

**Düsseldorfer Ökonomen geben Gas**

**Olaf Storbeck**  
London

Die ewige Rivalität der rheinischen Städte Köln und Düsseldorf setzt sich jetzt auch in der Volkswirtschaftslehre (VWL) fort - zumindest auf den ersten Blick. Die Düsseldorfer Ökonomen haben ihren Kölner Kollegen den Wirtschaftswissenschaftler Hans-Theo Normann vor der Nase weggeschnappt. Normann, der erst im Herbst 2008 von der Londoner Royal Holloway University nach Frankfurt kam, wechselt jetzt an das „Düsseldorf Institute for Competition Economics“ (DICE).

Ein paralleles Angebot der Universität Köln lehnte der auf Wettbewerbsfragen spezialisierte Wissenschaftler ab. Laut Handelsblatt-Ökonomenranking ist Normann einer der forschungstärksten deutschen Ökonomen seiner Generation. Er kombiniert in seiner Arbeit wettbewerbspolitische Fragen mit experimenteller Wirtschaftsforschung und wird in Düsseldorf ein eigenes Experimentallabor aufbauen.



**Justus Haucap:** Neue VWL-Konkurrenz aus Düsseldorf.

„Wir sehen uns nicht als einen Konkurrenten der Universität Köln, sondern als einen Partner“, betont DICE-Gründungsleiter Justus Haucap. „Das regionale Klein-Klein bringt doch nichts, wir wollen mit den Kölner Kollegen sehr gerne kooperieren.“ Haucap, der auch Vorsitzender der Monopolkommission ist, baut derzeit an der Universität Düsseldorf ein neues Forschungsinstitut auf - mit 40 Millionen Euro, die die Unternehmerfamilie Schwarz-Schütte an die Universität gestiftet hat.

Es soll Deutschlands erste Adresse für alle Fragen rund um die Wettbewerbstheorie und -politik werden. „In Düsseldorf entsteht etwas, was es in dieser Form noch nicht in Deutschland gibt“, sagte Normann. „Mit der deutlichen thematischen Fokussierung des Instituts kann es uns gelingen, zur wettbewerbsökonomischen und -politischen Debatte national wie international beizutragen.“

Neben Normann hat Haucap auch den Berliner Wettbewerbsforscher Christian Wey von Düsseldorf überzeugen können, zudem sind inzwischen zehn wissenschaftliche Mitarbeiter am DICE tätig. Die Berufungsverfahren für zwei weitere Professorenstellen sowie eine Junior-Professur laufen derzeit. „Ich hoffe, dass wir im Oktober komplett sind“, sagte Haucap dem Handelsblatt.

Bislang ist die Heinrich-Heine-Universität für ihre Naturwissenschaftler und Mediziner bekannt. Eine wirtschaftswissenschaftliche Fakultät bekam die Hochschule erst im Jahr 1990. Diese war jedoch mit sieben BWL- und zwei VWL-Professoren winzig.

# Wie Ökonomen das Geheimnis der Preise jagen

Sie sind zentral für das Funktionieren der Marktwirtschaft. Und doch wissen Volkswirte erstaunlich wenig darüber, wie Preise in der Wirtschaft ticken.

**Frederic Spohr**  
Köln

Gewöhnliche Schnäppchenjäger sind gar nichts im Vergleich mit diesem Mann. Schlappe 5,5 Millionen Preise hat der Brite Colin Ellis miteinander verglichen. Umsparung ging es dabei ganz und gar nicht - sondern um wissenschaftliche Erkenntnisse. Im Auftrag der englischen Zentralbank hat Ellis wöchentliche Daten aus Scanner-Kassen von Supermärkten in ganz Großbritannien ausgewertet, um herauszufinden, wie oft und wie sehr sich die Preise im Einzelhandel ändern.

