

EU-Verfahren gegen die Novelle des Telekommunikationsgesetzes gefährdet Liberalisierung

3. Bericht

EU-Verfahren gegen die Novelle des Telekommunikationsgesetzes gefährdet Liberalisierung
Seite **185**

Pio Baake
pbaake@diw.de

Justus Haucap
justus.haucap@rub.de

Christian Wey
cwey@diw.de

Am 26. Februar 2007 hat die EU-Kommission ein beschleunigtes Vertragsverletzungsverfahren gegen Deutschland wegen der Einführung von angeblichen „Regulierungsferien“ in dem jüngst novellierten Telekommunikationsgesetz (TKG) eröffnet. Die Kommission vermutet, dass die dort getroffene Ausnahmeregelung für „neue Märkte“ speziell die Deutsche Telekom gegen Wettbewerb beim Ausbau des neuen Breitband-Hochgeschwindigkeitsnetzes (VDSL) schützen soll. Die Position der EU-Kommission ist aus mehreren Gründen abzulehnen: Tatsächlich schreibt die TKG-Novelle vor, dass die Bundesnetzagentur grundsätzlich „neue Märkte“ nicht unter die Ex-ante-Regulierung stellen soll, wenn hierdurch keine langfristige Behinderung des Wettbewerbs zu erwarten sei. Diese Regelung ist kein „Lex Telekom“, sondern gilt für alle Unternehmen, die durch Investitionen Vorreitervorteile mit neuen Telekommunikationsnetzen und -diensten erlangen. Die in der Novelle vorgeschlagene Behandlung neuer Märkte fördert auch die Investitionsanreize der Wettbewerber, während der Ansatz der EU-Kommission das Gegenteil bewirkt. Damit gefährdet das von ihr initiierte Vertragsverletzungsverfahren den Liberalisierungsprozess und fördert stattdessen eine exzessive Regulierung.

Sinn und Zweck der TKG-Novelle

Durch den in das TKG neu eingeführten § 9 a soll nach Ansicht des Gesetzgebers „sichergestellt werden, dass Anreize für die Erschließung neuer Märkte erhalten bleiben, mit entsprechenden Wohlfahrtssteigerungen für die Volkswirtschaft. Anreize für risikobehaftete Investitionen in neue Märkte gibt es im Regelfall nur dann, wenn die Aussicht auf übernormale Gewinne besteht. Die temporäre Möglichkeit übernormaler Gewinne führt letztlich auch zu einem Zusatznutzen der Verbraucher und ist weder aus wettbewerbspolitischer noch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht bedenklich.“¹

Weiter heißt es in der Gesetzesbegründung: „Dies gilt allerdings nur dann, wenn sich Vorreitervorteile etwa in Form temporärer Monopolstellungen auf der Basis gleicher Ausgangsbedingungen (level-playing-field) im Wettbewerb herausbilden und die Angreifbarkeit dieser Monopole durch imitierende Wettbewerber jederzeit möglich ist. Resultieren die Monopolstellungen aus Asymmetrien bzw. ungleichen Ausgangsbedingungen (z. B. Zugang des Innovators zu wesentlichen Einrichtungen, die Wettbewerbern nicht offen stehen) oder besteht die Gefahr einer Verfestigung der Monopole, besteht eindeutig Bedarf für regulatorische Eingriffe.“

¹ Deutscher Bundestag, Drucksache 16/3635.

Kasten

Das EU-Vertragsverletzungsverfahren

Am 18. Februar 2007 (BGBl. I S. 106) ist das „Gesetz zur Änderung telekommunikationsrechtlicher Vorschriften“ vom Bundestag nach Zustimmung des Bundesrats endgültig verabschiedet worden. Das Gesetz sieht eine Reihe von Änderungen des Telekommunikationsgesetzes (TKG) vor, wobei die regulatorische Behandlung „neuer Märkte“ besonders umstritten ist. Konkret schränkt der neue § 9 a TKG die Möglichkeit der Regulierung neuer Märkte erheblich ein:

§ 9 a Neue Märkte:

