



Stiftung
Familienunternehmen

Effizienz und Regulierung: Bürokratielasten im internationalen Vergleich

Sonderstudie zum Länderindex Familienunternehmen



Impressum

Herausgeber:



Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50

80538 München

Telefon: +49 (0) 89 / 12 76 400 02

Telefax: +49 (0) 89 / 12 76 400 09

E-Mail: info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

Erstellt von:

ZEW

ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische

Wirtschaftsforschung GmbH

Prof. Dr. Friedrich Heinemann

L 7,1

D-68161 Mannheim

CalculusConsult 

Calculus Consult

Dr. Margit Kraus

Stuifenstraße 4

D-73207 Plochingen

Prof. Dr. Friedrich Heinemann, ZEW

Dr. Margit Kraus, Calculus Consult

Paul Steger, ZEW

© Stiftung Familienunternehmen, München 2024

Titelbild: Bored Photography | Shutterstock

Abdruck und Auszug mit Quellenangabe

ISBN: 978-3-948850-49-4

Zitat (Vollbeleg):

Stiftung Familienunternehmen (Hrsg.): Effizienz und Regulierung: Bürokratielasten im internationalen Vergleich – Sonderstudie zum Länderindex Familienunternehmen. Erstellt vom ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH Mannheim, München 2024, www.familienunternehmen.de

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.....	VII
A. Einleitung	1
B. Bürokratieaufwand und Governance	3
I. Einführung.....	3
II. Bürokratieaufwand-Indikatoren.....	3
1. Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft.....	5
2. Beschäftigung und Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor	7
3. Öffentliches Beschaffungswesen	12
4. Umfang und Struktur der Produktionskosten im öffentlichen Sektor	15
5. Bürokratie – Deutschland im Standortvergleich.....	17
III. Governance-Indikatoren	19
1. Beteiligung von Interessengruppen	21
2. Gesetzesfolgenabschätzung	24
3. Ex-Post-Evaluierung	27
4. Korruptionskontrolle	29
5. Vertrauen in die Regierung	31
6. Governance – Deutschland im Standortvergleich.....	34
IV. Bürokratieaufwand, Governance und der Länderindex Familienunternehmen.....	36
1. Bürokratieaufwand.....	38
2. Governance.....	39
C. Regulierung	41
I. Einführung.....	41
II. Regulierungen auf den Arbeitsmärkten	41
1. Regulierungen zur Einstellung und Entlassung von Arbeitnehmern	43
2. Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen.....	47
3. Mindestlöhne	50
4. Bedeutung kollektiver Tarifverträge	52

5.	Arbeitsmarktregulierungen – Deutschland im Standortvergleich	53
III.	Regulierungen im Außenhandel.....	55
1.	Zölle.....	56
2.	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	58
3.	Barrieren für Direktinvestitionen	60
4.	Zeit- und Kostenaufwand für die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften ...	61
5.	Außenhandel – Deutschland im Standortvergleich.....	66
IV.	Regulierungen bei Geschäftsgründungen	68
1.	Administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen.....	69
2.	Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen	71
3.	Arbeitsaufwand, Zeitdauer und Kosten bei Geschäftsgründungen	72
4.	Geschäftsgründung – Deutschland im Standortvergleich	77
V.	Regulierungen bei Bauvorhaben und beim Immobilienerwerb.....	78
1.	Regulierungsintensität bei Bauvorhaben	80
2.	Regulierungsintensität beim Immobilienerwerb.....	85
3.	Baugenehmigungen und Immobilienerwerb – Deutschland im Standortvergleich.....	89
VI.	Barrieren bei der öffentlichen Auftragsvergabe	92
1.	Barrieren bei der öffentlichen Auftragsvergabe	92
2.	Arbeitsaufwand und Zeitdauer bei öffentlichen Vergabegeschäften.....	94
3.	Öffentliche Auftragsvergabe – Deutschland im Standortvergleich	100
VII.	Regulierung Gesamtbild	102
D.	Spezifische Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft	105
I.	Einführung.....	105
II.	Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung.....	106
1.	Digitale öffentliche Verwaltungsvorgänge	106
2.	Digital Government Index (DGI).....	111
III.	Regulative Last der Klimapolitik	113
1.	Umfragedaten zur Beurteilung der Klimapolitik für Unternehmen	113

2.	Indikatoren zur Strenge der Klimapolitik	116
IV.	Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft: Deutschland im Standortvergleich	123
V.	Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft: Deutschland im Standortvergleich: Best Practices	126
1.	Best Practices: Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung.....	126
2.	Best Practices: Regulative Last der Klimapolitik.....	127
E.	Resümée	129
F.	Anhang	131
I.	Bürokratieaufwand und Governance.....	131
1.	Bürokratieaufwand-Indikatoren	131
a)	Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft.....	131
b)	Beschäftigung und Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor.....	131
c)	Öffentliches Beschaffungswesen	132
d)	Umfang und Struktur der Produktionskosten	132
2.	Governance-Indikatoren	135
a)	Beteiligung von Interessengruppen, Gesetzesfolgenabschätzung und Ex-Post-Evaluierung	135
b)	Korruption.....	140
c)	Vertrauen in die Regierung	144
II.	Regulierung	144
1.	Arbeitsmarkt.....	144
a)	Einstellungs- und Kündigungsregulierungen	144
b)	Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen.....	146
c)	Mindestlöhne.....	149
d)	Kollektive Verhandlungen	149
2.	Außenhandel	150
a)	Zölle.....	150
b)	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	150
c)	Barrieren für Direktinvestitionen	152

d) Zeitaufwand und Kosten für Exporte und Importe	153
3. Geschäftsgründung	154
a) Administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen	154
b) Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen	155
c) Arbeitsaufwand, Zeitdauer und Kosten bei Geschäftsgründungen	156
4. Bauvorhaben und Immobilienerwerb	158
a) Bauvorhaben	158
b) Immobilienerwerb.....	160
5. Öffentliche Auftragsvergabe	162
a) Erfordernisse bei der öffentlichen Auftragsvergabe.....	162
b) Arbeitsaufwand und Zeitdauer bei öffentlichen Vergabegeschäften.....	163
III. Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft	163
1. Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung	163
a) Digitale öffentliche Dienstleistungen	163
b) Digital Government Index	166
2. Regulative Last der Klimapolitik	173
a) Umfragedaten zur Beurteilung der Klimapolitik für Unternehmen.....	173
b) Indikatoren zur Strenge der nationalen Klimapolitik	173
Tabellenverzeichnis	179
Abbildungsverzeichnis	181
Literaturverzeichnis	185

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

Diese Sonderstudie zum Länderindex Familienunternehmen vertieft den internationalen Standortvergleich zum Thema Bürokratie und Regulierung. Die Analyse erfolgt in drei Schritten. Der erste Teil vergleicht für die in die Analyse einbezogenen 21 Industriestaaten den öffentlichen Ressourcenaufwand, bewertet die Qualität der staatlichen Governance-Prozesse und überprüft die Effizienz im Einsatz öffentlicher Mittel. Der zweite Teil durchleuchtet die Regulierungsintensität auf den Gebieten Arbeitsmärkte, Außenhandel, Geschäftsgründungen, Bau- und Immobiliensektoren sowie der öffentlichen Auftragsvergabe. Der dritte Teil rückt mit den Feldern Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung und der regulativen Ausgestaltung der Klimapolitik zwei für die Begrenzung von Regulierungslasten besonders wichtige Themen in den Mittelpunkt.

Die Einsichten dieser umfassenden Analyse lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

- **Hoher finanzieller Ressourceneinsatz:** Deutschland gehört zu den Ländern, die für ihre öffentliche Leistungserstellung besonders hohe und in den letzten Jahren weiter steigende finanzielle Ressourcen einsetzen. Diesem finanziellen Ressourceneinsatz steht ein vergleichsweise moderater personeller Einsatz im öffentlichen Sektor gegenüber, was im Vergleich zu anderen untersuchten Ländern mit hoher Staatsquote eine Besonderheit darstellt. Diese Besonderheit steht im Zusammenhang mit hohen Sozialtransfers und einer überwiegend privatwirtschaftlich organisierten Bereitstellung von Gesundheitsleistungen am deutschen Standort.
- **Ausgeprägte Evidenzorientierung:** Die deutsche Governance ist in Bezug auf ihre Evidenzorientierung aufgrund der gewachsenen Bedeutung von Gesetzesfolgenabschätzungen und Evaluationen positiv einzuschätzen. Abstriche ergeben sich im Hinblick auf einen manchmal intransparenten und unsystematischen Einbezug von durch die Regulierung betroffenen Interessengruppen.
- **Geringe Effizienz öffentlicher Ausgaben:** Die Effizienz des hohen öffentlichen Ressourceneinsatzes in Deutschland erscheint im internationalen Vergleich als gering. Deutschland hat nicht einfach „nur“ das Problem, seine öffentlichen Leistungen mit Hilfe einer hohen und wachsenden Inanspruchnahme von Sach- und Finanzmitteln bereitzustellen. Es kommt hinzu, dass der diesem Einsatz gegenüberstehende „Gegenwert“ bei den Standortfaktoren nicht adäquat ausfällt. Andere Länder erreichen dasselbe mit einem deutlich geringeren Einsatz, beziehungsweise bieten bei vergleichbarem Ressourceneinsatz bessere Standortfaktoren als Deutschland. All dies deutet auf erhebliche Ineffizienzen bei der Bereitstellung öffentlicher Leistungen hin.

- **Hoher Regulierungsgrad auf den meisten Politikfeldern:** Für Deutschland bestätigt die Analyse von fünf spezifischen Feldern das Bild eines im internationalen Vergleich hoch regulierten Standorts. Mit Ausnahme des gut bewerteten Feldes der öffentlichen Auftragsvergabe erzielt Deutschland in keinem anderen Gebiet mehr als bestenfalls eine mittlere Platzierung.
- **Regulierungslasten konterkarieren Geschäftsmodell:** Für das deutsche Geschäftsmodell einer außenhandelsorientierten Volkswirtschaft sind die sehr hohen Bürokratielasten im Außenhandel eine besondere Hypothek. Auch die im internationalen Vergleich hohen Regulierungslasten für Geschäftsgründungen und die Bau- und Immobilienwirtschaft konterkarieren wichtige Ziele der deutschen Politik wie die Stärkung der Gründungsdynamik, einen verstärkten Wohnungsbau und die Steigerung von öffentlichen und privaten Investitionen.
- **Geschäftsgründungen besonders aufwendig:** In Deutschland wird die Gründung eines Unternehmens durch eine höhere Zahl an zu erfüllenden Auflagen, einen dadurch verursachten größeren zeitlichen Aufwand, höhere Kosten und Mindestkapital als in den USA oder im westeuropäischen Durchschnitt eingeschränkt.
- **Besondere Hindernisse beim Immobilienerwerb:** Nicht nur sind in Deutschland die Nebenkosten eines Immobilienerwerbs aufgrund hoher und gestiegener Grunderwerbsteuern sehr hoch. Noch dazu sind die bürokratischen Lasten für solche Transaktionen besonders ausgeprägt: In Deutschland sind die Zahl der Verfahrensschritte und die damit verbundenen Gebühren höher als in den meisten anderen Vergleichsländern. Diese Schwachpunkte tragen dazu bei, nicht nur Immobilientransaktionen, sondern damit verbunden auch die erforderliche räumliche Mobilität von Arbeitskräften zu behindern.
- **Potenzial von e-Government nicht ausgenutzt:** Vergleichende Indikatoren zur Entwicklung digitaler öffentlicher Leistungserstellung bestätigen, dass Deutschland gegenüber den digitalen Vorreitern deutlich abgeschlagen bleibt. Dies ist konsistent mit den zuvor aufgezeigten ungünstigen Bewertungen der Regulierungsintensität. Die deutsche Verwaltung nutzt noch nicht konsequent genug alle digitalen Möglichkeiten, die Befolgungskosten der Regulierung für Unternehmen abzusenken.
- **Fehlende Marktbasierung der Klimapolitik macht Unternehmen pessimistisch:** Für die Klimapolitik zeigt sich, dass eine ehrgeizige Klimapolitik keineswegs mit negativen Folgen für Unternehmen verbunden sein muss. In den klimapolitisch engagierten skandinavischen Ländern sieht eine Mehrheit der Unternehmen die Klimapolitik sogar als Chance für ihre Geschäftsmodelle. Dies wird in diesen Ländern durch einen stark marktbasierten Ansatz mit breiter Nutzung eines CO₂-Preismechanismus erzielt. Der im Vergleich dazu stark regulative Ansatz in Deutschland geht mit einer stärkeren Einengung der unternehmerischen Freiheit einher. Dies wiederum kann den größeren Pessimismus

deutscher Unternehmen erklären, die in der Klimapolitik eher Risiken als Chancen für den unternehmerischen Erfolg sehen.

- **Once-Only-Prinzip in Österreich:** Dass es bei Digitalisierung und Klimapolitik auch anders geht, zeigen konkrete Best Practices. Österreich praktiziert für Berichtspflichten von Bürgern und Unternehmen ein erfolgreiches „Once-Only-Prinzip“.
- **Marktorientierung der Klimapolitik in Schweden:** Schweden hat seine ambitionierten CO₂-Preise im Rahmen einer umfassenden Steuerreform implementiert, die Bürger und Unternehmen vor einer finanziellen Überforderung schützen soll und gleichzeitig Anreize zur Dekarbonisierung bei großer Technologiefreiheit setzt.

A. Einleitung

Deutschland hat als Wirtschaftsstandort über die vergangenen Jahre kontinuierlich an Attraktivität verloren. War das Land immer schon ein Standort mit hohen Steuern und Arbeitskosten, so hat sich der Kostennachteil bei den Energiepreisen weiter deutlich verschärft (siehe hierzu insbesondere die Sonderstudie zur Energiekrise, Stiftung Familienunternehmen 2022). Jenseits des Kostennachteils gerät immer mehr die Frage in den Blick, welche öffentlichen Leistungen der öffentliche Sektor in Deutschland im Gegenzug für die hohe Kostenbelastung bieten kann. Ein Hochkostenstandort kann durchaus attraktiv bleiben, wenn die Gegenleistung stimmt, die der Staat den Unternehmen bietet. Das letzte Update des Länderindex Familienunternehmen (Stiftung Familienunternehmen 2023a) hat nun aber gerade deutlich gemacht, dass der deutsche Standort diese Gegenleistung immer weniger erbringen kann. Die Qualität der wirtschaftsnahen Infrastruktur kann nicht mit den führenden europäischen Standorten mithalten. Außerdem verschlechtert sich das Angebot an Arbeitskräften nicht nur quantitativ, sondern im Hinblick auf die wieder absackenden Bildungsleistungen auch qualitativ. Maßgeblich zum jüngsten Abrutschen Deutschlands im Länderindex hat darüber hinaus beigetragen, dass die bürokratischen Lasten hierzulande immer gravierender beurteilt werden. Im Subindex Regulierung ist Deutschland im aktuellen Länderindex (Stiftung Familienunternehmen 2023a) – bei deutlicher Punktwertverschlechterung – sehr stark von Rang 14 auf Rang 19 abgerutscht. Deutschlands öffentlicher Sektor mit seiner Verwaltung, Regulierung und öffentlichen Leistungserbringung wird somit inzwischen eher als Standortchwäche denn als -stärke wahrgenommen. Dieser Befund des Länderindex deckt sich deutlich mit vielen aktuellen Beobachtungen aus Familienunternehmen. Unternehmensvertreter¹ beklagen, wie die ständig zunehmende Regulierungsdichte die unternehmerische Freiheit begrenzt und den Unternehmen sehr hohe administrative Kosten und auch rechtliche Risiken aufbürdet. Die hohe Relevanz der Bürokratie- und Regulierungslasten als für Deutschland und Europa nachteiliger Standortfaktor wird zudem in vielen aktuellen Studien bestätigt (Stiftung Familienunternehmen 2023b-g).

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen vertieft die vorliegende Sonderstudie den internationalen Standortvergleich zum Thema Bürokratie und Regulierung. Mit einem im Vergleich zum Länderindex Familienunternehmen höheren Detaillierungsgrad befasst sich diese Sonderstudie international vergleichend mit verschiedenen Teilgebieten der Regulierung.

Dieser internationale Ländervergleich deckt wie der Länderindex Familienunternehmen auch die folgenden 21 Länder ab: Belgien (B), Dänemark (DK), Deutschland (D), Finnland (FIN), Frankreich (F), Irland (IRL), Italien (I), Japan (J), Kanada (CDN), die Niederlande (NL), Österreich



Zur Studie „Die Energiekrise im Standortvergleich: Preiseffekte und Importrisiken“ (2022)



Zur Studie „Länderindex Familienunternehmen 9. Auflage“ (2023)

1 Zur besseren Lesbarkeit wird das generische Maskulinum verwendet. Die getroffenen Aussagen gelten, sofern es im Text nicht explizit anders erwähnt wird, für alle Geschlechter.

(A), Polen (PL), Portugal (P), Spanien (E), Schweden (S), die Schweiz (CH), die Slowakische Republik (SK), die Tschechische Republik (CZ), Ungarn (H), die USA (USA) und das Vereinigte Königreich (UK). Die Analyse dieser Spezialstudie erfolgt in drei Schritten.

Der erste Analyseteil (Kapitel B) vergleicht den Ressourcenaufwand des öffentlichen Sektors im internationalen Vergleich in Bezug auf den finanziellen und personellen Einsatz. Es wird außerdem verglichen, wie überzeugend die Governance für den Einsatz öffentlicher Mittel ausgestaltet ist. Der Begriff der „Governance“ bezeichnet hier die Prozesse und Institutionen, mit denen über den Einsatz öffentlicher Mittel entschieden wird. Dazu gehören unter anderem die Anwendung von evidenzbasierten Entscheidungsverfahren oder der transparente und integre Einbezug von betroffenen Interessengruppen. Abgeschlossen wird dieser erste Teil durch eine Effizienzanalyse. Diese untersucht, inwieweit Deutschland in Anbetracht seines öffentlichen Ressourceneinsatzes adäquate Ergebnisse für seine Standortfaktoren erzielen kann, oder ob der internationale Vergleich eher auf eine Vergeudung von öffentlichen Mitteln (hoher Mittelausatz bei vergleichsweise geringer Performance) hindeutet.

Der zweite Analyseteil (Kapitel C) erweitert den internationalen Vergleich der Regulierungsintensität des Länderindex Familienunternehmen um weitere wichtige Felder. Einbezogen werden hier die Regulierung der Arbeitsmärkte, des Außenhandels, der Geschäftsgründungen, des Bau- und Immobiliensektors sowie der öffentlichen Auftragsvergabe. Für alle Felder wird untersucht, wie stark Deutschland im Vergleich zu den anderen Ländern des Länderindex Familienunternehmen die Entscheidungsfreiheit durch seine gesetzlichen Vorgaben begrenzt.

Der dritte Analyseteil (Kapitel D) befasst sich näher mit zwei für die Perspektive der bürokratischen Lasten besonders wichtigen Themenfeldern: der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung und der regulativen Ausgestaltung der Klimapolitik. Dabei stehen zwei Überlegungen im Mittelpunkt: Erstens kann eine integrierte Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen die Kosten bürokratischer Prozesse senken. Zweitens könnte auch ein klimapolitisch sehr ambitionierter Ansatz den unternehmerischen Entscheidungsspielraum weitgehend bewahren, wenn der klimapolitische Ansatz stark auf die Nutzung marktbasierter Instrumente setzt. Mit Hilfe dieser Überlegungen werden Stand und Ausrichtung von e-Government und Klimapolitik in Deutschland einem internationalen Vergleich unterzogen. Außerdem werden für diese Felder Best-Practice-Beispiele aus Österreich und Skandinavien vorgestellt, die den reformpolitischen Kurs auch in Deutschland inspirieren könnten.

B. Bürokratieaufwand und Governance

I. Einführung

In diesem ersten Teil der Sonderstudie wird eine Gegenüberstellung wichtiger aktueller Indikatoren zum bürokratischen Ressourcenaufwand und zur Governance für die Länderauswahl des Länderindex vorgenommen.

Durch den Vergleich von Bürokratieaufwand-Indikatoren soll im **ersten Schritt** herausgearbeitet werden, wie Deutschland im internationalen Vergleich im Hinblick auf den öffentlichen Ressourceneinsatz und die damit verbundenen Lasten positioniert ist. Unter Bürokratieaufwand-Indikatoren werden Kennzahlen zur Größe des öffentlichen Sektors im Hinblick auf Ausgaben und Personaleinsatz verstanden. Hierzu zählen beispielsweise die Ausgaben in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, die Anzahl der Beschäftigten oder die Entgeltsumme im öffentlichen Sektor. Die Bürokratieaufwand-Indikatoren vermitteln somit ein Bild des Ressourceneinsatzes, den der öffentliche Sektor im Hinblick auf volkswirtschaftliche Ressourcen finanziell sowie auf den Güter- und Arbeitsmärkten beansprucht.

Der Blick auf den Ressourceneinsatz wird im **zweiten Schritt** durch den internationalen Vergleich von Governance-Indikatoren ergänzt. Diese Analyse ist stärker prozess- und qualitätsorientiert. Die einbezogenen Governance-Indikatoren beleuchten, wie evidenzbasiert und vertrauenswürdig die staatliche Regelsetzung erfolgt. Governance-Indikatoren gibt es für ganz verschiedene Bereiche des Regierungs- und Verwaltungshandelns. Die Bandbreite reicht von Beurteilungen der Beteiligung von Interessenvertretungen der Zivilgesellschaft, darunter auch Unternehmensverbände, an Regierungs- und Verwaltungsentscheidungen bis hin zur Rolle evidenzbasierter Ansätze wie Bewertungen der Gesetzesfolgenabschätzung und der Ex-Post-Evaluierung der Umsetzung politischer Vorgaben durch die öffentliche Verwaltung. Auch einschlägige Korruptions- und Vertrauensindikatoren spielen eine wichtige Rolle. Die Governance-Indikatoren geben umfassend Auskunft, inwieweit bei der Setzung von Regulierung und der Festlegung von Bürokratielasten sorgfältige Kosten-Nutzen-Analysen unter Einbezug fachlicher Expertise nicht zuletzt der Betroffenen vorgenommen werden und wie vertrauenswürdig dieser Prozess ist. Sie geben auf diese Weise Hinweise auf die Regierungsperformance und die Qualität bürokratischer Entscheidungen.

II. Bürokratieaufwand-Indikatoren

Bürokratieaufwand-Indikatoren geben Aufschluss über die volkswirtschaftlichen Ressourcen, die vom öffentlichen Sektor beansprucht werden. Wichtige Kennzahlen sind die Ausgaben des öffentlichen Sektors insgesamt, ihre Aufteilung auf verschiedene Ausgabenkategorien wie öffentliche Beschaffung und Personalausgaben sowie die Beschäftigung im öffentlichen Sektor

in Relation zur Erwerbsbevölkerung der Volkswirtschaft oder die Entgeltsumme in Relation zu den gesamten Arbeitsentgelten.

Die Größe des öffentlichen Sektors variiert zwischen verschiedenen Ländern beträchtlich. Regierungen sind verantwortlich für die Bereitstellung verschiedener Waren und Dienstleistungen, von denen einige, wie das Justizsystem, die Innere Sicherheit oder die Landesverteidigung, hoheitliche Aufgaben sind, die in die ausschließliche Zuständigkeit des öffentlichen Sektors fallen, während andere, wie die Gesundheitsversorgung, die Energieversorgung oder die Bildung, sowohl von staatlicher Seite als auch von privaten Anbietern erbracht werden können (vgl. OECD 2023a, S. 158). Zusätzlich nimmt der öffentliche Sektor mit der Bereitstellung von Sozialleistungen und Subventionen verteilungs- und industriepolitische Aufgaben wahr, für die ebenfalls Ressourcen eingesetzt werden. Der Umfang dieser Leistungen ist ebenso wie die Entscheidung über staatliche oder private Bereitstellung nicht-hoheitlicher Leistungen sowohl von aktuellen politischen Prioritäten als auch von den gewachsenen politischen Institutionen und Traditionen abhängig (vgl. OECD 2023a, S. 158).

Mit der Aufgabenverteilung variiert auch der Anteil der **Beschäftigung im öffentlichen Sektor** sowie dessen Anteil an den Arbeitsentgelten. Die Aufgaben des öffentlichen Sektors können sowohl direkt durch öffentliche Einrichtungen wahrgenommen als auch durch Partnerschaften mit gemeinnützigen oder privatwirtschaftlichen Trägern erbracht werden (vgl. OECD 2023a, S. 180). So sind in einigen Ländern Gesundheitsdienstleister oder Lehrer und Notfallhelfer mehrheitlich direkt bei der Regierung angestellt, während sie in anderen Staaten vor allem in gemeinnützigen Organisationen oder Privatunternehmen beschäftigt sind (vgl. ebd.).

Zur Erbringung öffentlicher Leistungen wie auch zur Umsetzung politischer Maßnahmen werden vom öffentlichen Sektor große Mengen an Gütern und Leistungen angekauft (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 120). In den Bereich des **öffentlichen Beschaffungswesens** fallen neben den Gütern und Dienstleistungen für den Eigenbedarf des öffentlichen Sektors auch Investitionen beispielsweise in die Infrastruktur, die Daseinsvorsorge und die Landesverteidigung sowie Ankäufe für Sozialtransfers in Form von Sachleistungen.

Unter den **Produktionskosten** schließlich werden Ausgaben des öffentlichen Sektors für Waren, Dienstleistungen und Personal verstanden (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 154). Diese Kosten umfassen zum einen Arbeitsentgelte, zum anderen Käufe von Waren und Dienstleistungen für den Eigenbedarf sowie Sachtransfers, nicht jedoch Ausgaben für Sozialtransfers in Form von Geldleistungen. Zu den Produktionskosten zählen auch die Kosten des sogenannten Outsourcings, das heißt desjenigen Teils der staatlichen Leistungen, der durch den öffentlichen Sektor in Form von Waren und Dienstleistungen von gemeinnützigen Einrichtungen und Privatunternehmen angekauft wird (vgl. OECD 2023, S. 154).

1. Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft

Die wichtigste Kennzahl zur Messung der Größe des öffentlichen Sektors bilden die Ausgaben des Gesamtstaats als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts. Der Gesamtstaat umfasst hierbei den Bund beziehungsweise Zentralstaat, die Länder, die Gemeinden sowie die Sozialversicherungsträger (vgl. OECD 2023a, S. 158). Die Ausgaben bestehen aus den Gesamtausgaben und dem Nettoerwerb nicht-finanzieller Vermögensgegenstände (vgl. IMF 2023b). Hierin enthalten sind Vorleistungen, Arbeitsentgelte, Subventionen, Nettovermögenseinkünfte, Sozialleistungen, Investitionen und sonstige laufenden Ausgaben, die auf konsolidierter Basis erfasst werden (vgl. OECD 2023a, S. 158). Für detailliertere Erläuterungen zu diesem Indikator wird auf den Anhang F.I.1.a) verwiesen.

Abbildung 1: Ausgaben des öffentlichen Sektors (% des BIP)

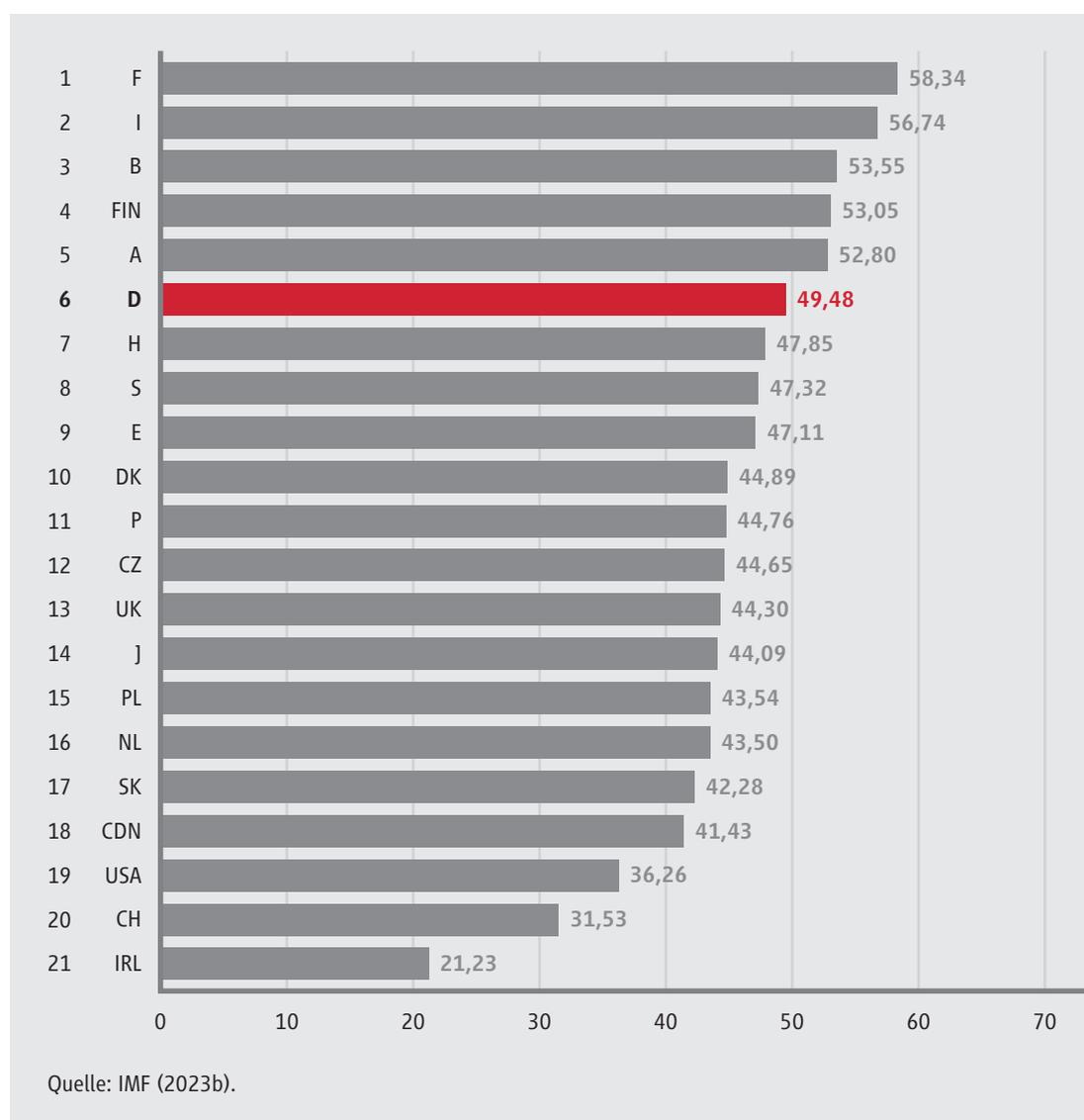
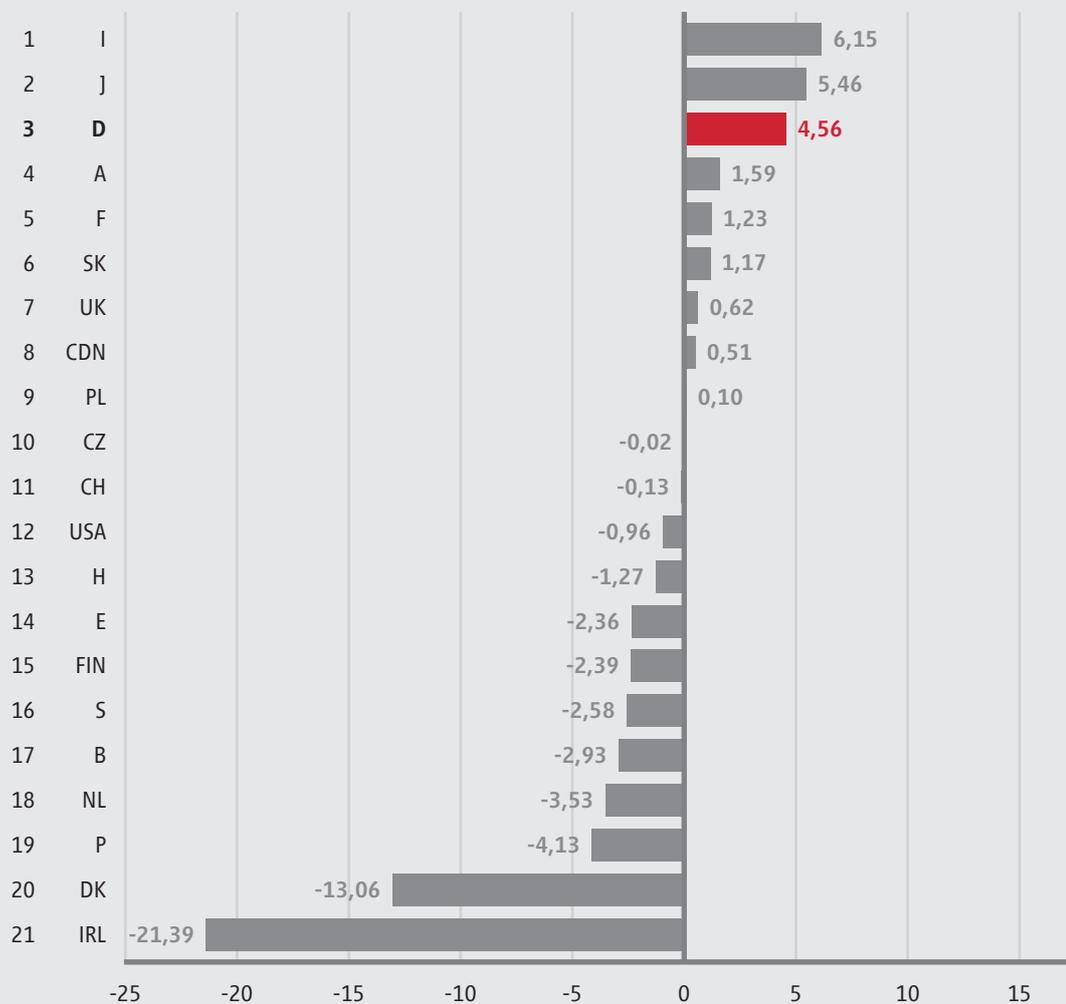


Abbildung 1 zeigt den Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft, gemessen als Ausgaben des öffentlichen Sektors in Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Die Angaben stammen vom Internationalen Währungsfonds (IMF 2023b) und beziehen sich auf das Jahr 2022.

Wie die Abbildung zeigt, weist unter den betrachteten Ländern Frankreich den größten Anteil des öffentlichen Sektors auf, mit einem Ausgabenanteil von mehr als 58 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Ausgabenanteile von mehr als 50 Prozent sind auch in Italien, Belgien, Finnland und Österreich zu verzeichnen. Deutschland befindet sich mit einem Ausgabenanteil von knapp unter 50 Prozent an sechster Stelle der Länderauswahl.

Abbildung 2: Veränderung der Ausgabenanteile des öffentlichen Sektors von 2012 bis 2022 (%-Punkte)



Quellen: IMF (2023b), Berechnungen von Calculus Consult.

Die Entwicklung der Ausgabenanteile in den letzten zehn Jahren ist in Abbildung 2 veranschaulicht. Die Angaben stammen wiederum vom Internationalen Währungsfonds (IMF 2023b) und beziffern die Veränderung der Ausgabenanteile in Prozentpunkten vom Jahr 2012 bis zum Jahr 2022.

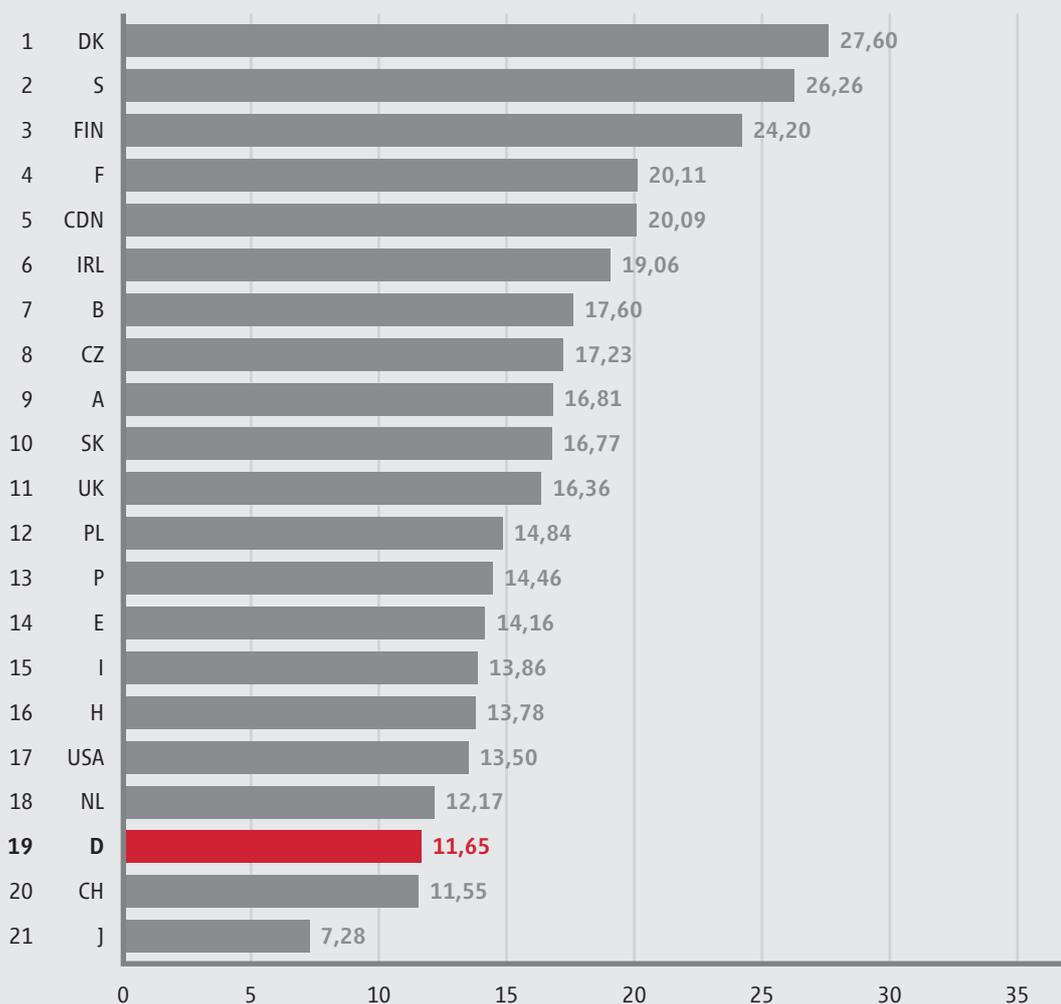
In etwa der Hälfte der betrachteten Länder ist der Anteil der Ausgaben des öffentlichen Sektors in den letzten zehn Jahren gestiegen. Zu dieser Ländergruppe gehört auch Deutschland, das mit einer Ausgabensteigerung von 4,6 Prozentpunkten den dritthöchsten Anstieg zu verzeichnen hat. Noch stärker gestiegen sind die Ausgabenanteile in Japan und Italien. Deutlich zurückgegangen sind die Anteile des öffentlichen Sektors hingegen in Dänemark mit einem Rückgang von mehr als 13 Prozent, vor allem aber in Irland, wo sich der Ausgabenanteil seit 2012 in etwa halbiert hat.

2. Beschäftigung und Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor

Der Beschäftigtenanteil sowie die Aufwendungen für Arbeitsentgelte geben Aufschluss über die Arbeitsmarktressourcen, die vom öffentlichen Sektor in Anspruch genommen werden. Die Gesamtbeschäftigung im öffentlichen Sektor umfasst die Beschäftigung auf allen Ebenen des Staates (Bund beziehungsweise Zentralstaat, Länder, Gemeinden und Sozialversicherungen) und schließt Einrichtungen ohne Erwerbszweck ein, die von öffentlichen Behörden kontrolliert werden. Erfasst ist die Gesamtzahl der Personen, die direkt in diesen Einrichtungen abhängig beschäftigt oder selbstständig tätig waren (vgl. OECD 2023a, S. 180). Nähere Erläuterungen zu diesem Indikator sind im Anhang F.I.1.b) zu finden.

In Abbildung 3 ist die Anzahl der Beschäftigten im öffentlichen Sektor bezogen auf die Erwerbsbevölkerung dargestellt. Die Bezugsgröße Erwerbsbevölkerung wurde gegenüber der ebenfalls häufig verwendeten Gesamtbeschäftigung der Volkswirtschaft bevorzugt, da sie weniger abhängig von konjunkturellen Schwankungen ist und die tatsächliche Inanspruchnahme der volkswirtschaftlichen Ressourcen durch den öffentlichen Sektor besser abbildet. Die Angaben stammen von der OECD (OECD 2023b-d) und beziehen sich auf das Jahr 2022, mit Ausnahme Deutschlands, Österreichs und Tschechiens, für die nur Daten aus dem Jahr 2021 vorliegen, sowie der Schweiz, für die die Daten aus dem Jahr 2020 stammen.

Abbildung 3: Anzahl der Beschäftigten im öffentlichen Sektor bezogen auf die Erwerbsbevölkerung (%)

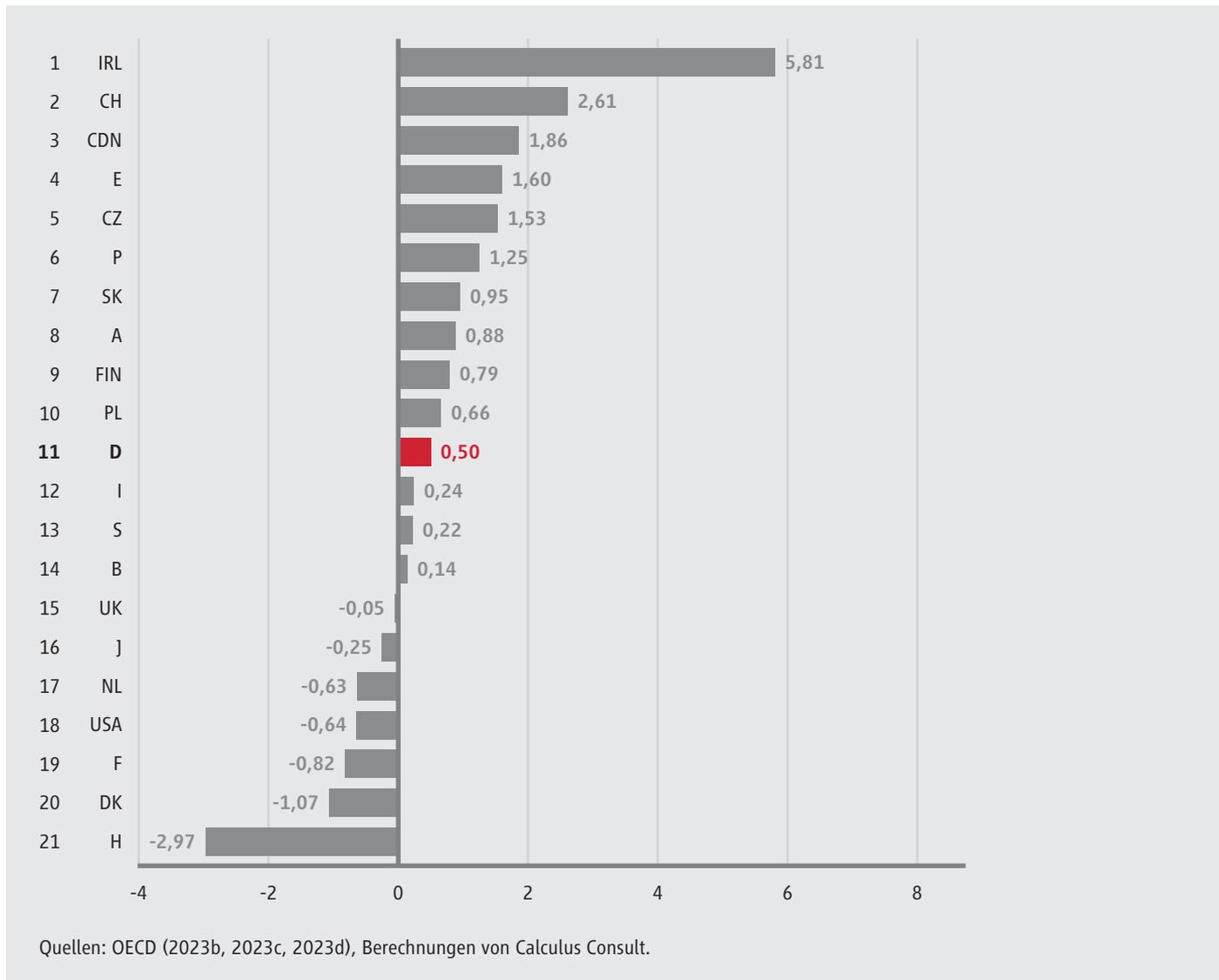


Quellen: OECD (2023b, 2023c, 2023d), Berechnungen von Calculus Consult.

Wie die Abbildung zeigt, weisen die skandinavischen Länder Dänemark, Schweden und Finnland mit jeweils circa einem Viertel die mit Abstand höchsten Beschäftigtenanteile des öffentlichen Sektors auf. Anteile von mehr als einem Fünftel sind auch in Frankreich und Kanada vorzufinden. Deutschland zählt in dieser Betrachtung mit knapp zwölf Prozent zu den Ländern mit den niedrigsten Beschäftigtenanteilen im öffentlichen Sektor, auf vergleichbarem Niveau mit den Niederlanden und der Schweiz. Den mit Abstand geringsten öffentlichen Beschäftigungsanteil weist mit weniger als zehn Prozent Japan auf.

Die Entwicklung dieser Beschäftigtenanteile in den letzten zehn Jahren ist in Abbildung 4 veranschaulicht. Ausgewiesen ist die Veränderung der Beschäftigtenanteile im öffentlichen Sektor in Prozentpunkten von 2012 bis 2022.

Abbildung 4: Veränderung der Beschäftigtenanteile im öffentlichen Sektor von 2012 bis 2022 (%-Punkte)²

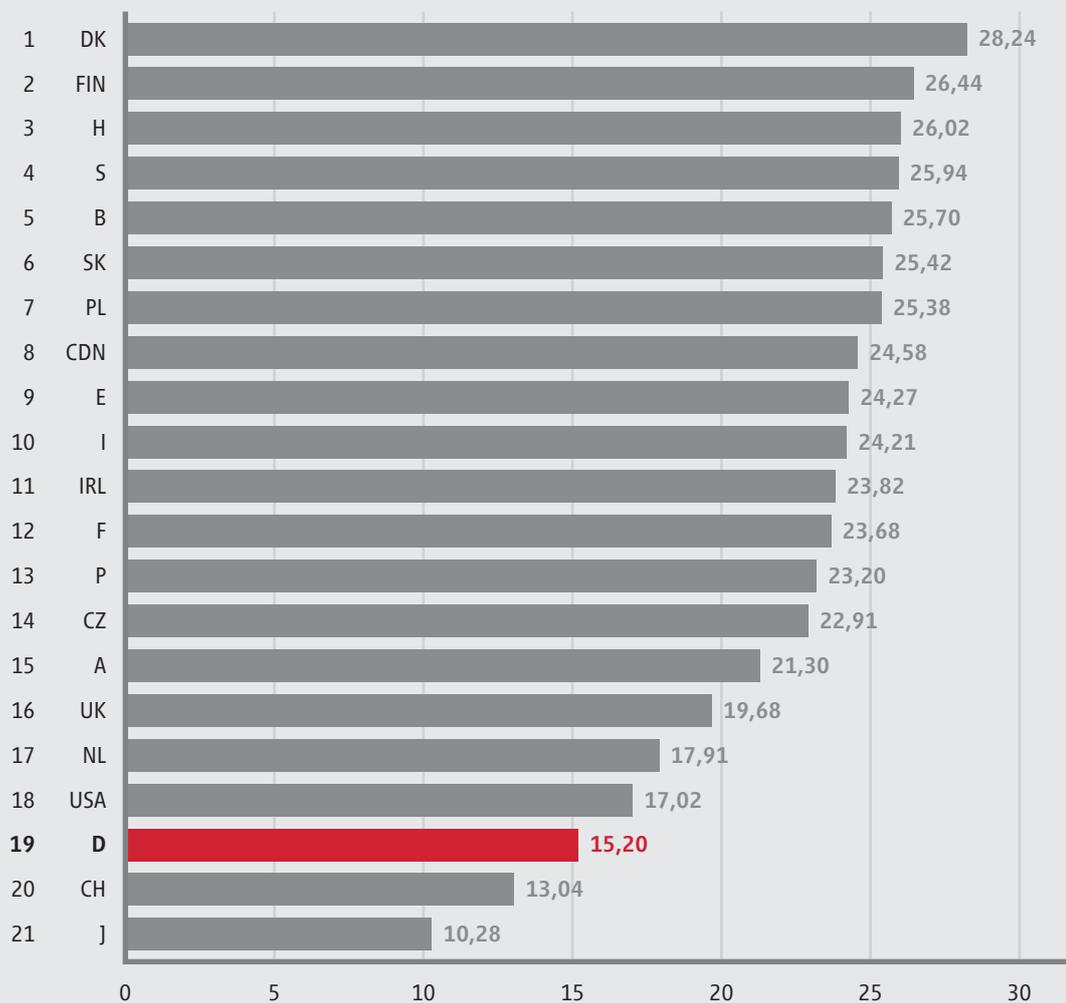


Wie die Abbildung zeigt, sind in mehr als der Hälfte der betrachteten Länder die Beschäftigtenanteile im öffentlichen Sektor in den letzten zehn Jahren gestiegen. Dies ist besonders in Irland der Fall, wo dieser Anteil um 5,8 Prozentpunkte zugenommen hat. Zu den Ländern mit vergleichsweise hohen Anstiegen der Beschäftigtenanteile im öffentlichen Sektor gehören auch die Schweiz, Kanada, Spanien und Tschechien. In Deutschland ist der Anstieg mit einem halben Prozentpunkt nur gering ausgefallen. Rückgänge des Beschäftigtenanteils im öffentlichen Sektor sind vor allem in Ungarn, aber auch in Dänemark, Frankreich, den USA und den Niederlanden zu beobachten.