Eine ziemlich profane Fragestellung, zumindest auf den ersten Blick. Doch die Antwort darauf ist für die gesamte Volkswirtschaftslehre fundamental. Denn nur wenn die Preise flexibel sind, kann das Spiel von Angebot und Nachfrage so funktionieren, wie es Volkswirte seit Adam Smith in ihren Theorien unterstellen.

Preise, so das Postulat der Ökonomen, steuern in der Marktwirtschaft das Verhalten von Verbrauchern und Unternehmern. Sie signalisieren, wie knapp ein Gut auf dem Markt ist; sie lenken Arbeit und Kapital dorthin, wo sie am dringendsten benötigt werden. Das funktioniert aber nur, wenn sich die Preise schnell genug ändern können, um neue Knappheitsverhältnisse zu signalisieren.

**Ein Thema, das die Forschung über Jahrzehnte vernachlässigt hat**

So weit die Theorie. Aber wie sieht es in der Praxis aus? Dazu können moderne Wirtschaftswissenschaftler bislang erstaunlich wenig sagen. „Volkswirte haben sich kaum um das Preisverhalten gekümmert“, sagt Ökonom Ellis, der heute bei der Investmentbank Daiwa Securities arbeitet und zuvor für die Bank of England tätig war. „Das ist einer ihrer größten Fehler in den vergangenen 20 Jahren.“ Das ist so ähnlich, als würde ein Maschinenbauer zwar wissen, dass der Motor seiner Maschine mit Strom funktioniert, sich aber nicht genau erklären können, wie der Strom den Motor zum Laufen bringt. Entsprechend schwer dürfte es ihm fallen, die Maschine zu verbessern.

Wenn sich Ökonomen in der Vergangenheit mit Preisen beschäftigt haben, dann haben sie es aus makroökonomischen Vogelperspektive getan. Sie fassten Preise aus den unterschiedlichsten Branchen zusammen und bastelten daraus einen Warenkorb, in dem die verschiedenen Produkte unterschiedlich gewichtet sind.

Inzwischen wissen die Forscher: Die Gewichtung der unterschiedlichen Preise kann das Ergebnis stark verzerren. „Es ist beispielsweise möglich, dass manche Branchen



Andreas Bastian/Cour: Tim Bakemeier/dpa (U.S.), Olaf Storbeck/Handelsblatt (F.u.)

**PREIS-MUSTER**

**Jahreszeiten** Preise verändern sich in den Vereinigten Staaten über das Jahr hinweg unterschiedlich stark: Zu Beginn eines Quartals schwanken sie deutlich häufiger als am Ende, hat die amerikanische Ökonomin Emi Nakamura herausgefunden. Außerdem werden die Preise im Laufe des Jahres immer stabiler.

**Firmen** Als mögliche Ursache nennt Nakamura die sich verändernden Kosten der Firmen. So werden beispielsweise Löhnerhöhungen häufig zu Beginn eines Quartals wirksam. Wegen der gestiegenen Kosten erhöhen die Firmen dann möglicherweise gleichzeitig auch ihre Preise.

**Teurer Mai** In Supermärkten ist das Einkufen im Mai besonders kostspielig, stellte der britische Ökonom Colin Ellis fest. Dann steigen 32,4 Prozent der Preise, während nur 27,7 Prozent sinken. Der „billigste“ Monat ist dagegen der Juli - nur 28,5 Prozent der Produkte werden teurer, 32,1 Prozent dagegen billiger.



© W. H. H. / Getty Images

mit besonders starren Preisen die gesamten Daten unflexibler erscheinen lassen, als sie eigentlich sind“, sagt die Geldpolitik-Expertin Emi Nakamura von der Columbia-Universität in New York. „Das macht es sehr schwierig, Makrodaten zu interpretieren.“

In letzter Zeit sind viele Ökonomen daher dazu übergegangen, Mikrodaten zu verwenden. Dabei analysieren sie die Preisgestaltung einer Firma oder einer Branche im Detail - und kommen zu erstaunlichen Ergebnissen. Ein wirklich schlüssiges Gesamtbild allerdings ergeben die verschiedenen Preisstudien der vergangenen Jahre noch

Relevant ist die empirische Preisforschung vor allem für Notenbanker und Wirtschaftspolitiker. Wie flexibel die Preise in einer Wirtschaft sind, ist von zentraler Bedeutung für den Handlungsspielraum der Geld- und Fiskalpolitik. Je schneller sich die Preise anpassen, desto geringer ist der Wirkungsgrad aktiver Wirtschaftspolitik.