- (1) *Vorbehaltlich des nachfolgenden Absatzes unterliegen neue Märkte grundsätzlich nicht der Regulierung nach Teil 2.¹*
- (2) *Wenn Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass bei fehlender Regulierung die Entwicklung eines nachhaltig wettbewerbsorientierten Marktes im Bereich der Telekommunikationsdienste oder -netze langfristig behindert wird, kann die Bundesnetzagentur einen neuen Markt, abweichend von Absatz 1 nach den Bestimmungen der §§ 9, 10, 11 und 12 der Regulierung nach Teil 2 unterwerfen. Bei der Prüfung der Regulierungsbedürftigkeit und der Auferlegung von Maßnahmen berücksichtigt die Bundesnetzagentur insbesondere das Ziel der Förderung von effizienten Infrastrukturinvestitionen und die Unterstützung von Innovationen.*

Nur acht Tage nach der Verabschiedung des Gesetzes, also am 26. Februar 2007, hat die EU-Kommission ein beschleunigtes Vertragsverletzungsverfahren „wegen der Einführung von ‚Regulierungsferien‘ für die Deutsche Telekom“ eingeleitet (siehe Pressemitteilung der Kommission IP/07/237 vom 26.02.2007). In der Pressemitteilung der Kommission wird die EU-Kommissarin Viviane Reding mit der Aussage zitiert: „Die Gewährung von Regulierungsferien für etablierte Betreiber ist ein Versuch, in einem wirtschaftlich zentralen Sektor den Wettbewerb auszuhebeln. Solche Regulierungsferien verstoßen gegen die seit 2002 für alle EU-Mitgliedstaaten geltenden Telekommunikationsregeln.“

Mit dieser Begründung hat die Kommission anscheinend die Position bezogen, dass marktbeherrschende Unternehmen im TK-Sektor grundsätzlich immer zu regulieren sind. Das würde bedeuten, dass selbst dann reguliert werden soll, wenn sich auch ohne Regulierung langfristig ein nachhaltig wettbewerbsorientierter Markt entwickeln würde. Denn § 9 a TKG sagt explizit, dass die Bundesnetzagentur **jeden Markt** regulieren kann, wenn „Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass bei fehlender Regulierung die Entwicklung eines nachhaltig wettbewerbsorientierten Marktes im Bereich der Telekommunikationsdienste oder -netze langfristig behindert wird.“ Der neue § 9 a TKG schafft somit keinen grundsätzlich regulierungsfreien Raum für neue Märkte, sondern knüpft die Möglichkeit der Regulierung zunächst nur an zusätzliche Bedingungen.

¹ Der „Teil 2“ des TKG spezifiziert die konkrete Regulierung marktmächtiger TK-Unternehmen.

Mit der Einführung des § 9 a TKG wird also versucht, den grundsätzlichen Konflikt zwischen den Zielen Wettbewerbsintensivierung und Innovationsförderung durch eine Abwägungsregelung zu lösen. Soweit langfristig der Wettbewerb nicht gestört wird, soll nicht reguliert und Innovationen sowie Investitionen geschützt werden. Dagegen entfällt der Investitionsschutz, wenn ein Unternehmen bei fehlender Regulierung auf einem neuen Markt *dauerhaft* Marktmacht zu erlangen droht, wenn die Wettbewerber keinen Zugang zu der Neuerung haben oder die Duplizierung bzw. Nachahmung nicht möglich oder unwirtschaftlich ist.

Die Monopolkommission hatte im Jahr 2005 in ihrem 43. Sondergutachten eine ähnliche Herangehensweise befürwortet: „Auch die Monopolkommission spricht sich dafür aus, dass neue Märkte zunächst von der Regulierung ausgenommen werden sollten, da jede Form der Regulierung die Anreize, in neue Infrastrukturen und Dienste zu investieren, schmälert. Die Regulierung sollte

aber nicht gänzlich ausgeschlossen werden, sondern zu einem späteren Zeitpunkt einsetzen, wenn sich auf dem neuen Markt kein wirksamer Wettbewerb einstellt.“²

Dynamischer Wettbewerb oder unmittelbare Regulierung?