² Deutschland, Österreich und Tschechien: 2012 bis 2021, Schweiz: 2012 bis 2020.

Abbildung 5 zeigt den Anteil der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor bezogen auf die Arbeitsentgelte der Gesamtwirtschaft. In den Arbeitsentgelten enthalten sind alle Entgelte der Beschäftigten, einschließlich Geld- und Sachbezügen sowie alle tatsächlichen und unterstellten obligatorischen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und freiwilligen Beiträge, die im Namen der Beschäftigten gezahlt werden (vgl. OECD 2023a, S. 154). Für weitere Erläuterungen zu diesem Indikator wird wiederum auf den Anhang F.I.1.b) verwiesen. Die Angaben stammen von der OECD (OECD 2023b, 2023c) und beziehen sich auf das Jahr 2022, mit Ausnahme Japans, der Schweiz und der USA, für die nur Daten aus dem Jahr 2021 vorliegen.

Abbildung 5: Anteil der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor an den gesamten Arbeitsentgelten (%)



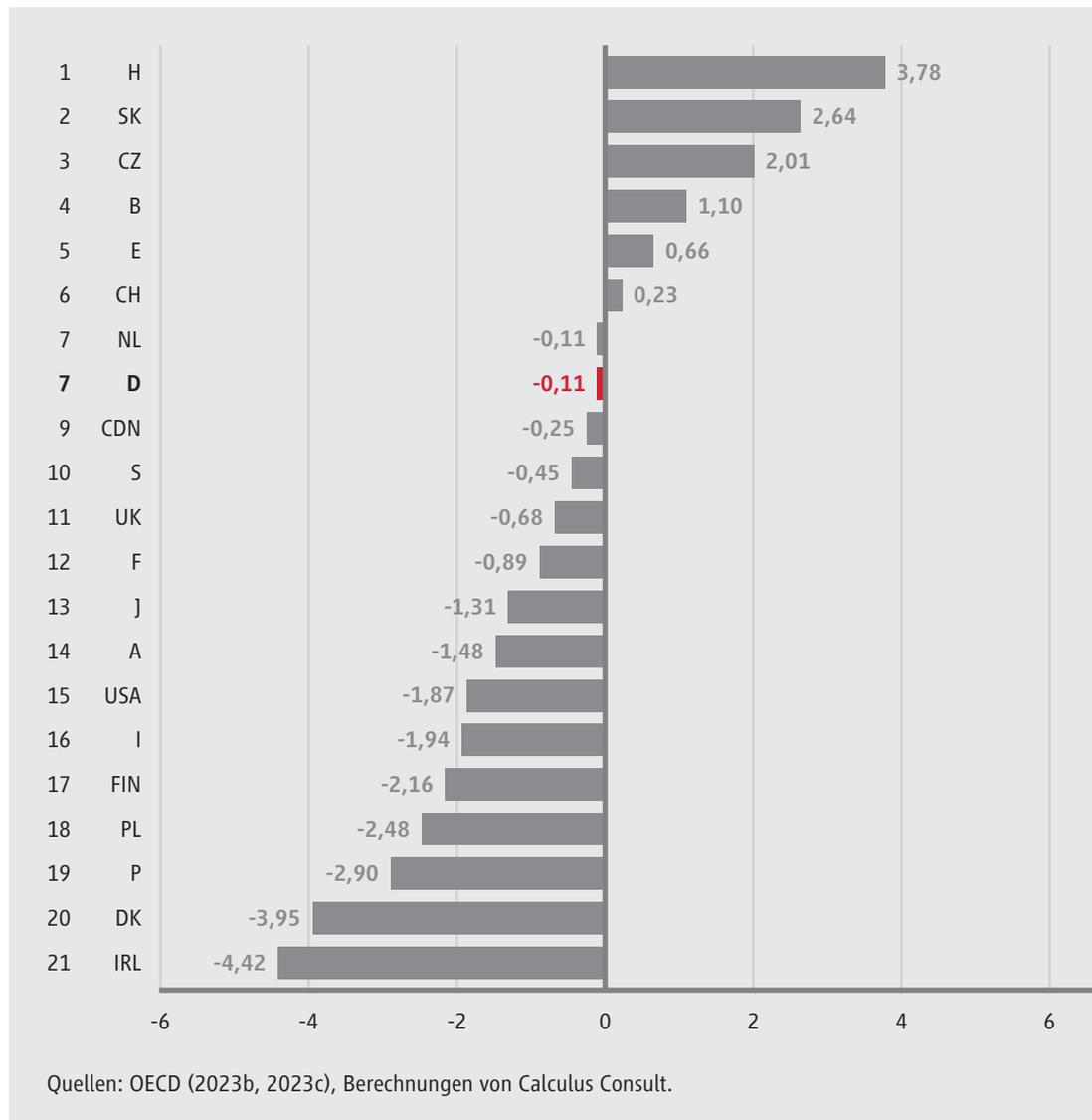
Quellen: OECD (2023b, 2023c), Berechnungen von Calculus Consult.

Wie auch im Hinblick auf die Beschäftigtenzahl gehört Deutschland mit knapp über 15 Prozent zu den Ländern mit dem geringsten Anteil der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor. Lediglich

die Schweiz und Japan weisen noch geringere Anteile des öffentlichen Sektors auf. Auch die USA, die Niederlande und das Vereinigte Königreich zählen mit weniger als 20 Prozent zu den Ländern mit niedrigen Anteilen des öffentlichen Sektors. Am höchsten sind die Anteile mit mehr als 26 Prozent in Dänemark, Finnland und Ungarn.

Die Veränderungen der Anteile der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor in Prozentpunkten von 2012 bis 2022 sind in Abbildung 6 dargestellt.

Abbildung 6: Veränderung der Anteile der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor von 2012 bis 2022 (%-Punkte)³



3 Japan, Schweiz, USA: 2012 bis 2021.

Wie die Abbildung zeigt, sind in sechs der betrachteten 21 Länder die Anteile der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor in den letzten zehn Jahren angestiegen. Besonders stark fiel dieser Anstieg mit fast vier Prozentpunkten in Ungarn aus. Anstiege um mehr als zwei Prozentpunkte sind in der Slowakei und Tschechien zu beobachten.

In den meisten Ländern sind hingegen die Anteile des öffentlichen Sektors im Betrachtungszeitraum zurückgegangen. Dies ist auch in Deutschland der Fall, wo der Rückgang allerdings nur 0,1 Prozentpunkte beträgt. Die stärksten Rückgänge sind in Irland mit mehr als vier Prozentpunkten sowie in Dänemark und Portugal mit knapp vier beziehungsweise drei Prozentpunkten zu verzeichnen.

Der internationale Vergleich zeigt somit, dass Deutschland, obwohl es durch eine überdurchschnittlich hohe Staatsquote gekennzeichnet ist, bei Beschäftigung und Arbeitsentgelten eine deutlich unterdurchschnittliche Größenordnung aufweist.

Den höchsten Anteil an den Gesamtausgaben macht hierbei mit mehr als 40 Prozent im Jahr 2021 der Sozialhaushalt aus (vgl. OECD 2023b). Deutschland befindet sich im Hinblick auf die Höhe dieses Ausgabenanteils an fünfter Stelle der Länderauswahl.

Der zweithöchste Ausgabenanteil entfällt mit knapp 17 Prozent im Jahr 2021 auf das Gesundheitswesen (vgl. OECD 2023b). Die Diskrepanz zwischen Staatsquote gemessen als Ausgabenanteil des öffentlichen Sektors am Bruttoinlandsprodukt und den Anteilen des öffentlichen Sektors bei Beschäftigung und Arbeitsentgelten erklärt sich zum Großteil zum einen daraus, dass der Sozialhaushalt im Wesentlichen aus Geldtransfers besteht, zum anderen aus dem Sachverhalt, dass infolge der Privatisierung vor allem im Gesundheitswesen, aber auch in anderen Bereichen in Deutschland die Beschäftigten hauptsächlich in gemeinnützigen Einrichtungen oder privaten Unternehmen tätig sind.

3. Öffentliches Beschaffungswesen

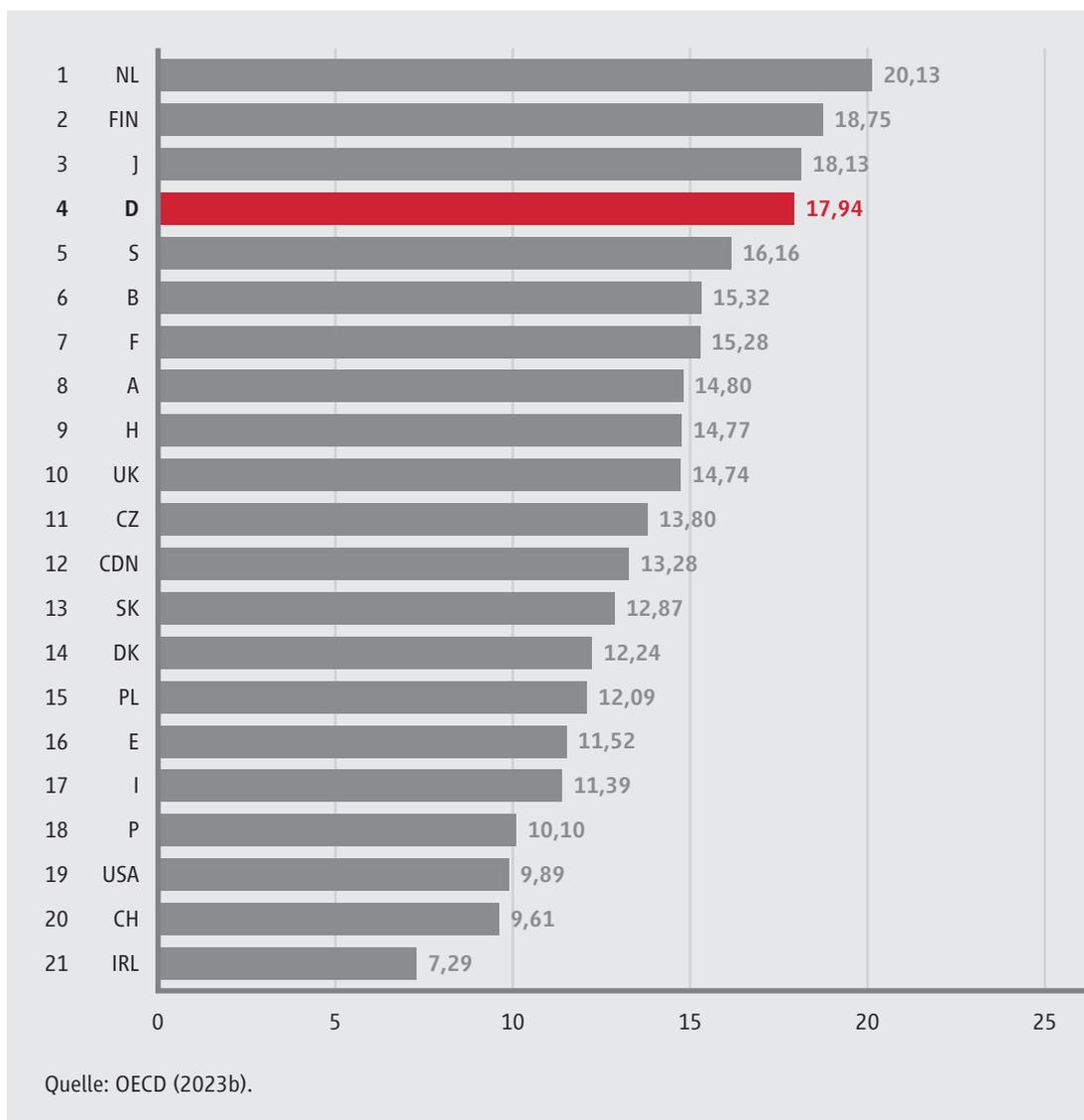
Auch für den Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens stammen die Angaben von der OECD (OECD 2023b). Die Beschaffungsausgaben basieren auf Schätzungen auf Basis der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und setzen sich zusammen aus Vorleistungen, Bruttoanlageinvestitionen sowie Käufen sozialer Sachtransfers, die von privaten Anbietern hergestellt und durch den öffentlichen Sektor an private Haushalte geliefert werden⁴ (vgl. OECD 2023a, S. 120). Erfasst sind die Beschaffungsausgaben für den Bund beziehungsweise Zentralstaat, die Länder und die Gemeinden. Kapitalgesellschaften in öffentlicher Hand sind

⁴ Hierzu zählen auch Ausgaben, die zunächst von den Haushalten bezahlt, aber später durch öffentliche Träger erstattet werden, wie beispielsweise medizinische Leistungen.

in diesen Beschaffungsausgaben nicht berücksichtigt (vgl. ebd.). Weitere Angaben zu diesem Indikator sind im Anhang F.I.1.c) zu finden.

Die Beschaffungsausgaben des öffentlichen Sektors in Prozent des Bruttoinlandsprodukts sind in Abbildung 7 dargestellt. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2022, mit Ausnahme Japans, der Schweiz und der USA, für die nur Angaben für das Jahr 2021 vorliegen.

Abbildung 7: Beschaffungsausgaben des öffentlichen Sektors (% des BIP)

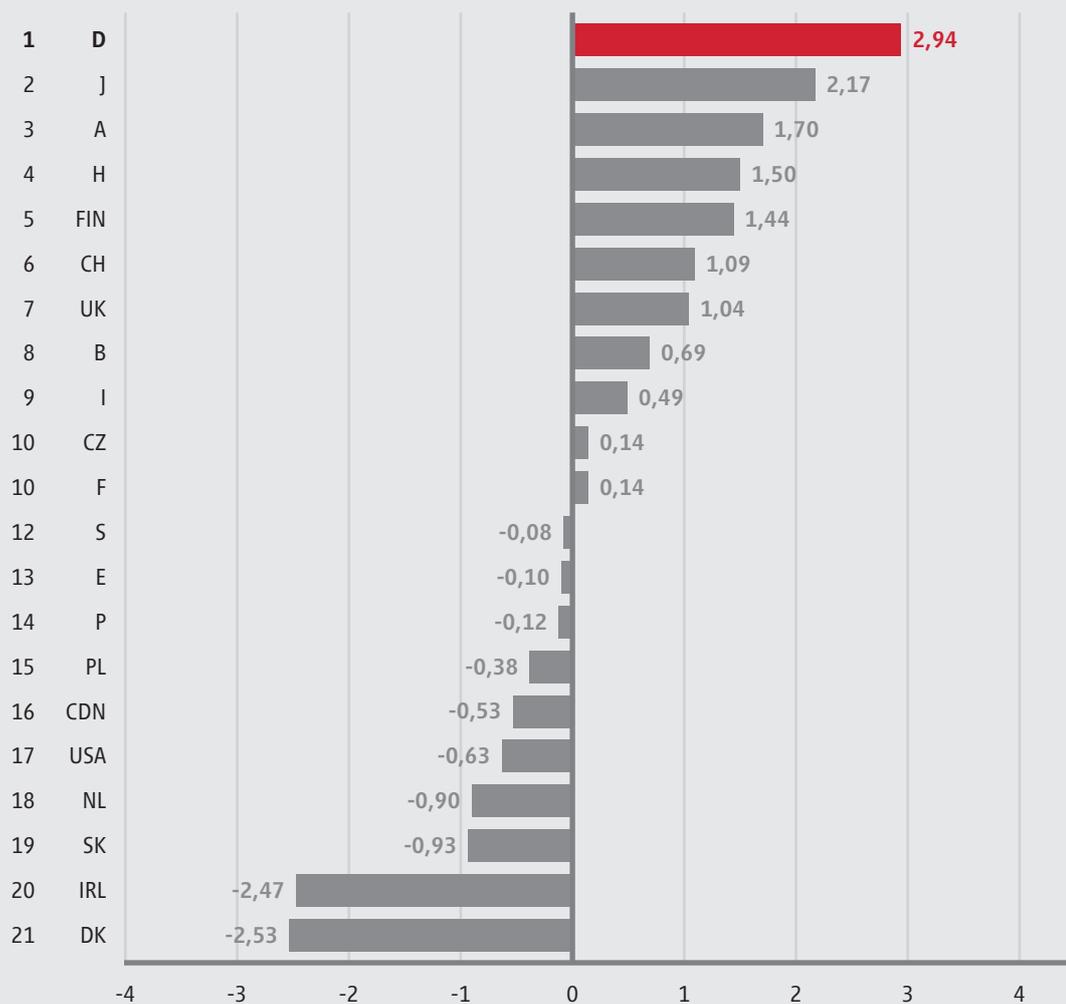


Den höchsten Anteil der öffentlichen Beschaffungsausgaben weisen in der Länderauswahl die Niederlande auf, mit mehr als einem Fünftel des Bruttoinlandsprodukts, gefolgt von Finnland und Japan mit jeweils mehr als 18 Prozent. Deutschland befindet sich mit knapp 18 Prozent an vierter Stelle. Eine geringere volkswirtschaftliche Bedeutung hat das öffentliche

Beschaffungswesen in Portugal, den USA, der Schweiz und Irland, mit Anteilen von zehn Prozent oder darunter.

Abbildung 8 zeigt die Veränderung der öffentlichen Beschaffungsausgaben in Prozentpunkten von 2012 bis 2022.

Abbildung 8: Veränderung der öffentlichen Beschaffungsausgaben von 2012 bis 2022 (%-Punkte)⁵



Quellen: OECD (2023b), Berechnungen von Calculus Consult.

Wie die Abbildung zeigt, sind die Beschaffungsausgaben im öffentlichen Sektor in den letzten zehn Jahren in etwa der Hälfte der Länder angestiegen. Deutschland befindet sich hier an der Spitze mit einem Anstieg von knapp drei Prozentpunkten, gefolgt von Japan mit etwas mehr

⁵ Japan, Schweiz, USA: 2012 bis 2021.

als zwei Prozentpunkten. Vergleichsweise deutliche Anstiege sind auch in Österreich, Ungarn und Finnland zu verzeichnen. Deutliche Rückgänge der Beschaffungsausgaben sind mit jeweils circa 2,5 Prozentpunkten vor allem in Irland und Dänemark zu beobachten.

4. Umfang und Struktur der Produktionskosten im öffentlichen Sektor

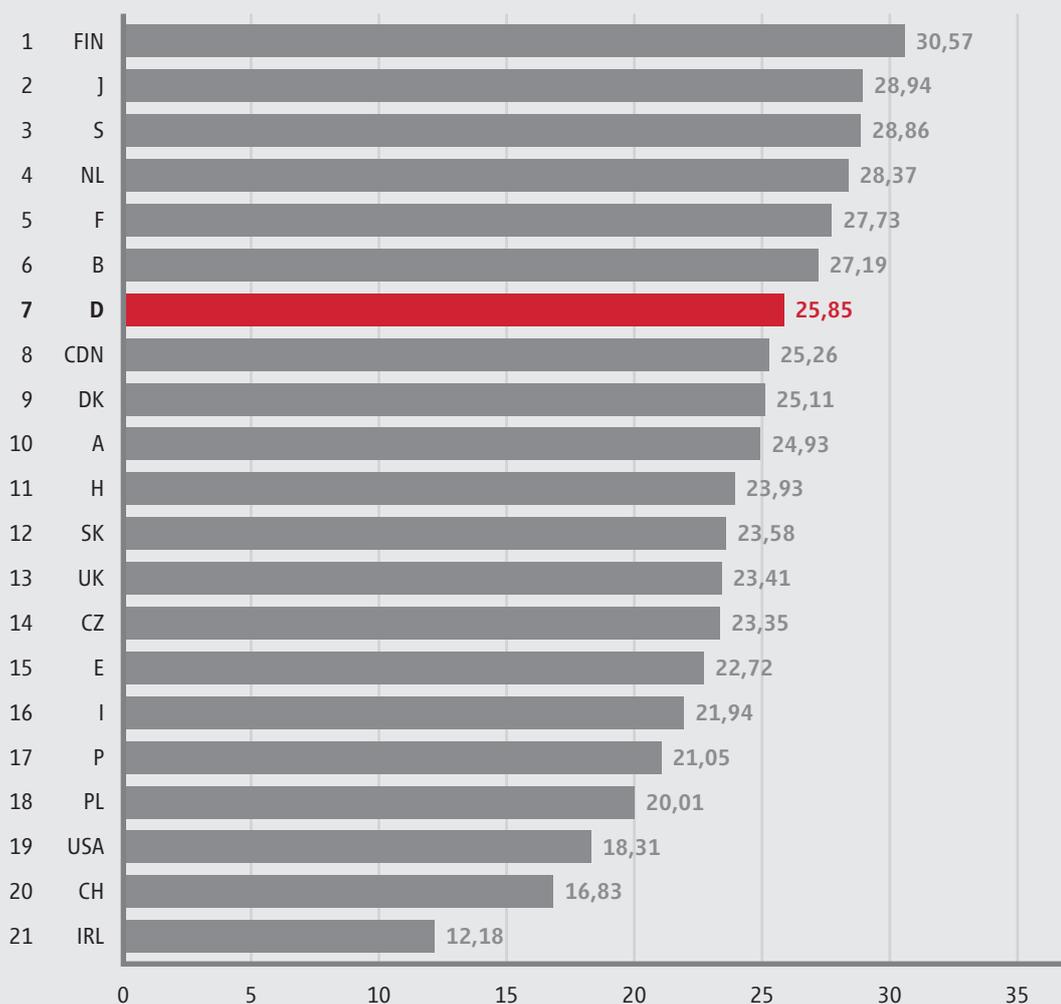
Als Produktionskosten des öffentlichen Sektors werden die Ausgaben für die Waren, Dienstleistungen und Personalkosten bezeichnet, die vom öffentlichen Sektor zur Leistungserstellung genutzt werden. Diese Kosten beinhalten sowohl Käufe von Waren und Dienstleistungen als auch Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor, nicht jedoch andere öffentliche Ausgaben des Staates wie beispielsweise Sozialtransfers in Form von Geldleistungen (vgl. OECD 2023a, S. 154).

Die Produktionskosten untergliedern sich in drei Kategorien (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 154): Die erste Kategorie umfasst die Arbeitsentgelte der Beschäftigten im öffentlichen Sektor wie in Abschnitt II.2 definiert, die zweite die vom öffentlichen Sektor selbst in Anspruch genommenen Waren und Dienstleistungen sowie diejenigen vom öffentlichen Sektor finanzierten Waren und Dienstleistungen, die als soziale Sachtransfers von privaten Unternehmen oder gemeinnützigen Einrichtungen produziert und über den öffentlichen Sektor an private Haushalte geliefert werden. Die verbleibende dritte Kategorie beinhaltet die sonstigen Produktionskosten, bestehend aus Abschreibungen und sonstigen Produktionssteuern und -abgaben abzüglich sonstiger Subventionen. Für weitere Erläuterungen zu diesem Indikator wird auf den Anhang F.I.1.d) verwiesen.

Abbildung 9 zeigt die Produktionskosten des öffentlichen Sektors bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt. Die Angaben stammen wiederum von der OECD (OECD 2023b) und beziehen sich auf Jahr 2022, mit Ausnahme Japans, der Schweiz und der USA, für die nur Angaben für 2021 vorliegen.

Den höchsten Anteil der Produktionskosten des öffentlichen Sektors weist in der Länderauswahl Finnland auf, mit mehr als 30 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Hohe Anteile von mehr als 28 Prozent sind auch in Japan, Schweden und den Niederlanden vorzufinden. Deutschland befindet sich mit etwas mehr als einem Viertel des Bruttoinlandsprodukts im oberen Mittelfeld. Anteile von weniger als einem Fünftel des Bruttoinlandsprodukts sind in den USA, in der Schweiz und vor allem in Irland vorzufinden.

Abbildung 9: Produktionskosten des öffentlichen Sektors (% des BIP)



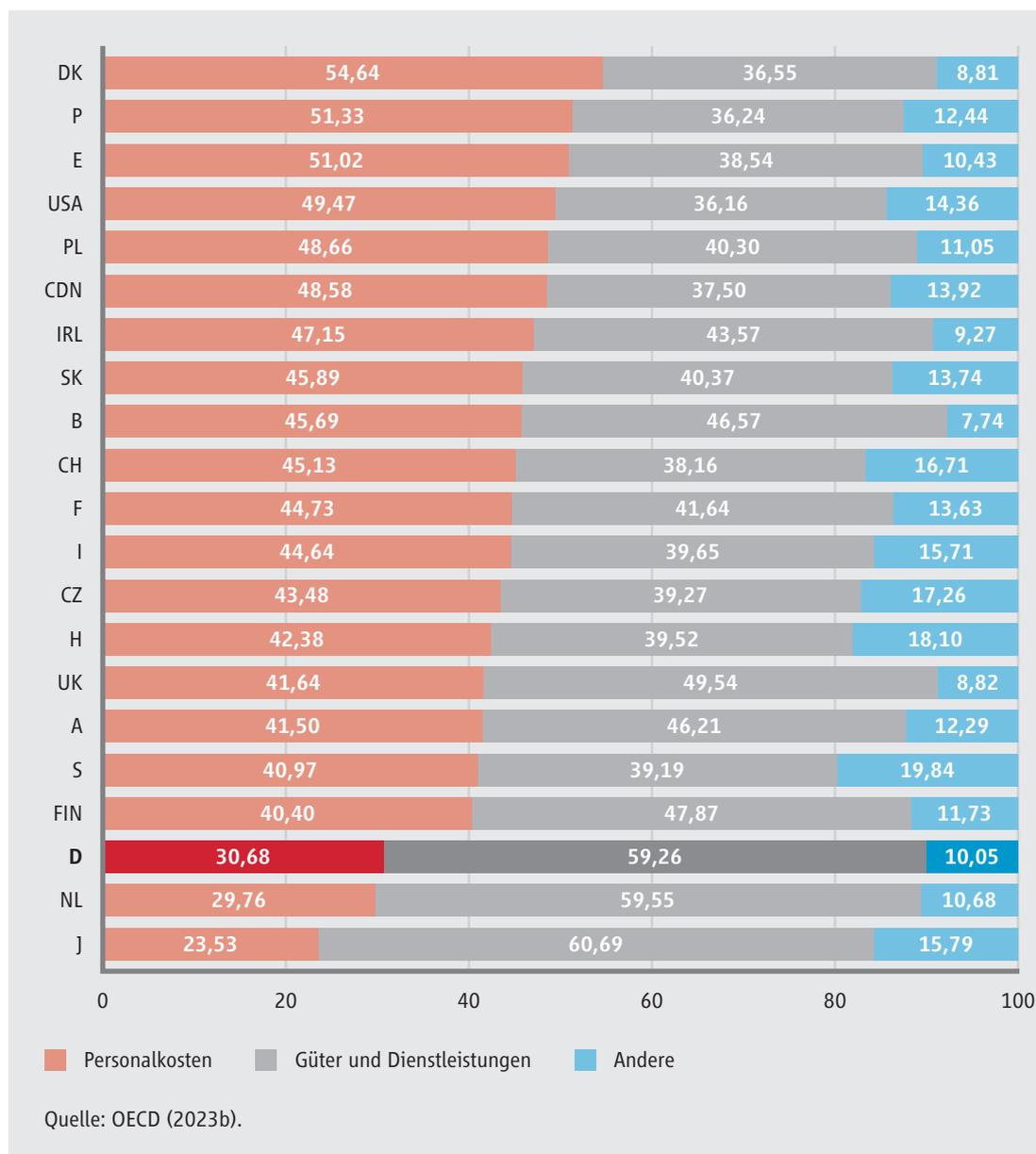
Quelle: OECD (2023b).

Die prozentuale Zusammensetzung der Produktionskosten im öffentlichen Sektor, sortiert nach dem Anteil der Personalkosten, ist in Abbildung 10 dargestellt.

Wie die Abbildung zeigt, machen in Dänemark, Portugal und Spanien die Personalkosten mit jeweils mehr als 50 Prozent die höchsten Anteile an den öffentlichen Produktionskosten aus. Geringe Personalkostenanteile haben vor allem Japan und die Niederlande mit weniger als 30 Prozent sowie Deutschland mit knapp über 30 Prozent. Entsprechend ist der Anteil der Kosten für Güter und Dienstleistungen in diesen drei Ländern mit circa 60 Prozent mit deutlichem Abstand an höchsten. Den geringsten Anteil machen die Güter und Dienstleistungen mit circa 36 Prozent in Dänemark, Portugal und den USA aus. Im Hinblick auf die Anteile der sonstigen Kosten schließlich weisen Belgien, Dänemark, das Vereinigte Königreich und Irland mit jeweils weniger als zehn Prozent die niedrigsten Kostenanteile aus. Auch Deutschland gehört mit

knapp über zehn Prozent noch zu den Ländern mit niedrigen sonstigen Kostenanteilen. Hohe Anteile sonstiger Kosten haben insbesondere die Schweiz, Tschechien, Ungarn und Schweden.

Abbildung 10: Zusammensetzung der Produktionskosten im öffentlichen Sektor (%)

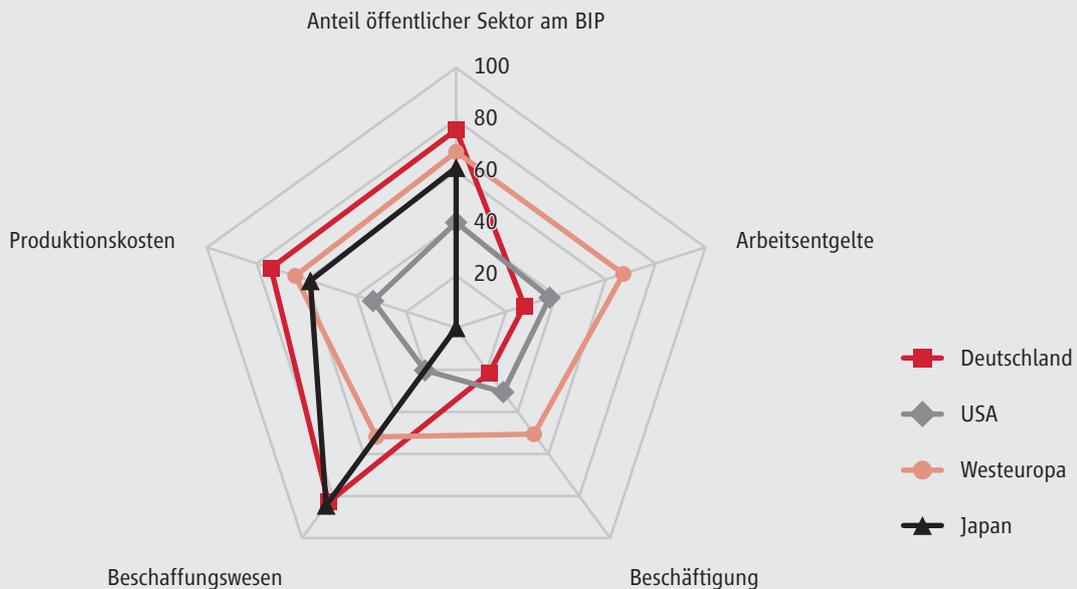


5. Bürokratie – Deutschland im Standortvergleich

In Abbildung 11 wird die Position Deutschlands im Hinblick auf die in Abschnitt B.II.1 bis B.II.4 dargestellten Bürokratieaufwand-Indikatoren ausgewählten Ländern gegenübergestellt. Als Vergleichsmaßstab dienen der Durchschnitt der westeuropäischen Länder sowie die USA und Japan. Die Darstellung der jeweiligen Indexwerte erfolgt in einem sogenannten Spinnennetz-Diagramm. Für die Erstellung des Diagramms wurden die Einzelindikatoren in der Weise linear transformiert, dass einheitlich dem Land mit dem höchsten Indikatorwert der höchsterreichbare

Wert 100 und dem Land mit dem niedrigsten Indikatorwert der kleinste erreichbare Wert null zugewiesen wird. Die Werte im Spinnennetz-Diagramm sind somit nicht zu verwechseln mit den ausgewiesenen Prozentsätzen in den Diagrammen der Abschnitte B.II.1 bis B.II.4. Mit der Skala von null bis 100 wird in diesem Fall zunächst keine qualitative Bewertung verbunden.

Abbildung 11: Bürokratieaufwand – Deutschland im internationalen Vergleich



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

Aus der Abbildung geht hervor, dass Deutschland im Ländervergleich einen hohen Anteil des öffentlichen Sektors insgesamt im Bruttoinlandsprodukt aufweist. Das heißt, die Ausgaben des Gesamtstaats als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts sind vergleichsweise hoch. Auch im Hinblick auf die Anteile der Produktionskosten und des öffentlichen Beschaffungswesens am Bruttoinlandsprodukt liegt Deutschland oberhalb der Vergleichsländer. Demgegenüber ist sowohl der Anteil der Beschäftigung im öffentlichen Sektor an der Erwerbsbevölkerung als auch der Anteil der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor an den Gesamtarbeitsentgelten im Vergleich mit Westeuropa und den USA eher gering dimensioniert. Lediglich Japan weist im Hinblick auf diese beiden Dimensionen noch niedrigere Werte auf.

Noch differenzierter sind die Profile der Länder in der Stärken-Schwächen-Matrix in Abbildung 12 veranschaulicht. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr niedrig) bis dunkelrot (hoch) beschreibt die relative Bedeutung des öffentlichen Sektors beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

Abbildung 12: Bürokratieaufwand – Stärken-Schwächen-Matrix

Bürokratieaufwand	Gesamtindex	Anteil öffentlicher Sektor am BIP	Beschäftigung	Arbeitsentgelte	Beschaffungswesen	Produktionskosten
Schweiz	21,49	27,77	21,00	15,34	18,07	25,29
Irland	26,66	0,00	57,93	75,39	0,00	0,00
USA	32,44	40,50	30,59	37,55	20,25	33,33
Japan	40,91	61,62	0,00	0,00	84,42	58,51
Portugal	48,15	63,41	35,30	71,93	21,88	48,23
Polen	52,27	60,12	37,19	84,09	37,38	42,58
Spanien	54,35	69,75	33,83	77,89	32,94	57,31
Ver. Königreich	55,66	62,18	44,69	52,36	58,02	61,07
Deutschland	56,45	76,13	21,49	27,36	82,94	74,33
Italien	58,13	95,71	32,39	77,56	31,93	53,07
Slowakei	58,64	56,73	46,70	84,33	43,46	61,99
Tschechien	58,77	63,13	48,95	70,32	50,70	60,74
Ungarn	62,71	71,73	31,98	87,66	58,26	63,89
Niederlande	62,92	60,01	24,03	42,51	100,00	88,04
Kanada	62,98	54,45	63,00	79,66	46,65	71,13
Österreich	64,22	85,08	46,88	61,34	58,49	69,33
Belgien	73,58	87,09	50,76	85,88	62,54	81,62
Dänemark	74,53	63,77	100,00	100,00	38,55	70,31
Frankreich	76,90	100,00	63,10	74,62	62,23	84,56
Schweden	82,14	70,32	93,39	87,22	69,08	90,70
Finnland	89,66	85,75	83,27	90,02	89,25	100,00

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

Lesebeispiel: Der Anteil des öffentlichen Sektors am BIP (Abbildung 1) ist in Irland am geringsten von allen betrachteten Ländern, daher wird der Wert 0,00 zugewiesen. In Frankreich ist der Anteil des öffentlichen Sektors am BIP am höchsten, daher wird dem Land der Wert 100,00 zugewiesen.

III. Governance-Indikatoren

Governance-Indikatoren stellen dem Ressourceneinsatz eine stärker prozessuale Betrachtung gegenüber und geben besser Auskunft über qualitative Aspekte des Ressourceneinsatzes. Ein hoher öffentlicher Ressourceneinsatz ist dann besonders kritisch zu bewerten, wenn diesbezügliche Entscheidungen durch eine geringe Evidenzorientierung, einen fehlenden Einbezug

von Expertenwissen aus betroffenen Gruppen, einen schwachen Korruptionsschutz und ein geringes Vertrauen der Bevölkerung in das Regierungshandeln gekennzeichnet sind. In diesen Fällen ist nicht mit einer zielgenauen und effizienten Mittelverwendung im Sinne gesellschaftlich konsensueller Ziele zu rechnen. Wichtige Kennzahlen betreffen daher quantifizierte Beurteilungen der Beteiligung von Interessengruppen sowie der Gesetzesfolgenabschätzung und -evaluierung. Auch Indikatoren zum Vorhandensein von Korruption und zum Vertrauen der Bevölkerung spielen eine wichtige Rolle.

Interessengruppen wie Unternehmens-, Verbraucher- und Umweltschutzverbände oder Vertretungen der Zivilgesellschaft spielen für politische Entscheidungen eine ambivalente Rolle. Auf der einen Seite vertreten sie Partikularinteressen, weil sie die Ziele der von ihnen vertretenen Gruppen besonders hoch gewichten. Auf der anderen Seite bringen diese Repräsentanten eine große Fachexpertise in politische Debatten ein. Die Einbeziehung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Rechtsnormen ist vor allem auch in Krisenzeiten, in denen Regierungen zu schnellem Handeln gezwungen sind, von großer Bedeutung, um die Gestaltung und Qualität der Vorschriften zu verbessern und das Vertrauen in das Regierungshandeln aufrechtzuerhalten und zu stärken (vgl. OECD 2023a, S. 98). Wie aus Studien der OECD hervorgeht, konnte die systematische Verabschiedung von Gesetzesvorhaben durch neue Anforderungen an die Beteiligung von Interessengruppen OECD-weit verbessert werden (vgl. ebd.). Die Beteiligung sollte sowohl in der Frühphase, in der Probleme erkannt und Lösungen konzipiert werden, als auch in der Spätphase, in der die entsprechenden Vorschriften ausgearbeitet werden, erfolgen (vgl. ebd.). Insgesamt ist daher ein Prozess, über den Interessensvertretungen in die Beratung von Gesetzesvorhaben in transparenter Weise einbezogen werden, wünschenswert. Gleichzeitig sind aber Vorkehrungen unverzichtbar, die eine unangemessene und intransparente Einflussnahme bis hin zur Korruption verhindern (siehe unten).

Die Abschätzung der möglichen Wirkungen von Rechtsnormen ist Sinn und Zweck der so genannten Gesetzesfolgenabschätzung (GFA) (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 100). Schlecht konzipierte Rechtsnormen können unerwartete und unerwünschte Folgen haben oder ihre beabsichtigte Wirkung verfehlen, zu unnötiger Bürokratie führen und das Vertrauen in die Politik untergraben. Die GFA ist ein systematischer Ansatz zur Beurteilung wahrscheinlicher Folgen vor allem geplanter, aber auch bereits existierender Rechtsnormen sowie nicht-regulativer Alternativen. Sie umfasst eine Vielzahl von Methoden und Instrumenten und ist ein wichtiger Bestandteil einer evidenzbasierten Politik (vgl. OECD 2020a, S. 8 f.). Die Durchführung einer GFA ist in allen OECD-Ländern Pflicht (vgl. OECD 2023a, S. 100), und beispielsweise in Deutschland in der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien (GGO) niedergelegt.

Die Wirksamkeit und Effizienz bereits in Kraft getretener Rechtsnormen wird durch Ex-Post-Evaluierungen überprüft. Ihre Zielsetzung ist es festzustellen, inwieweit die Rechtsnormen die beabsichtigten Ziele erreicht haben beziehungsweise unnötige Kosten für Unternehmen oder Bürger verursacht haben (vgl. OECD 2023a, S. 102). Ex-Post-Evaluierungen sollen dazu beitragen, den Gesetzgebungsprozess im Hinblick auf Transparenz, Rechenschaftspflicht und die Einhaltung der Vorschriften zu verbessern und Beteiligten die Gelegenheit zu geben, Probleme vorzubringen (vgl. OECD 2023a, S. 102).

Einer der wichtigsten Treiber des Vertrauensverlusts in Regierungen ist das Vorhandensein von Korruption. Zweifel an der Integrität von Regierungsbeamten sind OECD-weit in beträchtlichem Maße gegeben (vgl. OECD 2022a, S. 40). In Krisenzeiten kann die Korruptionsproblematik durch den verstärkten Einfluss von Lobbygruppen, die Zeitdruck und Unsicherheit ausnutzen, noch zunehmen, wie die Beispiele der Maskenaffären im Zuge der Covid-Pandemie veranschaulichen (vgl. OECD 2023a, S. 20). Aufgrund der hohen Bedeutung der Integrität gewählter Repräsentanten ist eine effektive Korruptionsbekämpfung für das Vertrauen in die Regierung unerlässlich.

Ein wichtiger Erfolgsindikator für die Qualität der Regierungsarbeit, der in Krisenzeiten besondere Bedeutung gewinnt, ist schließlich das Vertrauen der Bevölkerung in die Regierungsarbeit (vgl. OECD 2023a, S. 54). Dieses Vertrauen ist einerseits beeinflusst von sozio-ökonomischen und kulturellen Gegebenheiten, die länderspezifisch sind. Andererseits können aber auch länderübergreifende Faktoren identifiziert werden, die das Vertrauen in die Regierungen beeinflussen (vgl. etwa OECD 2023a, S. 55). Die zuvor genannten Fragen der Beteiligung von Interessengruppen, der Effektivität und Zielgerichtetheit von Rechtsnormen sowie der Integrität von Entscheidungsträgern spielen hier eine wichtige Rolle.

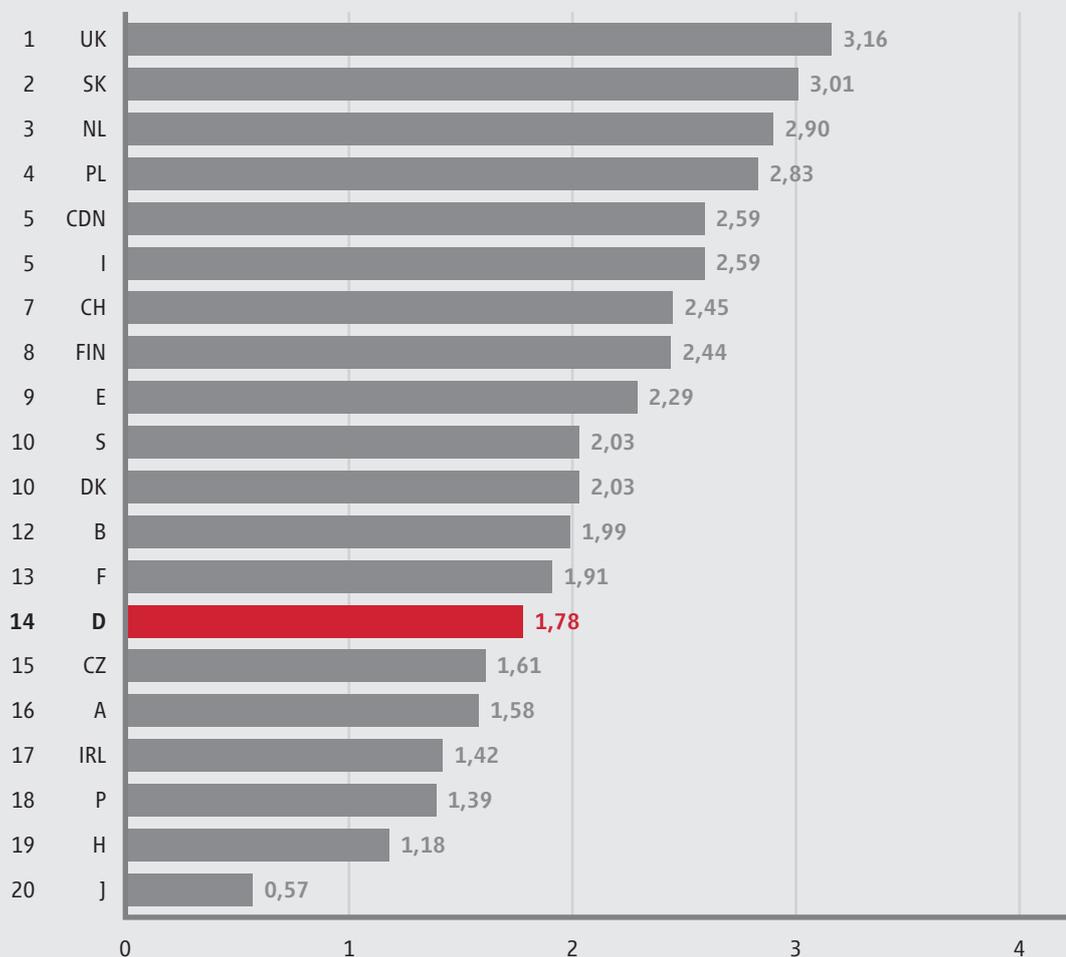
1. Beteiligung von Interessengruppen

Zur Bewertung der Beteiligung von Interessengruppen dienen die so genannten OECD-Indikatoren für Regulierungspolitik und Governance (kurz iREG-Indikatoren). Sie basieren auf einer Befragung von Delegierten des OECD-Ausschusses für Regulierungspolitik und von Regierungsbeamten (vgl. hierzu OECD 2023a, S. 98). Zielsetzung ist die Beurteilung der Qualität der Kommunikation, der Konsultation und der Einbindung von Interessengruppen bei der Ausarbeitung von Vorschriften (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 98). Bewertet werden zum einen **Gesetze**, die von der Legislative verabschiedet werden müssen, zum anderen **Rechtsverordnungen**, die von der Exekutive erlassen werden können. Es werden jeweils Bewertungen in vier gleich gewichteten Kategorien vorgenommen: Methodik, Aufsicht und Qualitätskontrolle, systematische Anwendung sowie Transparenz. Durch diese umfassende Betrachtung wird dem Aspekt Rechnung getragen, dass der Einbezug von Interessengruppen für die Entscheidungsfindung zwar wünschenswert ist, dass er aber bestimmten Regeln

unterworfen und in transparenter Weise erfolgen sollte. Ausgewiesen werden an dieser Stelle die hierauf basierenden Gesamtindikatoren; für die Ergebnisse in den Einzelkategorien sowie weitere Erläuterungen zu den Indikatoren wird auf den Anhang F.I.2.a) verwiesen.

Abbildung 13 zeigt die Bewertungen der Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Gesetzen. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2022. Der Indikator kann Werte zwischen null und vier annehmen und fällt umso höher aus, je günstiger die Beurteilung ist. Für die USA liegen keine Beurteilungen der Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Gesetzen vor.

Abbildung 13: Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Gesetzen (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2023b).

Am günstigsten bewertet wird die Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Gesetzen im Vereinigten Königreich und in der Slowakei, mit jeweils mehr als drei Punkten.

Ebenfalls sehr gute Resultate von 2,5 Punkten oder mehr erzielen die Niederlande, Polen, Kanada und Italien. Deutschland befindet sich in dieser Rangliste auf Rang 14 und damit im unteren Mittelfeld. Ungünstig fallen hierbei vor allem die Bewertungen der Aufsicht und Qualitätskontrolle sowie der Transparenz der Beteiligung von Interessengruppen aus. Ursächlich für die schwache Beurteilung in der Kategorie „Aufsicht und Qualitätskontrolle“ sind vor allem das Fehlen von Statistiken und anderen Dokumentationen über die Anzahl der durchgeführten Beratungen mit Interessengruppen sowie über Rückmeldungen seitens der Interessengruppen und über durchgeführte Revisionen der Gesetzesvorhaben. Ebenso das Fehlen von Berichten über den Ablauf, die Qualität und die Ergebnisse von Beratungen mit Interessengruppen (vgl. OECD 2021c). In der Kategorie „Transparenz“ sind die Schwachstellen die fehlende Verpflichtung des Gesetzgebers zu schriftlichen Antworten an die Interessengruppen sowie zur Veröffentlichung solcher Antworten. Ebenso das Fehlen von Vorabinformationen über geplante Beratungen und die Beteiligung der Öffentlichkeit über ausgewählte Interessengruppen hinaus (vgl. ebd.). Abgesehen hiervon ist in der OECD-Bewertung vor allem im Hinblick auf die Frühphase der Entwicklung von Gesetzesvorhaben ein Mangel an öffentlichen Konsultationen insbesondere über das Internet und an schriftlichen Begleitinformationen für die Interessengruppen vermerkt (vgl. ebd.). Am schwächsten wird die Beteiligung von Interessengruppen in Irland, Portugal und Ungarn sowie mit deutlichem Abstand in Japan beurteilt.