Ein Beispiel dafür ist die seit Jahrzehnten diskutierte ökonomische Grundsatzfrage, ob es einen Zielkonflikt zwischen niedriger Inflation und hoher Beschäftigung gibt. Keynesianisch geprägte Volkswirte argumentieren, eine laxe Geldpolitik könne die Arbeitslosigkeit bekämpfen.

Kritiker wie Milton Friedman und Robert Lucas wandten ein: Das funktioniert nur, wenn die Menschen ihre Erwartungen nicht an eine höhere Inflation anpassen. Tatsächlich aber würden Arbeitnehmer bei Inflationsgefahr höhere Löhne und Unternehmer höhere Preise fordern - eine Lohn-Preis-Spi-

**„Volkswirte haben sich kaum um das Preisverhalten gekümmert. Das ist einer ihrer größten Fehler.“**

**Colin Ellis**  
Ökonom bei Daiwa Securities

identischen Gütern - englischsprachigen Bestsellern - gibt es bei Internet-Buchhändlern eine bemerkenswerte Preisstarrheit. Selbst auf drastische makroökonomische Schocks wie die enorme Aufwertung des kanadischen Dollars im Vergleich zum US-Dollar reagierten die Internet-Buchhändler nur sehr träge und passen ihre Preise kaum an. Warum das so ist, darauf haben die Forscher noch keine abschließende Antwort. „Wir müssen noch viel genauer untersuchen, wie Preise auf der Mikroebene auf bestimmte ökonomische Schocks reagieren“, lautet das Fazit ihrer Studie.

Wie schnell sich Preise verändern, ist also extrem wichtig - für Volkswirte gleichzeitig aber sehr schwierig zu messen. Die Ergebnisse hängen stark von der Messmethode und den verwendeten Daten ab. Wie flexibel oder starr Preise erscheinen, steht und fällt auch damit, in welchem Abstand sie gemessen werden.

Traditionell analysieren Forscher und Statistikbehörden Preisveränderungen in monatlichem oder vierteljährlichem Rhythmus. Der britische Supermarkt-Forscher Ellis stellte dagegen fest: Vergleicht er dieselben Daten monatweise und nicht wöchentlich, erscheinen die Preise wesentlich weniger flexibel - weil vorübergehende Änderungen ausgeblendet werden.

Das zeigt, dass Häufigkeit von Preisänderungen allein als Maßstab für die Flexibilität von Preisen wenig aussagt. Denn Preisänderung ist nicht gleich Preisänderung. Wirtschaftspolitisch relevant sind vor allem die Änderungen, mit denen die Firmen ihre Preise an die makro-

**Preisschilder auf weißer Ware:** Die Forschung hat ihre Funktionsweise lange vernachlässigt.

ökonomischen Rahmenbedingungen anpassen - und nicht für vorübergehende Rabattaktionen, mit denen Supermärkte die Kunden in ihre Filialen locken wollen und die nach kurzer Zeit wieder enden.

**Rabattaktionen verzerren die Preisdaten erheblich**

Preisforscher müssen daher zwischen Sonderangeboten und dauerhaften Preisänderungen unterscheiden. Ansonsten sind ihre Ergebnisse stark verzerrt, zeigt eine Studie der Columbia-Ökonomin Emi Nakamura und ihres Kollegen Jön Steinsson. Die beiden Forscher haben herausgefunden, dass Warenpreise im Durchschnitt fast doppelt so lange konstant bleiben, wenn man Rabattaktionen nicht mitrechnet. Ihre Schlussfolgerung: „Modelle, die diesen Preisänderungen nicht unterscheiden, führen möglicherweise zu einer Überbewertung der Anpassungsgeschwindigkeit von Preisen an makroökonomische Bedingungen.“

Das zeigt, wie komplex die Preisforschung sein kann: Berücksichtigen die Forscher keine Rabattaktionen, kann das dazu führen, dass sie die Flexibilität der Preise deutlich über- und den Wirkungsgrad der Geldpolitik unterschätzen.