Der Vergleich der Positionen der EU-Kommission einerseits und der Begründung des Gesetzes sowie der Auffassung der Monopolkommission andererseits zeigt, dass diese weit auseinanderliegen. Entsprechend der Position der EU-Kommission sind TK-Märkte auch dann zu regulieren, wenn lediglich kurzfristig Wettbewerbsprobleme bestehen. Dies kommt einer Regulierungsphilosophie gleich, die eine Überlegenheit staatlicher Steuerung gegenüber wettbewerblichen Marktprozessen postuliert. Diese

² Monopolkommission: Wettbewerbsentwicklung bei der Telekommunikation 2005: Dynamik unter neuen Rahmenbedingungen. 106.

Philosophie widerspricht den Grundvorstellungen einer liberalen marktwirtschaftlichen Ordnung. Diese bestehen darin, dass der Markt und die in ihm stattfindenden Wettbewerbsprozesse grundsätzlich besser in der Lage sind, wirtschaftliche Probleme zu lösen, als politisch induzierte regulative Steuerungsmechanismen. Einer solchen liberalen Philosophie folgend muss Regulierung ökonomisch und auch ordnungspolitisch begründet werden können.

Aus ökonomischer Sicht gibt es eine Reihe guter Argumente für die Position des deutschen Gesetzgebers und der Monopolkommission. So ist bei der Betrachtung dynamischen Wettbewerbs relativ schnell klar, dass sich unmittelbare regulatorische Eingriffe in neue Märkte negativ auf die Innovationsanreize der Unternehmen auswirken.³ Zum einen verlieren Unternehmen den Anreiz, in riskante Projekte zu investieren, wenn sie wissen, dass sie zwar mögliche Verluste tragen müssen, mögliche Gewinne aber aufgrund von regulatorischen Eingriffen nicht (oder nur sehr eingeschränkt) realisieren können. Zum anderen reduziert die Aussicht auf Regulierung auch die Investitionsanreize von Unternehmen, die erst später in neue Märkte eintreten bzw. in neue Netzinfrastrukturen investieren: Wird der Zugang zu neuen Netzen unmittelbar reguliert, so haben andere Unternehmen zwei Möglichkeiten in neue Märkte einzutreten. Erstens können sie nach wie vor in eigene Netze investieren. Zweitens können sie auch den Netzzugang mieten. In dieser Variante brauchen die Unternehmen keine eigenen Infrastrukturen aufzubauen und tragen daher vor allem in der Frühphase neuer Märkte ein weitaus geringeres Risiko als das Unternehmen, das als erstes in ein neues Netz investiert hat.

Im Ergebnis führt eine unmittelbare Regulierung, wie sie von der EU-Kommission gefordert wird, zu zwei gravierenden Nachteilen. Erstens verringert sie die Anreize, neue Netze zu entwickeln und aufzubauen. Zweitens verhindert sie die Entstehung wettbewerblicher Marktstrukturen, indem sie den Aufbau konkurrierender Infrastrukturen relativ unattraktiv macht. Letzteres bedeutet, dass eben durch die frühzeitige Regulierung auch langfristig Regulierung erforderlich ist und somit die Regulierungsnotwendigkeit perpetuiert wird. Politökonomisch ist ein solches Vorgehen leicht zu verstehen, ökonomisch effizient ist es ganz sicher nicht.

Die unmittelbare Regulierung neuer Netze kann daher im dynamischen Wettbewerb mit hohen Effizienzverlusten verbunden sein. Zum einen liegt dies daran, dass die Innovationsrisiken auf TK-Märkten tendenziell höher ausfallen als auf anderen Märkten. Denn das Angebot höherer Übertragungsraten mag von den Konsumenten zwar honoriert werden,

wesentlich höhere Zahlungsbereitschaften für den Anschluss an neue und leistungsfähigere Netze entstehen aber erst, wenn die neuen Netze auch sinnvoll genutzt werden können, d. h., wenn Dienste verfügbar werden, die auf bisherigen Netzen nicht angeboten wurden bzw. angeboten werden konnten. Damit wird deutlich, dass es gerade beim Aufbau neuer Netze zu hohen Investitionsrisiken kommen kann. Investitionen in neue Netze lohnen sich erst, wenn entsprechende Dienste angeboten werden – neue Dienste werden aber erst dann angeboten, wenn es genügend Nachfrager gibt, d. h., wenn das neue Netz eine ausreichende Größe erreicht hat. Im Ergebnis führt diese Abhängigkeit zu einem hohen Investitionsrisiko der Netzbetreiber.