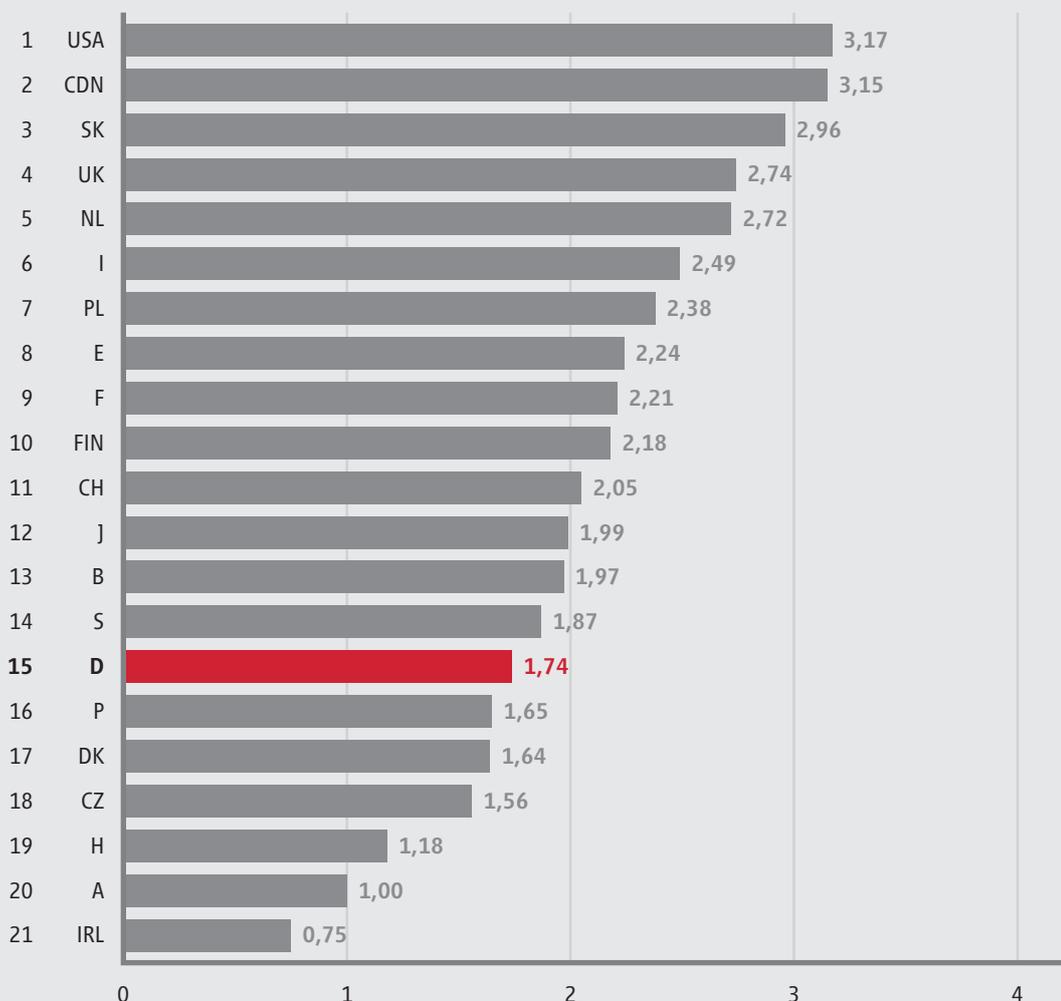
Relativierend zu dieser ungünstigen Bewertung des Einbezugs von Interessengruppen gemäß OECD-Analyse ist allerdings zu ergänzen, dass immer größere Berichtspflichten über die Interaktionen von Politikern mit Stakeholdern aller Art mit bürokratischem Aufwand verbunden sind und möglicherweise die Kommunikation erschweren. Insofern ist die den OECD-Indikatoren letztlich zugrunde liegenden Einschätzungen über ein optimales System an dieser Stelle nicht ganz unproblematisch. Die Tatsache jedoch, dass Interessengruppen oftmals erst in einer späteren Phase der Gesetzgebung Gelegenheit zur Einbringung ihrer Expertise erhalten, ist hingegen eindeutig als Schwachpunkt zu bewerten.

Die Bewertungen bei der Gestaltung von Rechtsverordnungen sind in Abbildung 14 dargestellt. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und vier annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Beurteilung der Beteiligung stehen.

Im Hinblick auf die Beteiligung von Interessengruppen bei Rechtsverordnungen wird die Rangliste mit jeweils mehr als drei Punkten von den USA und Kanada angeführt. Auch das bei den Gesetzen führende Vereinigte Königreich, die Slowakei und die Niederlande erzielen wieder sehr gute Resultate. Deutschland befindet sich auf Rang 15, noch etwas schwächer bewertet als bei den Gesetzesvorhaben. Die Schwachpunkte sind wiederum die Kriterien „Aufsicht“ und „Transparenz“ mit ähnlichen Defiziten wie bei den Gesetzesvorhaben. Im Hinblick auf die Beteiligung bei Rechtsverordnungen wird zudem noch ein Mangel an Informationen

über anstehende neue Vorhaben und Beratungen über diese erwähnt (vgl. OECD 2021c). Mit deutlichem Abstand am ungünstigsten beurteilt werden Ungarn, Österreich und Irland.

Abbildung 14: *Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)*



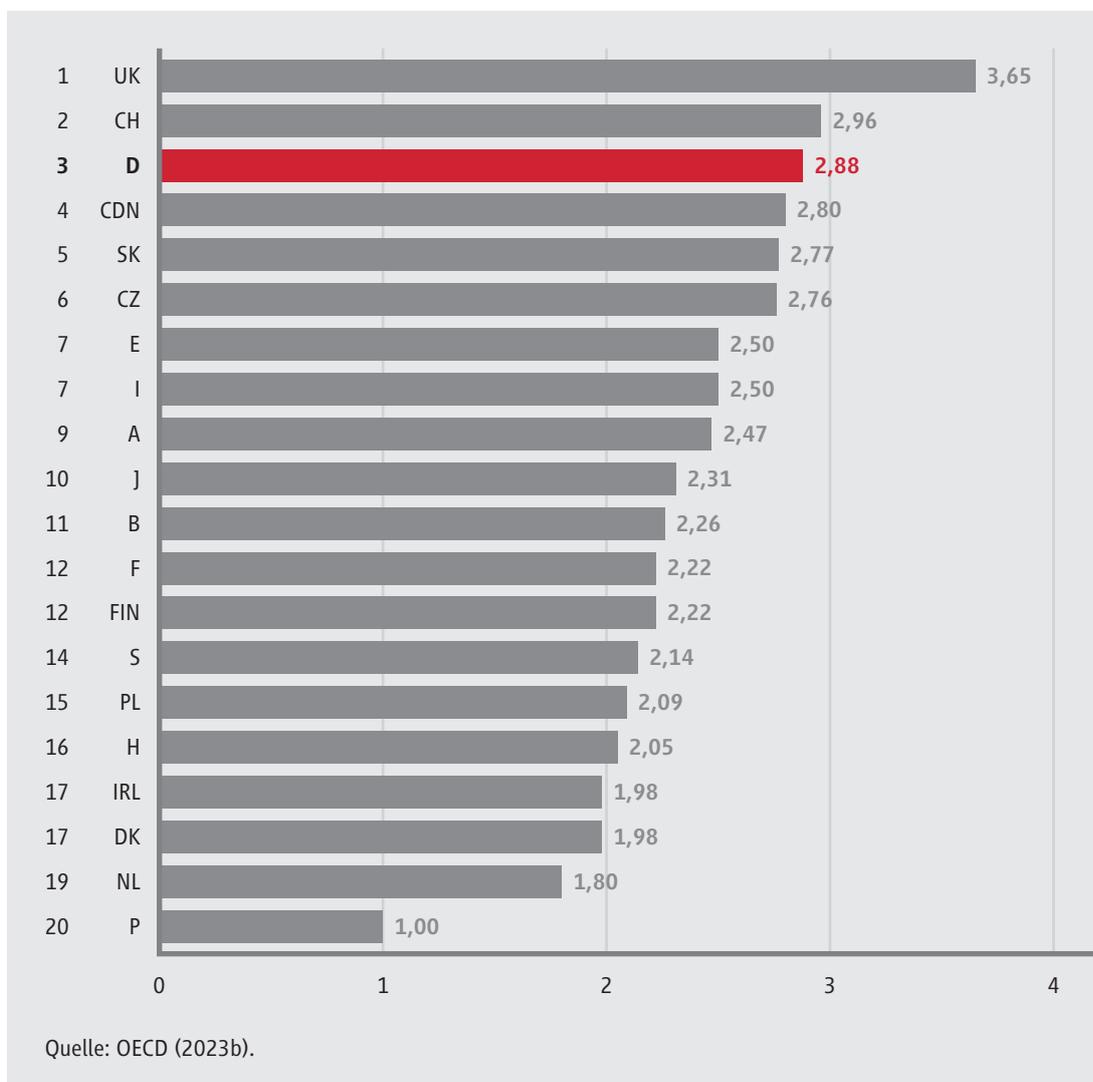
Quelle: OECD (2023b).

2. Gesetzesfolgenabschätzung

Auch die Bewertung der GFA-Prozesse erfolgt anhand der so genannten iREG-Indikatoren der OECD (vgl. hierzu die Ausführungen unter B.II.1.) und wird für Gesetze und Rechtsverordnungen gesondert vorgenommen. Die Beurteilungen umfassen wiederum die vier gleichgewichteten Kategorien Methodik, Aufsicht und Qualitätskontrolle, systematische Anwendung sowie Transparenz (vgl. OECD 2023a, S. 100). An dieser Stelle werden auch hier die resultierenden Gesamtindikatoren ausgewiesen, die Ergebnisse in den Einzelkategorien sowie weitere Erläuterungen zu den Indikatoren finden sich im Anhang F.I.2.a).

Abbildung 15 zeigt die Beurteilungen der GFA bei Gesetzen. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2022. Der Indikator kann Werte zwischen null und vier annehmen, wobei höhere Werte für eine günstigere Beurteilung stehen. Für die USA liegen keine Beurteilungen der GFA für Gesetze vor.

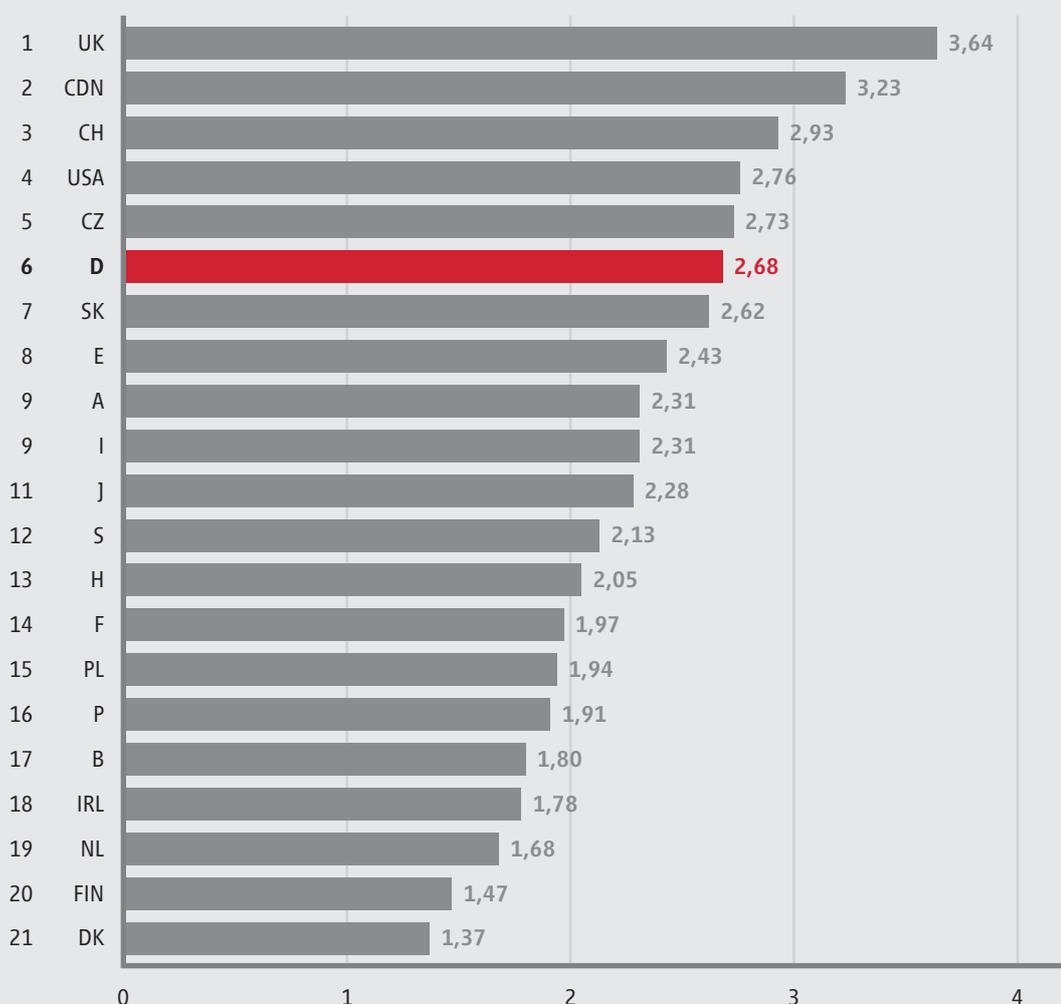
Abbildung 15: GFA bei Gesetzen (standardisierte Skala)



Mit deutlichem Abstand an der Spitze der Rangliste ist das Vereinigte Königreich zu finden, das als einziges Land mehr als drei Punkte erhält. Auf dem zweiten Rang folgt die Schweiz. Deutschland befindet sich auf dem dritten Rang der Länderauswahl. Dieses gute Resultat ist im Wesentlichen auf günstige Bewertungen der systematischen Anwendung und der Transparenz der GFA-Prozesse zurückzuführen. Die Bewertung in den Kategorien „Methodik“ und „Aufsicht und Qualitätskontrolle“ fällt demgegenüber deutlich schwächer aus. Am ungünstigsten bewertet werden mit weniger als zwei Punkten Irland, Dänemark, die Niederlande und mit deutlichem Abstand zu den restlichen Ländern Portugal.

Die Beurteilungen der GFA bei Rechtsverordnungen sind in Abbildung 16 veranschaulicht. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und vier annehmen und fällt umso höher aus, je günstiger die GFA beurteilt wird.

Abbildung 16: GFA bei Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2023b).

Auch bei der Beurteilung der GFA bei Rechtsverordnungen befindet sich das Vereinigte Königreich mit Abstand an der Spitze. Auf dem zweiten Rang folgt Kanada, das hier deutlich besser beurteilt wird als bei der GFA der Gesetze. Ein gutes Ergebnis erzielt wiederum die Schweiz. Deutschland befindet sich auf dem sechsten Rang, mit einer deutlich schwächeren Bewertung als bei der GFA der Gesetze. Insbesondere in den Kategorien „Aufsicht“ und „Transparenz“ fallen die Bewertungen bei den Rechtsverordnungen schwächer aus. Besonders schwache Resultate erzielen bei den Rechtsverordnungen Finnland und Dänemark.

3. Ex-Post-Evaluierung

Für die Beurteilung der Ex-Post-Evaluierung von Rechtsnormen werden gleichermaßen die so genannten iREG-Indikatoren der OECD (vgl. hierzu die Ausführungen unter B.II.1.) herangezogen. Auch sie wird für Gesetze und Rechtsverordnungen gesondert vorgenommen. Die Beurteilungen der OECD umfassen wiederum die vier gleich gewichteten Kategorien Methodik, Aufsicht und Qualitätskontrolle, systematische Anwendung sowie Transparenz (vgl. OECD 2023a, S. 102). Im Folgenden werden die resultierenden Gesamtindikatoren ausgewiesen, für die Ergebnisse in den Einzelkategorien sowie weitere Erläuterungen zu den Indikatoren wird auf den Anhang F.I.2.a) verwiesen.

Abbildung 17: Ex-Post-Evaluierung von Gesetzen (standardisierte Skala)

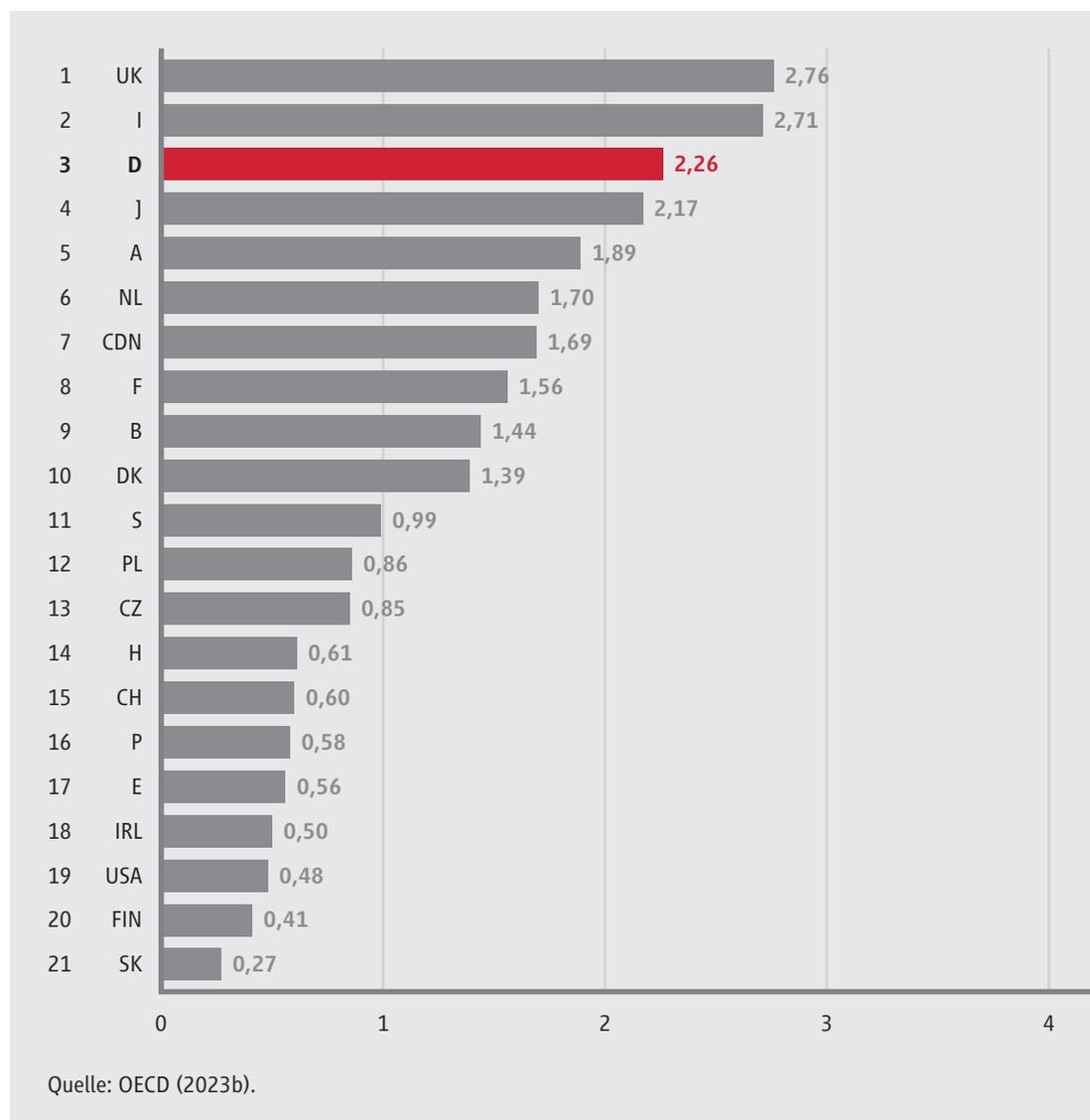
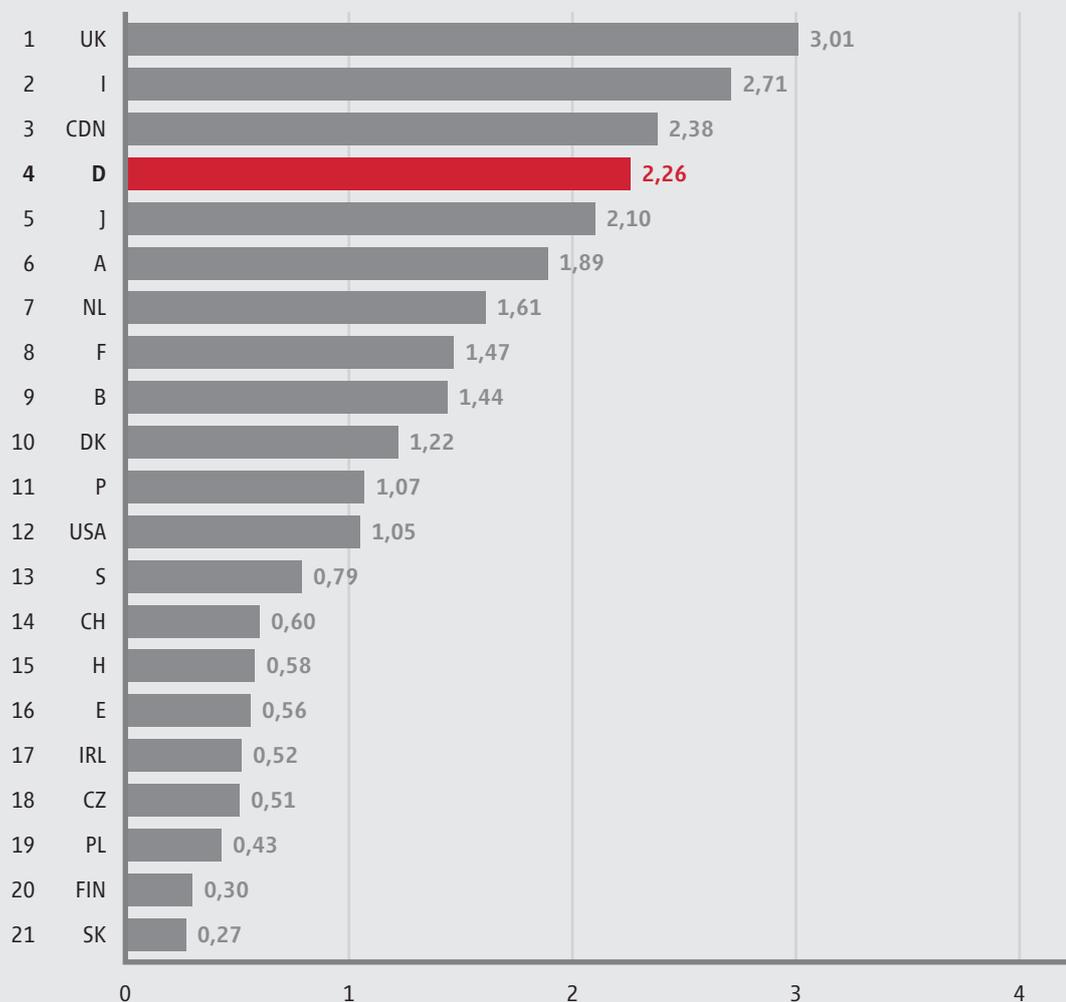


Abbildung 17 zeigt die Bewertungen der OECD für die Ex-Post-Evaluierung von Gesetzen im Jahr 2022. Der Indikator kann Werte zwischen null und vier annehmen, wobei höhere Werte eine bessere Beurteilung der Gesetzesevaluierung anzeigen.

Wie die Abbildung zeigt, wird die Rangliste der Gesetzesevaluierung vom Vereinigten Königreich und Italien mit jeweils mehr als 2,7 Punkten angeführt. Auf dem dritten Rang folgt bereits Deutschland mit 2,3 Punkten. Besonders günstig werden vor allem die systematische Anwendung und die Transparenz der Evaluierung bewertet. Eine sehr gute Bewertung von mehr als zwei Punkten erzielt auch Japan. Schwache Resultate von 0,5 Punkten oder weniger weisen Irland, die USA, Finnland und die Slowakei auf.

Abbildung 18: Ex-Post Evaluierung von Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2023b).

Die Bewertungen der Ex-Post-Evaluierung von Rechtsverordnungen sind in Abbildung 18 dargestellt. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und vier annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Beurteilung der Ex-Post-Evaluierung stehen.

Auch bei den Rechtsverordnungen wird die Evaluierung im Vereinigten Königreich und in Italien am günstigsten bewertet. Zur Spitzengruppe gehört in dieser Rangliste auch Kanada. Deutschland befindet sich auf einem guten vierten Rang, wobei wiederum insbesondere die systematische Anwendung und die Transparenz der Evaluierung günstig bewertet werden. Ungünstiger fällt die Bewertung in der Kategorie „Aufsicht“ aus. Besonders schwache Ergebnisse erzielen wiederum Finnland und die Slowakei.

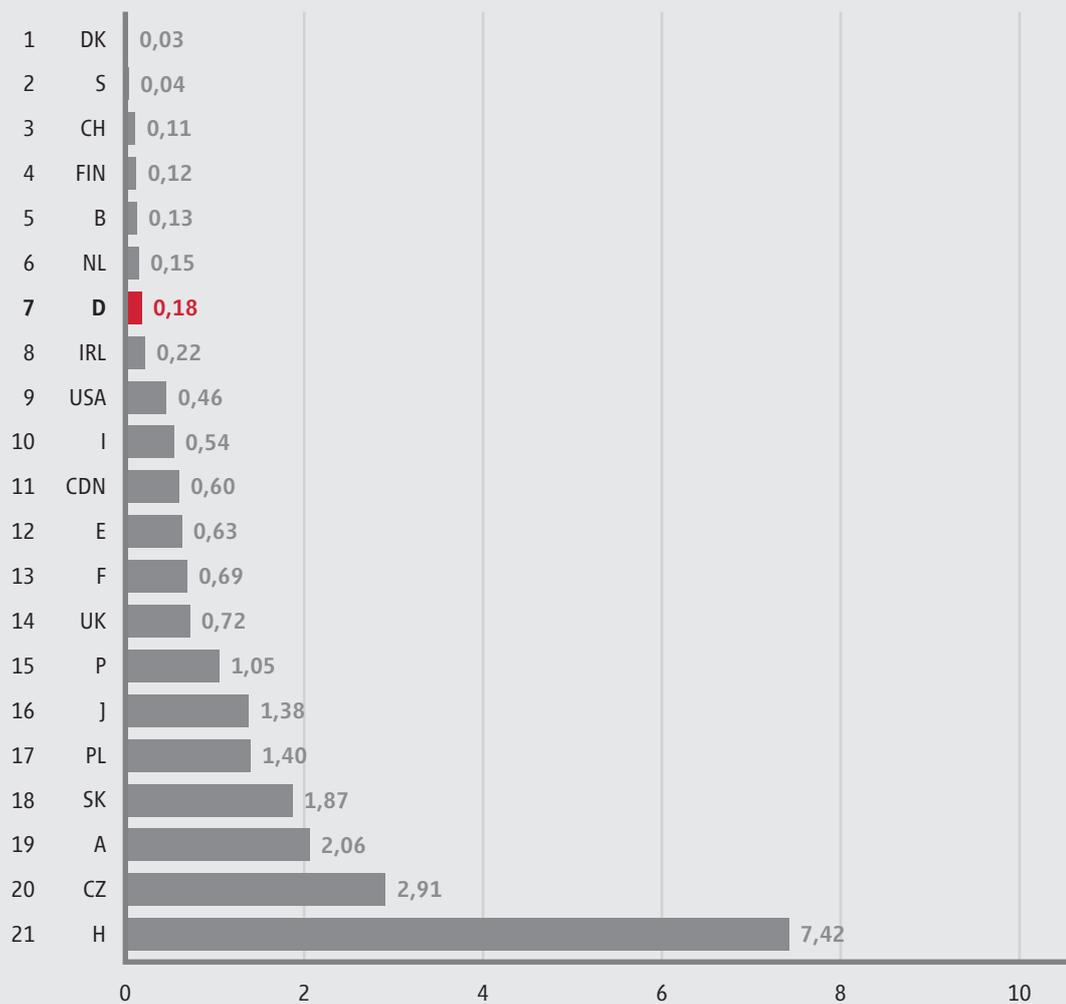
4. Korruptionskontrolle

Im Themenbereich der Korruptionskontrolle stammt die Datenbasis aus dem „Varieties of Democracy“ (V-Dem) Project der Universität Göteborg. Das V-Dem Projekt stellt für mehr als 200 Länder eine Vielzahl politikwissenschaftlicher Indikatoren bereit, unter denen auch Korruptionsindikatoren für die verschiedenen staatlichen Aufgabenträger enthalten sind. Die Indikatoren basieren auf Bewertungen von Länderexperten (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 30). Aus Platzgründen beschränkt sich die Darstellung an dieser Stelle auf die Bewertungen der Korruption in der Exekutive und in der öffentlichen Verwaltung. Weitere Korruptionsindikatoren, die die Legislative und die Judikative betreffen, sowie die Detailergebnisse zu den Befragungen für die Exekutive und die öffentliche Verwaltung sind im Anhang F.I.2.c) zu finden.

In Abbildung 19 sind zunächst die Ergebnisse der Befragungen im Jahr 2022 zur Korruption in der Exekutive zu finden. Unter der Exekutive werden hierbei das Staats- und Regierungsoberhaupt sowie die Kabinettsmitglieder und ihre jeweiligen Beauftragten verstanden (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 115). Gefragt wurde nach der Häufigkeit, mit der Mitglieder der Exekutive oder ihre Beauftragten Gefälligkeiten im Austausch gegen Bestechungsgelder oder andere materielle Anreize gewähren, und der Häufigkeit, mit der öffentliche Gelder oder Ressourcen für persönliche Zwecke veruntreut oder entwendet werden (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 301). Der Indikator kann Werte zwischen null und zehn annehmen, hierbei stehen niedrigere Werte für ein geringeres Ausmaß an Korruption.

Die niedrigsten Korruptionswerte in der Länderauswahl erzielen mit weniger als 0,1 Punkten Dänemark und Schweden. Auch in Finnland, Belgien, den Niederlanden und Deutschland wird die Korruptionssituation in der Exekutive mit weniger als 0,2 Punkten sehr gut bewertet.

Abbildung 19: Korruption in der Exekutive (standardisierte Skala)

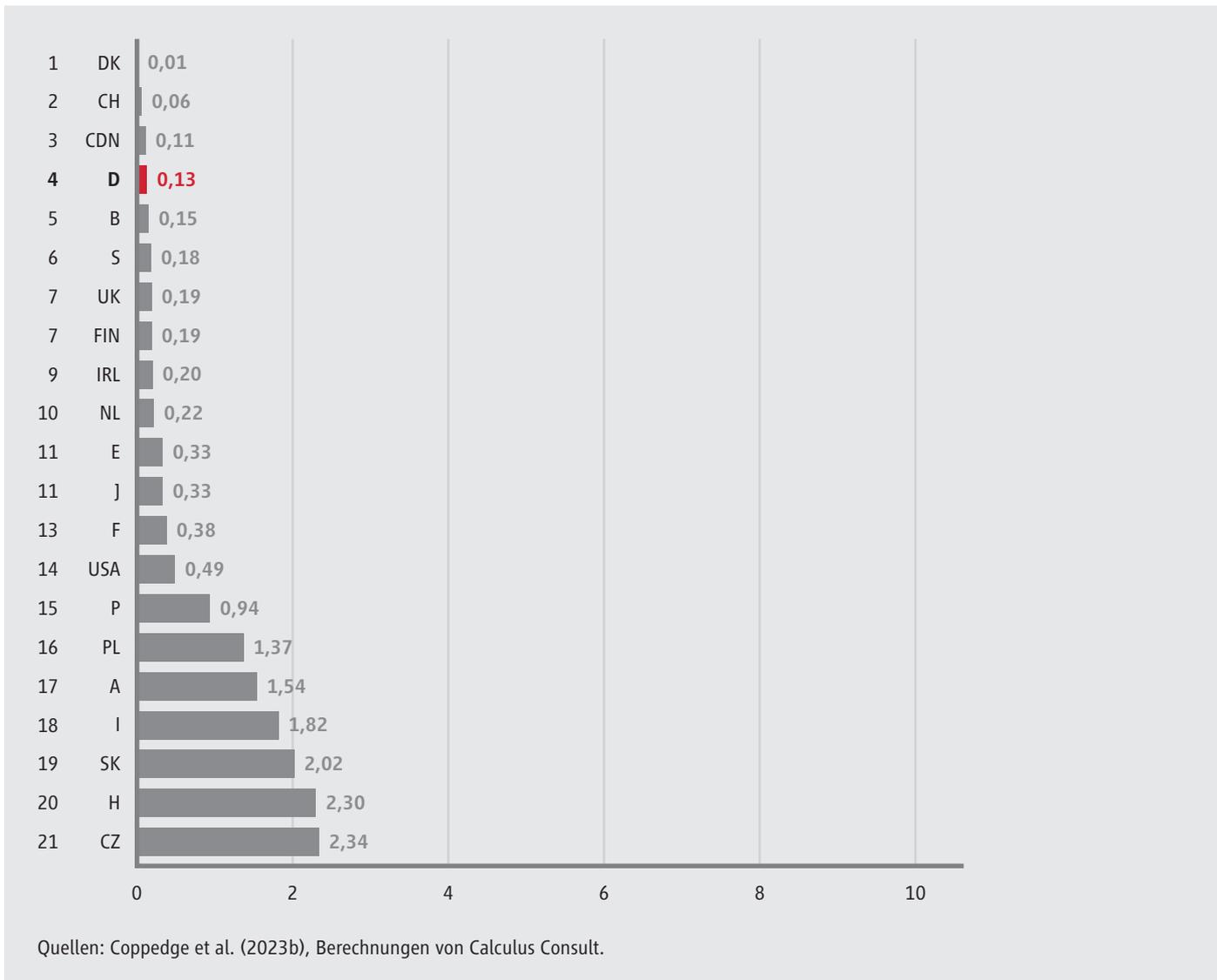


Quellen: Coppedge et al. (2023b), Berechnungen von Calculus Consult.

Vergleichsweise hohe Korruptionswerte von mehr als einem Punkt weisen Portugal, Japan, Polen und die Slowakei auf. Am schlechtesten wird die Korruptionssituation in der Exekutive mit mehr als zwei Punkten in Österreich und Tschechien sowie mit weitem Abstand mit mehr als sieben Punkten in Ungarn bewertet.

Abbildung 20 zeigt die Ergebnisse für die Korruption in der öffentlichen Verwaltung. Gefragt wurde zum einen nach dem Ausmaß, in dem Beschäftigte im öffentlichen Sektor zu Gefälligkeiten gegen Bestechungsgelder oder andere materielle Anreize bereit sind, und zum anderen nach der Häufigkeit, mit der öffentliche Gelder oder Ressourcen von Beschäftigten des öffentlichen Sektors für persönliche Zwecke veruntreut oder entwendet werden (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 301 f.). Für ausführlichere Erläuterungen zu diesem Indikator und die Detailergebnisse der beiden Befragungen wird wiederum auf den Anhang F.I.2.c) verwiesen.

Abbildung 20: Korruption in der öffentlichen Verwaltung (standardisierte Skala)



Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und zehn annehmen, wobei niedrigere Werte für ein geringeres Maß an Korruption stehen.

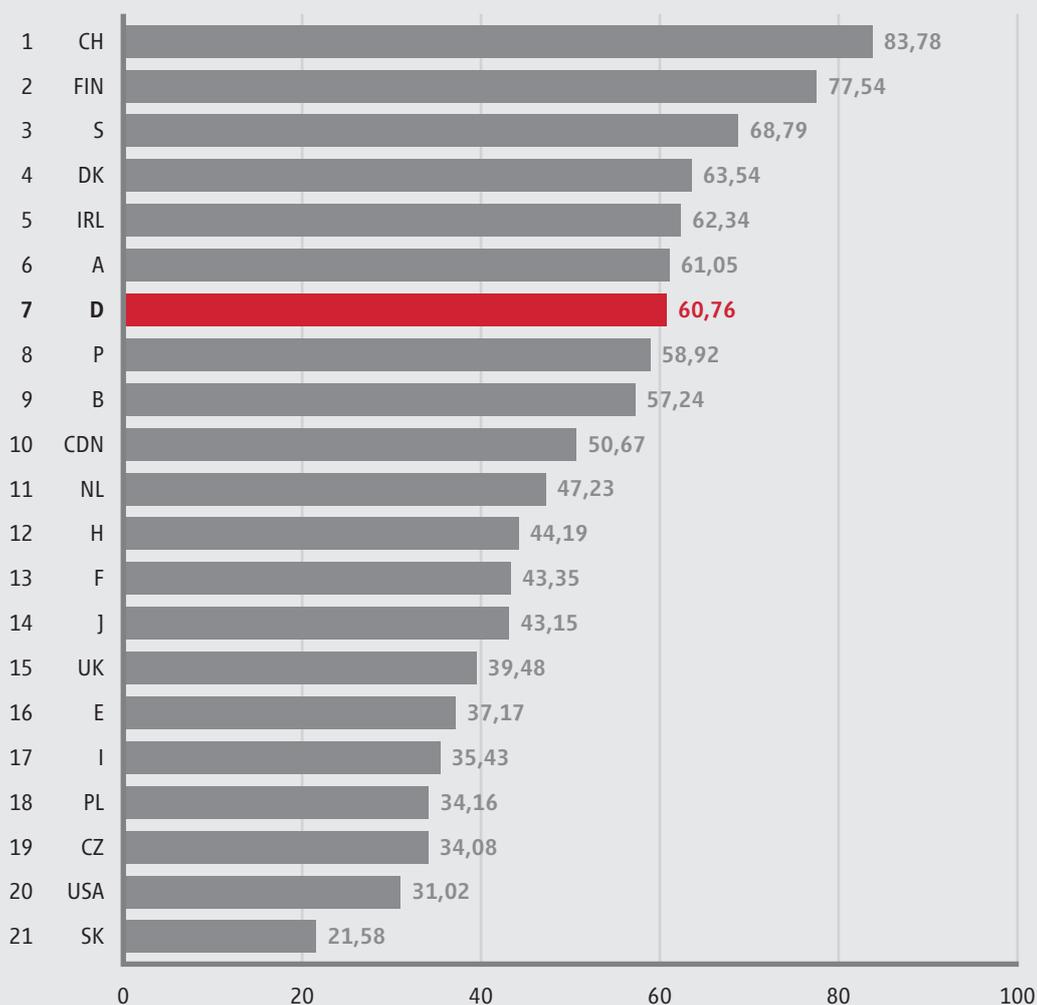
Wie die Abbildung zeigt, liegen auch in diesem Ranking Dänemark, die Schweiz, Kanada und Deutschland mit Werten unter 0,15 Punkten auf der Standardskala an der Spitze. Die höchsten Korruptionswerte in der öffentlichen Verwaltung weisen mit mehr als zwei Punkten die Slowakei, Ungarn und Tschechien auf.

5. Vertrauen in die Regierung

Die Daten zum Themenbereich des Regierungsvertrauens stammen von der OECD (OECD 2023e) und basieren auf der Gallup-Befragung der Jahre 2021 und 2022. Die Gallup-Befragung ist eine weltweite repräsentative Bevölkerungsbefragung, die jährlich bis zweijährlich

in mehr als 160 Ländern durchgeführt wird (vgl. Gallup 2023). Typischerweise werden pro Land mehr als 1.000 Einwohner zu mehr als 100 Fragen telefonisch oder persönlich befragt. Für weitere Erläuterungen zur Gallup-Befragung wird auf den Anhang F.I.2.d) verwiesen. Die Frage, ob Vertrauen in die Regierung besteht, betrifft die jeweilige nationale Regierung des Landes (vgl. OECD 2020b, S. 242). Ausgewiesen ist der Prozentsatz der Befragten, die diese Frage positiv beantwortet haben. Die Befragungsergebnisse im Jahr 2022 sind in Abbildung 21 dargestellt.

Abbildung 21: Vertrauen in die nationalen Regierungen (%)

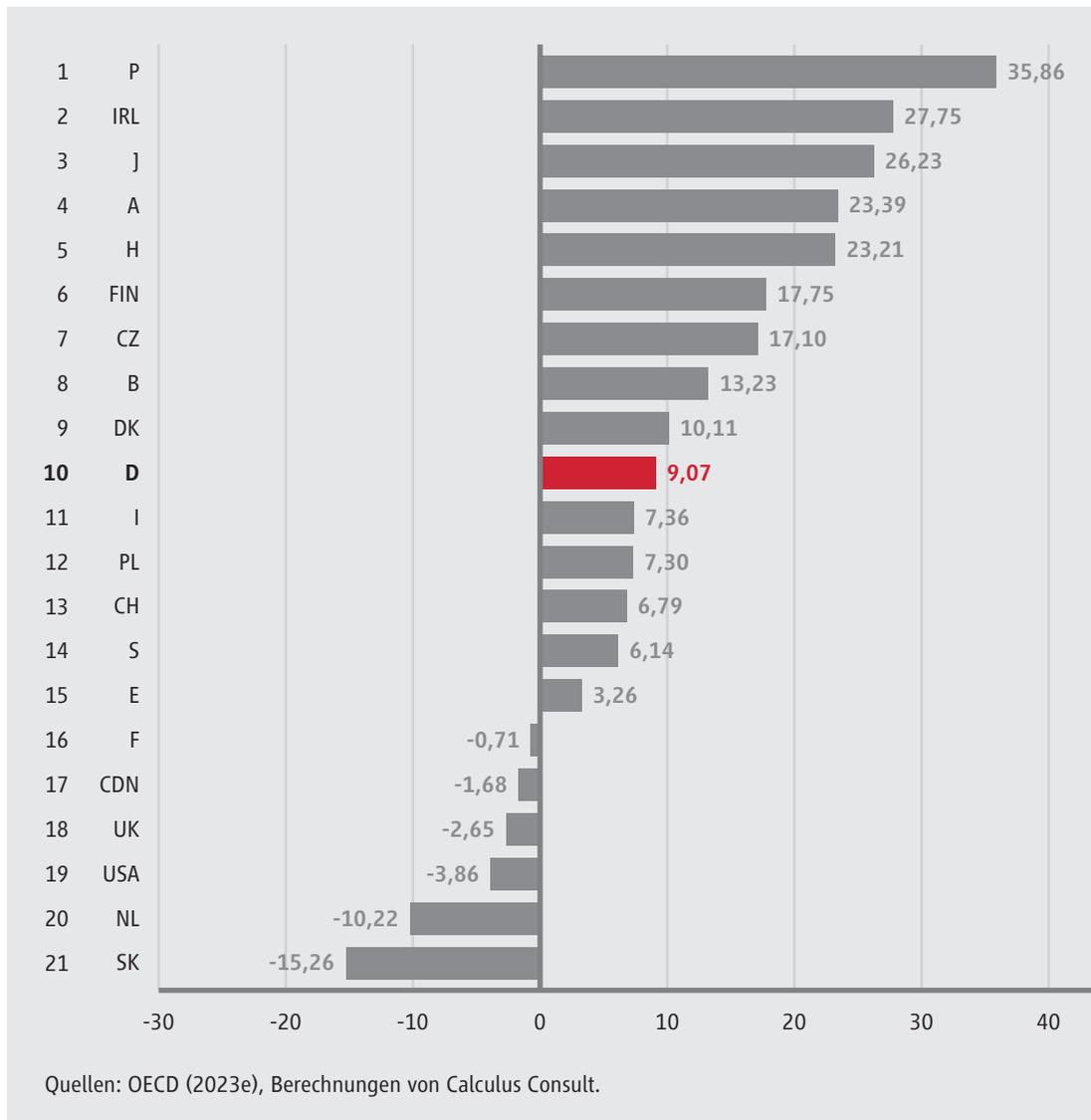


Quelle: OECD (2023e).

Das höchste Vertrauen der jeweiligen Bevölkerungen genießen die schweizerische Regierung mit mehr als 83 Prozent sowie die finnische Regierung mit mehr als 77 Prozent Zustimmung. Auch die schwedische Regierung erzielt mit knapp 69 Prozent sehr hohe Zustimmungswerte. Die deutsche Bundesregierung liegt mit gut 60 Prozent auf dem siebten Rang. Die geringsten

Vertrauenswerte von weniger als 35 Prozentpunkten erzielen die Regierungen in Polen, Tschechien, den USA und der Slowakei.

Abbildung 22: Veränderung des Vertrauens in die Regierung von 2012 bis 2022 (%-Punkte)⁶



Die Veränderungen dieser Vertrauenswerte in Prozentpunkten während der letzten Dekade sind in Abbildung 22 veranschaulicht. Für die Ursachenanalyse dieser Veränderungen kommen viele mögliche Faktoren in Betracht. Sicherlich hat der Umgang mit den Krisen dieser Jahre (in Europa die Euro-Schuldenkrise und die Migrationskrise und in allen Staaten die Pandemie) und die Wahrnehmung der Regierungsleistung in diesen Krisen eine Rolle gespielt. Darüber hinaus drücken sich in diesen Veränderungen aber immer auch Schwankungen in der Popularität

6 Für Finnland, Frankreich, Irland, Österreich, Schweiz, Slowakei, Spanien, Vereinigtes Königreich: 2012 bis 2021.

der amtierenden Regierung aus. Der für viele Länder zu beobachtende Anstieg ist zudem vor dem Hintergrund der unmittelbar nach der Finanzkrise bestehenden großen Verunsicherung zu verstehen, so dass das Vergleichsniveau von 2012 oftmals niedrig war.

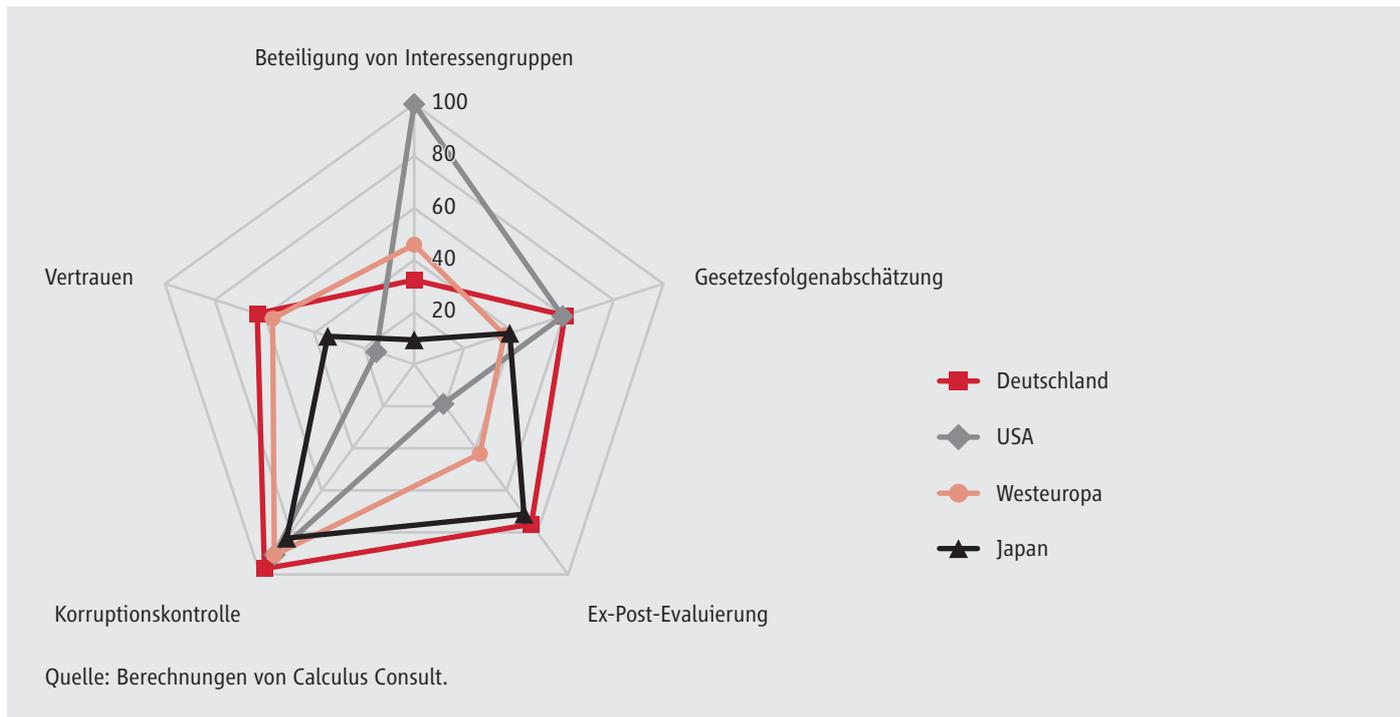
Wie die Abbildung zeigt, sind in mehr als zwei Drittel der Länder die Vertrauensindikatoren in den Jahren von 2012 bis 2022 gestiegen. Die mit Abstand höchsten Anstiege verzeichnet die portugiesische Regierung, mit einer Erhöhung der Vertrauenswerte um mehr als 35 Prozentpunkte. Um mehr als 25 Prozentpunkte verbessern konnten sich die Regierungen in Irland und Japan. Auch die deutsche Bundesregierung konnte eine Verbesserung von mehr als neun Prozentpunkten verzeichnen, allerdings ist zu beachten, dass sich in diesen Befragungsergebnissen die Regierungskrisen insbesondere seit der zweiten Jahreshälfte 2023 noch nicht widerspiegeln. Vertrauensverluste in die Regierung sind vor allem in der Slowakei und den Niederlanden zu beobachten, in geringerem Maße auch in den USA und im Vereinigten Königreich.