Das zeigt, wie komplex die Preisforschung sein kann: Berücksichtigen die Forscher keine Rabattaktionen, kann das dazu führen, dass sie die Flexibilität der Preise deutlich über- und den Wirkungsgrad der Geldpolitik unterschätzen.



**Wissenswert:** Fahrradhelme schützen zuverlässig vor Kopfverletzungen. Ist eine **Helmpflicht** zumindest für Kinder sinnvoll? Forscher warnen vor gefährlichen Nebenwirkungen.

**Olaf Storbeck**  
London

Es gibt kaum ein Thema, über das sich überzeugte Fahrradfahrer so erbittert streiten können wie über das Für und Wider von Fahrradhelmen. Für die einen kommt jede Fahrt ohne Kopfschutz fast einem Selbstmordversuch gleich, die anderen sehen einen Helm quasi als Eingriff in die freie Entfaltung ihrer Persönlichkeit. In Internet-Foren rund um das Fahrradfahren sind „Helmdiskussionen“ berüchtigt - sie enden schnell in Hasstiraden und persönlichen Beschimpfungen.

Zwei amerikanische Wirtschaftswissenschaftler haben sich des Themas jetzt mit größerer Sachlichkeit genähert: Christopher Carpenter (University of California, Irvine) und Mark Stehr (Drexel University) haben nüchtern und mit wissenschaftlicher Akribie untersucht, welche Folgen eine Helmpflicht für Kinder und Jugendliche hat.

Die Helmpflicht klar das Ziel, Fahrradfahrer zum Tragen von Helmen zu animieren und sie dadurch bei Unfällen vor schweren Kopfverletzungen zu schützen. Andererseits aber gibt es beträchtliche Nebenwirkungen: Sich nur noch mit Helm auf den Drahtesel setzen zu dürfen schreckt in einem nicht unerheblichen Ausmaß vom Fahrradfahren ab, stellen die Forscher fest.

**19 %**

weniger Kinder und Jugendliche sterben nach Einführung einer Helmpflicht für Radfahrer bei Unfällen im Straßenverkehr.

**Quelle:** Carpenter/Stehr (2010)

Wenn ein Bundesstaat eine Helmpflicht für Kinder und Jugendliche einführt, steigt dort die Zahl der Kinder, die mit Kopfschutz radeln, um rund 30 Prozent. Zugleich sterben danach in diesen Regionen auch deutlich weniger Minderjährige bei Fahrradunfällen - im Schnitt lag der Rückgang bei stattlichen 19 Prozent.

Bei über 16-Jährigen, die keiner Helmpflicht unterliegen, gab es dagegen keine Veränderungen - ein wichtiges Indiz dafür, dass die Helmpflicht tatsächlich die Ursache für das Phänomen ist. Würde die Helmpflicht für unter 16-Jährige in allen amerikanischen Bundesstaaten gelten, wären 2005 nur 84 und nicht 103 Kinder und Jugendliche in den USA nach Fahrradunfällen gestorben, schätzen die Forscher.

Ein Grund dafür ist, dass Fahrradhelme die Zahl der schweren Kopfverletzungen bei Unfällen deutlich reduzieren: Medizinische Studien zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit von schweren Schädel-Hirn-Traumata bei der Benutzung von Helmen um bis zu 85 Prozent sinkt. Doch diese Schutzzwir-

kung ist nicht allein der Grund für den Rückgang der tödlichen Unfälle. Denn gleichzeitig führte die Helmpflicht nachweisbar dazu, dass Kinder und Jugendliche deutlich weniger Fahrrad fahren - der Anteil derer, die einen Drahtesel benutzen, sank um vier bis fünf Prozent, stellten die Wissenschaftler fest.