Auch mit Blick auf den Wettbewerb beim Aufbau neuer Netze zieht eine unmittelbare Regulierung negative Effekte nach sich. Werden neue Netze zunächst nicht reguliert, steigen die Investitionen der Unternehmen nicht nur wegen ihrer Anreize, sich möglichst früh hohe Marktanteile zu sichern. Der frühe Aufbau eigener Netze ermöglicht Unternehmen, anderen Unternehmen Zugang anzubieten und so deren Anreize zum Aufbau konkurrierender Infrastrukturen zu verringern. Auch diese Möglichkeit erhöht die Investitionsanreize der Unternehmen.⁴ Ähnlich positive Effekte könnten sich für die Rückwirkungen, die vom Wettbewerb auf die nachgelagerten Märkte der Dienste und damit auf die Erwartungen der Konsumenten hinsichtlich der Attraktivität neuer Netze ausgehen, ergeben. Führt Wettbewerb zu hohen Investitionsanreizen und werden neue Netze entsprechend schnell aufgebaut, können sowohl die Dienstanbieter als auch die Nachfrager auf eine rasche Diffusion hoffen. Der Anreiz zur Entwicklung neuer Dienste steigt ebenso, wie sich die entsprechend angepassten Erwartungen der Nachfrager positiv auf ihre Zahlungsbereitschaft für neue Anschlüsse auswirken.

Folglich ist eine unmittelbare Regulierung neuer Netze in aller Regel nicht effizient. Zum einen können bei einer solchen Regulierung nicht alle für das unternehmerische Investitionskalkül relevanten Aspekte berücksichtigt werden.⁵ Zum anderen erhalten Konkurrenten selbst dann eine risikolose Option zur Nutzung neuer Netze, wenn sie keine

³ Für weitergehende Überlegungen zur effizienten Regulierung dynamischer Märkte vgl. Baake, P., Haucap, J., Kühling, J., Loetz, S., Wey, C.: Effiziente Regulierung dynamischer Märkte. Law and Economics of International Telecommunications, Band 57, Baden-Baden 2007.

⁴ Vgl. zu diesem sogenannten Replacement-Effekt Gans, J.: Access Pricing and Infrastructure Investment. In: Dewenter, R., Haucap, J. (Hrsg.): Access Pricing: Theory and Practice, Amsterdam 2006, 41–63, sowie Gans, J., King, S.: Access Holidays for Network Infrastructure Investment. Agenda, 10 (2), 163–178.

⁵ In erster Linie gilt dies für die ex ante maßgeblichen Unsicherheiten bzw. Risiken. Für eine Analyse der Anforderungen an eine dynamisch effiziente Regulierung siehe Baake, P., Kamecke, U.: New Networks, Competition and Regulation. DIW Discussion Paper No. 568, 2006.

eigenen Investitionen getätigt haben.⁶ Entscheidend ist dabei, dass eine unmittelbare Regulierung weder die relevanten Unsicherheiten noch die für einen effizienten Verfolgungswettbewerb maßgeblichen Anreize adäquat beachtet.