6. Governance – Deutschland im Standortvergleich

Im nachstehenden Spinnennetzdiagramm in Abbildung 23 wird die Position Deutschlands in den fünf dargestellten Governance-Dimensionen dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder, den USA und Japan gegenübergestellt. Für die Erstellung des Diagramms wurden die Einzelindikatoren so transformiert, dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Hierbei wurden für die Dimensionen „Beteiligung von Interessengruppen“, „Gesetzesfolgenabschätzung“, „Ex-Post-Evaluierung“ und „Korruption“ jeweils die Mittelwerte der in den Abschnitten B.III.1 bis B.III.5 dargestellten Indikatoren verwendet. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Fünfecks ist, desto besser schneidet das jeweilige Land im Ländervergleich ab.

Wie die Abbildung zeigt, erzielt Deutschland im Ländervergleich vor allem im Bereich der Korruptionsbekämpfung sehr gute Ergebnisse. Auch in den Dimensionen „Ex-Post-Evaluation“, „Gesetzesfolgenabschätzung“ und „Vertrauen“ ist Deutschland den Vergleichsländern leicht überlegen oder ebenbürtig. Hier schlägt sich nieder, dass in Deutschland Prinzipien der evidenzbasierten Politikentscheidungen durch sorgfältige Gesetzesfolgenabschätzungen und eine wachsende Bedeutung von methodisch überzeugenden Ex-Post-Evaluationen inzwischen starke Beachtung finden. Die Schwachstelle Deutschlands besteht im Bereich der Beteiligung von Interessengruppen und hier insbesondere in den Kategorien „Aufsicht“ und „Transparenz“ bei den Beteiligungsprozessen.

Abbildung 23: Governance – Deutschland im internationalen Vergleich⁷



Eine differenziertere Darstellung der Länderprofile zeigt wiederum die Stärken-Schwächen-Matrix in Abbildung 24. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr gut) bis dunkelrot (sehr schlecht) beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

⁷ Für die Indikatoren „Beteiligung von Interessensgruppen“ und „Gesetzesfolgenabschätzung“ sind für die USA nur Bewertungen der Rechtsverordnungen eingeflossen.

Abbildung 24: Governance – Stärken-Schwächen-Matrix⁸

Governance	Gesamtindex	Beteiligung von Interessensgruppen	Gesetzesfolgenabschätzung	Ex-Post-Evaluierung	Korruptionskontrolle	Vertrauen
Ver. Königreich	81,85	89,45	100,00	100,00	91,01	28,77
Kanada	72,84	85,61	71,23	67,50	93,08	46,76
Schweiz	67,04	55,88	68,04	12,62	98,66	100,00
Deutschland	65,83	32,37	60,50	76,10	97,21	62,99
Italien	60,95	69,78	43,38	93,31	76,03	22,26
Niederlande	57,31	82,73	13,01	52,96	96,59	41,24
USA	56,86	100,00	59,59	18,93	90,60	15,18
Schweden	54,06	41,49	31,05	23,71	98,14	75,89
Belgien	53,75	42,93	26,26	44,74	97,52	57,33
Finnland	53,40	58,75	17,81	3,25	97,21	89,97
Dänemark	50,61	35,97	10,05	39,58	100,00	67,45
Frankreich	49,59	46,76	29,22	47,61	89,36	35,00
Österreich	48,23	9,83	42,69	61,95	63,22	63,44
Japan	47,29	9,35	38,36	71,32	82,75	34,67
Spanien	45,87	56,59	46,12	11,09	90,50	25,06
Slowakei	41,60	91,13	56,62	0,00	60,23	0,00
Polen	40,97	72,90	25,57	14,34	71,80	20,22
Irland	38,04	0,00	19,41	9,18	96,07	65,52
Portugal	36,40	20,86	0,00	21,22	79,86	60,03
Tschechien	32,97	23,98	58,90	15,68	46,18	20,10
Ungarn	16,10	4,56	27,17	12,43	0,00	36,35

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

IV. Bürokratieaufwand, Governance und der Länderindex Familienunternehmen

Deutschland ist wie im Abschnitt B.II. dargestellt durch einen im internationalen Vergleich hohen und über die letzten Jahre weiter wachsenden Ressourceneinsatz im öffentlichen Sektor gekennzeichnet. Diese Tatsache als solche ist nicht vorschnell zu bewerten. So ist denkbar,

⁸ Für die Indikatoren „Beteiligung von Interessensgruppen“ und „Gesetzesfolgenabschätzung“ sind für die USA nur Bewertungen der Rechtsverordnungen eingeflossen.

dass die Politik in Deutschland eine besonders ambitionierte Agenda verfolgt, die den Einsatz hoher öffentlicher Mittel bedingt. Somit ist eine Einschätzung wichtig, ob diesem hohen Input eine entsprechend hohe Performance Deutschlands gegenübersteht. Mit dieser Grundüberlegung wird nun betrachtet, wie der Bürokratieaufwand der einbezogenen Länder mit ihrer jeweiligen Standortqualität in Beziehung steht. Im Kern geht es bei dieser Betrachtung um eine Effizienzüberlegung. Erzielt ein Land mit einem hohen Ressourceneinsatz auch eine hohe Standortattraktivität, dann deutet dies auf einen effizienten Ressourceneinsatz hin. Kritischer sind hingegen Länder zu beurteilen, die bei einem zu anderen Ländern vergleichbaren Ressourceneinsatz keine vergleichbare Standortqualität bieten können. Ebenso sind Länder kritisch zu betrachten, die im Vergleich zu anderen Staaten eine ähnliche Standortqualität nur zu deutlich höheren Kosten realisieren. Solche Länder haben offenbar, gemessen an den Vergleichsländern, Kostennachteile, die auf eine ineffiziente öffentliche Leistungserstellung hindeuten. Letztlich geht es hier also um die Frage, ob ein Land „value for money“ bietet und den hohen Kosten auch überzeugende Standortmerkmale gegenüberstehen.

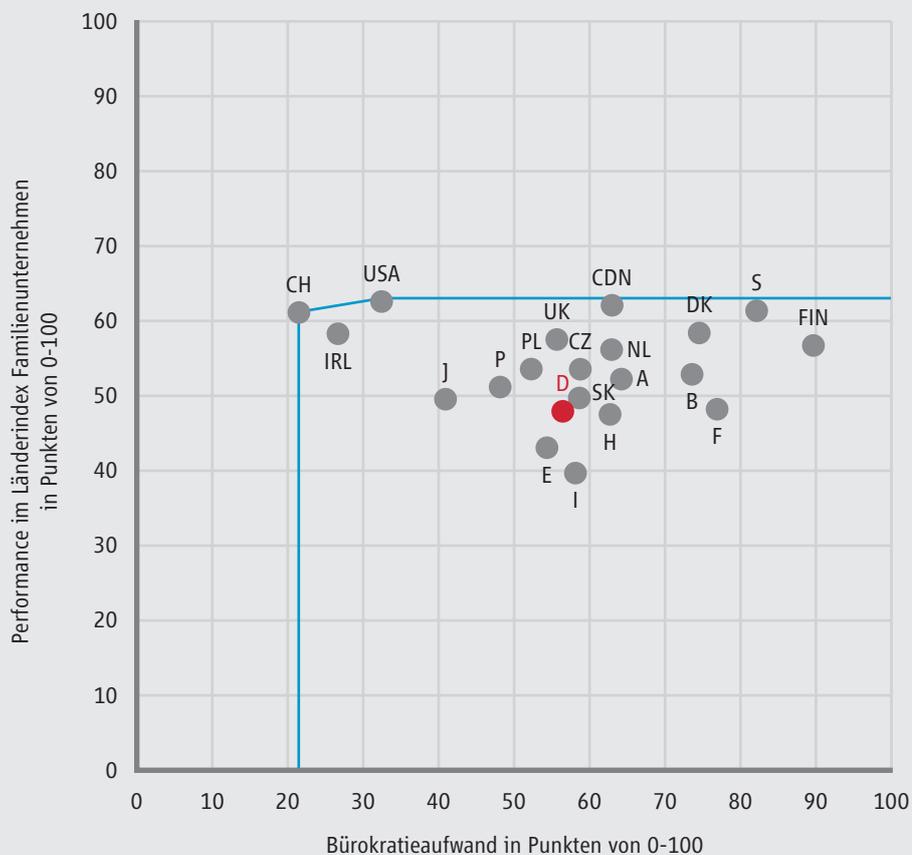
Die Technik der folgenden Analyse orientiert sich an einer von Afonso et al. vorgeschlagenen Vorgehensweise, die die Effizienz im öffentlichen Sektor anhand einer sogenannten Produktionsmöglichkeitenkurve misst (vgl. Afonso et al. 2023, S. 44 ff.). Die Produktionsmöglichkeitenkurve ist ein analytisches Instrument, das ursprünglich der Mikroökonomie entstammt und zur Analyse der Effizienz verschiedener Produktionsverfahren bei der Herstellung von Gütern und Dienstleistungen dient. Die Produktionsmöglichkeitenkurve stellt hierbei die maximale Menge an Gütern und Dienstleistungen dar, die mit einem gegebenen Einsatz der Produktionsfaktoren hergestellt werden kann. Sie wird bei Afonso et al. zur Messung der Effizienz im öffentlichen Sektor verwendet, indem der Ressourceneinsatz in diesem Sektor einem Performance-Indikator gegenübergestellt wird.

Dieses Verfahren wird im Folgenden zur Analyse der Effizienz auf Basis der in den Abschnitten B.II.5 und B.III.6 ermittelten Gesamtindizes für den Ressourceneinsatz im öffentlichen Sektor und die Governance verwendet. Als Performance-Indikator dienen die Resultate des Länderindex Familienunternehmen (Stiftung Familienunternehmen 2023a). Durch diese hier grafisch durchgeführte Methode werden für Deutschland folgende Fragen beantwortet. Erstens: Erreichen andere Länder mit einem **vergleichbaren öffentlichen Ressourceneinsatz** eine höhere Standortattraktivität? Zweitens: Erreichen andere Länder **Deutschlands Niveau der Standortqualität** zu geringeren Kosten? Wenn beide Fragen mit ja beantwortet werden müssen, deutet dies für Deutschland auf einen wenig zielgenauen und ineffizienten Ressourceneinsatz hin.

1. Bürokratieaufwand

Im Folgenden wird zunächst der in Abschnitt B.II.5 definierte Gesamtindex Bürokratieaufwand den Resultaten des Länderindex Familienunternehmen (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2023a) gegenübergestellt. Verwendet werden die Werte des Gesamtindex des Länderindex der aktuellen Ausgabe mit dem Datenstand von 2022. Sie sind auf der vertikalen Achse abgetragen und beziffern die Attraktivität des Standorts. Auf der horizontalen ist der Bürokratieaufwand wie in Abbildung 12 ermittelt). Die resultierenden Werte sind in Abbildung 25 in Form eines Streudiagramms dargestellt

Abbildung 25: Verhältnis Bürokratieaufwand zur Standortattraktivität



Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult.

Die Abbildung zeigt somit auf, mit welchem Mitteleinsatz die jeweiligen Länder eine bestimmte Attraktivität ihres Standorts absichern. Interessanterweise zeigt sich bereits auf den ersten Blick, dass nicht unbedingt die Länder mit dem höchsten Mitteleinsatz die besten Standortfaktoren bieten. Die Schweiz und USA erreichen eine hohe Attraktivität mit einem im Vergleich sehr niedrigen Bürokratieaufwand.

Die durchgezogene Linie beschreibt vor diesem Hintergrund die in den Daten erkennbaren „Produktionsmöglichkeiten“. Damit ist das Verhältnis gemeint, in dem Ressourcen (hier: Bürokratieaufwand) in eine bestimmte Leistung (hier: Standortqualität) münden können. Die Produktionsmöglichkeitenkurve wird in dieser Gegenüberstellung durch die Länder Schweiz und die USA definiert. Diese Länder zeichnen sich dadurch aus, dass es keine anderen Länder gibt, die mit einem höchstens gleich großen Ressourceneinsatz eine bessere Standortbewertung erzielen. Sie umreißen somit das beobachtbare Maximum an Performance gemessen am Länderindex Familienunternehmen, das beim jeweiligen Ressourceneinsatz erreichbar ist. Alle Länder unterhalb dieser Kurve haben theoretisch Verbesserungspotenziale, wobei der Grad der Ineffizienz umso größer ist, je weiter sich die Länder unterhalb der Produktionsmöglichkeitenkurve befinden.

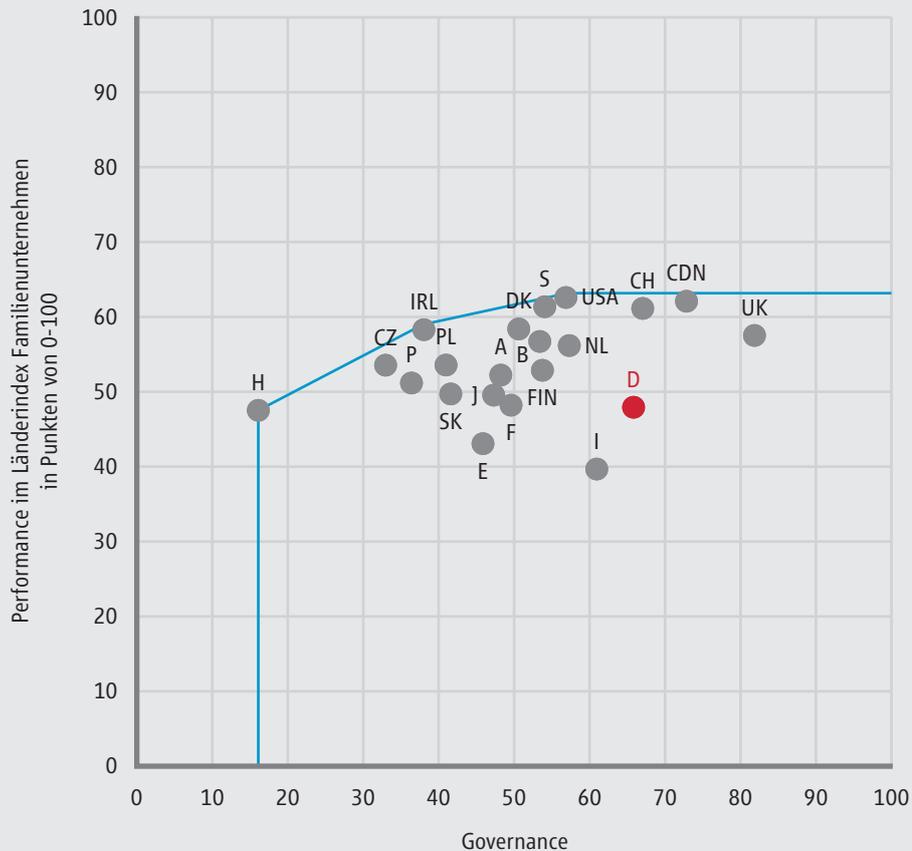
Zu diesen Ländern zählt auch Deutschland. Länder wie das Vereinigte Königreich und Polen sind durch eine **geringere Größe des öffentlichen Sektors** gekennzeichnet, sie erreichen damit aber höhere Punktzahlen im Länderindex Familienunternehmen. Länder wie die Tschechische Republik erreichen mit einem nur wenig größeren Aufwand eine deutliche bessere Positionierung als Deutschland im Standortranking. Aufschlussreich ist auch der Vergleich zwischen Deutschland und Japan. Japan ist im Länderindex in etwa gleich zu Deutschland positioniert (mit nur leicht höherem Punktwert). Das Land erreicht diese Standortbewertung aber mit einem ungleich geringeren öffentlichen Ressourceneinsatz.

2. Governance

Hier wird der Länderindex Familienunternehmen dem in Abschnitt B.III.6 definierten Gesamtindex Governance gegenübergestellt werden. Auf der horizontalen Achse sind die fünf aggregierten Governance-Indikatoren dargestellt (wie in Abbildung 24 ermittelt). Auf der vertikalen Achse finden sich die Werte des Gesamtindex des Länderindex Familienunternehmen der aktuellen Ausgabe mit dem Datenstand von 2022. Abbildung 26 zeigt diese Gegenüberstellung im Streudiagramm.

Generell besteht hier eine schwache positive Korrelation, die auch erwartet werden kann: Länder mit besserer Governance verfügen auch tendenziell über bessere Standortfaktoren. Die Effizienzgrenze dieser Gegenüberstellung wird durch die Länder Ungarn, Irland und die USA definiert. Diese Länder auf der Effizienzgrenze zeichnen sich dadurch aus, dass es keine anderen Länder gibt, die für eine höchstens gleich gute Governance eine bessere Standortbewertung erreichen können. Deutschland befindet sich in dieser Analyse ebenfalls deutlich unterhalb der beobachtbaren Effizienzgrenze. Dies lässt sich am Vergleich mit der Schweiz konkretisieren: Obwohl Deutschland und die Schweiz im Hinblick auf die Güte ihrer Governance-Prozesse in etwa vergleichbar sind, zeichnet sich die Schweiz durch weit bessere Standortfaktoren als Deutschland aus.

Abbildung 26: Verhältnis Governance zur Standortqualität



Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult.

Insgesamt runden diese Effizienzüberlegungen somit die Befunde zum Ressourceneinsatz und zur Qualität der Governance ab. Es wird deutlich, dass Deutschland nicht einfach „nur“ das Problem hat, seine öffentlichen Leistungen mit Hilfe einer hohen und wachsenden Inanspruchnahme von Sach- und Finanzmitteln bereitzustellen. Es kommt hinzu, dass der diesem Einsatz gegenüberstehende „Gegenwert“ bei den Standortfaktoren nicht adäquat ausfällt. Andere Länder erreichen dasselbe mit einem deutlich geringeren Einsatz, beziehungsweise bieten bei vergleichbarem Ressourceneinsatz bessere Standortfaktoren als Deutschland. All dies deutet auf erhebliche Ineffizienzen bei der Bereitstellung öffentlicher Leistungen in den zuvor betrachteten Indikatoren hin.

C. Regulierung

I. Einführung

Im folgenden zweiten Teil dieser Sonderstudie wird die Regulierungsintensität in den 21 Volkswirtschaften des Länderindex Familienunternehmen (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2023a) vergleichend untersucht. Hierbei werden einige Themengebiete des Subindex „Regulierung“ des Länderindex Familienunternehmen einer detaillierteren Betrachtung unterzogen und um zusätzliche Informationen ergänzt. Im Bereich der Arbeitsmarktregulierungen werden neben **Einstellungs- und Kündigungsvorschriften** auch **Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen** sowie **Regelungen zur Entlohnung** betrachtet. Im Hinblick auf Außenhandelsregulierungen werden **Handelshemmnisse durch Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse** und **protektionistische Maßnahmen bei Direktinvestitionen** untersucht. Zudem wird auch der durch Regulierungen verursachte Aufwand an **Zeit und Kosten bei Außenhandelsgeschäften** einbezogen. Im Bereich der Regulierungen bei Geschäftsgründungen werden Bewertungen der administrativen **Barrieren bei Geschäftsgründungen**, der Aufwand an Arbeit, Zeit und Kosten bei einer Geschäftsgründung sowie gesetzliche Mindestanforderungen an Kapitaleinlagen verglichen.

Im Länderindex Familienunternehmen nicht enthalten sind zwei weitere Themenbereiche, die an dieser Stelle zusätzlich betrachtet werden. Im Hinblick auf Regulierungen im Bereich von Baugenehmigungen und Immobilienerwerb werden Faktoren wie der Aufwand an Arbeit, Zeit und Kosten für Verwaltungstätigkeiten sowie die Transparenz und Stringenz von Bauvorschriften beziehungsweise die Qualität von Landinformationssystemen bewertet. Im Zusammenhang mit Auftragsvergaben des öffentlichen Sektors werden die Wettbewerbsfreundlichkeit von Ausschreibungsbedingungen sowie der Arbeits-, Zeit- und Kostenaufwand in der Bieter-Phase und für das Vertragsmanagement bei der Abwicklung des Auftrags untersucht.

II. Regulierungen auf den Arbeitsmärkten

Die Gestaltung von Arbeitsmarktregulierungen bewegt sich im Spannungsfeld zwischen dem Schutz von Arbeitnehmern vor der Marktmacht von Unternehmen und ungerechtfertigten Entlassungen und der unternehmerischen Freiheit und Anpassungsfähigkeit an ein sich veränderndes wirtschaftliches Umfeld (vgl. OECD 2020c, S. 170). Im Jahr 2021 bezeichneten in der regelmäßigen Unternehmensbefragung der Weltbank 8,2 Prozent der befragten deutschen Unternehmen Arbeitsmarktregulierungen als ein großes Hindernis bei ihrer Geschäftstätigkeit, 5,8 Prozent stuften sie als das größte Hindernis ein (vgl. World Bank 2023a, 2023b). In der aktuellen Unternehmensbefragung der Europäischen Investitionsbank schrieben 20 Prozent der befragten deutschen Unternehmen den Arbeitsmarktregulierungen eine große Bedeutung bei langfristigen Investitionsentscheidungen zu (vgl. EIB 2023).

Zu den wichtigsten Arbeitsmarktregulierungen gehören das Einstellungs- und das Kündigungsschutzrecht, da sie in der Regel jeden Arbeitnehmer und jedes Unternehmen betreffen (vgl. zum Folgenden OECD 2020c, S. 170). Arbeitsmarktpolitisch dienen Kündigungsschutzregulierungen als Instrument, Arbeitnehmer vor willkürlichen Entlassungen zu schützen, den Übergang in ein neues Arbeitsverhältnis zu erleichtern und die sozialen Kosten von Kündigungen beispielsweise in Form von Arbeitslosenunterstützung zumindest teilweise zu internalisieren. Der beabsichtigte Effekt, die Häufigkeit von Entlassungen zu reduzieren, bringt jedoch auch einen Rückgang der Einstellungen mit sich, da Unternehmen diese Kosten bei Einstellungsentscheidungen einkalkulieren. Studien zufolge haben Kündigungsregulierungen auf die Beschäftigung insgesamt keinen oder nur geringfügigen Einfluss (vgl. OECD 2020c, S. 172). Neben den allgemeingültigen Regulierungen können in wirtschaftlich schwierigen Zeiten auch spezielle Regulierungen zu kollektiven Entlassungen relevant werden, wenn Unternehmen zu großen Umstrukturierungen gezwungen sind. Im Zuge der anhaltenden und sich gegenseitig ablösenden globalen Krisen in den letzten eineinhalb Jahrzehnten ist die Bedeutung der Regulierungen bei kollektiven Entlassungen gestiegen (vgl. OECD 2020c, S. 188).

Von regulären, unbefristeten Beschäftigungsverhältnissen grundsätzlich zu unterscheiden ist die Situation von Arbeitnehmern mit befristeten Verträgen sowie von Leiharbeitnehmern. Häufig genießen Arbeitnehmer mit Zeitverträgen einen geringeren Beschäftigungsschutz (vgl. hierzu und zum Folgenden OECD 2020c, S. 173). Befristete Arbeitsverhältnisse sind insbesondere bei jüngeren Arbeitnehmern, Frauen und Geringqualifizierten vorzufinden. Im Rezessionsfall kann eine weite Verbreitung befristeter Arbeitsverhältnisse einen Anstieg der Arbeitslosigkeit begünstigen, während umgekehrt eine hohe Bedeutung unbefristeter Verträge zu Beginn einer Aufschwungphase die Schaffung neuer Arbeitsplätze hemmen kann. Für Unternehmen haben befristete Verträge den Vorteil, dass sie zusätzliche Flexibilität schaffen, um schnell auf Veränderungen reagieren zu können, oder beurlaubte oder längerfristig ausfallende Arbeitnehmer vorübergehend ersetzen zu können (vgl. World Bank 2020a, S. 59). Aus volkswirtschaftlicher Sicht weisen Studien darauf hin, dass eine größere Segmentierung des Arbeitsmarktes zwischen stark geschützten Arbeitnehmern mit regulären Verträgen und wenig geschützten Arbeitnehmern mit befristeten Verträgen mit schwächeren Produktivitätsniveaus und Wachstumsraten einhergeht und mit schlechteren Arbeitsbedingungen, geringerer Arbeitsplatzstabilität und größerer Lohnungleichheit verbunden ist (vgl. OECD 2020c, S. 173).

Neben Einstellungs- und Kündigungsregelungen spielen Regelungen zur Arbeitszeitgestaltung in der Arbeitsmarktregulierung eine wichtige Rolle. Hierzu zählen Regelungen zur Länge des Standard-Arbeitstags, zur Vergütung von Überstunden und von Nacht- und Feiertagsarbeit sowie zu den Ansprüchen auf bezahlten Jahresurlaub. Auch hier gilt, dass allzu strikte und unflexible Regulierungen nicht in jedem Fall im Interesse der Arbeitnehmer sind und nicht

nur für Unternehmen, sondern auch für Arbeitnehmer ein Hindernis darstellen können, das Beschäftigungsverhältnis nach ihren Wünschen auszugestalten.

In den Bereich der Arbeitsmarktregulierungen fallen schließlich auch Regulierungen zur Entlohnung, insbesondere durch gesetzliche Mindestlöhne und kollektive Lohnverhandlungen. Verpflichtende Mindestlöhne sollen sicherstellen, dass alle Arbeitnehmer eine angemessene Vergütung erhalten, sie werden manchmal jedoch auch als Referenzwert für andere, beispielsweise steuer- oder sozialpolitische Instrumente verwendet und können so Wirkungen über die Regulierung auf den Arbeitsmärkten hinaus entfalten (vgl. OECD 2022b, S. 7). Befürchtungen negativer Auswirkungen auf die Arbeitslosigkeit haben sich – laut der vorliegenden Untersuchungen – tendenziell nicht bewahrheitet (vgl. OECD 2022b, S. 2). Häufig sind Mindestlöhne an die Inflationsentwicklung gekoppelt, um ihr Ziel, die Kaufkraft besonders vulnerabler Arbeitnehmergruppen zu schützen, nicht zu verfehlen (vgl. OECD 2022b, S. 7). Gesetzliche Mindestlöhne, soweit sie existieren, legen allerdings lediglich die Lohnuntergrenze fest. Für die Entlohnung oberhalb der Mindestgrenze spielen kollektive Lohnverhandlungen eine bedeutende Rolle, vor allem, wenn es darum geht, Beschäftigten im unteren und mittleren Lohnbereich einen Inflationsausgleich zu sichern (vgl. OECD 2022b, S. 10). Die Ergebnisse kollektiver Lohnverhandlungen schränken zwar einerseits die Flexibilität der individuellen Vertragsgestaltung sowie die Tarifautonomie ein, können aber andererseits durch die Vorgabe standardisierter Tarifgruppen auch zur Vereinfachung und Effizienz von Vertragsabschlüssen beitragen.

1. Regulierungen zur Einstellung und Entlassung von Arbeitnehmern

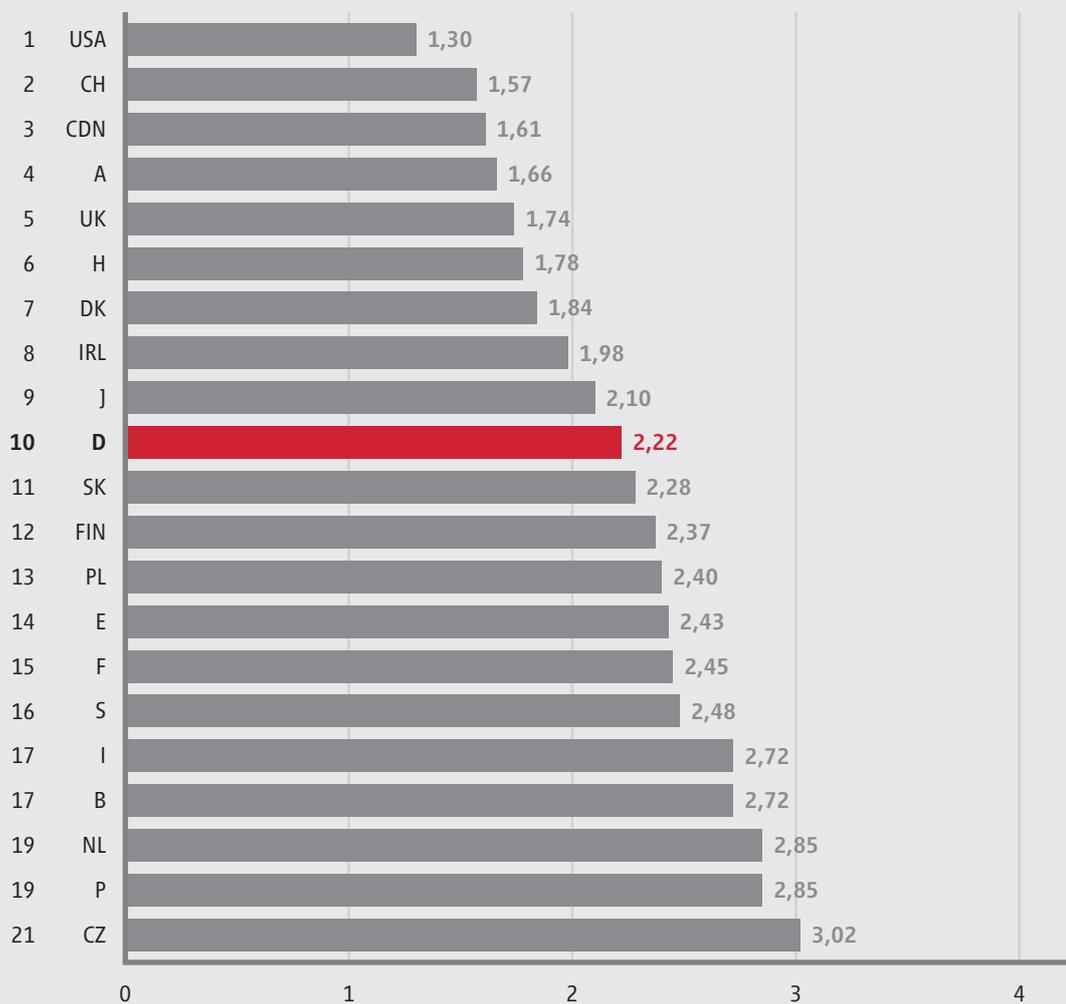
Die Kennzahlen zur Regulierungsintensität bei Einstellungen und Entlassungen von Arbeitnehmern sind den von der OECD entwickelten „Indicators of Employment Protection Legislation“ (kurz EPL-Indicators) entnommen (OECD 2023f-h). Die EPL-Indicators quantifizieren die nationalen Vorschriften zur Einstellung und Entlassung von Arbeitnehmern aufgrund gesetzlicher und tarifvertraglicher Regelungen sowie der herrschenden Rechtsprechung (vgl. hierzu und zum Folgenden OECD 2020c, S. 173 f.). Bewertet werden die Regulierungen für mittelgroße und große Privatunternehmen ab 35 Mitarbeitern. Es wird zwischen unbefristeten Arbeitsverträgen und Zeitverträgen sowie zwischen Einzelentlassungen und kollektiven Entlassungen unterschieden. Die Indikatoren wurden zuletzt auf den Rechtsstand 2019 aktualisiert.

Der EPL-Indikator zu unbefristeten Arbeitsverträgen bewertet die Kündigungsregulierungen im Fall unverschuldeter Entlassungen (vgl. zum Folgenden OECD 2020c, S. 174 f.). Er bezieht sich nicht auf Entlassungen infolge unrechtmäßigen Verhaltens des Arbeitnehmers, wie Diebstahls oder unentschuldigtem Fernbleiben von der Arbeit. Es werden vier Kategorien von Entlassungsregulierungen berücksichtigt: Verfahrensrechtliche Anforderungen im Hinblick auf Begründungs- und Konsultationspflichten, Regulierungen zu Kündigungsfristen und

Abfindungen, Rechtsvorschriften zu ungerechtfertigten Entlassungen sowie Regelungen zu gerichtlichen Auseinandersetzungen bei Entlassungen. Detailliertere Ausführungen zu diesem Indikator sowie den anderen EPL-Indikatoren sind im Anhang F.II.1.a) zu finden.

Die EPL-Indikatorwerte zur Regulierung von unbefristeten Arbeitsverträgen sind in Abbildung 27 dargestellt. Der Indikator kann Werte von null bis sechs annehmen, wobei höhere Werte eine größere Regulierungsintensität ausdrücken.

Abbildung 27: Arbeitsmarktregulierung bei unbefristeten Verträgen (standardisierte Skala)

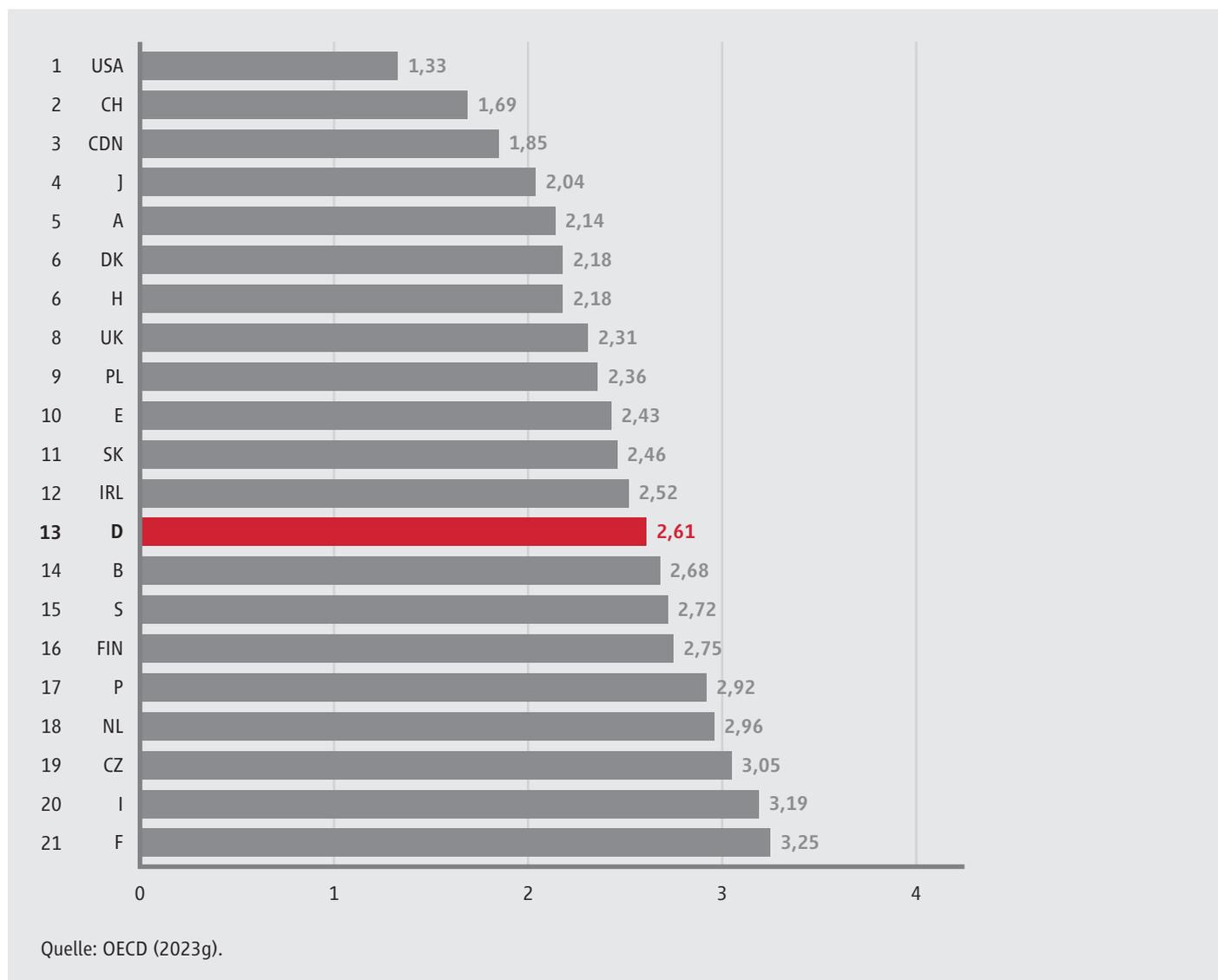


Quelle: OECD (2023f).

Mit einem Indikatorwert von 2,2 Punkten befindet sich Deutschland auf dem zehnten Rang im Mittelfeld der Länderauswahl mit einer vergleichbaren Regulierungsintensität wie Japan oder die Slowakei. Mit deutlichem Abstand am niedrigsten wird mit 1,3 Punkten die

Regulierungsintensität in den USA bewertet, gefolgt von der Schweiz, Kanada und Österreich mit jeweils unter 1,7 Punkten. Deutlich höhere Regulierungsintensitäten als Deutschland weisen mit mehr als 2,7 Punkten Italien, Belgien, die Niederlande und Portugal auf. Die höchste Regulierungsintensität ist mit mehr als drei Punkten in Tschechien vorzufinden.

Abbildung 28: Arbeitsmarktregulierung bei kollektiven Entlassungen (standardisierte Skala)

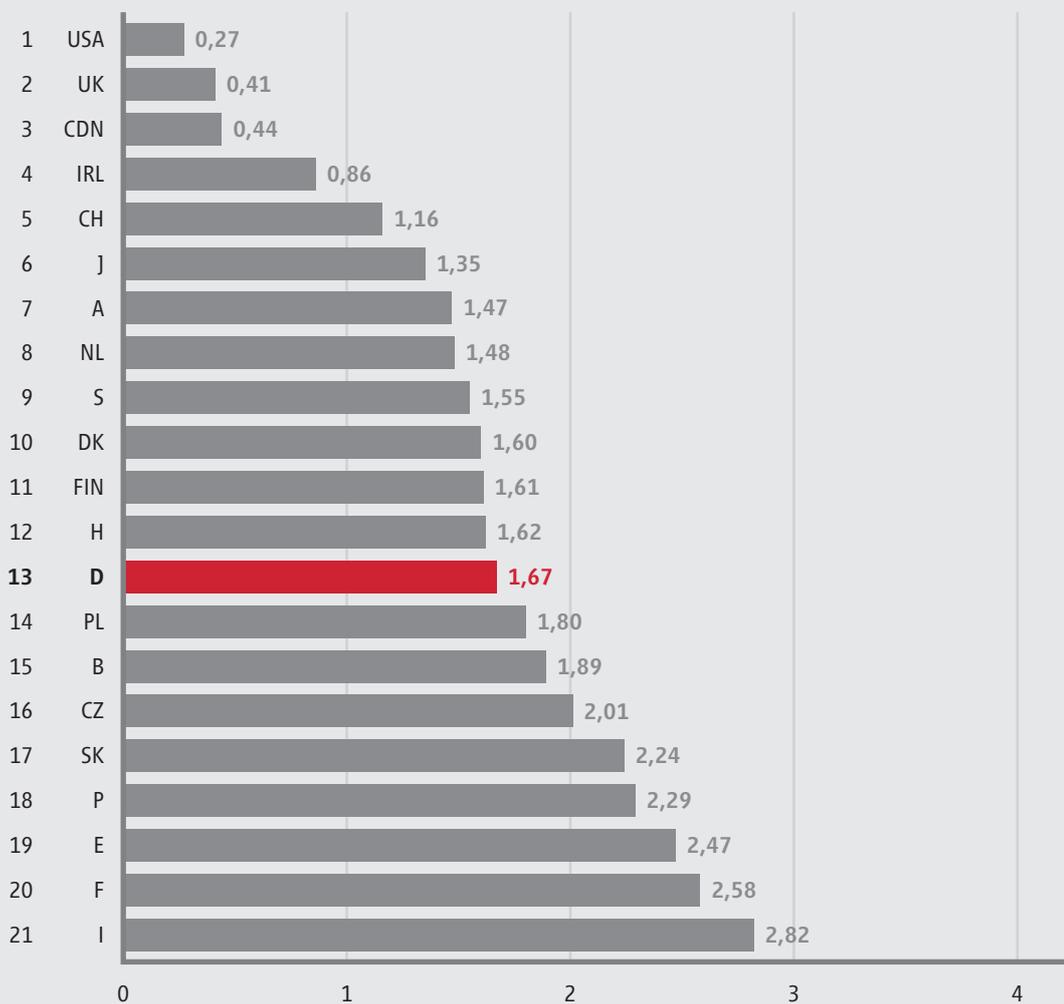


Der EPL-Indikator für kollektive Entlassungen bewertet die Regulierungen für Entlassungen von zehn, 45 und 120 Arbeitnehmern mit unbefristeten Arbeitsverträgen durch dasselbe Unternehmen innerhalb eines Monats. Die Berechnung erfolgt analog zum EPL-Indikator für unbefristete Arbeitsverträge, berücksichtigt jedoch zusätzliche Regulierungen bei kollektiven Entlassungen beispielsweise im Hinblick auf die Einbeziehung von Arbeitnehmervertretern und die Erstellung von Sozialplänen (vgl. OECD 2020c, S. 213). Der Indikator kann wiederum

Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine strengere Regulierung stehen. Die Resultate sind in Abbildung 28 dargestellt.

Mit einem Wert von 2,6 Punkten befindet sich Deutschland auch im Hinblick auf die kollektiven Entlassungen unter den Ländern mit einer mittleren Regulierungsstringenz, vergleichbar mit Irland und Belgien. Am geringsten wird die Regulierungsintensität mit weniger als zwei Punkten in den USA, der Schweiz und in Kanada bewertet. Sehr strenge Regulierungen, die mit mehr als drei Punkten bewertet werden, sind in Tschechien, Italien und Frankreich vorzufinden.

Abbildung 29: Arbeitsmarktregulierung bei befristeten Verträgen (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2023h).

Der EPL-Indikator für befristete Arbeitsverhältnisse schließlich erfasst die Bedingungen, unter denen befristete Arbeitsverhältnisse zulässig sind, sowie Beschränkungen der Verlängerungsmöglichkeiten befristeter Verträge, im Fall von Leiharbeitsverträgen außerdem Melde- und

Berichtspflichten sowie Gleichstellungsvorschriften für Leiharbeitnehmer im Hinblick auf Entlohnung und Arbeitsbedingungen (vgl. OECD 2020c, S. 176 f., 2021a, S. 2). Im Hinblick auf die Beendigung befristeter Arbeitsverträge werden die Bedingungen für eine vorzeitige Beendigung sowie etwaige Regulierungen, die die Beendigung befristeter Arbeitsverträge zum vereinbarten Termin betreffen, erfasst (vgl. OECD 2021a, S. 2). Auch der EPL-Indikator für befristete Arbeitsverhältnisse bezieht sich auf den Rechtsstand 2019 und kann Werte von null bis sechs annehmen, wobei höhere Werte eine stringenterer Regulierung ausdrücken. Die Indikatorwerte für die Länderauswahl sind in Abbildung 29 dargestellt.

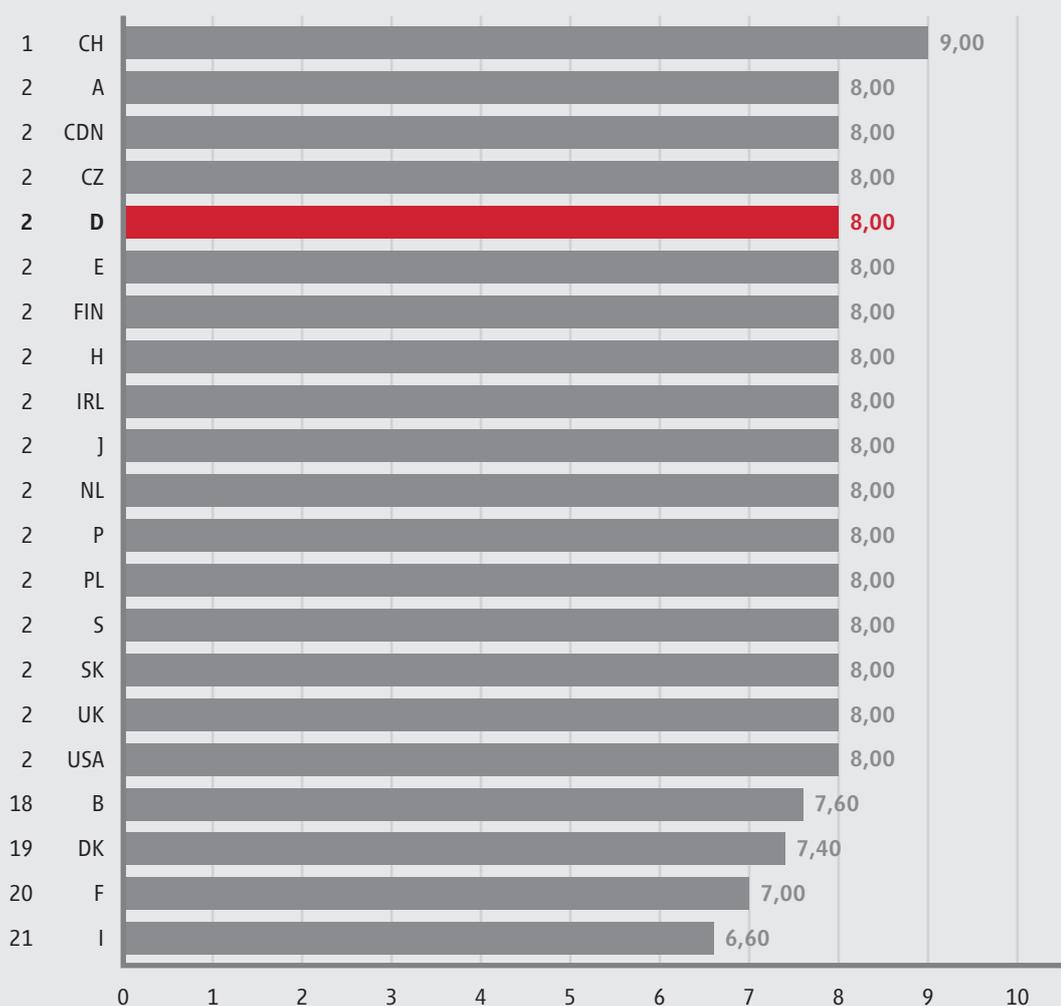
Auch im Hinblick auf die Regulierungsintensität bei befristeten Arbeitsverträgen befindet sich Deutschland im Mittelfeld der Länderauswahl, mit 1,7 Punkten. Vergleichbare Regulierungsintensitäten sind in Dänemark, Finnland und Ungarn vorzufinden. Am niedrigsten sind die Regulierungsintensitäten in den USA, dem Vereinigten Königreich und in Kanada, mit jeweils weniger als 0,5 Punkten. Deutlich höher als in Deutschland wird mit mehr als zwei Punkten die Stringenz der gesetzlichen Regelungen in Tschechien, der Slowakei und Portugal bewertet. Die höchsten Regulierungsintensitäten weisen für befristete Verträge Spanien, Frankreich und Italien auf.

2. Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen

Die Angaben zu den Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank. Die „Doing Business“-Studie wurde von 2006 bis 2020 jährlich veröffentlicht und untersuchte in der Ausgabe 2020 für 190 Volkswirtschaften zwölf Themenfelder, darunter auch die Regulierungen auf den Arbeitsmärkten (vgl. World Bank 2020a, S. 17). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wird ein Standardfall eines Beschäftigungsverhältnisses zugrunde gelegt, in dem ein vollzeitbeschäftigter Arbeitnehmer in einem Einzelhandelsunternehmen in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes beschäftigt ist (vgl. zum Folgenden World Bank 2020b). Der Arbeitnehmer wird gemäß der tarifvertraglichen Vorschriften beschäftigt, sofern der Tarifvertrag für mehr als 50 Prozent der gleichartigen Unternehmen Gültigkeit hat; andernfalls erfolgt die Beschäftigung gemäß der gesetzlichen Vorschriften. Genauere Informationen zu diesem Standardfall sind dem Anhang F.II.1.b) zu entnehmen. Die Daten werden anhand von Befragungen ortsansässiger Beamter und Anwälte erhoben und anhand der gültigen Gesetze und Vereinbarungen verifiziert. Abbildung 30 zeigt zunächst die Dauer des Standard-Arbeitstags in Stunden im Jahr 2019.