Damit liefert die Studie erstmals einen wissenschaftlichen Beleg für eine These, mit der Fahrradfahrer-Interessengruppen wie der ADFC seit Jahren gegen eine Helmpflicht argumentieren. Viele Menschen empfinden einen Helm als lästig und würden dann vom Fahrrad aufs Auto umsteigen.

„Dies ist weder umwelt- noch gesundheitspolitisch zu verantworten“, betont der ADFC auf seinen Internetseiten. Wissenschaftler, die sich mit den Folgen einer Helmpflicht beschäftigen haben, haben diesen Aspekt dagegen bislang ausgeblendet.

Aus Sicht von Carpenter und Stehr bürdet eine Helmpflicht Fahrradfahrern direkte und indirekte Kosten auf. Neben den Ausgaben für einen Helm, die sie auf 10 bis 40 Dollar beziffern, kämen „soziale Kosten“ hinzu - zahlreiche Umfragen sprächen dafür, dass Fahrradhelme bei Jugendlichen als „uncool“ gelten.

Daher würden einige von ihnen auf andere Freizeitaktivitäten ausweichen - zum Beispiel Skateboard- oder Inlineskaten. „Diesen Effekt sollten Regierungen, die über eine Helmpflicht nachdenken, im Hinterkopf behalten“, betonen die beiden Wissenschaftler. Es sei längst nicht sicher, dass der Nutzen einer Helmpflicht unter dem Strich größer sei als der Schaden, den sie anrichtet.

„Intended and Unintended Effects of Youth Bicycle Helmet Laws“ von Christopher Carpenter und Mark Stehr, NBER Working Paper Nr. 15658 (Januar 2010) [Download über www.handelsblatt.com/link](http://www.handelsblatt.com/link)

**FORSCHER IM FOKUS**

**Woran arbeiten Sie denn gerade, Herr Merkl?**

Ich beschäftige mich mit einem Thema, für das sich Makroökonom in den vergangenen Jahrzehnten kaum noch interessiert haben, das aber durch die Finanzkrise plötzlich wieder aktuell geworden ist: Wie wirkt staatliche Fiskalpolitik? Im Kern geht es um die Frage, ob es möglich und sinnvoll ist, durch schuldenfinanzierte Staatsausgaben das Wirtschaftswachstum zu erhöhen.

Wenn Volkswirte dieses Thema in der Vergangenheit analysiert haben, dann haben sie dabei in aller Regel den Arbeitsmarkt komplett ignoriert. Sie haben schlicht und einfach angenommen, dass er reibungslos funktioniert. Wir wissen, dass das in der Realität anders ist - zum Beispiel, weil das Einstellen und Entlassen von Mitarbeitern für Unternehmen mit Kosten verbunden ist. Zusammen mit meinen Kollegen Ester Faia und Wolfgang Lechthaler versuche ich, das in ein Modell zur Analyse von Fiskalpolitik einzubauen. Wir sind unseres Wissens

steuer hat zum Beispiel so gut wie keine Effekte. Niedrigere Einkommensteuern bringen kurzfristig wenig, entwickeln aber mittelfristig gute Effekte. Was sehr schnell hilft, sind Subventionen für die Einstellung neuer Mitarbeiter - die haben in unserem Modell kurzfristig starke positive Wachstumseffekte.

Aufgezeichnet von Olaf Storbeck.

Makroökonomien müssen in Sachen Fiskalpolitik genauer hinschauen. Staatsausgaben sind nicht gleich Staatsausgaben - die Wirkungen hängen sehr stark davon ab, wofür das Geld ausgegeben wird. Eine vorübergehende Senkung der Mehrwert-

**Christian Merkl** ist Professor für Makroökonomie an der Uni Kiel.