Der institutionelle Rahmen für neue Märkte sollte daher so ausgestaltet sein, dass freiem Wettbewerb Vorrang vor Regulierung eingeräumt wird. Die volkswirtschaftlichen Kosten von unterbliebenen Investitionen und Innovationen sind ungleich höher als die mit temporär überhöhten Preisen verbundenen Effizienzverluste. Im Zweifel sollte daher auf Regulierung verzichtet werden. Genau dieses marktwirtschaftliche Credo offenbart sich im neuen § 9 a TKG. Die EU-Kommission hingegen wird hier von einer Philosophie getrieben, die von mehr Vertrauen in behördliches Wissen und regulatorische Fähigkeiten zeugt als in dezentrale Marktprozesse.⁷

Zu betonen ist allerdings auch, dass gleiche Ausgangsbedingungen für alle Anbieter notwendig sind, damit der dynamische Wettbewerb voll zur Entfaltung kommen kann, ein „level-playing-field“ also, bei dem alle Wettbewerber gleichermaßen auf die essentiellen Vorleistungen zurückgreifen können, die sich ökonomisch nicht duplizieren lassen. Im Falle des neuen VDSL-Netzes⁸ ist dies der Zugang zu den Kabelschächten und Leerrohren der Deutschen Telekom sowie Hauptverteilern und Kabelverzweigern. Mit diesen Zugängen haben die Wettbewerber grundsätzlich die gleichen Möglichkeiten, in eigene VDSL-Netze zu investieren, wie die Deutsche Telekom. VDSL-Netze ermöglichen Übertragungsraten von bis zu 52 Mbit/s und erlauben sogenannte Triple-Play-Angebote, also die Übertragung von Sprach-, Internet- und Rundfunk- bzw. Fernsehdiensten. Die Deutsche Telekom plant den Aufbau von VDSL-Netzen in 50 Städten bis 2008.

JEL Classification:
L51, L13, D43

Keywords:
Telecommunications,
Regulation,
Dynamic Competition,
Access Holidays

Fazit

Mit dem Vertragsverletzungsverfahren, das die EU-Kommission wegen der Novellierung des TKG

angestrengt hat, bekräftigt die EU-Kommission ihre Position, dass die ehemaligen Monopolisten in TK-Märkten grundsätzlich reguliert werden müssen. Diese Auffassung widerspricht allerdings ihrerseits der Empfehlung der EU-Kommission zu relevanten Produkt- und Dienstleistungsmärkten (K (2003) 497). Die Novelle des TKG und die dazugehörige Gesetzesbegründung sowie die Position der Monopolkommission unterstreichen hingegen die Auffassung, dass die Regulierung von Märkten sowohl ordnungspolitisch als auch ökonomisch gerechtfertigt werden muss.

Eine genaue ökonomische Analyse zeigt, dass gerade bei neuen Märkten Wettbewerb mit entscheidenden Effizienzvorteilen verbunden ist. Eine an dynamischer Effizienz ausgerichtete Regulierung muss nicht nur die Investitionsanreize innovierender Unternehmen, sondern auch die Anreize zum Aufbau konkurrierender Infrastrukturen berücksichtigen. Werden neue Netze erst dann reguliert, wenn ein Unternehmen bei fehlender Regulierung auf einem neuen Markt dauerhaft Marktmacht zu erlangen droht, induziert dies sowohl mögliche Vorreitergewinne als auch hohe Investitionsanreize möglicher Konkurrenten.

Eine Politik hingegen, die über die notwendige Regulierung essentieller Vorleistungen hinausgeht, reduziert Investitionsanreize und schmälert auch Anreize zum Aufbau konkurrierender Infrastrukturen, wodurch wiederum die Regulierungsnotwendigkeit perpetuiert wird. Die volkswirtschaftlichen Ineffizienzen einer Überregulierung dynamischer Märkte können hoch sein.

⁶ Vgl. hierzu Hausman, J., Sidak, G.: A Consumer-Welfare Approach to the Mandatory Unbundling of Telecommunications Networks. *The Yale Law Journal*, 109, 1999, 417–505.

⁷ Gerade die Formulierung des § 9 a TKG zeigt, dass die EU-Kommission offensichtlich schon heute mit Sicherheit weiß, dass bei freiem Wettbewerb neue VDSL-basierte Dienste und Anwendungen langfristig nur vom ehemaligen Monopolisten bereit gestellt werden.