In den meisten Ländern der Länderauswahl, wie auch in Deutschland, beträgt die Dauer des Standard-Arbeitstags acht Stunden. Längere Arbeitszeiten von neun Stunden sind nur in der Schweiz vorzufinden. In Belgien, Dänemark und Frankreich dauert ein Standard-Arbeitstag weniger als acht Stunden, in Italien sogar weniger als sieben Stunden.

Abbildung 30: Dauer des Standard-Arbeitstags (Stunden)



Quelle: World Bank (2020c).

Zur Abbildung der Regulierungen bei Nachtarbeit, Feiertagsarbeit und Überstunden wurde der Mittelwert der für den Standardfall gesetzlich beziehungsweise tariflich vorgeschriebenen Zuschläge für Nachtarbeit, Feiertagsarbeit und Überstunden im Jahr 2019 ermittelt. Die Angaben über die Zuschläge für die Sachverhalte im Einzelnen sind im Anhang F.II.1.b) nachlesbar. Abbildung 31 zeigt die Resultate gemäß der Bestimmungen im Jahr 2019.

In sechs Ländern der Länderauswahl, darunter auch in Deutschland, gibt es keine gesetzlichen oder für das Standardunternehmen verbindlichen tarifvertraglichen Zuschläge für Nachtarbeit, Feiertagsarbeit und Überstunden. Zuschläge von durchschnittlich 20 Prozent oder weniger sind in Spanien, Tschechien, Belgien, Kanada, den USA, Frankreich und Italien vorzufinden. Hohe verbindliche Zuschläge von durchschnittlich mehr als 50 Prozent bestehen hingegen in der Slowakei, Finnland, Polen und vor allem in Österreich.

Abbildung 31: Zuschläge für Überstunden, Sonn- und Feiertagsarbeit (%)

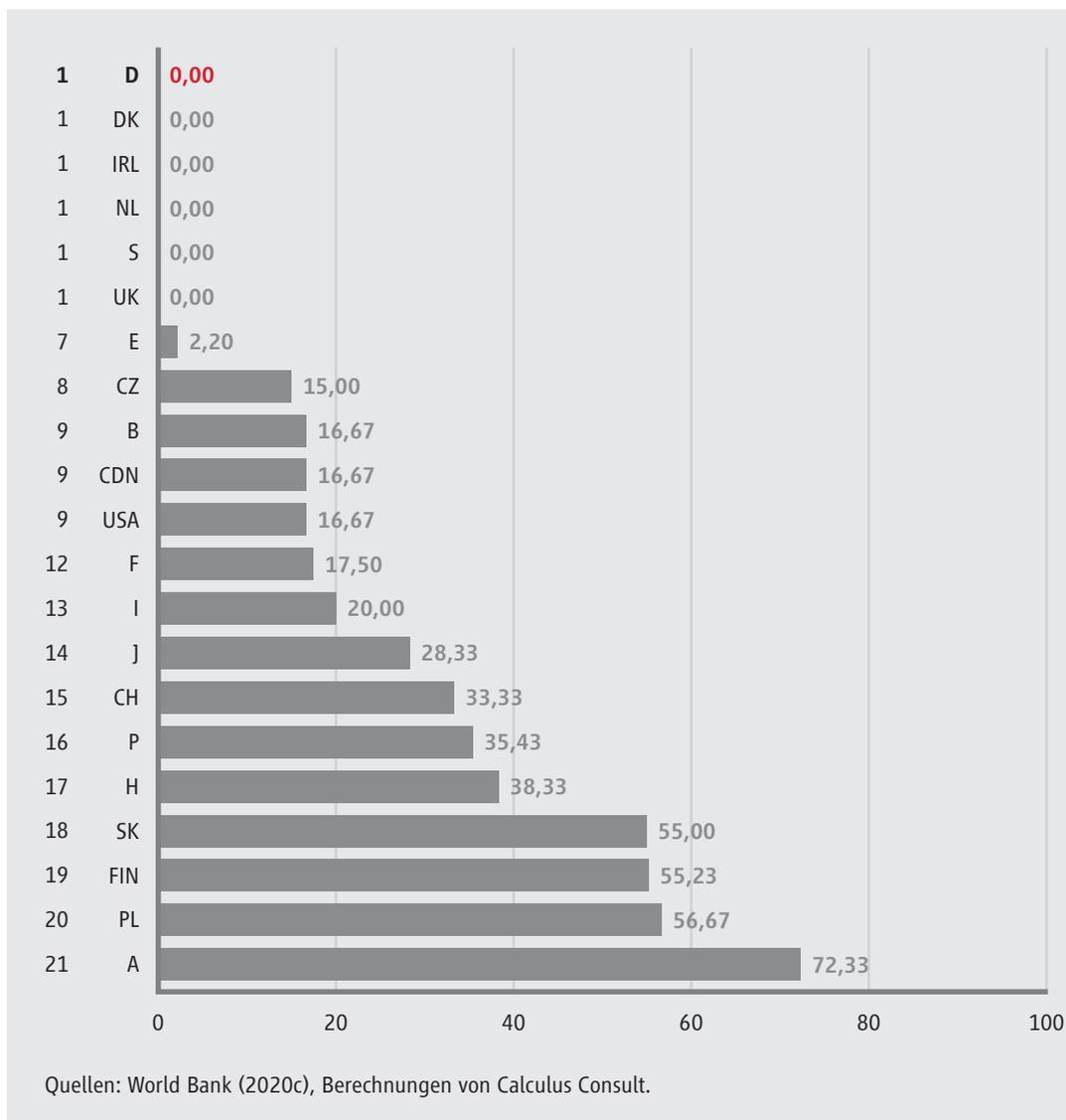
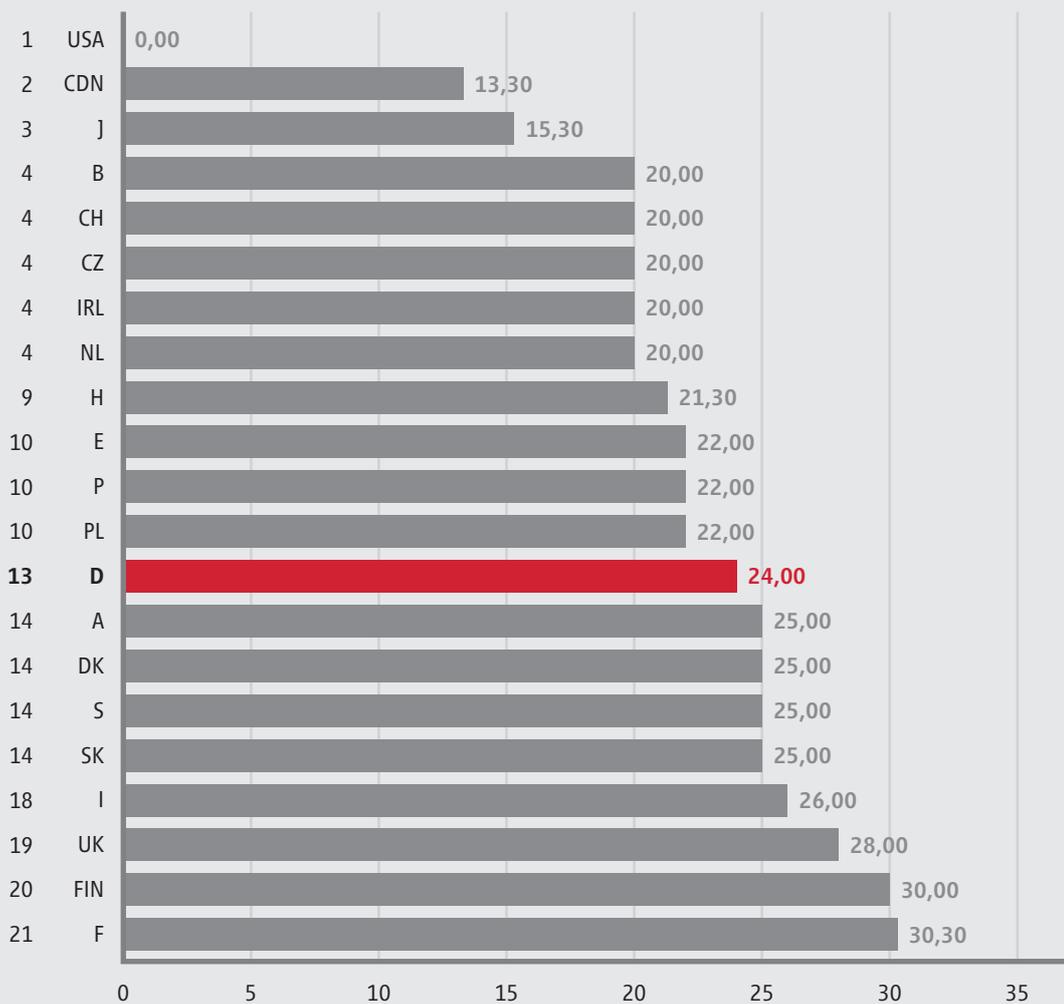


Abbildung 32 zeigt die tariflichen beziehungsweise gesetzlichen Ansprüche auf Urlaub in der Länderauswahl im Jahr 2019. Da diese je nach Betriebszugehörigkeit variieren können, ist der Durchschnitt der Urlaubsansprüche von Arbeitnehmern mit einem, fünf und zehn Jahren Betriebszugehörigkeit ausgewiesen. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2019 und meinen originäre Urlaubstage, nicht jedoch Tage, die als gesetzliche Feiertage arbeitsfrei sind.

Lediglich in den USA existiert kein verbindlich vorgeschriebener Mindesturlaub. Sehr niedrige Urlaubsansprüche von 13,3 beziehungsweise 15,3 Tagen sind in Kanada und Japan vorzufinden. Deutschland befindet sich mit 24 Tagen im Mittelfeld der Länderauswahl. Urlaubsansprüche von über 25 Tagen sind in Italien und im Vereinigten Königreich festgelegt, 30 Tage Urlaub oder mehr stehen Arbeitnehmern in Finnland und Frankreich zu.

Abbildung 32: Ansprüche auf bezahlten Jahresurlaub (Arbeitstage)



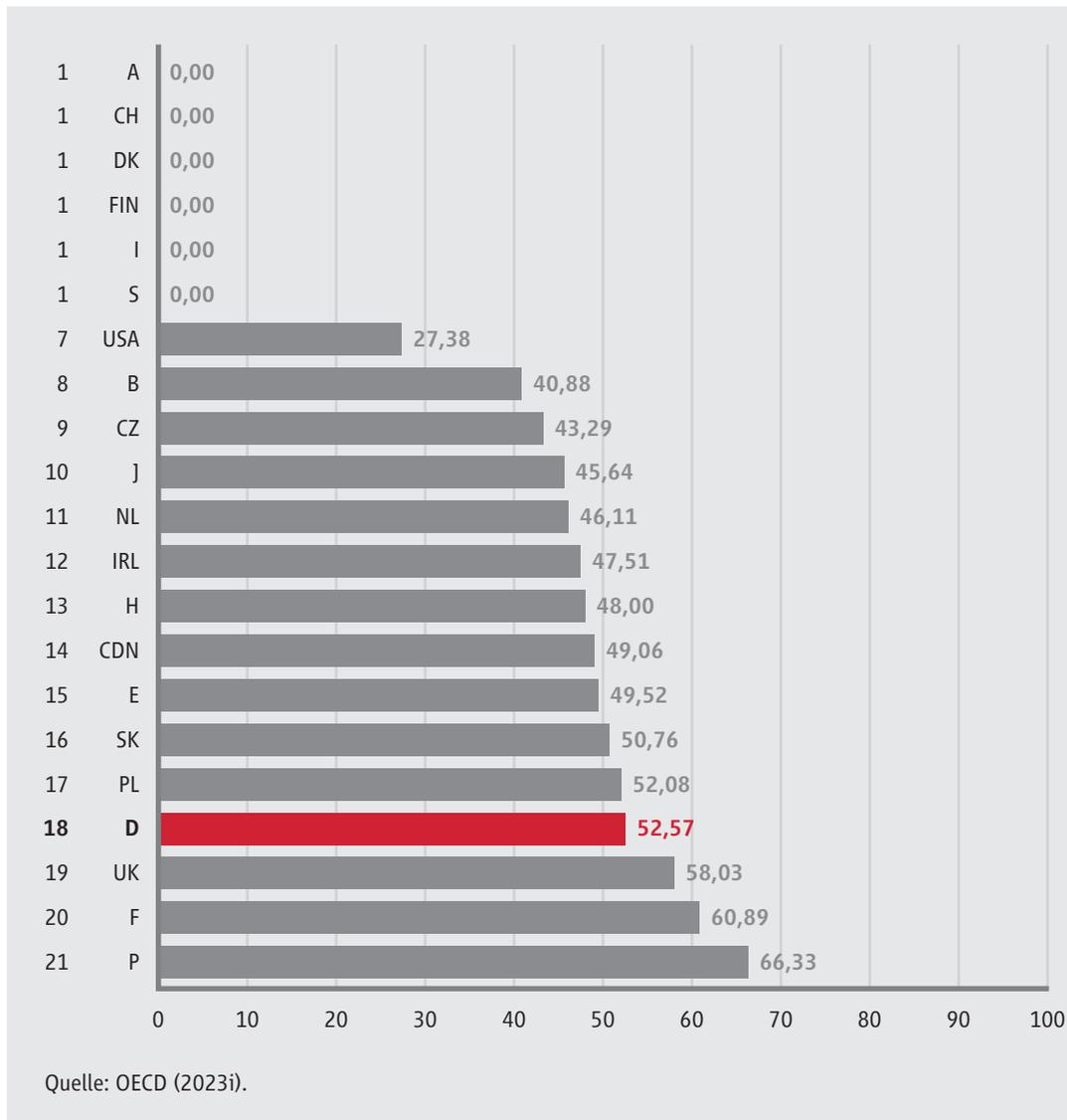
Quelle: World Bank (2020c).

3. Mindestlöhne

Die Angaben zu den gesetzlichen Mindestlöhnen stammen aus der jährlichen Arbeitskräfteerhebung der OECD (OECD 2023i). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wird die Höhe des gesetzlichen Mindestlohns in Relation zum Median des Bruttoverdienstes von Vollzeitbeschäftigten ausgewiesen. Gegenüber dem arithmetischen Mittelwert ist der Median aufgrund seiner geringeren Ausreißerempfindlichkeit die geeignetere Bezugsgröße.

Abbildung 33 zeigt die Resultate für die Länderauswahl des Länderindex. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2022. In Ländern, in denen Werte von null ausgewiesen sind, existieren keine gesetzlichen Mindestlöhne.

Abbildung 33: Mindestlöhne in Relation zum Medianverdienst (%)



In sechs Ländern der Länderauswahl existieren keine gesetzlichen Mindestlöhne. Die Spannweite der gesetzlichen Mindestlöhne in den restlichen Ländern variiert beträchtlich und reicht von 27,3 Prozent des Medianverdiensts in den USA bis zu mehr als dem doppelten Wert von 66,3 Prozent in Portugal. In Deutschland liegt das Lohnverhältnis mit 52,6 Prozent am oberen Rand des Mittelfelds. Obwohl Deutschland zu den zeitlichen Nachzüglern gehört und der allgemeine gesetzliche Mindestlohn erst seit 2015 existiert, hat sich das Land somit rasch bei den Ländern mit einer bedeutsamen Höhe dieser Lohnuntergrenze eingereiht. Neben Portugal ist nur noch im Vereinigten Königreich und in Frankreich ein höheres Mindestlohnverhältnis als in Deutschland vorzufinden.

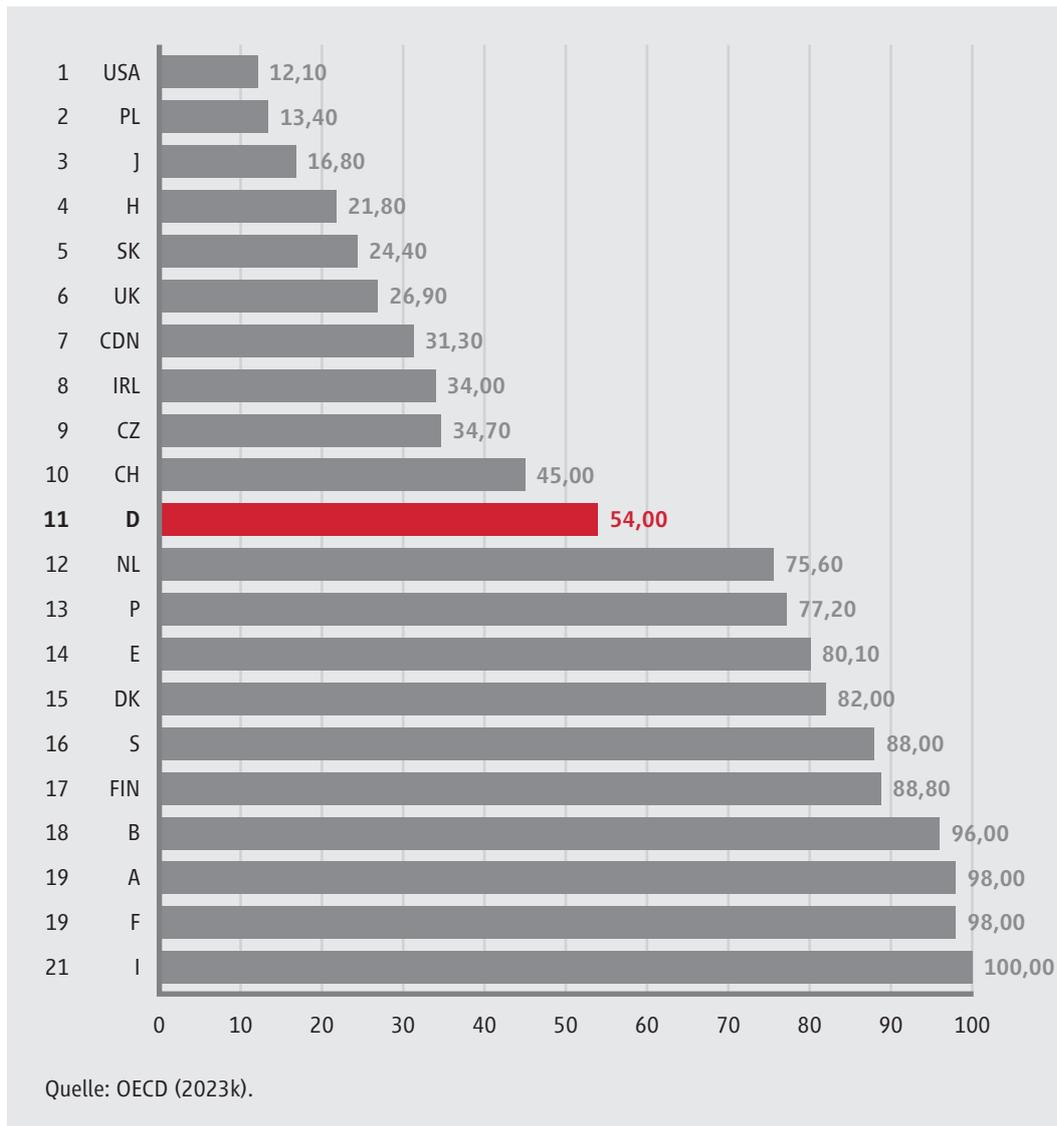
4. Bedeutung kollektiver Tarifverträge

Die Angaben zur Bedeutung kollektiver Tarifverträge stammen aus der OECD-Datenbank zu institutionellen Merkmalen der Gewerkschaften, Lohnfindung, staatlichen Interventionen und Sozialpakten (OECD/AIAS ICTWSS Database, OECD 2023k). Unter kollektiven Tarifverträgen werden sowohl Flächentarifverträge auf nationaler oder Länderebene als auch Branchen-, Firmen- und Werkstarifverträge verstanden (vgl. zum Folgenden OECD 2023j, S. 4 f.). Berücksichtigt werden Beschäftigungsverhältnisse, die in der Bezugsperiode gültigen Tarifverträgen unterliegen. Entscheidend ist die formale Anwendung des Tarifvertrags, das heißt, es werden auch Beschäftigungsverhältnisse in nicht tarifpartnerschaftlich organisierten Unternehmen gezählt, die keinen Tarifvertrag unterzeichnet haben, deren Beschäftigte aufgrund administrativer Erweiterung aber dennoch einem Tarifvertrag unterliegen. Beschäftigte in nicht organisierten Unternehmen, die sich lediglich informell an einem Tarifvertrag orientieren, sind demgegenüber nicht eingeschlossen. Ebenfalls nicht eingeschlossen sind nationale Vereinbarungen über Mindestlöhne (vgl. OECD 2023j, S. 5). Als Bezugsgröße dient die Gesamtzahl der Arbeitnehmer, die zu kollektiven Tarifverhandlungen berechtigt sind (vgl. ebd.). Weitere Erläuterungen zur zugrundeliegenden Definition der kollektiven Tarifverträge sind im Anhang F.II.1.d) zu finden.

Der Anteil der Beschäftigten mit kollektiven Tarifverträgen in der Länderauswahl ist in Abbildung 34 dargestellt. Die Angaben beziehen sich auf das letzte jeweils verfügbare Berichtsjahr, in der Regel die Jahre 2018 und 2019.

Der Anteil der Beschäftigungsverhältnisse unter kollektiven Tarifverträgen befindet sich in Deutschland mit 54 Prozent auf einem mittleren Niveau. Die geringsten Anteile an kollektiven Tarifverträgen sind mit weniger als 20 Prozent in den USA, Polen und Japan vorzufinden. Weniger als 30 Prozent machen die kollektiven Tarifverträge in Ungarn, der Slowakei und im Vereinigten Königreich aus. Sehr hohe Anteile kollektiver Tarifverträge von über 95 Prozent bestehen in Belgien, Österreich, Frankreich und Italien.

Abbildung 34: Anteil der Beschäftigungsverhältnisse unter kollektiven Tarifverträgen (%)



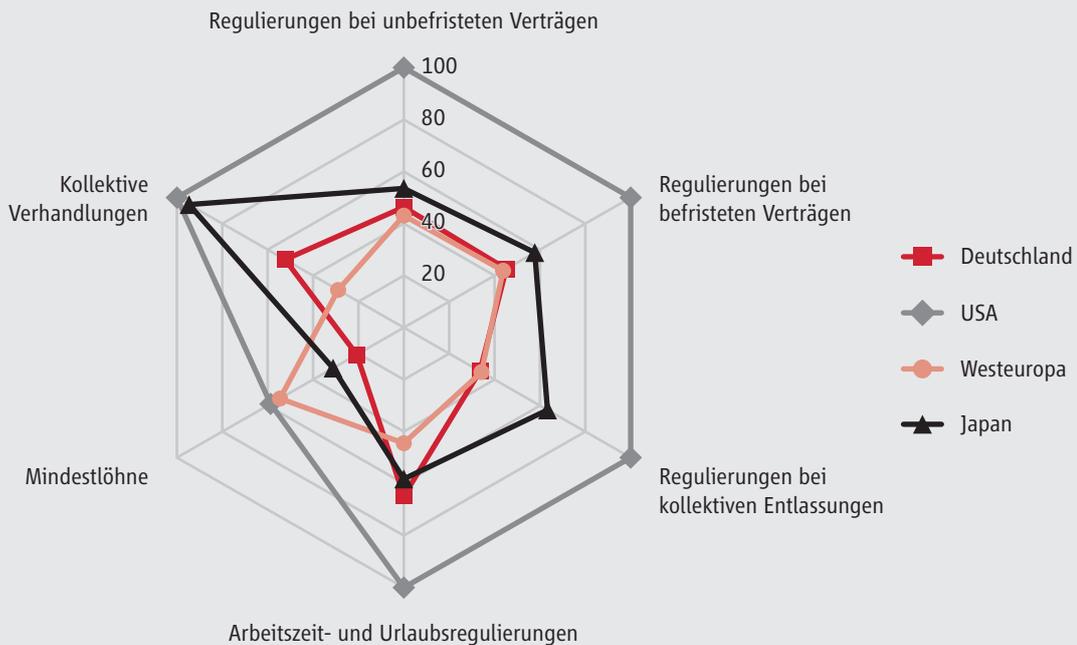
5. Arbeitsmarktregulierungen – Deutschland im Standortvergleich

Das Spinnennetzdiagramm in Abbildung 35 stellt wiederum Deutschland dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder, den USA und Japan gegenüber. Die Einzelindikatoren wurden so transformiert, dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Für die Dimension Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen wurde der Mittelwert der in Abschnitt C.II.2 ausgewiesenen Indikatoren nach Transformation errechnet. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Sechsecks ist, desto weniger reguliert ist das jeweilige Land.

Wie die Abbildung zeigt, weist Deutschland vor allem im Hinblick auf die Mindestlöhne im internationalen Vergleich relativ stringente Regulierungen auf. Verglichen mit den USA und Japan gilt dies auch für den Anteil von kollektiven Tarifverhandlungen und die Regulierungen

bei kollektiven Entlassungen. Im westeuropäischen Vergleich hingegen ist der Anteil kollektiver Verhandlungen in Deutschland deutlich unterdurchschnittlich, die Regulierungen im Hinblick auf Einstellungen und Entlassungen bewegen sich auf durchschnittlichem Niveau. Gegenüber den am Arbeitsmarkt äußerst liberalen USA weist Deutschland in allen Bereichen eine deutlich höhere Regulierungsintensität auf.

Abbildung 35: Arbeitsmarktregulierung – Deutschland im internationalen Vergleich



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

In Abbildung 36 sind wiederum die Länderprofile differenziert anhand der Stärken-Schwächen-Matrix veranschaulicht. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr wenig reguliert) bis dunkelrot (sehr hoch reguliert) beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

Abbildung 36: Arbeitsmarktregulierung – Stärken-Schwächen-Matrix

Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt	Gesamtindex	Regulierungen bei unbefristeten Verträgen	Regulierungen bei befristeten Verträgen	Regulierungen bei kollektiven Entlassungen	Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen	Mindestlöhne	Kollektive Verhandlungen
USA	93,12	100,00	100,00	100,00	100,00	58,72	100,00
Schweiz	77,23	84,13	64,96	81,45	70,29	100,00	62,57
Kanada	70,92	82,17	93,34	73,35	72,47	26,03	78,16
Ver. Königreich	61,72	74,47	94,43	49,25	56,50	12,50	83,16
Japan	59,78	53,55	57,72	63,35	58,22	31,18	94,65
Irland	58,65	60,51	77,00	37,91	73,06	28,36	75,09
Dänemark	56,62	68,52	47,70	56,00	47,03	100,00	20,48
Ungarn	54,81	72,34	47,08	55,72	37,13	27,63	88,96
Österreich	48,64	78,93	52,87	57,73	0,00	100,00	2,28
Schweden	47,62	31,59	49,93	27,85	62,71	100,00	13,65
Deutschland	43,82	46,35	45,16	33,54	64,78	20,74	52,33
Polen	43,73	36,25	39,84	46,46	19,79	21,48	98,52
Slowakei	38,55	43,11	22,58	41,12	15,03	23,46	86,01
Finnland	38,09	37,62	47,55	26,17	4,48	100,00	12,74
Tschechien	35,28	0,00	31,87	10,74	60,05	34,72	74,29
Niederlande	34,83	9,75	52,63	15,30	73,06	30,48	27,76
Spanien	34,32	34,16	13,89	42,89	67,01	25,33	22,64
Belgien	29,11	17,10	36,43	30,07	48,16	38,36	4,55
Italien	21,21	17,11	0,00	3,45	6,72	100,00	0,00
Portugal	18,65	9,52	20,76	17,47	38,20	0,00	25,94
Frankreich	10,60	33,31	9,37	0,00	10,44	8,20	2,28

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

III. Regulierungen im Außenhandel

Angesichts der in letzter Zeit zu beobachtenden Abkehr von der lange andauernden Globalisierungstendenz und wieder zunehmenden protektionistischen Bestrebungen rückt für international agierende Unternehmen die Problematik von Barrieren im internationalen Handel wieder verstärkt in den Fokus. In der regelmäßig durchgeführten weltweiten Unternehmensbefragung durch die Weltbank stuften im Jahr 2021 4,2 Prozent der deutschen Unternehmen Regulierungen im internationalen Handel als wichtige Einschränkung ein (vgl. World Bank 2023c). Von

2,3 Prozent der befragten Unternehmen wurden Handelsregulierungen als größtes Hindernis ihrer Geschäftstätigkeit genannt (vgl. World Bank 2023b).

Barrieren für den internationalen Handel treten in vielfältiger Form in Erscheinung. Insbesondere wird zwischen direkten Regulierungen wie tarifären Hemmnissen und Beschränkungen für ausländische Direktinvestitionen (FDI) einerseits und indirekten, nicht-tarifären Hemmnissen andererseits unterschieden. Tarifäre Handelshemmnisse sind in erster Linie Zölle. Beschränkungen für ausländische Direktinvestitionen können in Form von direkten Beteiligungs- oder Auswahl- und Zulassungsbeschränkungen als auch beispielsweise durch Einschränkungen der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer in Schlüsselpositionen oder der Eigentümerschaft an Grund und Boden auftreten. Nichttarifäre und administrative Handelshemmnisse hingegen sind neben quantitativen Beschränkungen wie Importkontingenten, sogenannten „freiwilligen Exportbeschränkungen“ und Local Content-Klauseln auch Maßnahmen, die nicht explizit auf den Außenhandel gerichtet sind, die aber dennoch den Marktzutritt ausländischer Anbieter erschweren. Hierzu zählen beispielsweise technische, gesundheitliche, soziale und ökologische Standards, Lizenzierungs-, Kontroll- und Kennzeichnungsvorschriften, Ausschreibungs- und Vergabemodalitäten sowie Präferenzen und Subventionen insbesondere bei der Vergabe öffentlicher Aufträge.

Für international agierende Unternehmen bedeutsam sind bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften nicht nur die Barrieren, die aus den gesetzlichen Vorgaben resultieren, sondern vor allem auch die Umsetzung dieser Vorschriften durch örtliche Behörden und beteiligte Dienstleister. Fragen der möglichst weitgehenden Bündelung von Informationen und Zuständigkeiten an einer zentralen Anlaufstelle sowie insbesondere die Möglichkeit, Verfahrensschritte über Online-Portale zu erledigen, sind für den Aufwand und die Geschwindigkeit bei der administrativen Abwicklung von entscheidender Bedeutung (vgl. World Bank 2020d). Auch durch krisenhafte Entwicklungen verursachte Sondersachverhalte wie Exportsanktionen können erhebliche Verzögerungen bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften verursachen (vgl. Wirtschaftswoche 2024). Informationen über die Situation, die Unternehmen diesbezüglich in den einzelnen Ländern vorfinden, können in Form von Fallstudien erhoben werden.

1. Zölle

Als Indikator für die Handelsbeschränkungen durch Zölle wird die mittlere Zollrate gemäß der „Economic Freedom of the World“-Studie des kanadischen Fraser-Instituts verwendet (Gwartney et al. 2023a, 2023b). Die seit 2005 jährlich publizierte Studie zielt auf die Messung ökonomischer Freiheit in fünf verschiedenen Wirtschaftsbereichen ab und ist eines der einflussreichsten Indikatorensysteme weltweit. In der aktuellen Ausgabe 2023 werden 45 Indikatoren für 163 Länder untersucht (vgl. Gwartney et al. 2023a, S. vi). Die mittlere Zollrate weist den ungewichteten Mittelwert der Zollsätze in Prozent gemäß der Definition der

Welthandelsorganisation aus (vgl. Gwartney et al. 2023a, S. 255). Die Angaben beziehen sich auf das Berichtsjahr 2021. Die Werte dieses Indikators für die Länderauswahl des Länderindex sind in Abbildung 37 dargestellt.

Abbildung 37: Mittlere Zollrate (%)

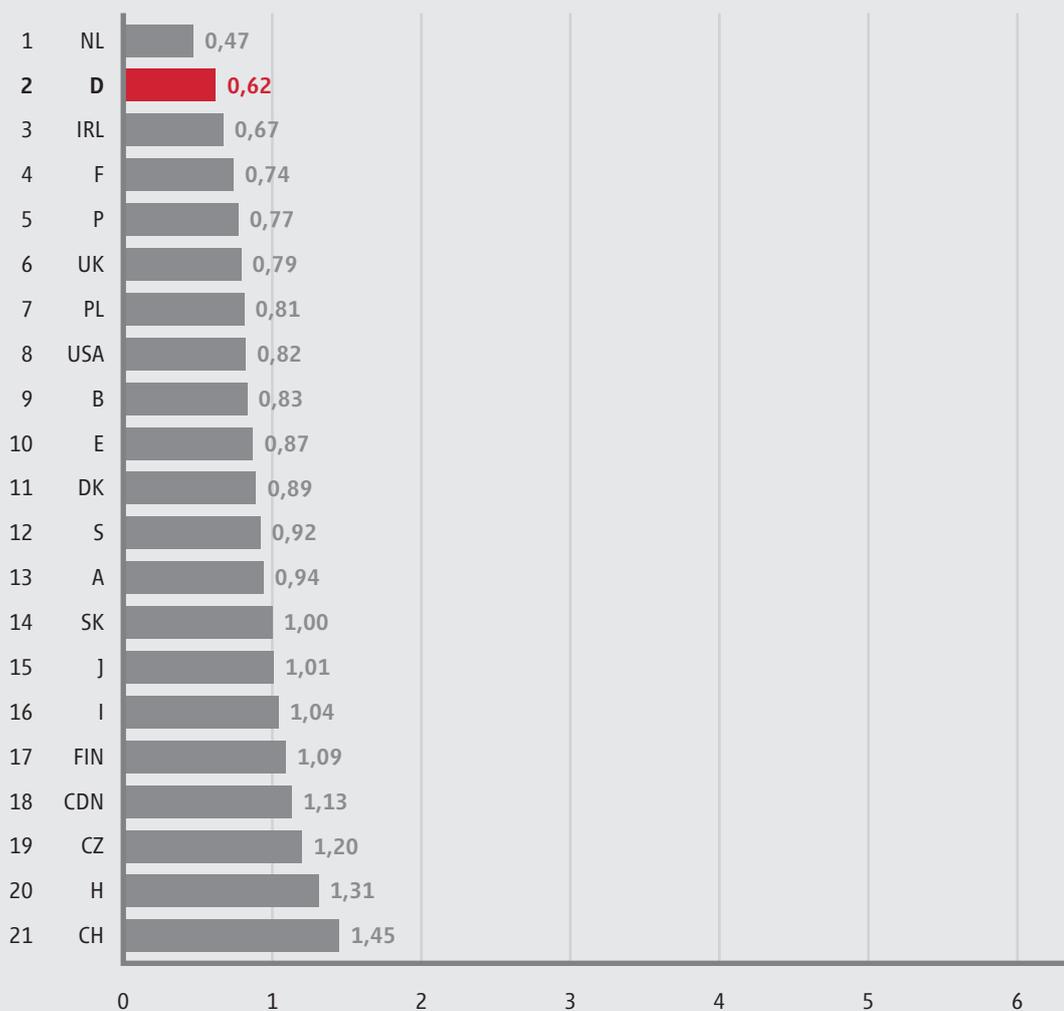


Wie die Abbildung zeigt, ist in den USA im Hinblick auf die mittlere Zollrate der niedrigste Regulierungsgrad vorzufinden, gefolgt vom Vereinigten Königreich, Kanada und Japan. Die Mitgliedsländer der Europäischen Union weisen naturgemäß aufgrund des einheitlichen Außenzollregimes alle denselben Indikatorwert auf, während der Wert für die Schweiz geringfügig höher ausfällt.

2. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Die Angaben zur Beurteilung der nicht-tarifären Handelshemmnisse stammen aus den Indicators of Product Market Regulation (kurz PMR Indicators) der OECD (OECD 2020e). Die PMR Indicators sind ein Datensatz zur Messung des Grads öffentlicher Beteiligungen, der Regierungsinterventionen auf Produktmärkten und in Unternehmensgeschäften sowie administrativer Hürden und Handelsbarrieren. Sie werden von der OECD seit 1999 in fünfjährlichem Abstand veröffentlicht. In der aktuellen Ausgabe, die 2020 veröffentlicht wurde, werden 27 Indikatoren für 49 Länder untersucht. Ermittelt werden die Ergebnisse anhand von Befragungen der nationalen Behörden in den fraglichen Bereichen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 11). Die PMR-Indicators bewerten die De Jure-Situation, wie sie sich aufgrund der gesetzlichen Regelungen darstellt, nicht jedoch die De Facto-Situation, die sich aus der Umsetzung dieser Vorschriften in der Praxis ergibt und der sich Unternehmen gegenübersehen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 11).

Abbildung 38: Handelsbarrieren (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2020e).

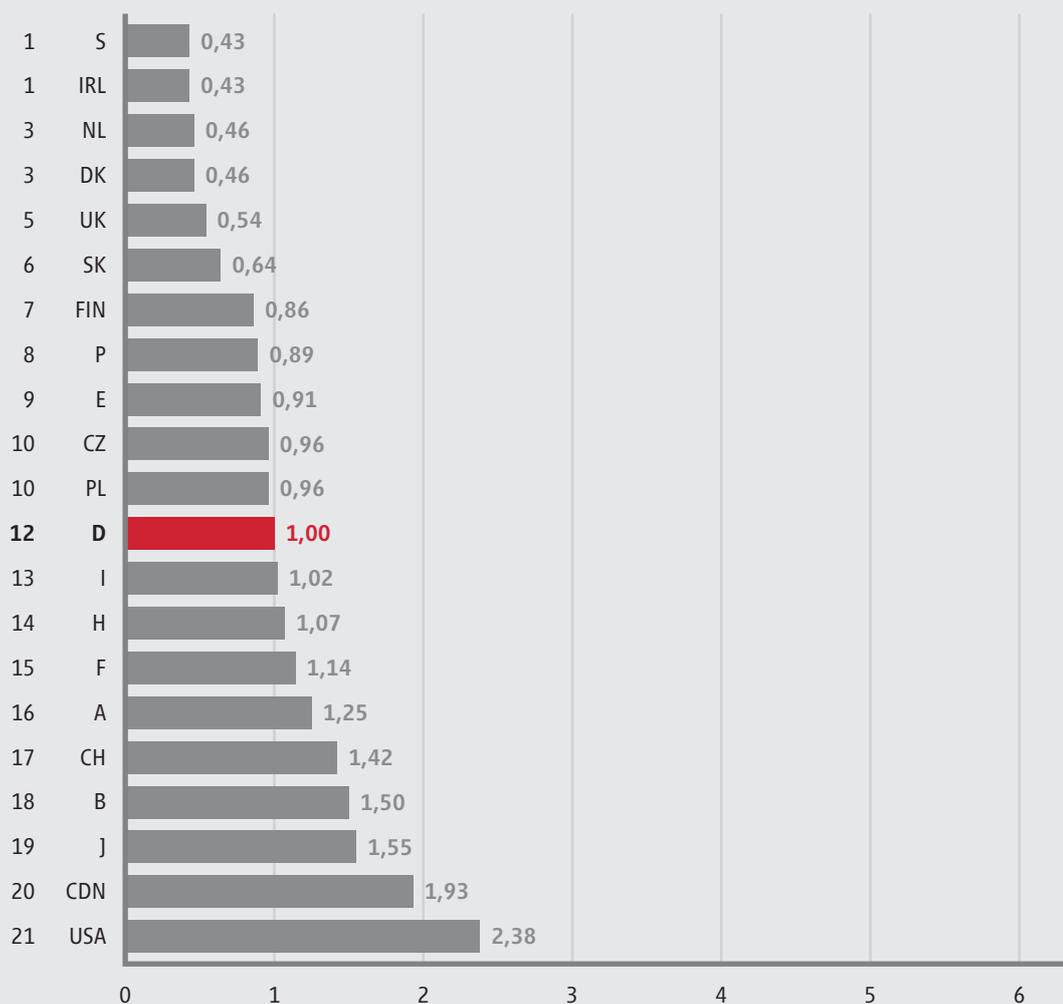
Zur Quantifizierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse sind vor allem zwei Indikatoren aus dem PMR-Indikatorensetz relevant. Der PMR-Teilindikator „Barriers to Trade Facilitation“ (Handelsbarrieren) dient zur Messung der Regulierungskomplexität und Transparenz bei der Abwicklung internationaler Handelsgeschäfte (vgl. Vitale et al. 2020, S. 30). Der zugehörige Fragenkatalog beinhaltet Fragen zur Zugänglichkeit behördlicher Vorschriften, zur Effizienz der Zollabwicklung und zur Verwendung internationaler Standards beziehungsweise wechselseitiger Anerkennung ausländischer Standards (vgl. OECD 2020d). Für nähere Erläuterungen zu diesem Indikator wird auf den Anhang F.II.2.b) verwiesen. Die Resultate für die Länderauswahl des Länderindex sind in Abbildung 38 dargestellt. Der Indikator kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine größere Regulierungsintensität stehen.

Wie die Abbildung zeigt, befindet sich Deutschland im Hinblick auf die Handelsbarrieren mit einem Indikatorwert von 0,6 Punkten in einer sehr guten Position: Nur in den Niederlanden wird die Regulierungsintensität noch günstiger beurteilt. Ebenfalls sehr gute Bewertungen von weniger als 0,8 Punkten erzielen Irland, Frankreich, Portugal und das Vereinigte Königreich. Die ungünstigsten Resultate haben mit 1,2 Punkten oder mehr Tschechien, Ungarn und die Schweiz zu verzeichnen.

Der zweite für den Bereich der nicht-tarifären Handelshemmnisse bedeutsame PMR-Indikator ist der Teilindikator „Differential Treatment of Foreign Suppliers“ (Diskriminierung von Anbietern aus dem Ausland). Er misst den Grad der unterschiedlichen Behandlung ausländischer Anbieter bei der Vergabe öffentlicher Aufträge und in Beschwerdeverfahren im Hinblick auf Beschränkungen im Transportbereich und bei der Zulassung und Anerkennung von Qualifikationen ausländischer Fachleute (vgl. Vitale 2020, S. 30, OECD 2020d). Nähere Erläuterungen zur Methodik dieses Indikators sind im Anhang F.II.2.b) zu finden. Die Werte für die Länderauswahl sind in Abbildung 39 dargestellt. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte eine stärkere Regulierungsintensität ausdrücken.

Die geringsten Diskriminierungsprobleme gegenüber Anbietern aus dem Ausland sind in Schweden und Irland vorzufinden, gefolgt von den Niederlanden und Dänemark. Alle diese Länder erzielen Indikatorwerte von weniger als 0,5 Punkten. Deutschland liegt mit einem Punkt im oberen Mittelfeld, auf vergleichbarem Niveau wie Italien. Hohe Diskriminierungswerte von 1,5 Punkten oder mehr weisen Belgien, Japan sowie Kanada auf. Mit Abstand am stärksten ausgeprägt ist die Diskriminierung ausländischer Anbieter in den USA.

Abbildung 39: Diskriminierung von Anbietern aus dem Ausland (standardisierte Skala)

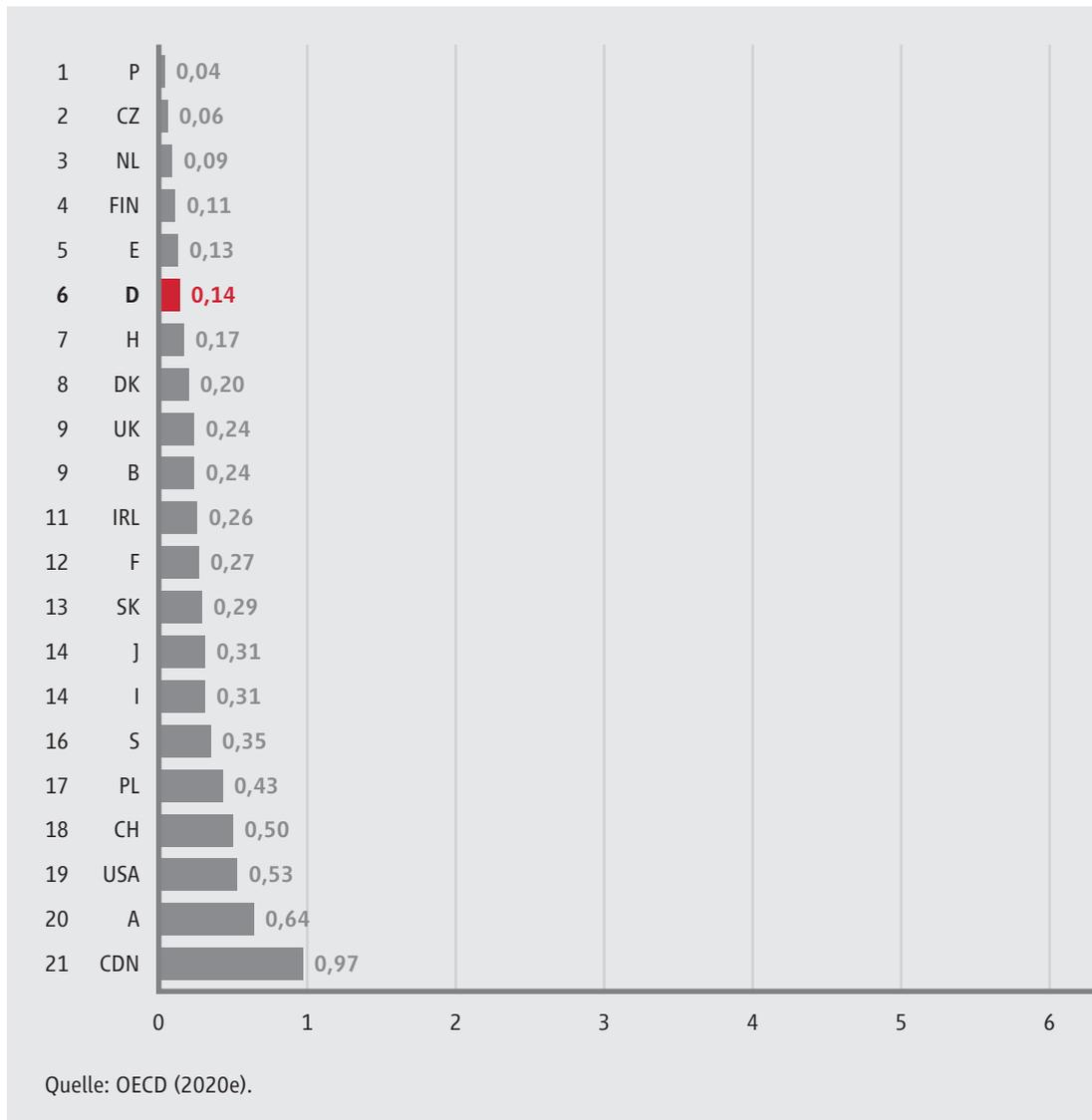


Quelle: OECD (2020e).

3. Barrieren für Direktinvestitionen

Die Bewertung der Barrieren für Direktinvestitionen basiert auf dem PMR-Teilindikator „Barriers to Foreign Direct Investments (FDI)“ der OECD (vgl. zu den PMR-Indicators der OECD die Ausführungen unter C.III.2.) Gemessen werden Restriktionen in den Bestimmungen für ausländische Direktinvestitionen in 22 Sektoren (vgl. OECD 2018). Diese Restriktionen können Beschränkungen ausländischer Beteiligungen, Auswahl- und Zulassungsbeschränkungen, Beschränkungen der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer in Schlüsselpositionen oder der Filialeröffnung, Kapitalrückführung und Eigentümerschaft an Grund und Boden sein (vgl. Vitale 2020, S. 30). Auch dieser Indikator bildet die De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Vorschriften ergibt. Nähere Erläuterungen zur Methodik dieses Indikators sind im Anhang F.II.2.c) zu finden. Die Ergebnisse für die Länderauswahl sind in Abbildung 40 dargestellt. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und sechs annehmen. Hierbei stehen höhere Werte für eine größere Regulierungsintensität.

Abbildung 40: Barrieren für Direktinvestitionen (standardisierte Skala)



Wie die Abbildung zeigt, liegt die Regulierungsintensität in allen Ländern der Länderauswahl im unteren Wertebereich. Die geringsten Barrieren sind in Portugal, Tschechien und den Niederlanden vorzufinden, mit Indikatorwerten von weniger als 0,1 Punkten. Deutschland befindet sich mit 0,14 Punkten auf dem sechsten Rang. Die höchsten Regulierungsintensitäten mit 0,5 Punkten oder mehr sind in der Schweiz, den USA, Österreich und vor allem mit knapp einem Punkt in Kanada vorzufinden.