⁸ VDSL steht für Very High Speed Digital Subscriber Line. VDSL-Netze erfordern die Verlegung von Glasfaserleitungen bis zu den Kabelverzweigern.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin

Peter Haan

Intertemporal Labor Supply Effects of Tax Reforms

In the year 2000 the German government passed the most ambitious tax reform in post-war German history aiming at a significant tax relief for households. One central aim of this tax reform was to improve work incentives and thereby foster employment. In this paper I estimate an intertemporal discrete choice model of female labor supply that allows to analyze the behavioral effects of the tax reform on the labor supply of married and cohabiting women over time. Using the Markov chain property I analyze the dynamics of labor supply behavior and derive the short- and long-run labor supply effects of the tax reform.

Discussion Paper No. 669

March 2007

Marco Caliendo, Ludovica Gambaro and Peter Haan

The Impact of Income Taxation on the Ratio between Reservation and Market Wages and the Incentives for Labour Supply

This paper extends previous research about the determinants of reservation wages by analyzing the effect of progressive income taxation on the ratio between reservation and net market wages. Based on micro data for Germany (SOEP) we show that joint income taxation in Germany which discriminates by marital status, has a strong and highly significant impact on the reservation/market wage ratio. Relative to single filers this leads to strong negative labour supply incentives for secondary earners and to positive incentives for first earners in married couples.

Discussion Paper No. 670

March 2007

Hans J. Baumgartner and Marco Caliendo

Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness and Efficiency of Two Start-Up Programmes

Turning unemployment into self-employment has become a major focus of German active labour market policy (ALMP) in recent years. If effective, this would not only reduce Germany's persistently high unemployment rate, but also increase its notoriously low self-employment rate. Empirical evidence on the effectiveness of such programmes is scarce. The contribution of the present paper is twofold: First, we evaluate the effectiveness of two start-up programmes for the unemployed. Our outcome variables include the probability of being employed, the probability of being unemployed, and personal income. Second, based on the results of this analysis, we conduct an efficiency analysis, i.e., we estimate whether the Federal Employment Agency has saved money by placing unemployed individuals in these programmes. Our results show that at the end of the observation period, both programmes are effective and one is also efficient. The considerable positive effects present a stark contrast to findings from evaluations of other German ALMP programmes in recent years. Hence, ALMP programmes aimed at moving the unemployed into self-employment may prove to be among the most effective, both in Germany and elsewhere.

Discussion Paper No. 671

March 2007

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin

Joachim R. Frick, Markus M. Grabka and Eva M. Sierminska

Representative Wealth Data for Germany from the German SOEP: The Impact of Methodological Decisions around Imputation and the Choice of the Aggregation Unit

The definition and operationalization of wealth information in population surveys and the corresponding microdata requires a wide range of more or less normative assumptions. However, the decisions made in both the pre- and post-data-collection stage may interfere considerably with the substantive research question. Looking at wealth data from the German SOEP this paper focuses on the impact of collecting information at the individual rather than household level and on "imputation and editing" as a means of dealing with measurement error. First, we assess how the choice of unit of aggregation or unit of analysis affects wealth distribution and inequality analysis. Obviously, when measured in "per capita household" terms, wealth is less unequally distributed than at the individual level. This is the result of significant redistribution within households, and also provides evidence of a significant persisting gender wealth gap. Second, we find multiple imputation to be an effective means of coping with selective non-response. There is a significant impact of imputation on the share of wealth holders (increasing on average by 15 %) and also on aggregate wealth (plus 30 %). However, with respect to inequality, the results are ambiguous. Looking at the major outcome variable for the whole population – *net* worth – the Gini coefficient decreases, whereas a top-sensitive measure doubles. The non-random selectivity built into the missing process and the consideration of this selectivity in the imputation process clearly contribute to this finding. Obviously the treatment of measurement errors after data collection, especially with respect to the imputation of missing values, affects cross-national comparability and thus may require some cross-national harmonization of the imputation strategies applied to the various national datasets.

Discussion Paper No. 672

March 2007

Die Volltextversionen der Diskussionspapiere liegen als PDF-Dateien vor und können von den entsprechenden Webseiten des DIW Berlin heruntergeladen werden (<http://www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/index.html>).

The full text versions of the Discussion Papers are available in PDF format and can be downloaded from the DIW Berlin website (<http://www.diw.de/english/produkte/publikationen/index.html>).