4. Zeit- und Kostenaufwand für die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften

Die Angaben zum für Unternehmen tatsächlich anfallenden regulierungsbedingten Zeit- und Kostenaufwand bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank (vgl. zu dieser Studie die Ausführungen unter C.II.2.). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wird ein Standardfall eines

Export- beziehungsweise Importgeschäfts zugrunde gelegt, bei dem ein Unternehmen eine Containerladung eines herkömmlichen wichtigen Export- beziehungsweise Importguts der Volkswirtschaft zum wichtigsten Handelspartnerland exportiert beziehungsweise von diesem importiert (vgl. World Bank 2020e). Die Definition des Standardfalls bedingt es, dass je nachdem, welches der wichtigste Handelspartner ist, im Standardfall entweder über den Landweg oder über Wasserwege verfrachtet wird, was die Ergebnisse deutlich beeinflussen kann. Erfasst werden der Zeit- und Kostenaufwand für die Zollabfertigung sowie die Bearbeitung von Außenhandelsdokumenten. Die Daten werden anhand von Befragungen ortsansässiger Spediteure, Zollmakler, Hafenbehörden und handelstreibender Unternehmen erhoben (vgl. World Bank 2020e). Anders als die PMR-Indicators der OECD bildet die Untersuchung der „Doing Business“-Studie somit nicht nur die De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Regelungen ergibt, sondern vor allem die De Facto-Situation, wie sie sich in der Praxis für Unternehmen darstellt. Für nähere Erläuterungen des Standardfalls sowie eine Aufschlüsselung der Einzelkennziffern wird auf den Anhang F.II.2.d) verwiesen.

Der Zeitaufwand für die Abwicklung eines Standard-Exportgeschäfts ist in Abbildung 41 dargestellt. Die ausgewiesenen Zeiten setzen sich zusammen aus dem Zeitaufwand für die Bearbeitung von Ausfuhrdokumenten und dem Zeitaufwand für die Zollabfertigung. Zu beachten ist, dass die Angaben im Jahr 2019 erhoben wurden und somit die Folgen des EU-Austritts für das Vereinigte Königreich hier noch nicht zum Tragen gekommen sind.

Im Hinblick auf den Zeitaufwand bei Exporten befindet sich Deutschland im Ländervergleich in keiner guten Position: Lediglich für Finnland wurde ein noch höherer Zeitaufwand für die Abwicklung von Exportgeschäften ermittelt. Es handelt sich im Fall Deutschlands nahezu ausschließlich um Zeitaufwand für die Zollabfertigung, die im Standardfall an einem Seehafen stattfindet, während sich der Aufwand für die Bearbeitung der Ausfuhrdokumente noch im Mittelfeld bewegt. Mit hohem Zeitaufwand verbunden sind Exportgeschäfte auch in Irland, im Vereinigten Königreich und in Japan. Die verbleibenden Länder der Länderauswahl weisen allesamt sehr niedrige Werte auf.

Am aktuellen Rand deuten Berichte deutscher Unternehmen darauf hin, dass der Zeit- und Kostenaufwand für die Bürokratie bei bestimmten Exportgeschäften weiter angestiegen ist. Dies betrifft insbesondere Rüstungs- und Dual-Use-Produkte, bei denen sich die Verfahrensdauern beim Bundesamt für Wirtschafts- und Ausfuhrkontrolle (BAFA) im Hinblick auf die Durchsetzung der Russland-Sanktionen stark erhöht haben (vgl. Wirtschaftswoche 2024). Seit 2021 haben sich aufgrund der Überlastung des BAFA die Genehmigungszeiten für Rüstungs- und Dual Use-Güter mehr als verdoppelt, so dass Unternehmen inzwischen monatelang auf Exportgenehmigungen warten müssen (vgl. ebd.). Betroffen sind insbesondere auch Exporte nach China im Zusammenhang mit der Produktion von Halbleitern (vgl. Wirtschaftswoche

2023). Infolge verstärkter Zollkontrollen kommt es zudem zu teilweise wochenlangen Verzögerungen bei der Zollabfertigung jeglicher, auch nicht militärisch nutzbarer Güter (vgl. Wirtschaftswoche 2024).

Abbildung 41: Zeitaufwand für die Abwicklung eines Standard-Exportgeschäfts (Stunden)

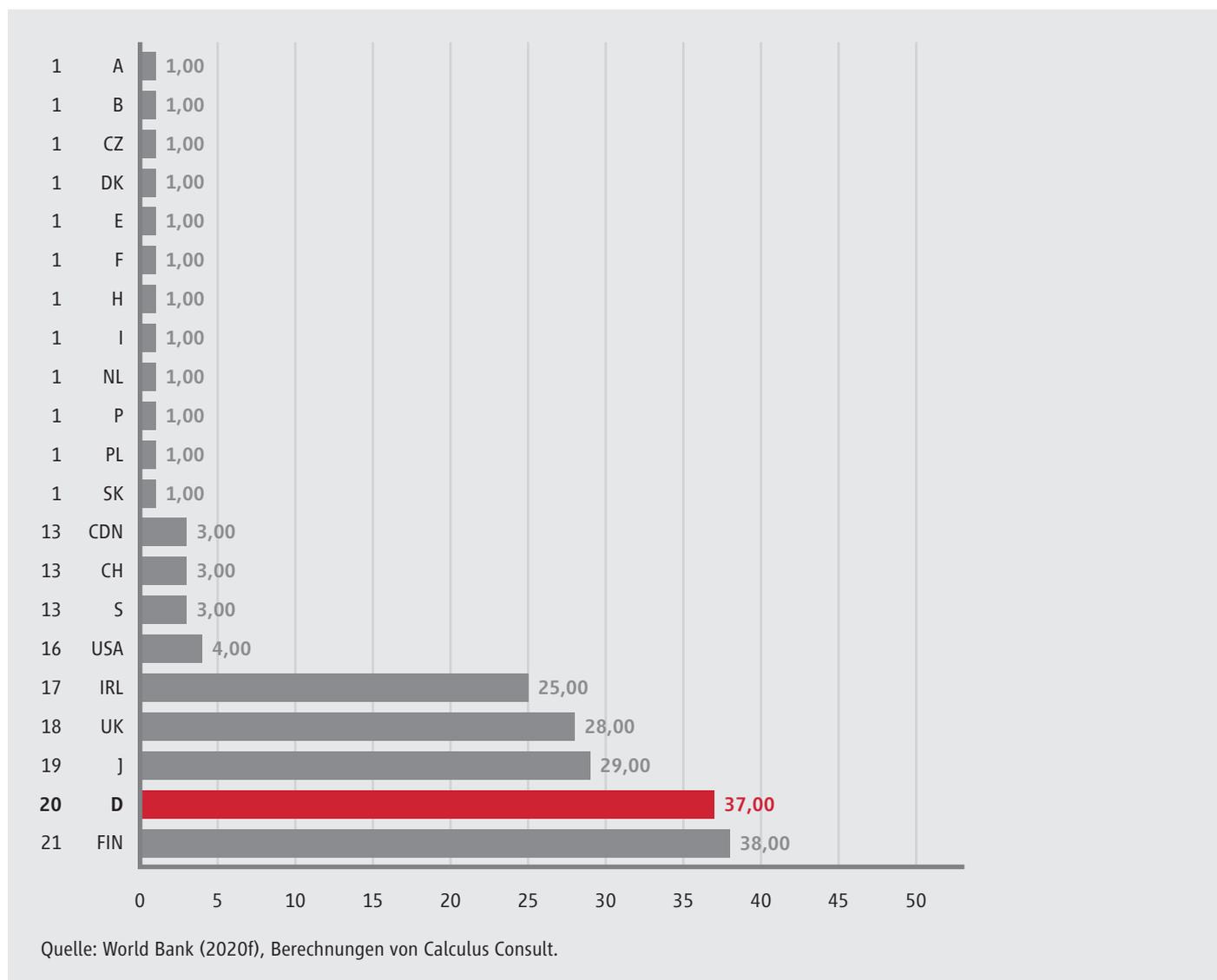
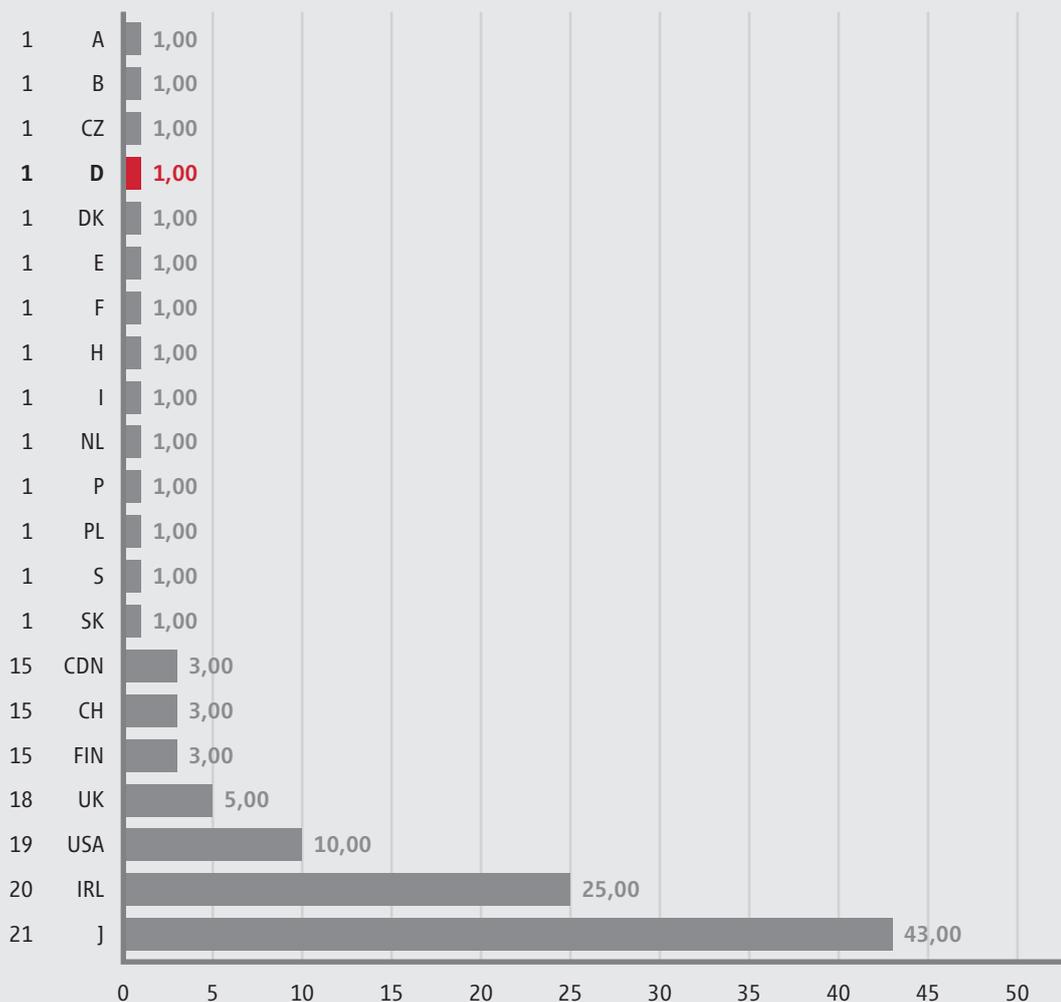


Abbildung 42 zeigt den Zeitaufwand für die Abwicklung eines Standard-Importgeschäfts. Die Zeiten setzen sich wiederum zusammen aus dem Zeitaufwand für die Bearbeitung von Einfuhrdokumenten und für die Abwicklung des Grenzübertritts.

Wie die Abbildung zeigt, wird der Zeitaufwand für alle EU-Länder außer Irland mit einer Stunde beziffert. Für alle diese Länder wird der Standard-Importfall über den Landweg abgewickelt. Deutlich höhere Zeitaufwände wurden für die USA und Irland ermittelt. Mit dem bei Weitem höchsten Zeitaufwand ist in Japan zu rechnen.

Abbildung 42: Zeitaufwand für die Abwicklung eines Standard-Importgeschäfts (Stunden)

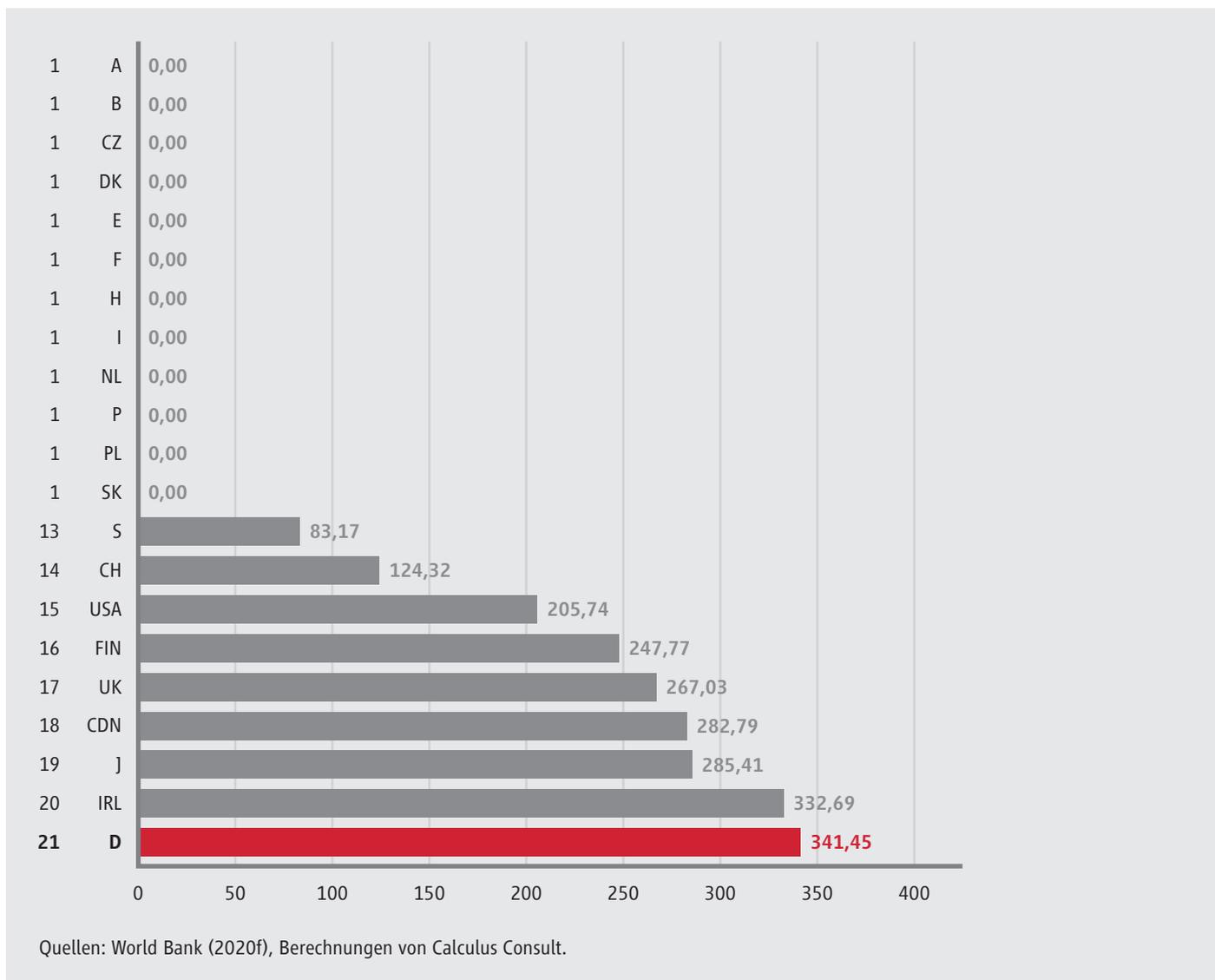


Quellen: World Bank (2020f), Berechnungen von Calculus Consult.

Die Kosten eines Standard-Exportgeschäfts in Euro für Ausfuhrdokumente und die Abwicklung des Grenzübertritts sind in Abbildung 43 dargestellt. Die in der „Doing Business“-Studie in US-Dollar angegebenen Kosten wurden mit dem gültigen Wechselkurs im Bezugsjahr in Euro umgerechnet (Eurostat 2023).

Wie die Abbildung zeigt, fallen in Deutschland unter allen Ländern der Länderauswahl die höchsten Kosten für die Abwicklung eines Standard-Exportgeschäftes an. Es handelt sich hierbei hauptsächlich um Kosten der Zollabfertigung, die Kosten für die Dokumentenabwicklung bewegen sich im Mittelfeld. Hohe administrative Kosten für Exportgeschäfte sind außerdem im Vereinigten Königreich, in Kanada, in Japan und in Irland vorzufinden. Mit einem Wert von null beziffert werden die Kosten der restlichen EU-Länder mit Ausnahme Schwedens, Finnlands und Irlands.

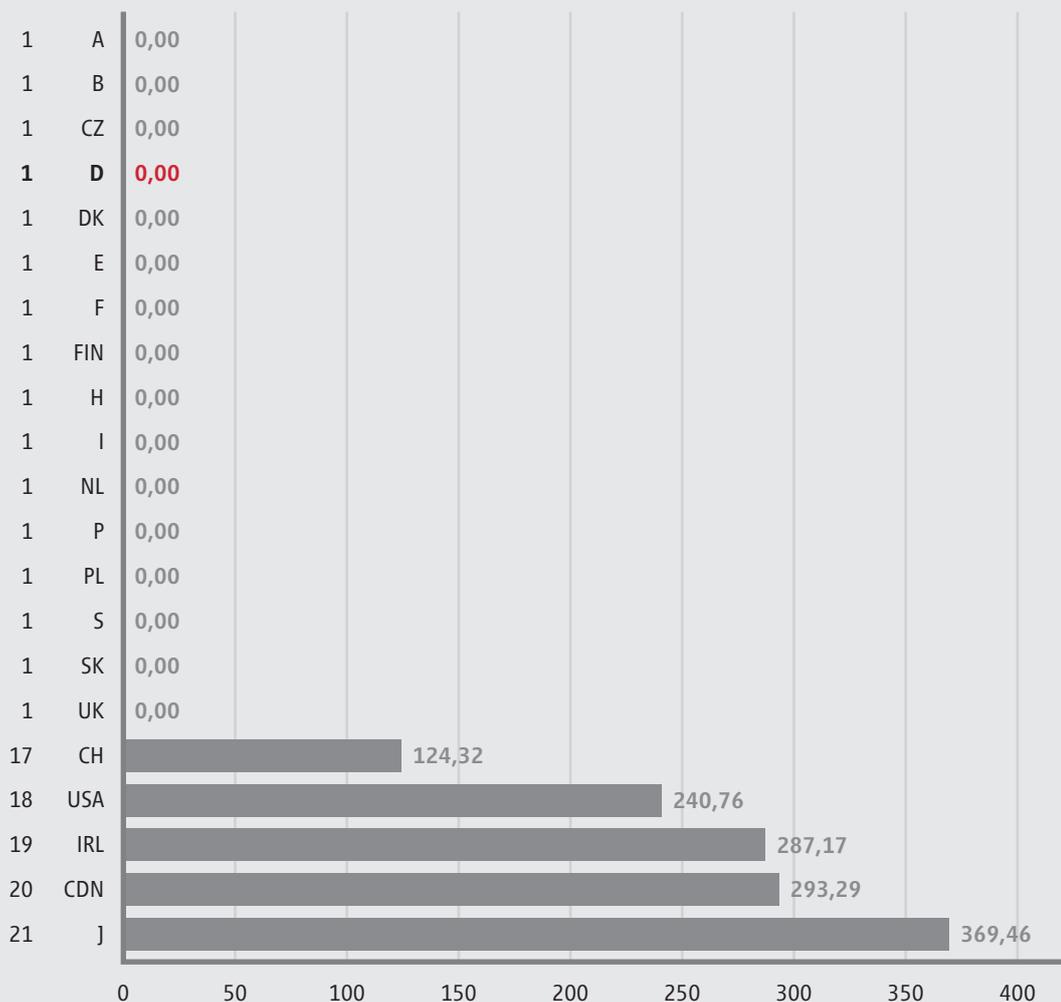
Abbildung 43: Kosten für die Abwicklung eines Standard-Exportgeschäfts (EUR)



Die Kosten für die Abwicklung eines Standard-Importgeschäfts in Euro sind in Abbildung 44 dargestellt. Die Angaben setzen sich wiederum zusammen aus den Kosten für Einfuhrdokumente und Kosten bei der Abwicklung des Grenzübertritts.

Für den Standard-Importfall werden die Kosten für Deutschland ebenso wie für alle anderen EU-Länder mit Ausnahme Irlands mit null beziffert. Hohe Kosten sind neben Irland vor allem für die USA, Kanada und Japan zu verzeichnen.

Abbildung 44: Kosten für die Abwicklung eines Standard-Importgeschäfts (EUR)



Quellen: World Bank (2020f), Berechnungen von Calculus Consult.

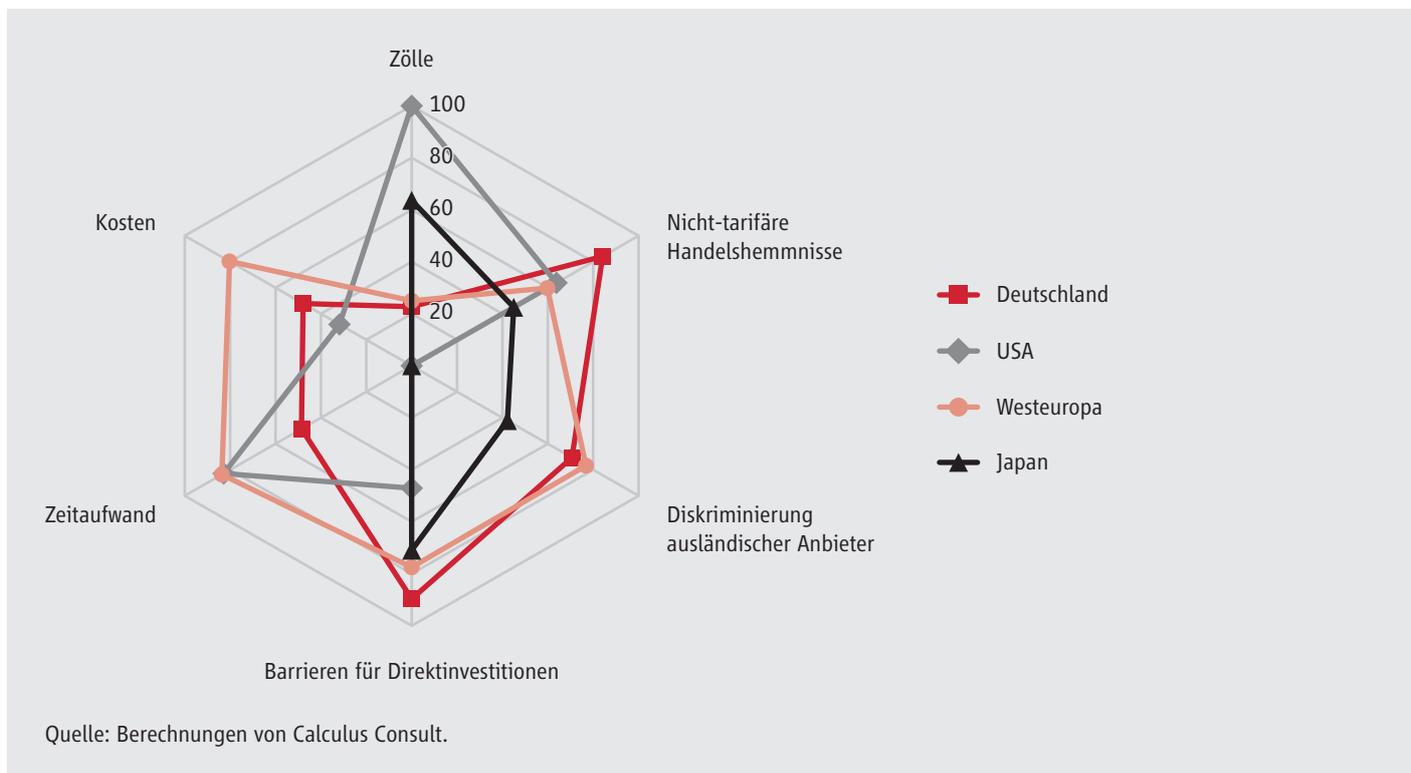
5. Außenhandel – Deutschland im Standortvergleich

Im Spinnennetzdiagramm der Abbildung 45 wird die Position Deutschlands in den sechs dargestellten Außenhandels-Dimensionen dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder, den USA und Japan gegenübergestellt. Für die Erstellung des Diagramms wurden wiederum die Einzelindikatoren so transformiert, dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Für die Dimensionen „Kosten“ und „Zeitaufwand“ wurden jeweils die Mittelwerte der in Abschnitt C.III.4 dargestellten Indikatoren für Export- und Importgeschäfte verwendet. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Sechsecks ist, desto besser schneidet das jeweilige Land im Ländervergleich ab.

Wie die Abbildung zeigt, ist Deutschland wie die anderen EU-Länder gegenüber Japan und den USA durch deutlich höhere Zölle gekennzeichnet. Demgegenüber ist die De Jure-Situation in

den Dimensionen „nicht-tarifäre Handelshemmnisse“ und „Barrieren für Direktinvestitionen“ in Deutschland im Ländervergleich als liberal einzustufen. Im Bereich der Diskriminierung ausländischer Anbieter liegt Deutschland gegenüber dem westeuropäischen Durchschnitt leicht zurück, ist jedoch Japan und vor allem den USA bei Weitem überlegen.

Abbildung 45: Außenhandelsregulierung – Deutschland im internationalen Vergleich



Die Resultate im Hinblick auf den De Facto-Kosten- und Zeitaufwand bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften sind hingegen insbesondere im Vergleich mit dem westeuropäischen Durchschnitt vergleichsweise ungünstig. Auch gegenüber den USA liegt Deutschland im Hinblick auf den erforderlichen Zeitaufwand deutlich zurück.

Die Länderprofile im Detail sind in der Stärken-Schwächen-Matrix in Abbildung 46 dargestellt. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr gut) bis dunkelrot (sehr schlecht) beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

Abbildung 46: Außenhandelsregulierung – Stärken-Schwächen-Matrix

Regulierungen im Außenhandel	Gesamtindex	Zölle	Nicht-tarifäre Handels-hemmnisse	Diskriminierung ausländischer Anbieter	Barrieren für Direkt-investitionen	Zeitaufwand für Export und Import	Kosten für Export und Import
Niederlande	85,96	22,73	100,00	98,17	94,84	100,00	100,00
Portugal	78,10	22,73	69,74	76,15	100,00	100,00	100,00
Dänemark	76,83	22,73	56,87	98,17	83,23	100,00	100,00
Spanien	74,63	22,73	58,85	75,23	90,97	100,00	100,00
Frankreich	72,38	22,73	72,74	63,30	75,48	100,00	100,00
Ver. Königreich	72,18	77,27	67,64	94,50	78,71	55,71	59,22
Slowakei	71,72	22,73	45,71	88,99	72,90	100,00	100,00
Schweden	71,29	22,73	54,13	100,00	66,45	97,14	87,30
Polen	69,76	22,73	65,28	72,48	58,06	100,00	100,00
Tschechien	69,73	22,73	25,12	72,48	98,06	100,00	100,00
Belgien	68,22	22,73	62,95	44,95	78,71	100,00	100,00
Italien	67,56	22,73	41,96	69,72	70,97	100,00	100,00
Ungarn	64,99	22,73	14,45	66,97	85,81	100,00	100,00
Österreich	61,44	22,73	51,99	57,80	36,13	100,00	100,00
Deutschland	60,61	22,73	84,18	70,64	89,68	48,57	47,86
Finnland	56,11	22,73	37,23	77,98	92,26	44,29	62,17
USA	54,27	100,00	63,82	0,00	47,10	82,86	31,82
Irland	52,58	22,73	79,21	100,00	76,77	31,43	5,35
Schweiz	42,70	0,00	0,00	48,91	50,97	94,29	62,03
Kanada	39,05	72,73	32,31	22,94	0,00	94,29	12,03
Japan	36,96	63,64	44,98	42,20	70,97	0,00	0,00

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

IV. Regulierungen bei Geschäftsgründungen

Geschäftsgründungen sind ebenso wie Unternehmensverlagerungen oder Eröffnungen neuer Standorte mit einer Vielzahl von administrativen Erfordernissen verbunden, die verschiedenartige Behörden wie die Gemeindeverwaltung, die Steuerbehörde, die Sozialversicherungsbehörde und andere Stellen tangieren. Studien weisen darauf hin, dass die Vereinfachung und Beschleunigung administrativer Verfahren bei Unternehmensgründungen mit einem Anstieg der Neugründungen einhergeht (vgl. World Bank 2020g). Vor allem die Schaffung

zentraler Anlaufstellen, die Informationen über verschiedenartige Erfordernisse bereitstellen und Zuständigkeiten bündeln sowie die Nutzung elektronischer Dienste wie insbesondere Online-Portalen haben sich als effektiv erwiesen und sind in vielen Ländern verbreitet (vgl. World Bank 2020h). Umgekehrt können schwerfällige und langwierige Verfahren, die mit hohen Kosten verbunden sind, Neugründungen lähmen und zudem Informalität und Korruption fördern (vgl. World Bank 2020g).

Ein Faktor, der für neu zu gründende Unternehmen besonders ins Gewicht fällt, ist hierbei die Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 9). Der regelmäßigen Unternehmensbefragung der Weltbank zufolge sahen im Jahr 2021 10,5 Prozent der befragten deutschen Unternehmen den Erwerb von Lizenzen und Genehmigungen als wichtiges Hindernis und 3,6 Prozent sogar als das größte Hindernis in ihrer Geschäftstätigkeit an (vgl. World Bank 2023b, 2023d). Auch hier tragen die Verfügbarkeit zentraler Anlaufstellen, bei denen möglichst viele verschiedenartige Informationen abgerufen und Vorgänge abgewickelt werden können, und der Einsatz von Online-Portalen maßgeblich zur Erleichterung und Beschleunigung der Verfahren bei. Die Situation, die Unternehmen diesbezüglich in den einzelnen Ländern vorfinden, kann wiederum im Wege von Fallstudien untersucht werden.

Eine wichtige Barriere für Geschäftsgründungen sind schließlich auch etwaige gesetzliche Vorschriften über ein einzuzahlendes Mindestkapital. Historisch im Interesse der Absicherung von Gläubigern geschaffen haben sich Mindestkapitalvorschriften für Investoren als ineffiziente Schutzmechanismen und für potenzielle Unternehmer als Hindernisse erwiesen, die Startkapital in einer unproduktiven Verwendung binden oder Unternehmer gleich gänzlich von Geschäftsgründungen abhalten (vgl. World Bank 2020a, S. 43 f.). In den letzten Jahrzehnten ging die Tendenz international zur Absenkung oder völligen Abschaffung von Mindestkapitalanforderungen (vgl. ebd.).

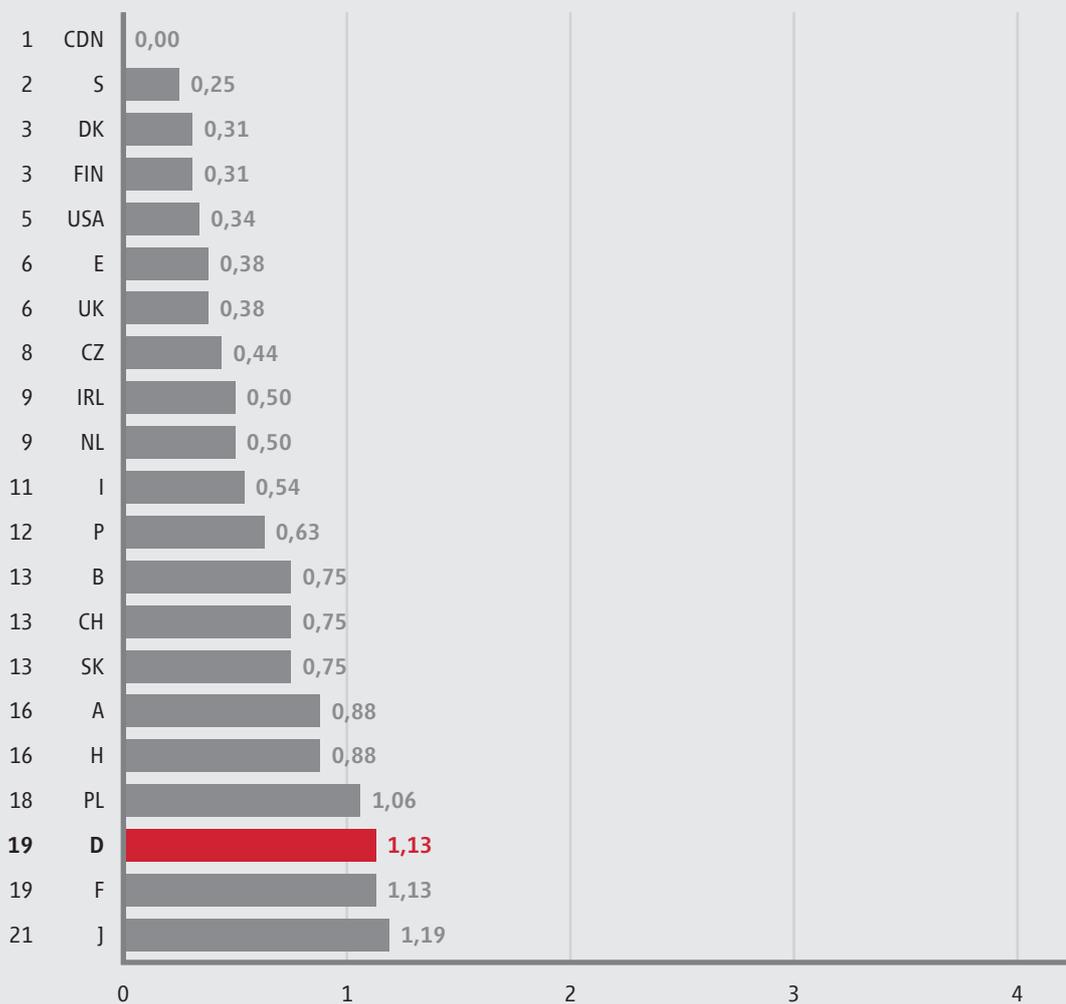
1. Administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen

Der Indikator zur Bewertung der administrativen Erfordernisse für eine Geschäftsgründung stammt aus den PMR Indicators der OECD (vgl. zu den PMR Indicators die Ausführungen unter C.III.2.). Der zugrunde liegende PMR-Teilindikator „Administrative Requirements for Limited Liability Companies and Personally Owned Enterprises“ misst den administrativen Aufwand, der bei Unternehmensgründungen anfällt (vgl. Vitale et al. 2020, S. 29). Es werden zwei Unternehmensformen betrachtet, zum einen Personengesellschaften, zum anderen nicht-börsennotierte Kapitalgesellschaften mit beschränkter Haftung (vgl. Vitale et al. 2020, S. 31). Der Indikator basiert auf den gesetzlich vorgeschriebenen Vorgängen zur Registrierung eines neuen Unternehmens, der Anzahl behördlicher Ansprechpartner, die kontaktiert werden müssen, sowie den Kosten und dem Mindestkapital, das für eine Unternehmensgründung erforderlich ist (vgl. OECD 2020d). Wie alle PMR-Indikatoren bildet auch dieser Indikator die

De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Vorschriften ergibt, und spiegelt nicht den Einfluss der Umsetzung dieser Vorschriften durch die jeweils zuständigen Behörden wider. Nähere Erläuterungen zur Methodik dieses Indikators sind im Anhang F.II.3.a) zu finden.

Abbildung 47 zeigt die Ergebnisse für den Indikator „administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen“. Der Indikator kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine größere Regulierungsintensität stehen.

Abbildung 47: Administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2020e).

Deutschland gehört gemeinsam mit Polen, Frankreich und Japan zu den Ländern der Länderauswahl, in denen mit einem Punktwert von mehr als eins der administrative Aufwand einer Unternehmensgründung am höchsten bewertet wird. Ein ebenfalls hoher Aufwand fällt

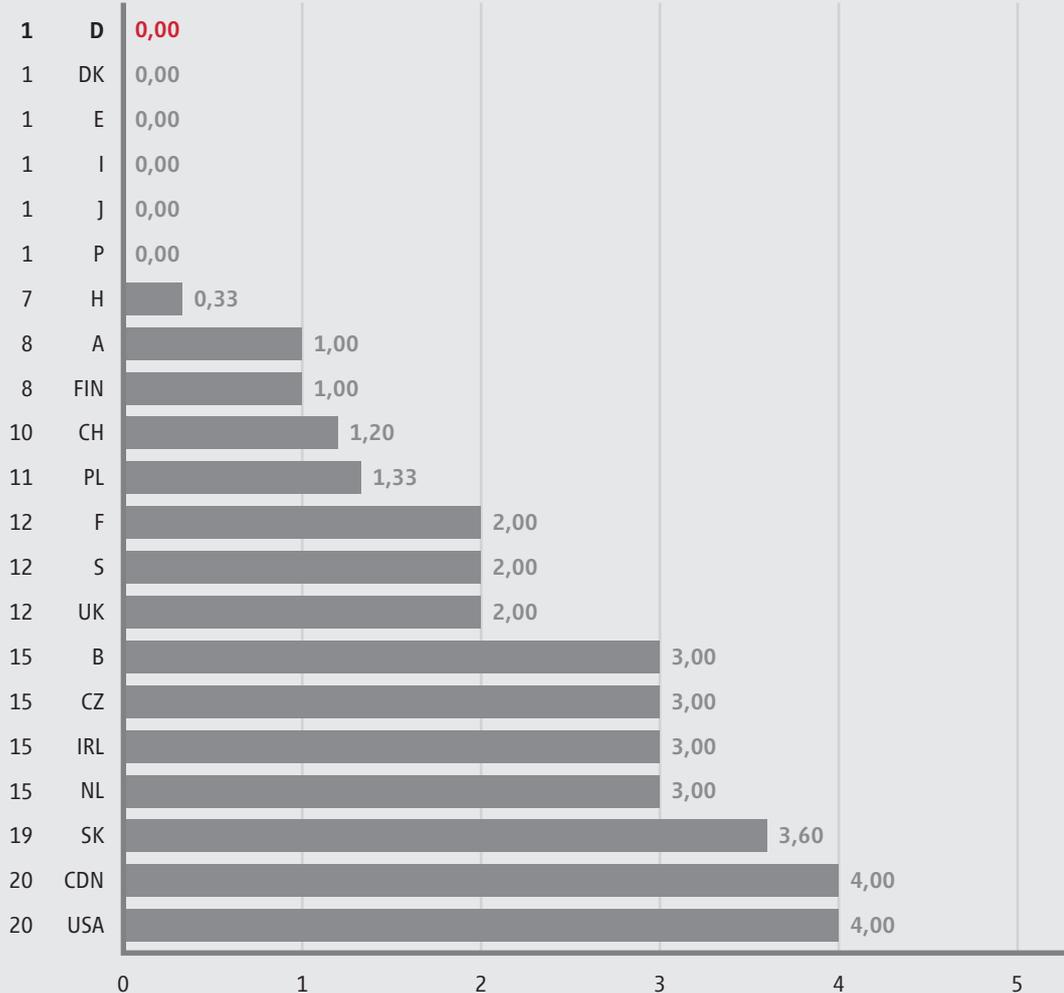
mit knapp 0,9 Punkten in Österreich und Ungarn an. Mit Abstand am günstigsten wird die Situation in Kanada beurteilt. Ebenfalls sehr niedrig bewertet wird der Aufwand in Schweden, Dänemark, Finnland und den USA.

2. Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen

Zur Bewertung des Aufwands bei der Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen wird ebenfalls ein Indikator aus den PMR Indicators der OECD verwendet (vgl. zu diesen Indikatoren auch die Ausführungen unter C.III.2.). Der PMR-Teilindikator „Licenses and Permits“ basiert auf Informationen über das Lizenz- und Genehmigungsvergabesystem, insbesondere darüber, ob die Informationen und Vergabezuständigkeiten an einer Stelle gebündelt sind, ob Regelungen stillschweigender Zustimmung angewendet werden und ob Programme zur Überprüfung und Reduzierung der Genehmigungserfordernisse existieren (vgl. Vitale et al. 2020, S. 30). Der Indikator bildet wiederum die De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Vorschriften ergibt; je nach Umsetzung durch die zuständigen Behörden kann die Situation in der Praxis hiervon abweichen. Für Erläuterungen zur Methodik dieses Indikators wird auf den Anhang F.II.3.b) verwiesen.

Die Ergebnisse für den Indikator „Lizenzen und Genehmigungen“ sind in Abbildung 48 ausgewiesen. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine größere Regulierungsintensität stehen.

Abbildung 48: Lizenzen und Genehmigungen (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2020e).

3. Arbeitsaufwand, Zeitdauer und Kosten bei Geschäftsgründungen

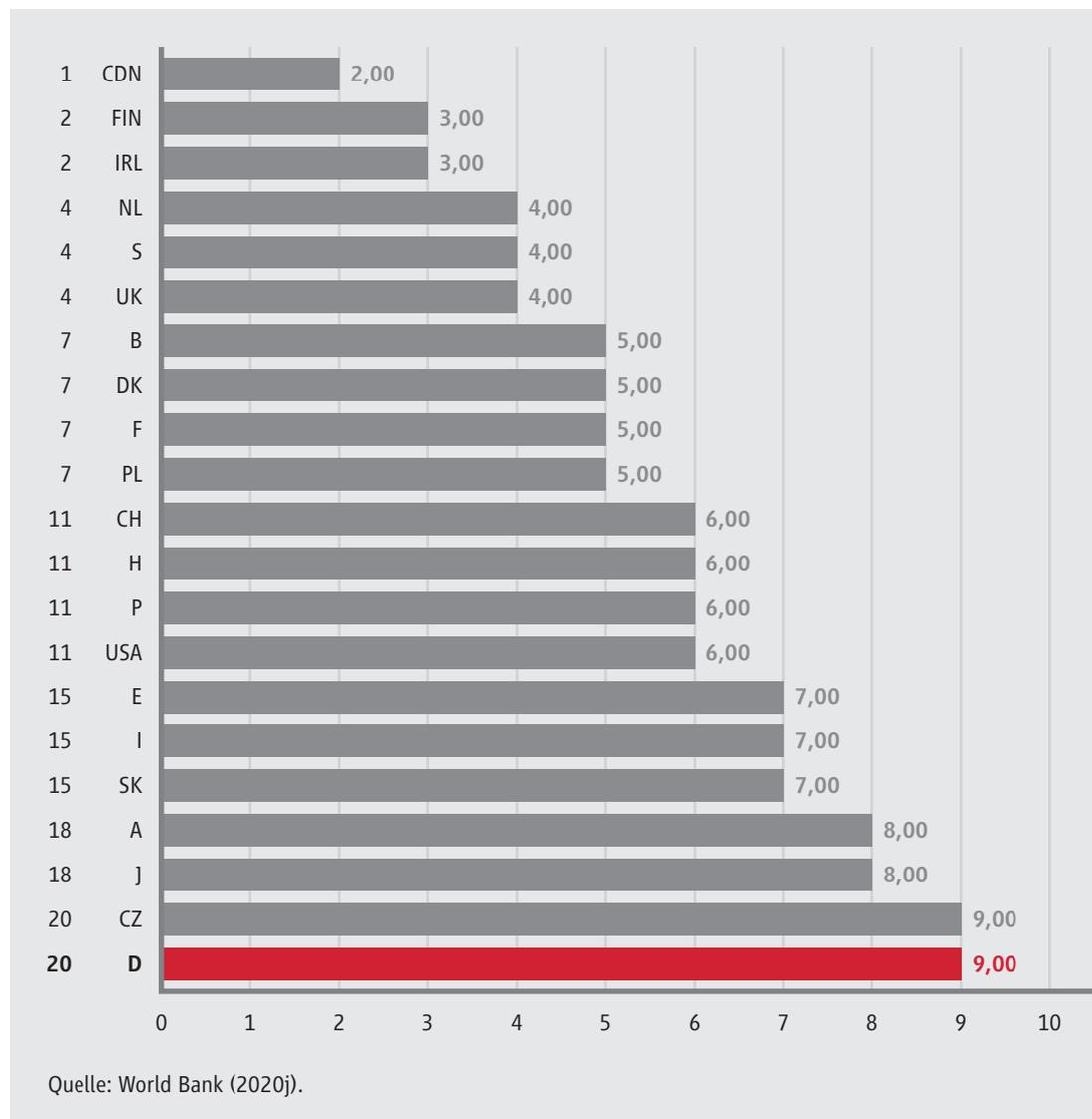
Die Anzahl an erforderlichen Vorgängen, die Zeitdauer und die Kosten, denen sich Unternehmen in der Praxis bei einer Geschäftsgründung gegenübersehen, wird anhand von Resultaten aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank bewertet (vgl. zur „Doing Business“-Studie auch die Ausführungen unter C.II.2.). Die „Doing Business“-Studie verwendet im Sinne der länderübergreifenden Vergleichbarkeit einen Standardfall der Gründung eines kleinen oder mittleren Unternehmens mit beschränkter Haftung in inländischer Eigentümerschaft und mit Sitz in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes, das im Bereich herkömmlicher Produktions- oder Handelsaktivitäten tätig ist (vgl. zum Folgenden World Bank 2020i)⁹. Einbezogen werden alle

⁹ Seit der Publikation 2016 unterschied „Doing Business“ im Hinblick auf die Eigentümerschaft nach Geschlecht und weist die Kosten für fünf verheiratete Männer und einmal fünf verheiratete Frauen gesondert aus. Für die in dieser Studie betrachteten Länder ergeben sich keine geschlechtsspezifischen Unterschiede, so dass im Folgenden diesbezüglich nicht differenziert wird.

vorgeschriebenen Schritte zur Unternehmensgründung einschließlich des Erhalts von Lizenzen und Genehmigungen sowie der Registrierung von Arbeitnehmern, soweit sie für alle Unternehmen anfallen. Die Informationen werden auf Basis der gültigen gesetzlichen Vorschriften erhoben, deren Umsetzung von ortsansässigen Juristen, Notaren und Behördenmitarbeitern beurteilt wird. Für eine ausführlichere Erläuterung des Standardfalls wird auf den Anhang F.II.3.c) verwiesen.

Abbildung 49 zeigt zunächst die Anzahl der erforderlichen Vorgänge für den Standardfall einer Geschäftsgründung.

Abbildung 49: Verfahrensschritte bei Geschäftsgründungen (Anzahl)



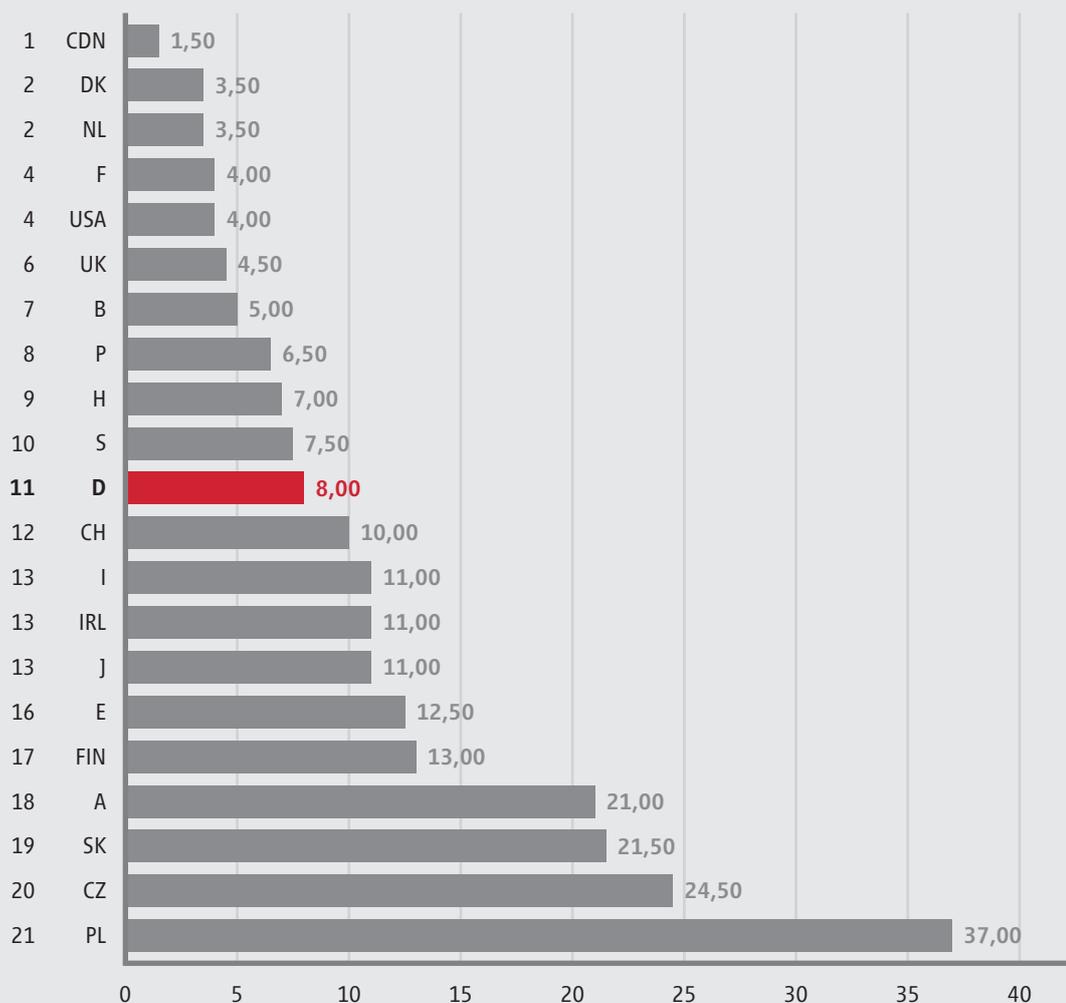
Deutschland weist hier gemeinsam mit Tschechien mit neun Vorgängen die höchste Zahl an erforderlichen Arbeitsschritten auf. Ein vergleichsweise hoher Aufwand von acht Vorgängen ist

auch in Österreich und Japan erforderlich. Die wenigsten Vorgänge sind in Kanada, Finnland und Irland zu bearbeiten.

In Abbildung 50 ist die Zeitdauer einer Standard-Unternehmensgründung in Kalendertagen dargestellt.

Im Hinblick auf die Zeitdauer einer Geschäftsgründung befindet sich Deutschland mit acht Kalendertagen im Mittelfeld der Länderauswahl. Am schnellsten ist mit nur 1,5 Tagen eine Unternehmensgründung in Kanada abzuwickeln. Auch in Dänemark, den Niederlanden, Frankreich, den USA und im Vereinigten Königreich werden weniger als fünf Tage benötigt. Mit sehr langen Zeitdauern von drei Wochen oder mehr ist in Österreich, der Slowakei, Tschechien und von mehr als einem Monat vor allem in Polen zu rechnen.

Abbildung 50: Zeitdauer einer Unternehmensgründung (Kalendertage)



Quelle: World Bank (2020j).

In Abbildung 51 sind die Kosten einer wie im Standardfall beschriebenen Unternehmensgründung dargestellt. Diese Kosten beinhalten alle gesetzlichen Gebühren und sonstigen Zahlungen sowie Entgelte für die Inanspruchnahme von Dienstleistern, soweit sie gesetzlich vorgeschrieben sind oder üblicherweise genutzt werden (vgl. World Bank 2020i). Sie werden in Prozent des Pro-Kopf-Einkommens der jeweiligen Volkswirtschaft gemessen.

Wie die Abbildung zeigt, liegt Deutschland im Hinblick auf die Kosten einer Unternehmensgründung mit 6,5 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens am oberen Ende des Mittelfelds der Länderauswahl. Noch höhere Kosten fallen in Japan und vor allem in Polen und in Italien an. Am geringsten sind die Kosten mit 0,3 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens oder weniger im Vereinigten Königreich, in Irland, Dänemark und Kanada.

Abbildung 51: Kosten einer Unternehmensgründung (% des BIP pro Kopf)

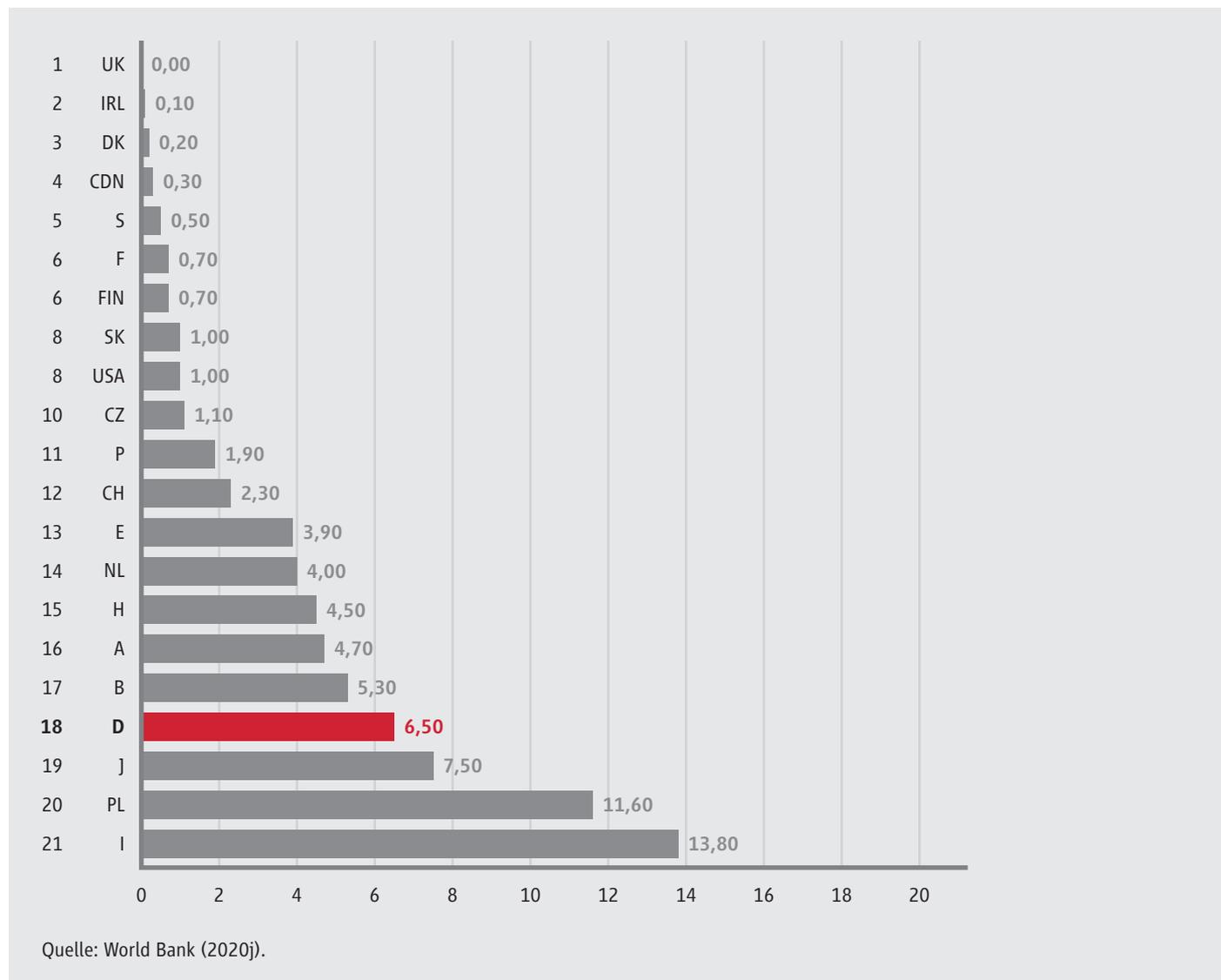
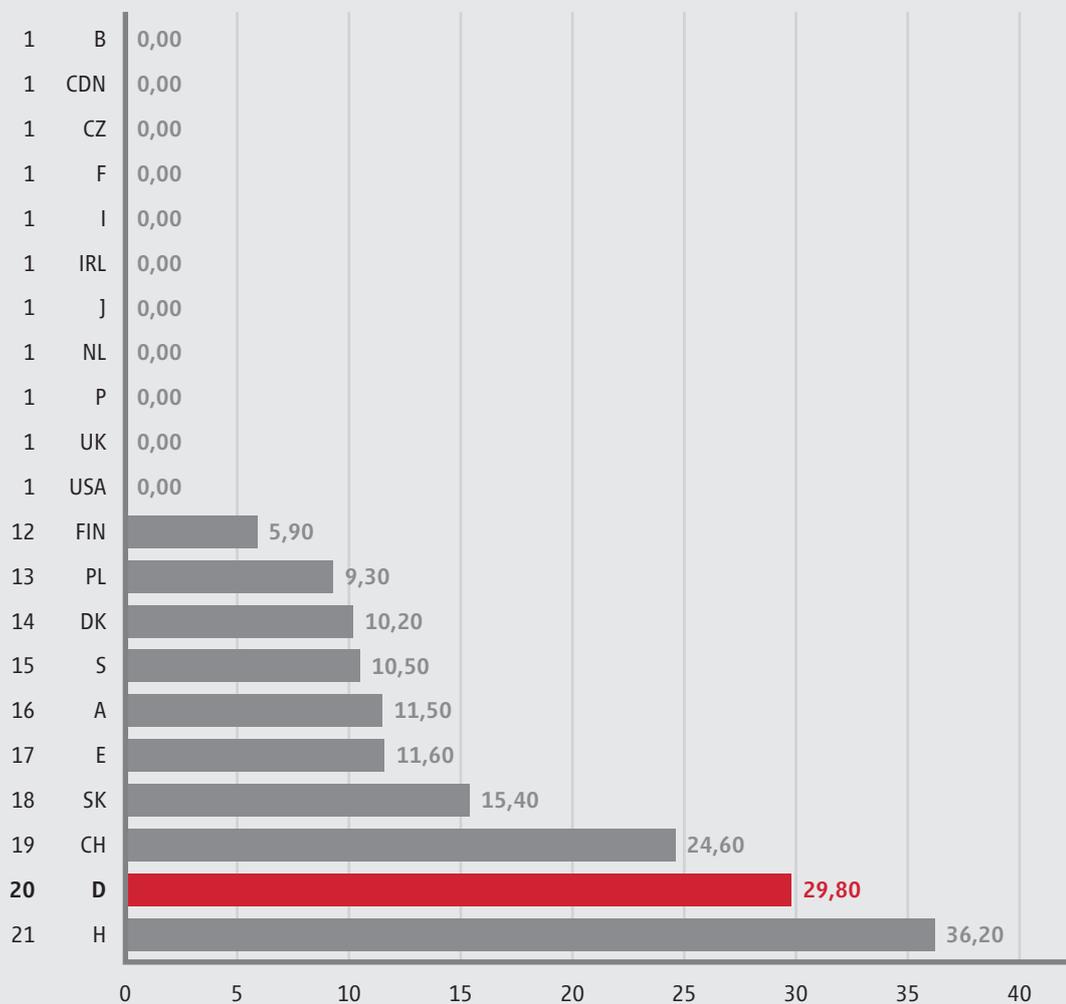


Abbildung 52 schließlich zeigt das Mindestkapital, das zur Gründung eines Unternehmens gemäß des Standardfalls erforderlich ist, gemessen in Prozent des Pro-Kopf-Einkommens. Die Angaben beziehen sich auf das Mindestkapital, das unmittelbar bei Aufnahme der Geschäftstätigkeit einbezahlt sein muss (vgl. World Bank 2020i).

Mit 29,8 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens ist in Deutschland der zweithöchste Betrag an Mindestkapital für die Gründung einer Kapitalgesellschaft erforderlich. Noch höhere Anforderungen werden lediglich in Ungarn gestellt. Auch die Schweiz liegt mit 24,6 Prozent deutlich oberhalb des Mittelfelds. Demgegenüber ist in elf Ländern der Länderauswahl kein Mindestkapital erforderlich.

Abbildung 52: Mindestkapitalerfordernis im Jahr 2019 (% des BIP pro Kopf)

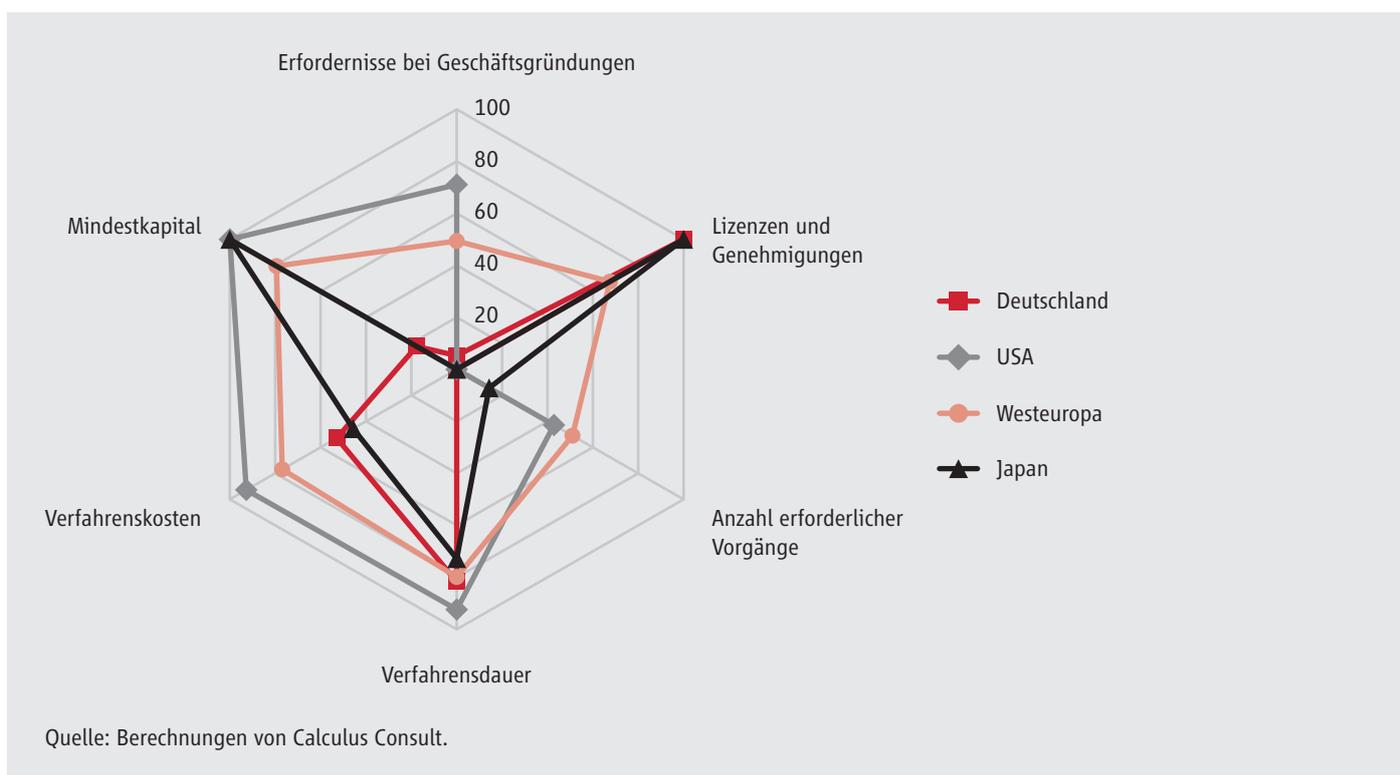


Quelle: World Bank (2020j).

4. Geschäftsgründung – Deutschland im Standortvergleich

Im nachstehenden Spinnennetzdiagramm in Abbildung 53 wird die Position Deutschlands in den sechs Dimensionen der Geschäftsgründung dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder, den USA und Japan gegenübergestellt. Für die Erstellung des Diagramms wurden die Einzelindikatoren so transformiert, dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Sechsecks ist, desto besser ist das jeweilige Land im Ländervergleich positioniert.

Abbildung 53: Geschäftsgründung – Deutschland im internationalen Vergleich



Wie die Abbildung zeigt, ist Deutschland im Hinblick auf die tatsächliche Verfahrensdauer von Unternehmensgründungen in einer guten Position und nur den USA unterlegen. Auch im Hinblick auf die Regulierungsintensität bei der Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen ist Deutschland insbesondere im westeuropäischen Vergleich günstig positioniert. Ein ganz anderes Bild ergibt sich bei Betrachtung der formalen Anforderungen sowie des tatsächlich anfallen Arbeitsaufwands, der Kosten und des erforderlichen Mindestkapitals. In diesen Bereichen ist Deutschland den USA und dem westeuropäischen Durchschnitt klar unterlegen, insbesondere im Hinblick auf das Mindestkapital gilt dies auch für Japan.

In Abbildung 54 sind wiederum die Länderprofile differenziert anhand der Stärken-Schwächen-Matrix veranschaulicht. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr gut) bis dunkelrot (sehr schlecht)

beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

Abbildung 54: Regulierungen bei Geschäftsgründungen – Stärken-Schwächen-Matrix

Regulierungen bei Geschäftsgründungen	Gesamtindex	Erfordnisse bei Geschäftsgründungen	Lizenzen und Genehmigungen	Anzahl erforderlicher Vorgänge	Verfahrensdauer	Verfahrenskosten	Mindestkapital
Kanada	82,97	100,00	0,00	100,00	100,00	97,83	100,00
Dänemark	82,59	73,68	100,00	57,14	94,37	98,55	71,82
Ver. Königreich	80,23	68,42	50,00	71,43	91,55	100,00	100,00
Finnland	80,11	73,68	75,00	85,71	67,61	94,93	83,70
Portugal	77,06	47,37	100,00	42,86	85,92	86,23	100,00
Schweden	75,14	78,95	50,00	71,43	83,10	96,38	70,99
Irland	73,52	57,89	25,00	85,71	73,24	99,28	100,00
Niederlande	69,95	57,89	25,00	71,43	94,37	71,01	100,00
Spanien	67,62	68,42	100,00	28,57	69,01	71,74	67,96
Frankreich	66,72	5,26	50,00	57,14	92,96	94,93	100,00
USA	66,51	71,05	0,00	42,86	92,39	92,75	100,00
Belgien	61,79	36,84	25,00	57,14	90,14	61,59	100,00
Italien	59,37	54,39	100,00	28,57	73,24	0,00	100,00
Schweiz	56,86	36,84	70,00	42,86	76,06	83,33	32,04
Japan	55,46	0,00	100,00	14,29	72,82	45,65	100,00
Tschechien	52,57	63,16	25,00	0,00	35,21	92,03	100,00
Ungarn	52,12	26,32	91,67	42,86	84,51	67,39	0,00
Österreich	49,14	26,32	75,00	14,29	45,07	65,94	68,23
Slowakei	44,88	36,84	10,00	28,57	43,66	92,75	57,46
Deutschland	42,92	5,26	100,00	0,00	81,69	52,90	17,68
Polen	37,43	10,53	66,67	57,14	0,00	15,94	74,31

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

V. Regulierungen bei Bauvorhaben und beim Immobilienerwerb

Im Bereich der Regulierung von Bauvorhaben steht der Gesetzgeber vor der Herausforderung, Sicherheitserfordernisse und Effizienz der Verfahrensabwicklung in Einklang zu bringen.

Einerseits sind solide Regulierungen im Bereich von Bauvorhaben, vor allem im Hinblick auf Qualitätsprüfungen, wichtig für die Aufrechterhaltung von Sicherheitsstandards, andererseits können zu komplizierte oder kostenintensive Verfahren die Bautätigkeit hemmen und die Standortwahl von Unternehmen zu Ungunsten des entsprechenden Landes beeinflussen (vgl. World Bank 2020k). Unklare Vorschriften und intransparente Prozesse können nicht nur die Genehmigungsverfahren verzögern, sondern erhöhen auch die Wahrscheinlichkeit von Streitigkeiten und Korruption (vgl. World Bank 2020l). Für Unternehmen von Bedeutung sind hierbei wiederum nicht nur die Vorschriften an sich, sondern deren effiziente und einheitliche Umsetzung durch die Behörden im ganzen Land in der Praxis (vgl. zum Folgenden ebd.). Leicht zugängliche, klare Informationen, welche Dokumente und Genehmigungen erforderlich sind, beispielsweise durch die Bereitstellung einer Auflistung aller Rechtsvorschriften sowie Hinweise auf bewährte Praktiken auf einer zentralen Webseite können die Verfahren ebenso vereinfachen und beschleunigen wie die Nutzung zentraler Anlaufstellen, die die technische Überwachung des Bauvorhabens durch mehrere Behörden koordinieren.

Im Bereich der Sicherheits- und Qualitätsstandards muss sichergestellt sein, dass Vorschriften und die Qualifikation der zertifizierenden Fachleute mit dem Stand der Technik Schritt halten (vgl. hierzu und zum Folgenden World Bank 2020l). Sowohl die Standards der Genehmigung als auch der Prüfung müssen den Risiken verschiedener Bauvorhaben angemessen ausgestaltet sein. Regelmäßige und frühzeitige Prüfungen ersparen zeitaufwändigere und teurere Mängelbeseitigungen in einem späteren Stadium. Auch die Existenz klarer Haftungsregelungen kann dazu beitragen, langwierige und kostspielige Streitigkeiten zu vermeiden.

In den meisten Volkswirtschaften machen Immobilien die Hälfte bis drei Viertel des volkswirtschaftlichen Vermögens aus (vgl. World Bank 2020o). Die effiziente Abwicklung von Immobilienerwerbsgeschäften sowie die Qualität von Landinformationssystemen sind volkswirtschaftlich ebenso wie stadtplanerisch von großer Bedeutung. Wie in den bereits diskutierten Regulierungsbereichen können Interaktionen zwischen Unternehmen und Behörden reduziert und Behördengänge vermieden werden, indem Zuständigkeiten gebündelt beziehungsweise Systeme verschiedener Behörden wie beispielsweise dem Grundbuchamt, dem Katasteramt und der Steuerbehörde koordiniert und miteinander verbunden werden (vgl. World Bank 2020p). Die Nutzung elektronischer Systeme spielt auch hier eine zentrale Rolle. Auch durch eine Reduzierung der verlangten Genehmigungen und Bescheinigungen wie beispielsweise Erlaubnisse durch Gemeinden oder Vorkaufsrechtverzicht können die Verfahren gestrafft werden (vgl. ebd.).

Auch zu hohe Nebenkosten einer Eigentumsübertragung können für Immobiliengeschäfte ein Hindernis sein (vgl. zum Folgenden World Bank 2020p). Grunderwerbssteuern sind für viele Regierungen eine wichtige Einnahmequelle, sind sie jedoch zu hoch angesetzt, dann

können sie die Entscheidung über einen Immobilienerwerb beeinflussen. Weitere Gebühren und Abgaben, die bei Eigentumsübertragungen anfallen, erhöhen meist die Gesamtkosten nur geringfügig, können aber dennoch für Unternehmen zum Hindernis werden, wenn die Entrichtung unnötig umständlich ist und zusätzliche Behördengänge notwendig macht. Durch zentrale Anlaufstellen für die Zahlung und feste Gebühren für ein Bündel von Dienstleistungen können hier Erleichterungen geschaffen werden.

Im Hinblick auf die Qualität der Landinformationssysteme ist von Bedeutung, dass sie eindeutige Nachweise liefern, wer die Rechte an bestimmten Immobilien besitzt, so dass die eingetragenen Rechte gegenüber Dritten einklagbar sind und nicht für ungültig erklärt oder annulliert werden können (vgl. World Bank 2020o). Qualitativ gute Landinformationssysteme erhöhen die Sicherheit von Immobilientransaktionen und ersparen potenziellen Käufern das Anstellen oder Beauftragen eigener Recherchen über die Rechtmäßigkeit der Rechte des Verkäufers (vgl. ebd.).

Wie in den Bereichen der Geschäftsgründung und des Außenhandels sind auch bei den Baugenehmigungen und beim Immobilienerwerb nicht nur die gesetzlichen Rahmenbedingungen, sondern vor allem auch deren Umsetzung in der Praxis entscheidend dafür, welchen Hindernissen sich Unternehmen gegenübersehen. Aufschluss hierüber kann am besten in Form von Fallstudien gewonnen werden.

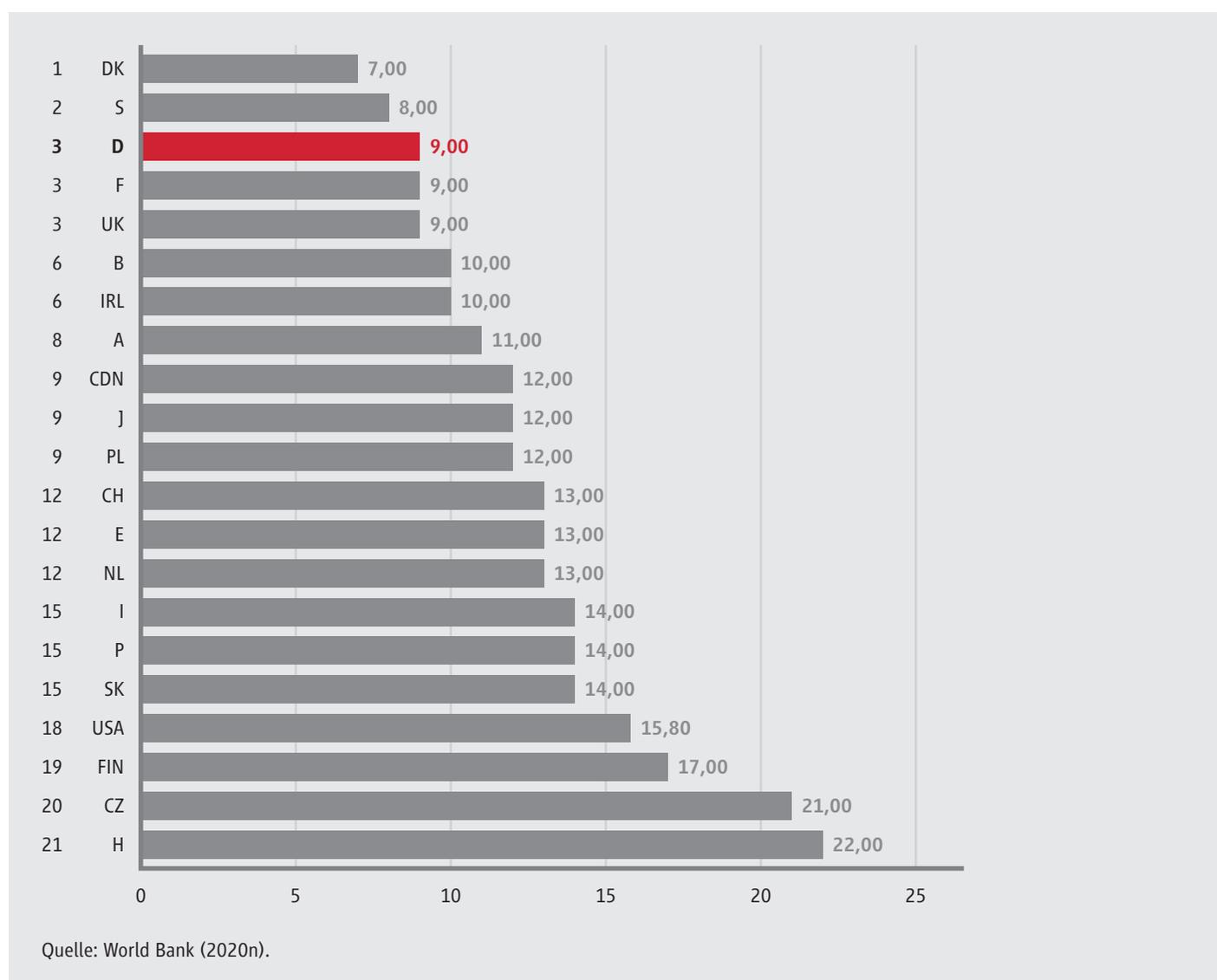
1. Regulierungsintensität bei Bauvorhaben

Die Angaben zur Regulierungsintensität bei Bauvorhaben sind der „Doing Business“-Studie der Weltbank entnommen (vgl. zu dieser Studie auch die Ausführungen unter C.II.2.). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit zu gewährleisten, untersucht die „Doing Business“-Studie einen Standardfall eines Bauvorhabens, in dem eine inländische Gesellschaft mit beschränkter Haftung ein Lagerhaus mit genau definierten Eigenschaften in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes errichtet (vgl. zum Folgenden World Bank 2020m). Gemessen werden die Anzahl der erforderlichen Verfahrensschritte zur Errichtung des Lagerhauses sowie der mit den Verfahren verbundene Aufwand an Zeit und Kosten. Einbezogen werden alle Vorgänge von der Einholung von Plänen und Genehmigungen bis zur Durchführung der Abnahmeprüfungen einschließlich aller Verfahren zur Einrichtung von Versorgungsanschlüssen, soweit sie gesetzlich vorgeschrieben sind oder in der Praxis üblicherweise vorgenommen werden. Die Informationen werden durch Befragungen von Fachleuten wie Bauunternehmern, Architekten, Bauingenieuren, Baujuristen, Versorgungsdienstleistern und Behörden erhoben, die in die Abwicklung von Bauvorhaben involviert sind. Nähere Ausführungen zum Standardfall sind in Anhang F.II.4.a) zu finden.

Abbildung 55 zeigt die Anzahl der erforderlichen Verfahrensschritte bei einem Standard-Bauvorhaben.

Wie die Abbildung zeigt, liegt Deutschland mit neun notwendigen Vorgängen bei Baugenehmigungen auf dem dritten Rang und weist damit im Ländervergleich einen niedrigen administrativen Aufwand auf. Auf vergleichbarem Niveau befinden sich Frankreich und das Vereinigte Königreich, noch weniger Arbeitsschritte sind nur in Schweden und Dänemark erforderlich. Ein hoher Aufwand von mehr als 15 Vorgängen bei Baugenehmigungen ist in den USA und Finnland erforderlich, mehr als 20 Vorgänge fallen in Tschechien und Ungarn an.

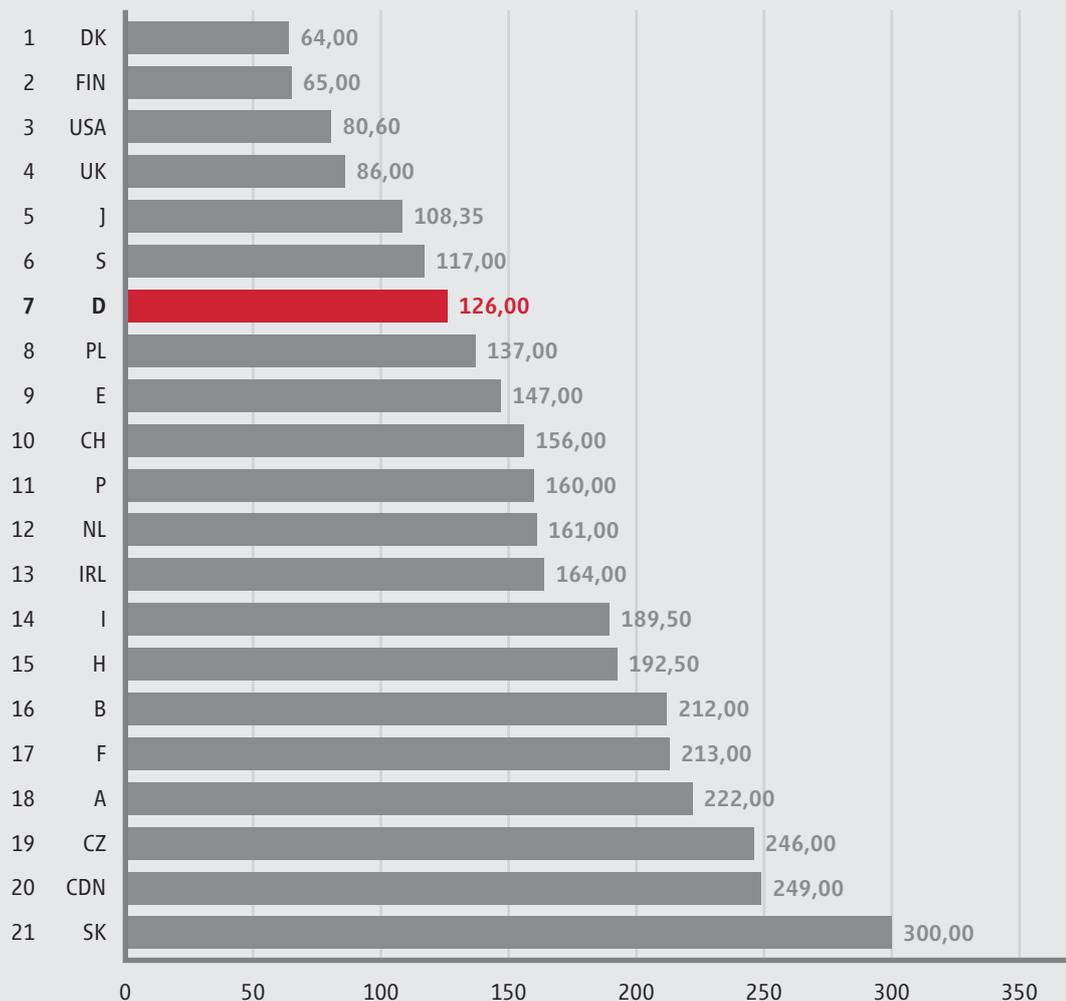
Abbildung 55: Verfahrensschritte bei Baugenehmigungen (Anzahl)



Die Zeitdauer einer Standard-Baugenehmigung in Kalendertagen ist in Abbildung 56 dargestellt.

Im Hinblick auf die Dauer von Baugenehmigungen liegt Deutschland mit 126 Tagen im guten Mittelfeld der Länderauswahl. Deutlich schnellere Verfahren mit einer Dauer von weniger als 100 Tagen weisen vor allem Dänemark, Finnland, die USA und das Vereinigte Königreich auf. Mit langwierigen Verfahren von 200 Tagen oder mehr ist in Belgien, Frankreich und Österreich zu rechnen. Tschechien, Kanada und die Slowakei weisen sogar Werte von mehr als 240 Tagen auf.

Abbildung 56: Zeitdauer von Baugenehmigungen (Kalendertage)



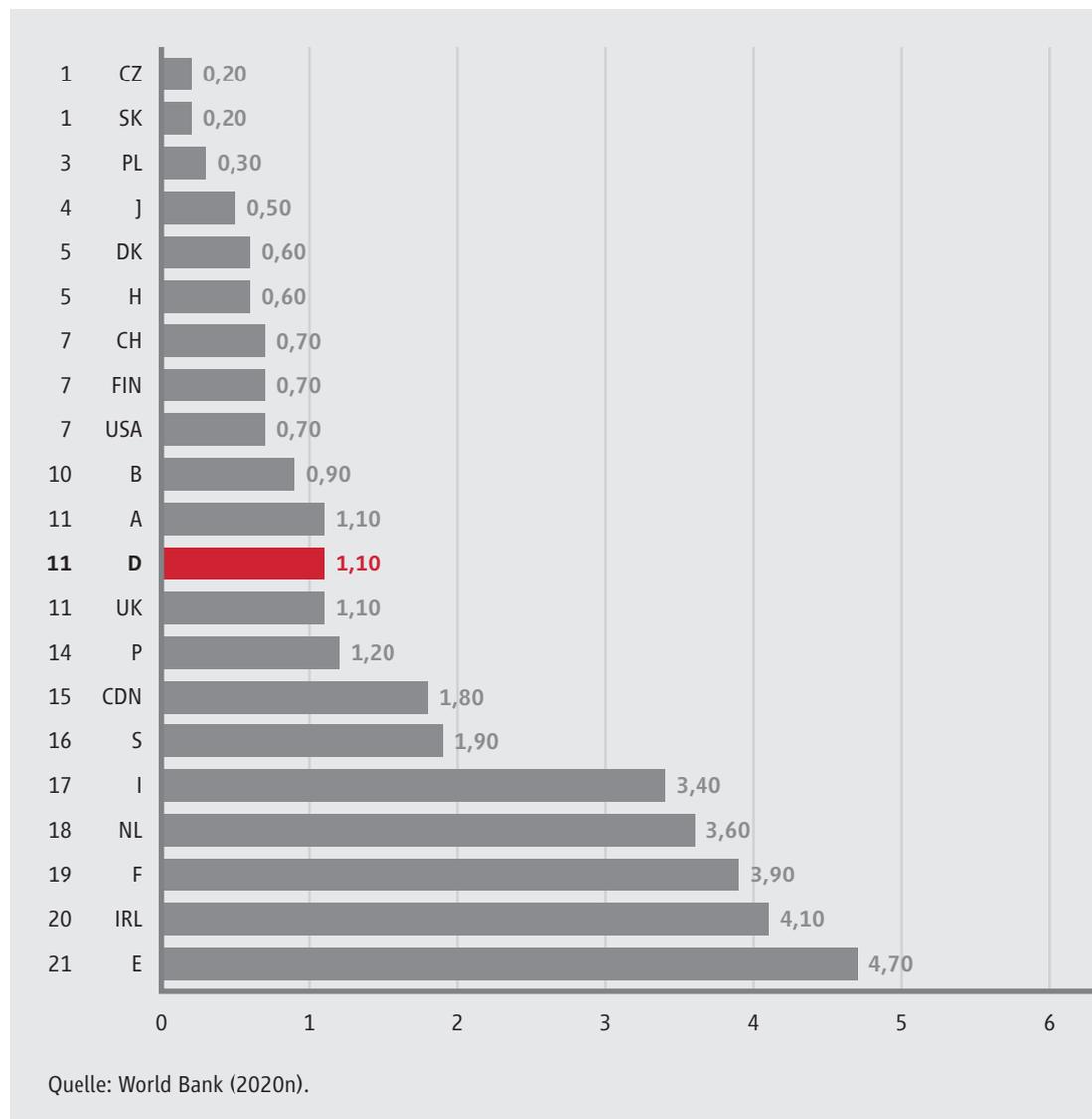
Quelle: World Bank (2020n).

Abbildung 57 zeigt die Kosten einer Standard-Baugenehmigung als Prozentsatz des Werts des Bauvorhabens. Erfasst werden alle von Gesetzes wegen erforderlichen Kosten der Durchführung des Bauvorhabens, wie Gebühren, Kosten der Einholung von Genehmigungen und Durchführung von Inspektionen, der Einrichtung von Versorgungsanschlüssen und der Eintragung des

Lagers in das Grundbuchamt. Einmalige Steuern, die für die Fertigstellung des Lagerhausprojekts anfallen, werden ebenfalls erfasst (vgl. World Bank 2020m).

Wie die Abbildung zeigt, liegt Deutschland mit Kosten von 1,1 Prozent des Bauwertes im Mittelfeld der Länderauswahl, auf vergleichbarem Niveau wie Österreich und das Vereinigte Königreich. Deutlich höhere Kosten von mehr als drei Prozent des Bauwertes weisen Italien, die Niederlande und Frankreich auf, noch darüber liegen die Kosten mit mehr als vier Prozent des Bauwertes in Irland und Spanien. Die geringsten Kosten in Höhe von 0,3 Prozent des Bauwertes fallen in Polen, der Slowakei und Tschechien an.

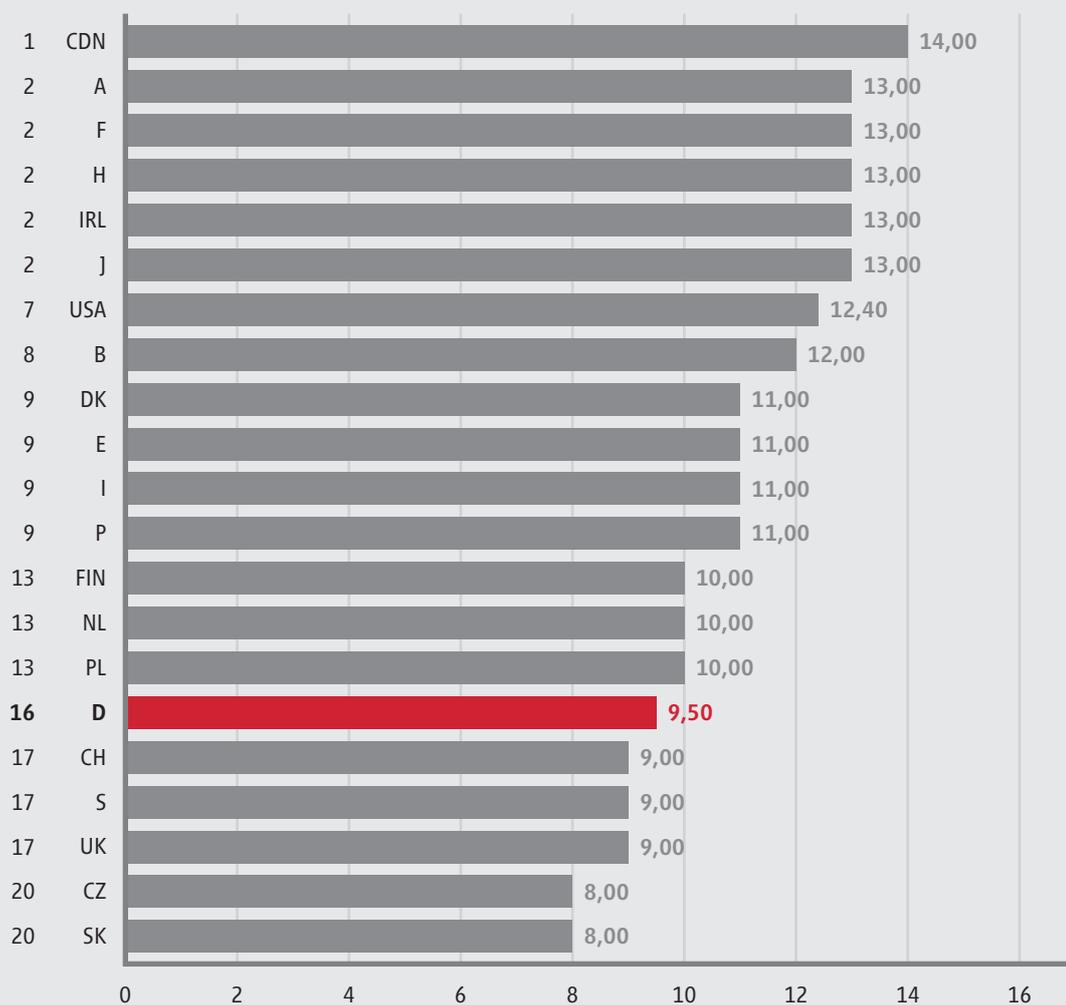
Abbildung 57: Kosten bei Baugenehmigungen (% des Werts des Bauvorhabens)



Neben den Erfordernissen an Verfahrensschritten, der Dauer und den Kosten von Baugenehmigungen weist „Doing Business“ zusätzlich einen sogenannten Index der Bauqualitätskontrolle

aus. Dieser Index dient zur Bewertung der gesetzlich vorgeschriebenen Qualitäts- und Sicherheitsstandards bei Bauvorhaben und basiert auf Kennzahlen zur Qualität der gesetzlichen Bauvorschriften, zu vorgeschriebenen Qualitätskontrollen vor, während und nach der Durchführung des Bauvorhabens, zu Haftungs- und Versicherungsregelungen und zu Zertifizierungsvorschriften (vgl. World Bank 2020m). Nähere Informationen zum Index der Bauqualitätskontrolle sind im Anhang F.II.4.a) zu finden. Der Index kann Werte zwischen null und 15 annehmen, wobei höhere Werte für eine strengere Qualitätskontrolle und höhere Sicherheitsstandards stehen. Die Resultate sind in Abbildung 58 ausgewiesen.

Abbildung 58: Index der Bauqualitätskontrolle (standardisierte Skala)



Quelle: World Bank (2020n).

Deutschland liegt mit einem Indikatorwert von 9,5 im unteren Mittelfeld der Länderauswahl, auf einem Niveau knapp oberhalb der Schweiz, Schwedens und des Vereinigten Königreichs. Die niedrigsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards sind in Tschechien und der Slowakei

vorzufinden. Besonders hoch sind die Anforderungen in Kanada, gefolgt von Österreich, Frankreich, Ungarn, Irland und Japan.

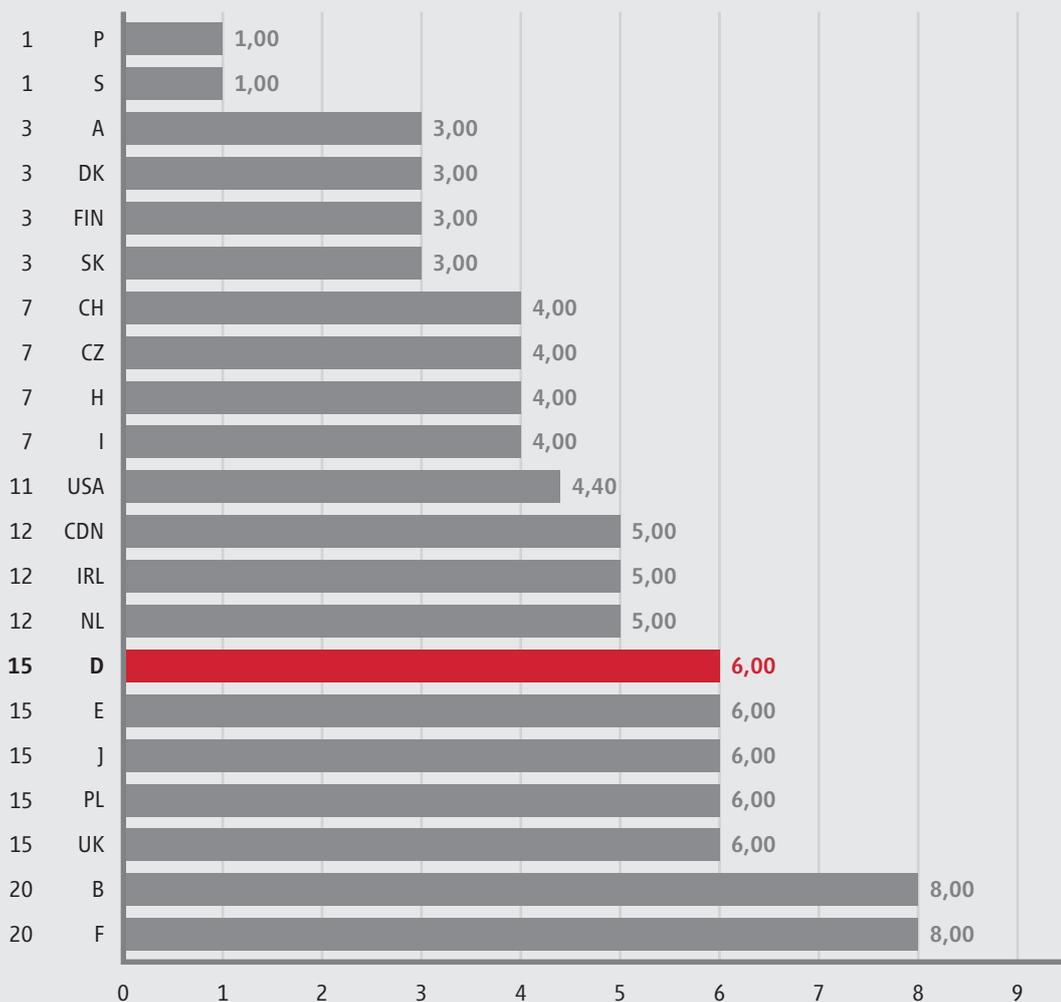
2. Regulierungsintensität beim Immobilienerwerb

Auch die Angaben zur Regulierungsintensität beim Immobilienerwerb stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank (vgl. hierzu die Ausführungen unter C.II.2.). Untersucht wird wiederum ein Standardfall, in dem ein inländisches Privatunternehmen mit beschränkter Haftung eine genau definierte Immobilie bestehend aus einem Grundstück und einem Lagerhaus im Randgebiet der größten Wirtschaftsmetropole des Landes von einem anderen inländischen Privatunternehmen erwirbt (vgl. hierzu und zum Folgenden World Bank 2020q). Gemessen werden die Anzahl der erforderlichen Verfahrensschritte zum Erwerb der Immobilie sowie der mit den Verfahren verbundene Aufwand an Zeit und Kosten. In die Bewertung wird das gesamte Verfahren der Eigentumsübertragung einbezogen, angefangen von der Beschaffung der erforderlichen Unterlagen bis zu dem Zeitpunkt, zu dem der Käufer die volle Verfügungsgewalt über die Immobilie erhalten hat, soweit sie von Gesetzes wegen erforderlich sind oder in der Praxis üblicherweise vorgenommen werden. Die Informationen werden im Wege von Befragungen ortsansässiger Fachleute wie Immobilienanwälten, Notaren und Grundbuchämtern erhoben. Eine detailliertere Erläuterung des Standardfalls ist im Anhang F.II.4.b) zu finden.

Abbildung 59 zeigt wiederum zunächst die Anzahl der erforderlichen Verfahrensschritte für den Immobilienerwerb im Standardfall.