Das DIW-Konjunkturbarometer

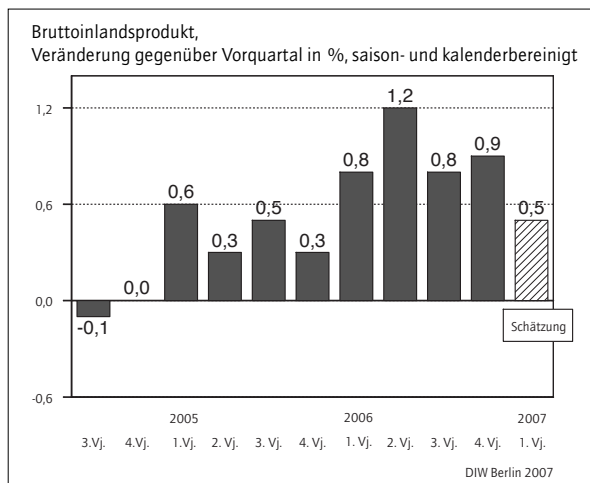
Stand: 12. März 2007

Leicht verbesserte Wachstumsaussichten im ersten Quartal

Das DIW-Konjunkturbarometer zeigt für die Wirtschaftsleistung im laufenden Quartal einen saison- und kalenderbereinigten Zuwachs von knapp 0,5 % gegenüber dem Vorquartal an, der damit leicht über der Vormonatsprognose von gut 0,4 % liegt.

Wichtigste Triebfeder des Wirtschaftswachstums dürfte die Industrieproduktion sein, die nach der Stagnation im Schlussquartal des Vorjahres wieder Tritt gefasst hat. Auch wenn die Beurteilung der Geschäftslage zuletzt rückläufig war, so deuten doch die jüngsten Produktionskennzahlen auf eine im gesamtwirtschaftlichen Vergleich überdurchschnittliche Expansion dieses Wirtschaftsbereichs hin. Die Bauwirtschaft dürfte zwar abermals ein starkes Quartalsergebnis verbuchen, die seit nunmehr vier Monaten rückläufigen Auftragseingänge lassen jedoch vermuten, dass neben der günstigen Witterung auch Sondereinflüsse (Vorzieheffekte) im Zuge der Mehrwertsteuererhöhung zur Jahreswende eine Rolle spielen. Ein deutlicher Dämpfer zeichnet sich hingegen im ersten Quartal für den Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr ab, in dem das Wachstum nach den durchgängig überdurchschnittlich starken Quartalen des Vorjahres nunmehr deutlich hinter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt zurückbleibt. Hierauf deuten u. a. recht kräftige Rückgänge bei den Einzelhandelsumsätzen (-5 % im saisonbereinigten Vergleich Januar zu Dezember), abgeschwächte Großhandelsumsätze und ein kräftiger Einbruch bei den Kfz-Zulassungszahlen (-14 % im Zweimonatsvergleich Januar/Februar gegenüber November/Dezember). Auch wenn hierzu noch keine belastbaren Einzeldaten vorliegen, so kann wohl davon ausgegangen werden, dass in dieser Entwicklung insbesondere die Auswirkungen der Mehrwertsteuererhöhung sichtbar werden.

Demgegenüber ist bei den übrigen Dienstleistungsbereichen mit einer stetigeren Entwicklung nahe am gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt zu rechnen, wobei die Wirtschaftsleistung der unternehmensnahen Dienstleistungen (einschließlich Finanzierung und Vermietung) wiederum deutlich stärker zulegen dürfte als diejenige der öffentlichen und privaten Dienstleister.



Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung stellt monatlich das DIW-Konjunkturbarometer vor. Das DIW-Konjunkturbarometer ist ein Indikator der aktuellen Konjunkturtendenz in Deutschland. Es zeigt die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts und stellt damit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dar. Das DIW-Konjunkturbarometer liefert eine Schätzung für das reale Bruttoinlandsprodukt des jeweils abgelaufenen Quartals beziehungsweise des laufenden Quartals. Es gibt damit immer einen aktuellen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung, da zu diesem Zeitpunkt noch keine offiziellen Daten des Statistischen Bundesamtes vorliegen. Die Berechnung des DIW-Konjunkturbarometers stützt sich dabei auf Indikatoren wie Produktion und Umsatz in wichtigen Bereichen der Wirtschaft. Sie wird mithilfe eines ökonometrischen Ansatzes durchgeführt. Neben der aktuellen Schätzung (der schraffierte Balken in der Abbildung) enthält das DIW-Konjunkturbarometer eine Erörterung der aktuellen maßgeblichen Einflüsse auf die Konjunktur.

Das DIW-Konjunkturbarometer wird regelmäßig auf der Homepage des DIW Berlin veröffentlicht (www.diw.de/deutsch/produkte/konjunkturbarometer).



Hinweis auf eine neue Veröffentlichung des DIW Berlin

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Heft 1/2007

Die Energiepolitik zwischen Wettbewerbsfähigkeit, Versorgungssicherheit und Nachhaltigkeit

Erscheinungsdatum: Ende März 2007

Inhalt

Die Energiepolitik zwischen Wettbewerbsfähigkeit, Versorgungssicherheit und Nachhaltigkeit – Chancen und Perspektiven für die Energieversorgung. Von *Claudia Kemfert* und *Friedemann Müller* ♦ The Way towards an Energy Policy for Europe. Von *Jean-Arnold Vinois* ♦ Die Rolle Russlands im internationalen Energiemarkt. Von *Alexander Rahr* ♦ Erneuerbare Energien – Status und Potentiale. Von *Antonio Pflüger* ♦ Using Energy and Materials More Efficiently – Large and Profitable Potentials, But Little Attention from Energy and Climate Policy. By *Eberhard Jochem* ♦ Aktive Wettbewerbspolitik für effiziente Elektrizitätserzeugungsmärkte – Instrumente, internationale Erfahrungen und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen. Von *Christian von Hirschhausen* und *Hannes Weigt* ♦ Künftige Netzregulierung als Grundpfeiler einer effektiven Liberalisierung des deutschen Stromsektors. Von *Uwe Leprich*, *Jochen Diekmann* und *Hans-Joachim Ziesing* ♦ Perspektiven des Emissionshandels aus deutscher Sicht. Von *Franz Josef Schafhausen* ♦ Die Weiterentwicklung des europäischen Emissionshandels nach 2012. Von *Peter Zapfel* ♦ Fragen der künftigen Entwicklung des europäischen Handelssystems für Emissionsrechte. Von *Jürgen Hogrefe*, *Jörg Jasper*, *Uwe Knickrehm* und *Felix Würtenberger* ♦ Emissionshandel und Anreizmechanismen – Auswirkungen verschiedener Allokationsverfahren auf Produktionsweise und Investitionsverhalten von Unternehmen. Von *Henning Rentz* ♦ Erneuerbare Energien im Aufwind: Die Sicht eines global agierenden Öl- und Gasunternehmens. Von *Ruprecht Brandis*

Die Vierteljahrshefte 2000 bis 2004 können kostenlos heruntergeladen werden. Ab Jahrgang 2005 sind die Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung als PDF-Dateien im Online-Shop des DIW Berlin erhältlich. Es besteht die Möglichkeit, entweder einzelne Artikel zum Preis von je 7,50 Euro oder das komplette Heft zum Preis von 55 Euro zu beziehen. Das Jahresabonnement kostet 190 Euro. Natürlich haben Sie nach wie vor die Möglichkeit, das gedruckte Vierteljahrsheft zu bestellen. Weitere Informationen finden sie auf unserer Homepage (www.diw.de).

Impressum

DIW Berlin
Königin-Luise-Str. 5
14195 Berlin

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Prof. Dr. Georg Meran (Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Dörte Höppner
Prof. Dr. Claudia Kemfert
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
PD 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. 01805–19 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

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Satz

eScriptum, Berlin

Druck

Walter Grützmaker GmbH & Co. KG, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an die Stabsabteilung Information und Organisation des DIW Berlin (Kundenservice@diw.de) zulässig.