Deutschland liegt im Hinblick auf die Regulierung beim Immobilienerwerb mit sechs erforderlichen Verfahrensschritten im oberen Mittelfeld der Länderauswahl. Ähnlich viele Vorgänge sind in Spanien, Japan, Polen und im Vereinigten Königreich erforderlich, noch höher ist der Aufwand in Belgien und Frankreich. Mit deutlich weniger administrativen Vorgängen ist der Immobilienerwerb beispielsweise in Österreich, Dänemark, Finnland und der Slowakei verbunden. Am geringsten ist der Aufwand in Portugal und Schweden.

Abbildung 59: Verfahrensschritte beim Immobilienerwerb (Anzahl)

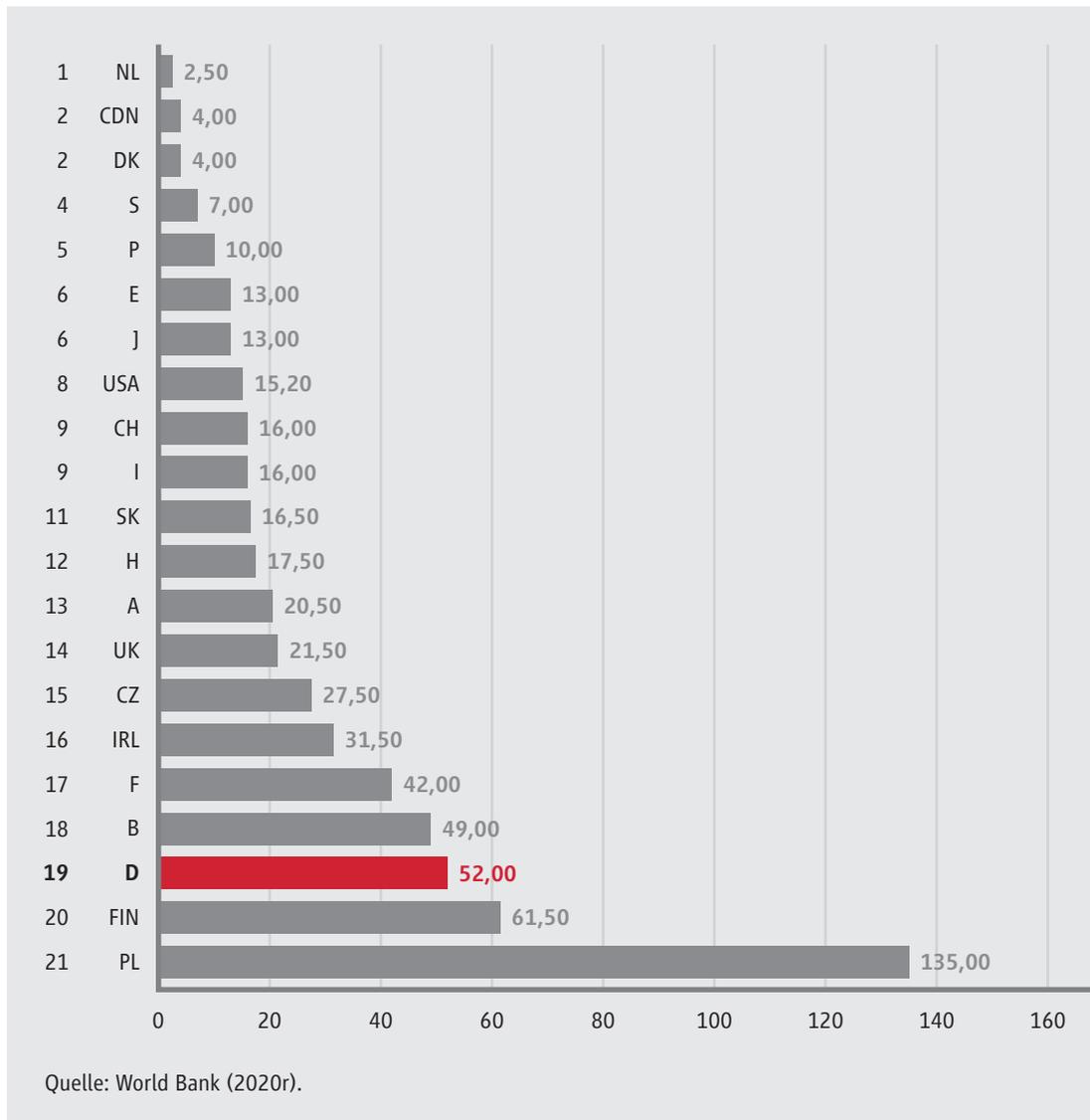


Quelle: World Bank (2020r).

Die Zeitdauer für die Abwicklung eines Standard-Immobilienverkehrs in Kalendertagen ist in Abbildung 60 dargestellt.

Mit einer Dauer von 52 Tagen gehört Deutschland zu den Ländern mit den längsten Verfahrensdauern beim Immobilienerwerb. Verfahrensdauern von mehr als 40 Tagen weisen außer Deutschland auch Frankreich, Belgien und Finnland auf. Mit Abstand am längsten dauern die Verfahren mit 135 Tagen in Polen. Eine sehr zügige Abwicklung innerhalb einer Woche ermöglichen demgegenüber die Niederlande, Kanada, Dänemark und Schweden.

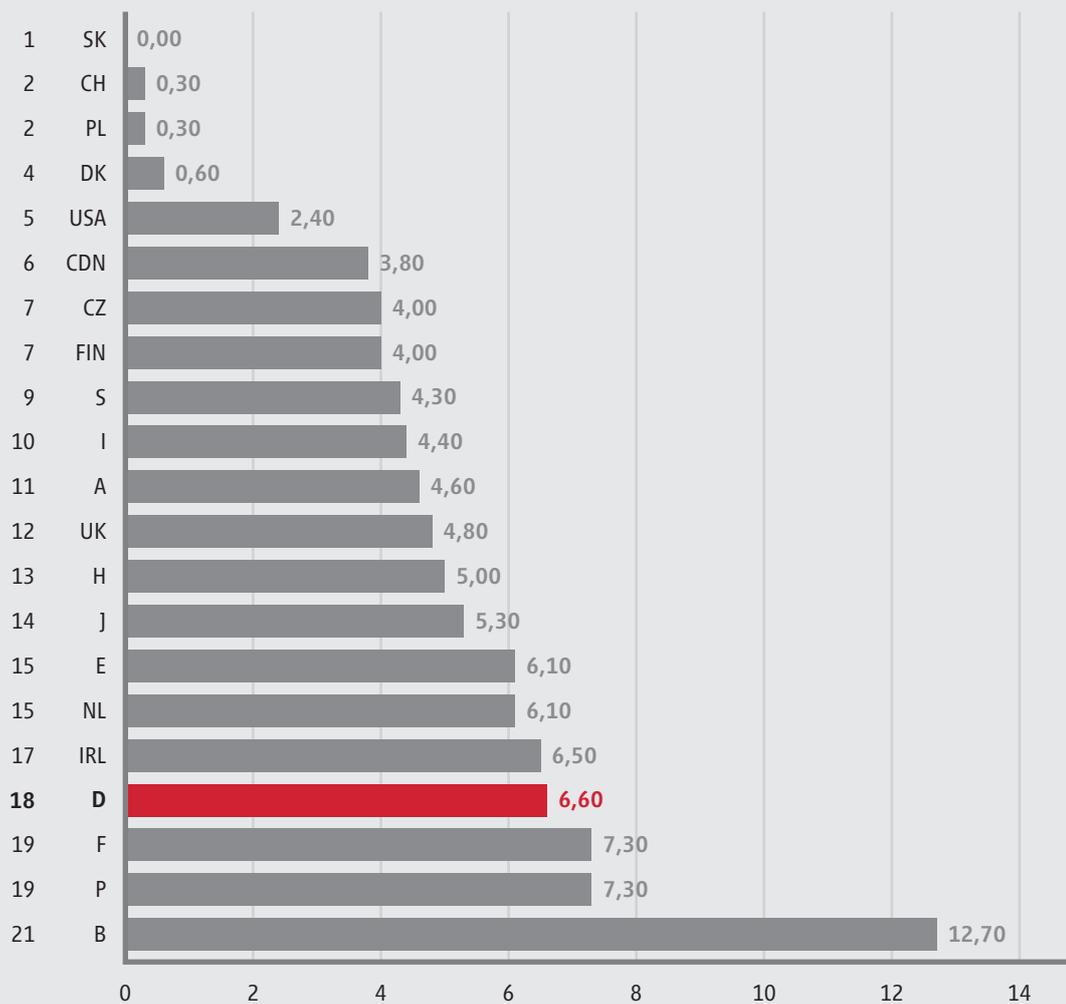
Abbildung 60: Zeitdauer beim Immobilienerwerb (Kalendertage)



Die Kosten des Standard-Immobilien geschäfts werden in Prozent des Objektwerts gemessen. Einbezogen werden alle von Gesetzes wegen anfallenden Kosten für Gebühren, Grunderwerbssteuern und Honorare für Notare et cetera (vgl. World Bank 2020q). Es werden sowohl die vom Käufer als auch die vom Verkäufer zu tragenden Kosten einbezogen (vgl. ebd.). Die Kosten eines Standard-Immobilien erwerbs sind in Abbildung 61 ausgewiesen.

Auch im Hinblick auf die Kosten gehört Deutschland zu den Ländern, in denen beim Immobilien erwerb relativ hohe Aufwendungen von 6,6 Prozent des Objektwerts anfallen. Noch höher sind die Kosten in Frankreich und Portugal sowie vor allem in Belgien, wo der Immobilien erwerb mit fast 13 Prozent nahezu doppelt so hohe Nebenkosten erfordert. Mit sehr niedrigen Nebenkosten von weniger als zwei Prozent des Objektwerts ist ein Immobilien erwerb in der Slowakei, der Schweiz, Polen und Dänemark verbunden.

Abbildung 61: Kosten beim Immobilienerwerb (% des Objektwerts)

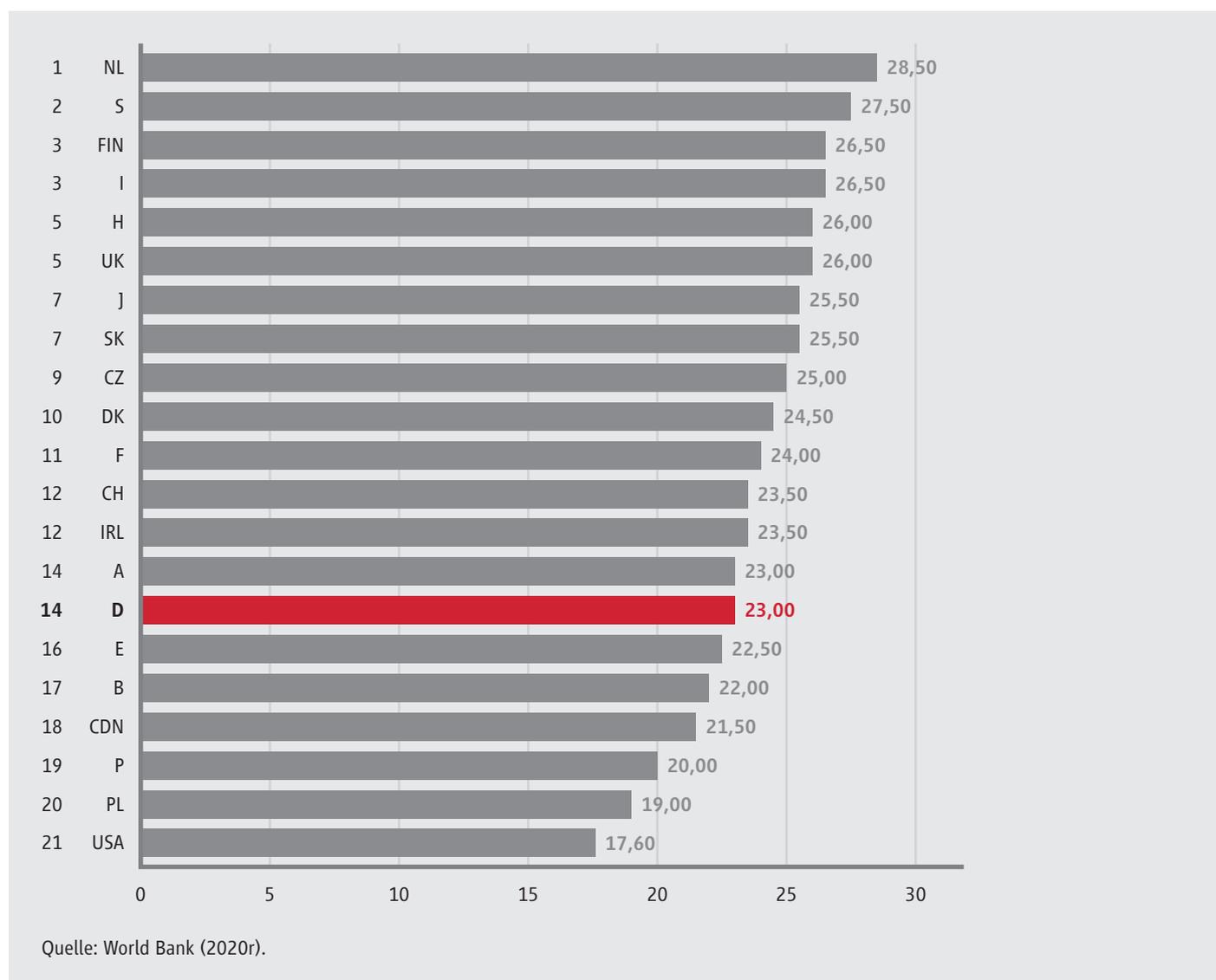


Quelle: World Bank (2020r).

Zusätzlich zu den erforderlichen administrativen Vorgängen, der Dauer und den Kosten des Standard-Immobilienverkehrs weist „Doing Business“ einen Index der Qualität der Landverwaltungssysteme aus. Dieser Index basiert auf Kennzahlen, die über die Verfügbarkeit und Transparenz der im Zusammenhang mit Immobilienverkehrs erforderlichen Informationen Auskunft geben, insbesondere ob diese aktuell, vollständig und systematisch sind und ob sie gebündelt, elektronisch und kostengünstig in öffentlichen Registern abrufbar sind (vgl. World Bank 2020q). Detailliertere Informationen zu diesem Index sind im Anhang F.II.4.b) zu finden. Der Index kann Werte zwischen null und 30 annehmen, wobei höhere Werte eine bessere Qualität der Landverwaltungssysteme anzeigen. Die resultierenden Indexwerte für die Länder der Länderauswahl sind in Abbildung 62 ausgewiesen.

Wie die Abbildung zeigt, befindet sich Deutschland im Hinblick auf die Qualität der Landverwaltungssysteme mit einem Indexwert von 23 im unteren Mittelfeld der Länderauswahl, auf einem vergleichbaren Niveau wie die Schweiz, Irland, Österreich und Spanien. Die qualitativ besten Landverwaltungssysteme haben die Niederlande und Schweden. Am schlechtesten werden die Landverwaltungen in Portugal, Polen und den USA bewertet.

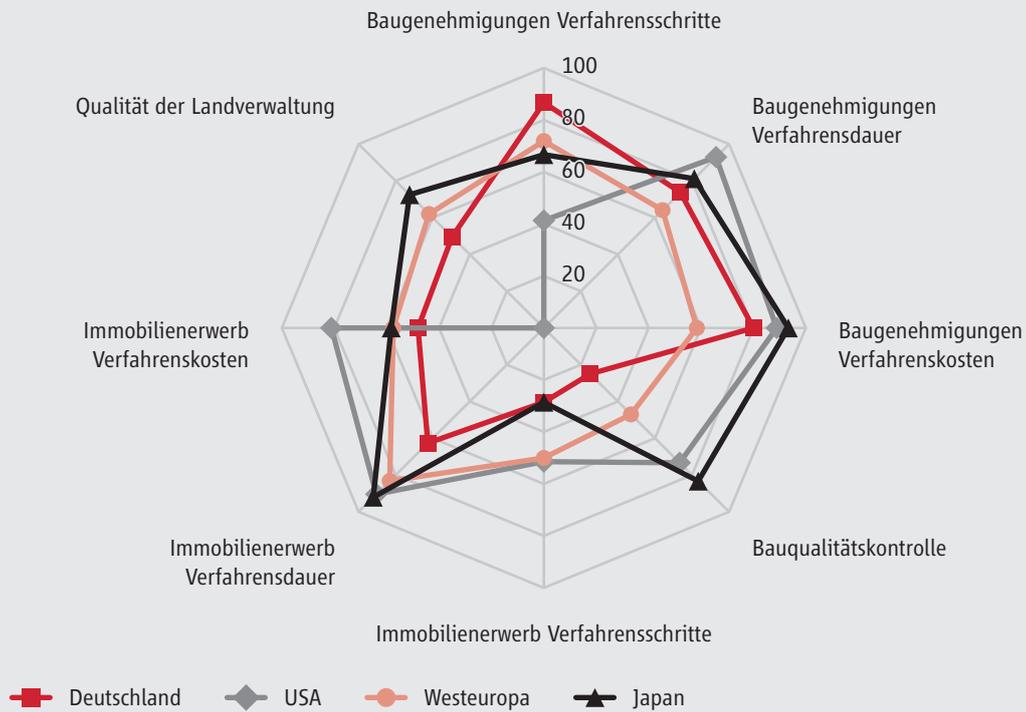
Abbildung 62: Index der Landverwaltungsqualität (standardisierte Skala)



3. Baugenehmigungen und Immobilienerwerb – Deutschland im Standortvergleich

Das Spinnennetzdiagramm in Abbildung 63 stellt wiederum Deutschland dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder, den USA und Japan gegenüber. Die Einzelindikatoren wurden so transformiert, dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Achtecks ist, desto besser schneidet das jeweilige Land im Ländervergleich ab.

Abbildung 63: Bauvorhaben und Immobilienerwerb – Deutschland im internationalen Vergleich



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

Wie die Abbildung zeigt, befindet sich Deutschland generell im Hinblick auf die Bewertung der Baugenehmigungsverfahren in einer günstigeren Position als beim Immobilienerwerb. Eine Ausnahme bildet die Bauqualitätskontrolle, die im Ländervergleich die klare Schwachstelle Deutschlands darstellt. Die günstigsten Ergebnisse im Bereich der Baugenehmigungen erzielt Deutschland bei der Anzahl der notwendigen Verfahrensschritte. Hinsichtlich der Dauer und Kosten der Verfahren ist Deutschland im westeuropäischen Vergleich ebenfalls günstig positioniert, den USA und Japan aber unterlegen.

Im Bereich des Immobilienerwerbs hingegen schneidet Deutschland nahezu in allen Dimensionen gegenüber allen Vergleichsländern schlechter ab. Besonders ungünstig sind die Resultate im Hinblick auf die erforderlichen Verfahrensschritte, aber auch die Höhe der Verfahrenskosten sowie die Qualität der Landverwaltungssysteme stellen deutliche Schwachstellen des deutschen Standorts dar.

In Abbildung 63 sind wiederum die Länderprofile differenziert anhand der Stärken-Schwächen-Matrix veranschaulicht. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr gut) bis dunkelrot (sehr schlecht) beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der

ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

Abbildung 64: Regulierungen bei Baugenehmigungen und im Immobilienerwerb – Stärken-Schwächen-Matrix

Regulierungen bei Baugenehmigungen und im Immobilienerwerb	Gesamtindex	Baugenehmigungen Verfahrensschritte	Baugenehmigungen Verfahrensdauer	Baugenehmigungen Verfahrenskosten	Bauqualitäts- kontrolle	Immobilienerwerb Verfahrensschritte	Immobilienerwerb Verfahrensdauer	Immobilienerwerb Verfahrenskosten	Qualität der Landverwaltung
Dänemark	83,75	100,00	100,00	91,11	50,00	71,43	98,87	95,28	63,30
Schweden	75,42	93,33	77,54	62,22	16,67	100,00	96,60	66,14	90,83
Japan	71,99	66,67	81,21	93,33	83,33	28,57	92,08	58,27	72,48
Österreich	67,61	73,33	33,05	80,00	83,33	71,43	86,42	63,78	49,54
Finnland	66,52	33,33	99,58	88,89	33,33	71,43	55,47	68,50	81,65
Ver. Königreich	65,94	86,67	90,68	80,00	16,67	28,57	85,66	62,20	77,06
Schweiz	65,66	60,00	61,02	88,89	16,67	57,14	89,81	97,64	54,13
USA	64,93	41,33	92,97	88,89	73,33	51,43	90,42	81,10	0,00
Ungarn	62,94	0,00	45,55	91,11	83,33	57,14	88,68	60,63	77,06
Kanada	62,54	66,67	21,61	64,44	100,00	42,86	98,87	70,08	35,78
Portugal	62,41	53,33	59,32	77,78	50,00	100,00	94,34	42,52	22,02
Slowakei	60,83	53,33	0,00	100,00	0,00	71,43	89,43	100,00	72,48
Italien	59,13	53,33	46,82	28,89	50,00	57,14	89,81	65,35	81,65
Niederlande	58,94	60,00	58,90	24,44	33,33	42,86	100,00	51,97	100,00
Irland	57,28	80,00	57,63	13,33	83,33	42,86	78,11	48,82	54,13
Deutschland	56,77	86,67	73,73	80,00	25,00	28,57	62,64	48,03	49,54
Polen	50,74	66,67	69,07	97,78	33,33	28,57	0,00	97,64	12,84
Tschechien	50,53	6,67	22,88	100,00	0,00	57,14	81,13	68,50	67,89
Frankreich	49,51	86,67	36,86	17,78	83,33	0,00	70,19	42,52	58,72
Spanien	49,05	60,00	64,83	0,00	50,00	28,57	92,08	51,97	44,95
Belgien	46,71	80,00	37,29	84,44	66,67	0,00	64,91	0,00	40,37

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

VI. Barrieren bei der öffentlichen Auftragsvergabe

Wie die Analyse im Bereich der Bürokratieaufwand-Indikatoren zeigte, ist die öffentliche Auftragsvergabe volkswirtschaftlich von erheblicher Bedeutung: Im Jahr 2022 machte in Deutschland der Anteil des öffentlichen Beschaffungswesens 18 Prozent des Bruttoinlandsprodukts aus. In den Ländern der Länderauswahl beträgt dieser Anteil zwischen sieben und 20 Prozent der Wirtschaftsleistung (vgl. OECD 2023a). Die öffentliche Auftragsvergabe ist zudem ein wichtiges Instrument von Regierungen, um politische Ziele umzusetzen (vgl. zum Folgenden World Bank 2020s). So kann durch geeignete Ausgestaltung der Vergabevorschriften und -kriterien die öffentliche Auftragsvergabe beispielsweise die Förderung von KMU sowie die Entwicklung bestimmter Kategorien von Waren und Dienstleistungen unterstützen.

Voraussetzung dafür, dass diese Ziele erreicht werden können, sind effiziente Vorschriften und Verfahren der öffentlichen Auftragsvergabe, die den Wettbewerb nicht verzerren und Bieter nicht davon abhalten, sich an Gebotsverfahren zu beteiligen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 21). Ineffiziente Regulierungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe können zudem zu erheblichen Verlusten öffentlicher Gelder führen und der Korruption Vorschub leisten (vgl. World Bank 2020a, S. 68). Neben der Praxis öffentlicher Ausschreibungen ist von Bedeutung, dass öffentliche Auftraggeber vor der Konzeption der Ausschreibung Informationen über die zu beschaffenden Güter und Dienstleistungen einholen und die Teilnahmebedingungen und -fristen in einem angemessenen Verhältnis zum Umfang oder Wert der Ausschreibung stehen (vgl. OECD 2020d). Die Nutzung elektronischer Dienste wie Online-Portale zur Bereitstellung der Ausschreibungsunterlagen und Einreichung der Angebote tragen wesentlich zur Vereinfachung und Beschleunigung der Verfahren bei. Ebenso wie in den bereits diskutierten Regulierungsbereichen ist auch im Hinblick auf die öffentliche Auftragsvergabe für Unternehmen die praktische Umsetzung der Vorschriften wesentlich. Aufschluss hierüber kann wiederum mit Hilfe von Fallstudien gewonnen werden.

1. Barrieren bei der öffentlichen Auftragsvergabe

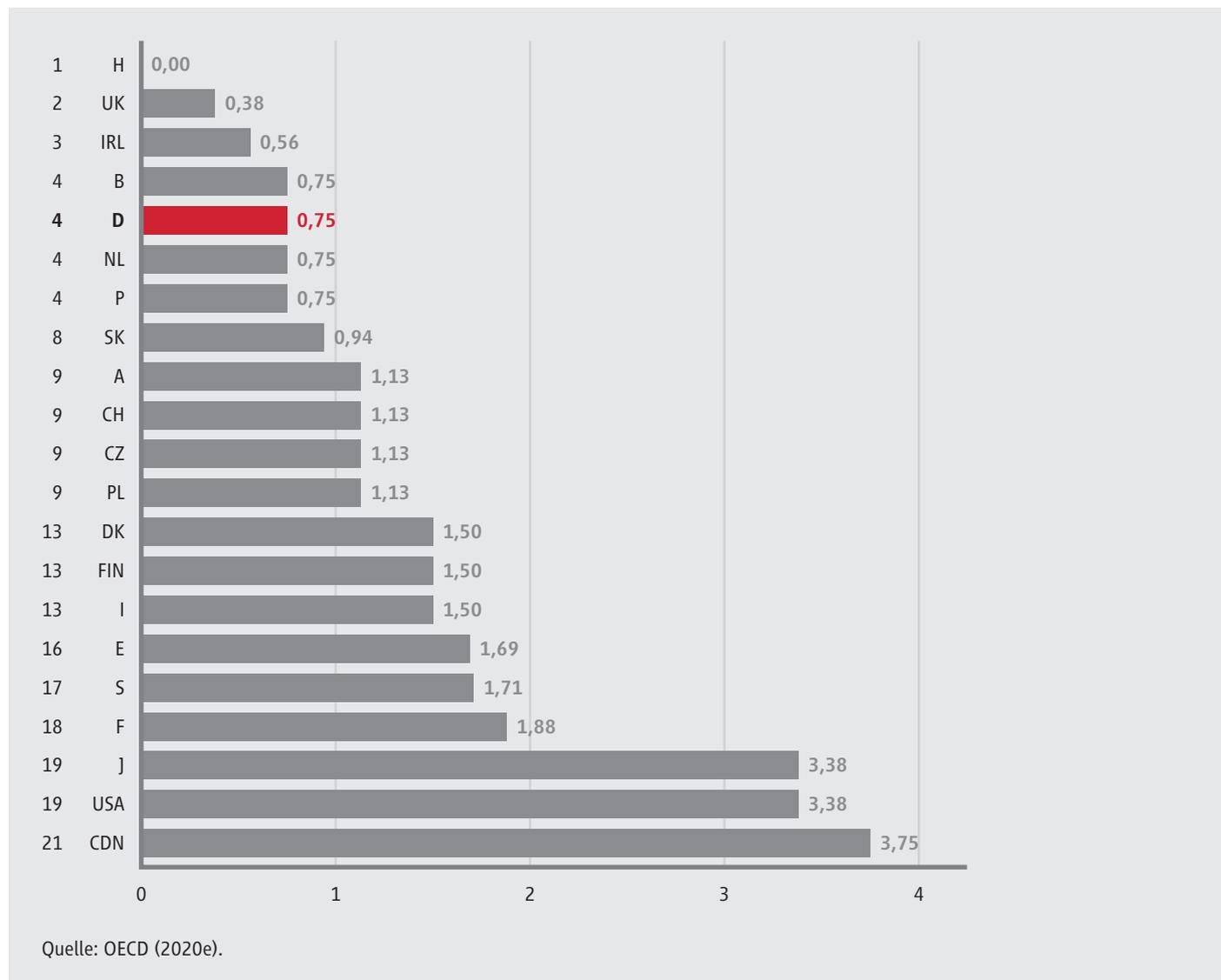
Der Indikator zur Beurteilung der Regulierungen bei öffentlichen Auftragsvergaben ist den PMR Indicators der OECD entnommen (vgl. hierzu die Ausführungen unter C.III.2.). Der PMR-Teilindikator „Public Procurement“ bewertet das Ausmaß an Pflichten und Kontrollen, die Unternehmen bei öffentlichen Aufträgen auferlegt werden, und beurteilt, ob die Vergaberegulungen gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Bewerber sicherstellen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 22 f.). Der zugehörige Fragenkatalog beinhaltet Fragen zu den Ausschreibungserfordernissen, den Fristen zur Abgabe von Angeboten sowie der Bereitstellung von Online-Zugängen für Informationen und die Übermittlung von Angeboten (vgl. OECD 2020d). Nähere Erläuterungen zur Methodik dieses Indikators sind im Anhang F.II.5.a) zu finden. Im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe ist es besonders wichtig zu beachten, dass es sich hierbei um die Abbildung

von De Jure-Bedingungen handelt, deren praktische Bedeutung für Unternehmen stark von der Umsetzung durch die jeweiligen Behörden abhängt (vgl. Vitale 2020, S. 26).

Die Werte für den Indikator „Regulierungen bei öffentlicher Auftragsvergabe“ sind in Abbildung 65 dargestellt. Der Indikator kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte eine stärkere Regulierungsintensität ausdrücken.

Wie die Abbildung zeigt, wird die De Jure-Situation bei der öffentlichen Auftragsvergabe in Deutschland als vergleichsweise günstig bewertet: Deutschland befindet sich hier gemeinsam mit Belgien, den Niederlanden und Portugal auf dem vierten Rang. Nur Ungarn, das Vereinigte Königreich und Irland erzielen noch günstigere Bewertungen. Als sehr hoch wird die Regulierungsintensität in Japan, den USA und Kanada eingestuft.

Abbildung 65: PMR öffentliche Auftragsvergabe (standardisierte Skala)



2. Arbeitsaufwand und Zeitdauer bei öffentlichen Vergabegeschäften

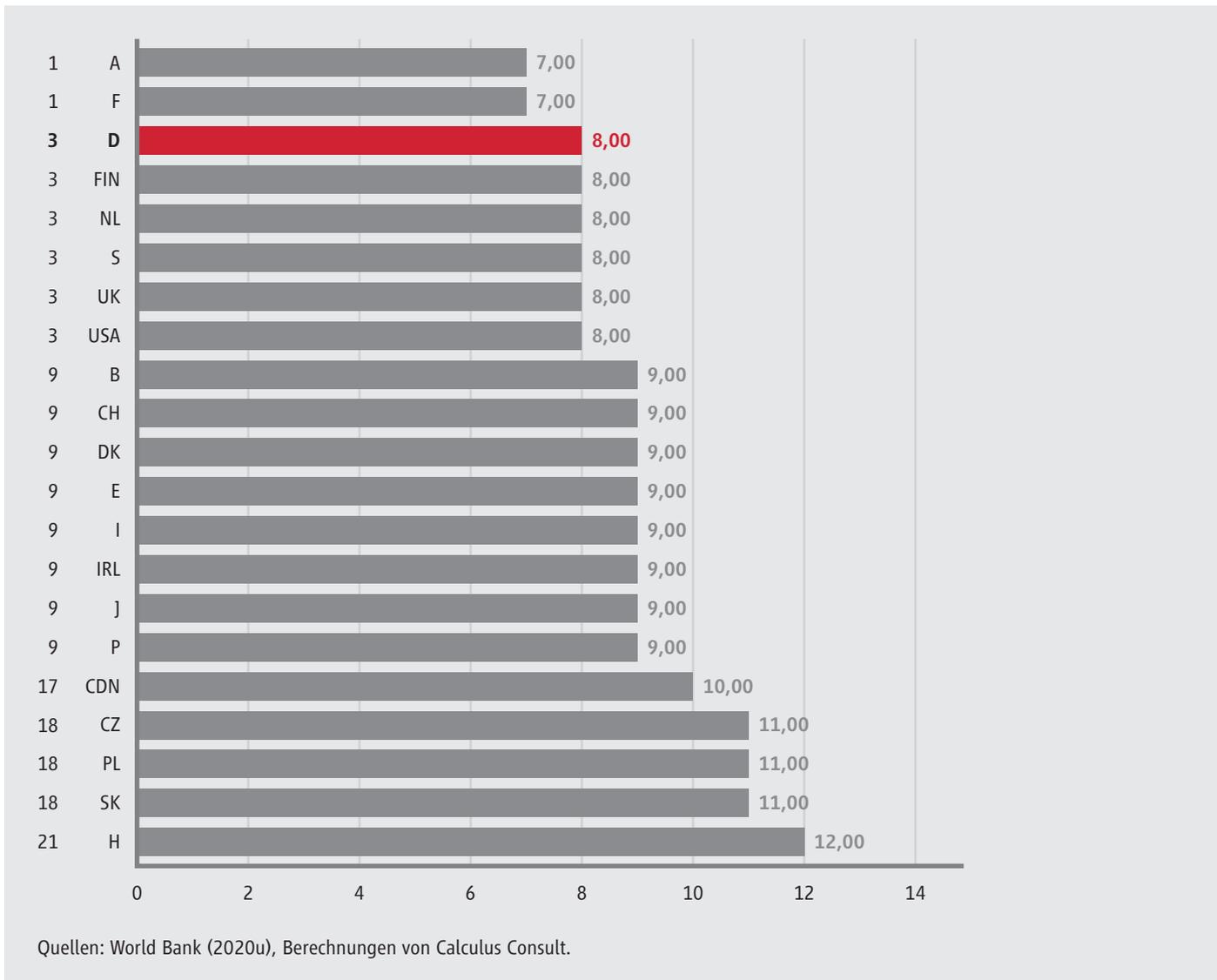
Die Angaben zum regulierungsbedingten Arbeitsaufwand und der Zeitdauer bei öffentlichen Vergabegeschäften stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank (vgl. zur „Doing Business“-Studie die Ausführungen unter C.II.2.). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen wird wiederum ein Standardfall betrachtet, hier die öffentliche Beauftragung der Fahrbahnerneuerung eines genau definierten zweispurigen Landstraßenabschnitts an ein inländisches Unternehmen im Wege eines öffentlichen Ausschreibungsverfahrens (vgl. hierzu und zum Folgenden World Bank 2020t). Die Angaben werden durch Befragungen unter Juristen mit Erfahrung im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe sowie Bau- und Ingenieursunternehmen ermittelt. Untersucht wird der Arbeitsaufwand in Verfahrensschritten sowie die Zeitdauer, gesondert nach Bieter- und Vertragsmanagementphase. Die „Doing Business“-Analyse bildet im Unterschied zu den PMR-Indicators der OECD die De Facto-Situation ab, die sich in der Praxis für Unternehmen ergibt. Für nähere Erläuterungen zum unterstellten Standardfall wird auf den Anhang F.II.5.b) verwiesen.

Abbildung 66 zeigt zunächst den Arbeitsaufwand in der Bieter-Phase, gemessen anhand der Anzahl der anfallenden Verfahrensschritte von der Angebotsabgabe einschließlich etwaiger Vorauswahlprozesse bis zur Vertragsunterzeichnung und gegebenenfalls Erteilung erforderlicher Erlaubnisse für den Beginn der Arbeiten.¹⁰

Wie die Abbildung zeigt, ist in Deutschland in der Bieter-Phase eine vergleichsweise geringe Zahl von Verfahrensschritten erforderlich. Nur in Österreich und Frankreich wurden noch weniger Vorgänge ermittelt. Am höchsten ist der administrative Aufwand in Polen, der Slowakei und Tschechien sowie vor allem in Ungarn.

¹⁰ Für die USA wurde der Mittelwert der ausgewiesenen Bewertungen für New York und Los Angeles verwendet.

Abbildung 66: Verfahrensschritte in der Bieter-Phase (Anzahl)¹¹

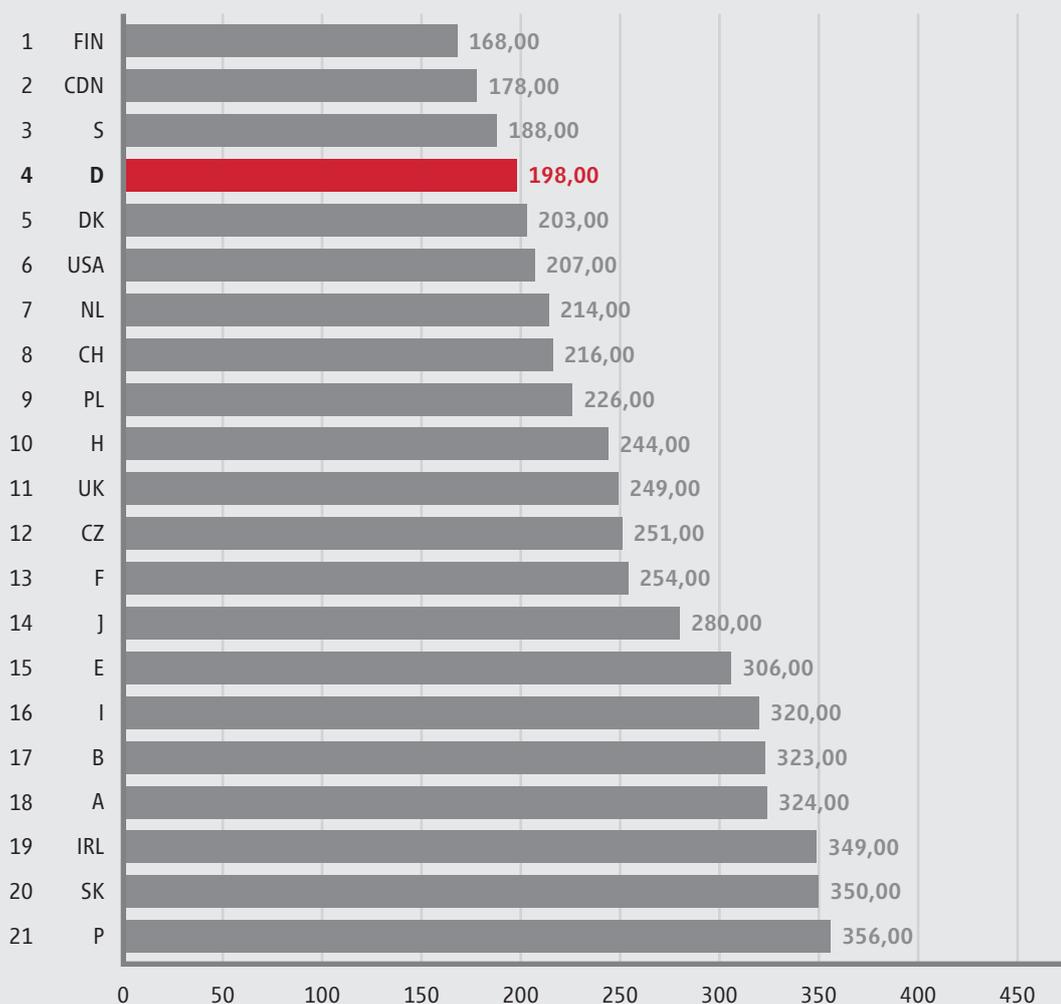


Die ermittelte Zeitdauer der Bieter-Phase gemessen in Kalendertagen ist in Abbildung 67 dargestellt.

Im Hinblick auf den Zeitaufwand in der Bieter-Phase befindet sich Deutschland mit 198 Tagen auf Rang vier der Länderauswahl. Eine schnellere Abwicklung ermöglichen lediglich Finnland, Kanada und Schweden. Mit 349 Tagen oder mehr zieht sich die Bieter-Phase in Irland, der Slowakei und Portugal am längsten hin.

¹¹ Für USA: Mittelwert der Werte für New York und Los Angeles.

Abbildung 67: Zeitdauer in der Bieter-Phase (Kalendertage)¹²

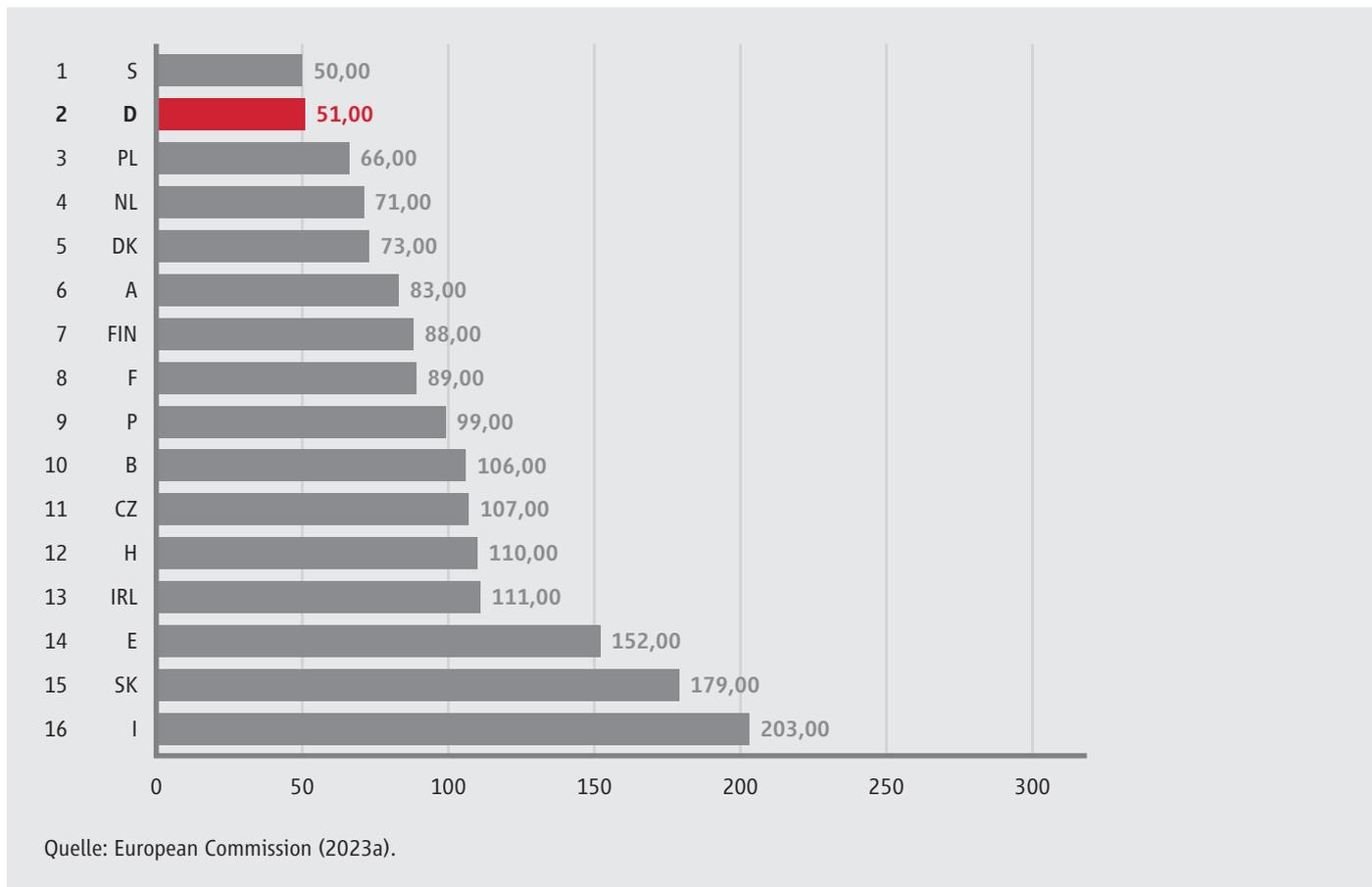


Quellen: World Bank (2020u), Berechnungen von Calculus Consult.

Für öffentliche Aufträge unabhängig vom Standardfall der „Doing Business“-Studie sind in Abbildung 68 als ergänzende Information die durchschnittlichen Zeitdauern der Vergabeentscheidung von der Abgabe eines Angebots bis zur Auftragsvergabe ausgewiesen. Es handelt sich hierbei um Angaben zu Ausschreibungen in öffentlichen Verfahren ausschließlich europäischer Rahmenprogramme (vgl. European Commission 2023a). Die Angaben stammen aus dem aktuellen European Single Market Scoreboard der EU-Kommission und beziehen sich auf das Jahr 2021 (European Commission 2023a). Für Japan, Kanada, die Schweiz, die USA und das Vereinigte Königreich sind für diesen Indikator keine Daten verfügbar.

12 Für USA: Mittelwert der Werte für New York und Los Angeles.

Abbildung 68: Zeit bis zur Vergabeentscheidung im Jahr 2021 (Tage)

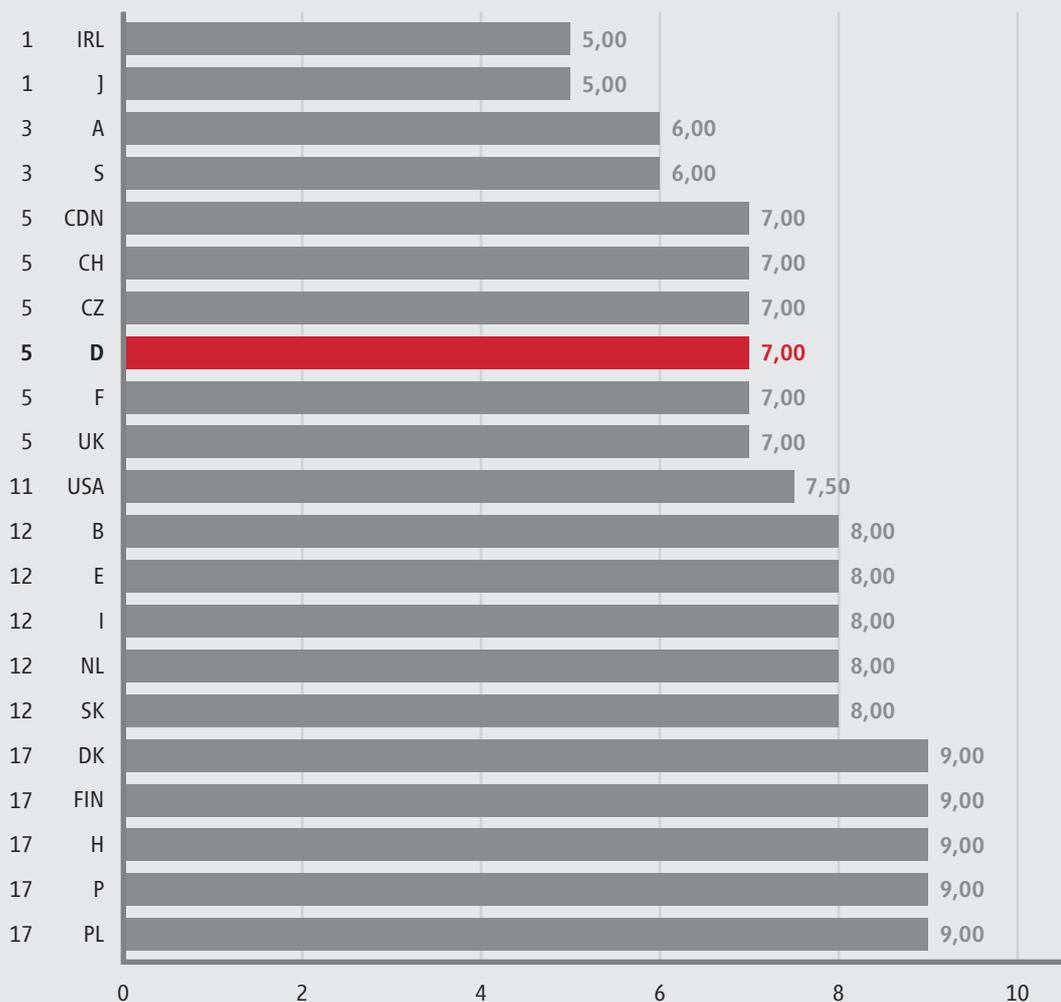


Wie die Abbildung zeigt, vergeht in Deutschland im europäischen Vergleich nach der Angebotsabgabe nur wenig Zeit bis zur Vergabeentscheidung. Noch günstiger ist die Situation nur in Schweden. Vergleichsweise kurze Wartezeiten fallen auch in Polen, den Niederlanden und Dänemark an. Mit langen Wartezeiten muss hingegen vor allem in Spanien, der Slowakei und Italien gerechnet werden.

Die Vertragsmanagementphase umfasst alle Arbeiten von der etwaigen Ausstellung von Leistungsgarantien über mögliche Nachverhandlungen und dem Management von Änderungen bis zur Prüfung der fertiggestellten Leistung sowie der Bezahlung und eventueller Ausstellung von Herstellergarantien (vgl. World Bank 2020t). Abbildung 69 zeigt zunächst den Arbeitsaufwand für das Vertragsmanagement gemessen in Verfahrensschritten.

Der Arbeitsaufwand für das Vertragsmanagement gemessen in Verfahrensschritten bewegt sich in Deutschland im Ländervergleich im Mittelfeld. Eine geringere Anzahl von Vorgängen wurde für Irland, Japan, Österreich und Schweden ermittelt. Besonders viele Verfahrensschritte sind demgegenüber in Dänemark, Finnland, Ungarn, Portugal und Polen erforderlich.

Abbildung 69: Verfahrensschritte für das Vertragsmanagement (Anzahl)¹³



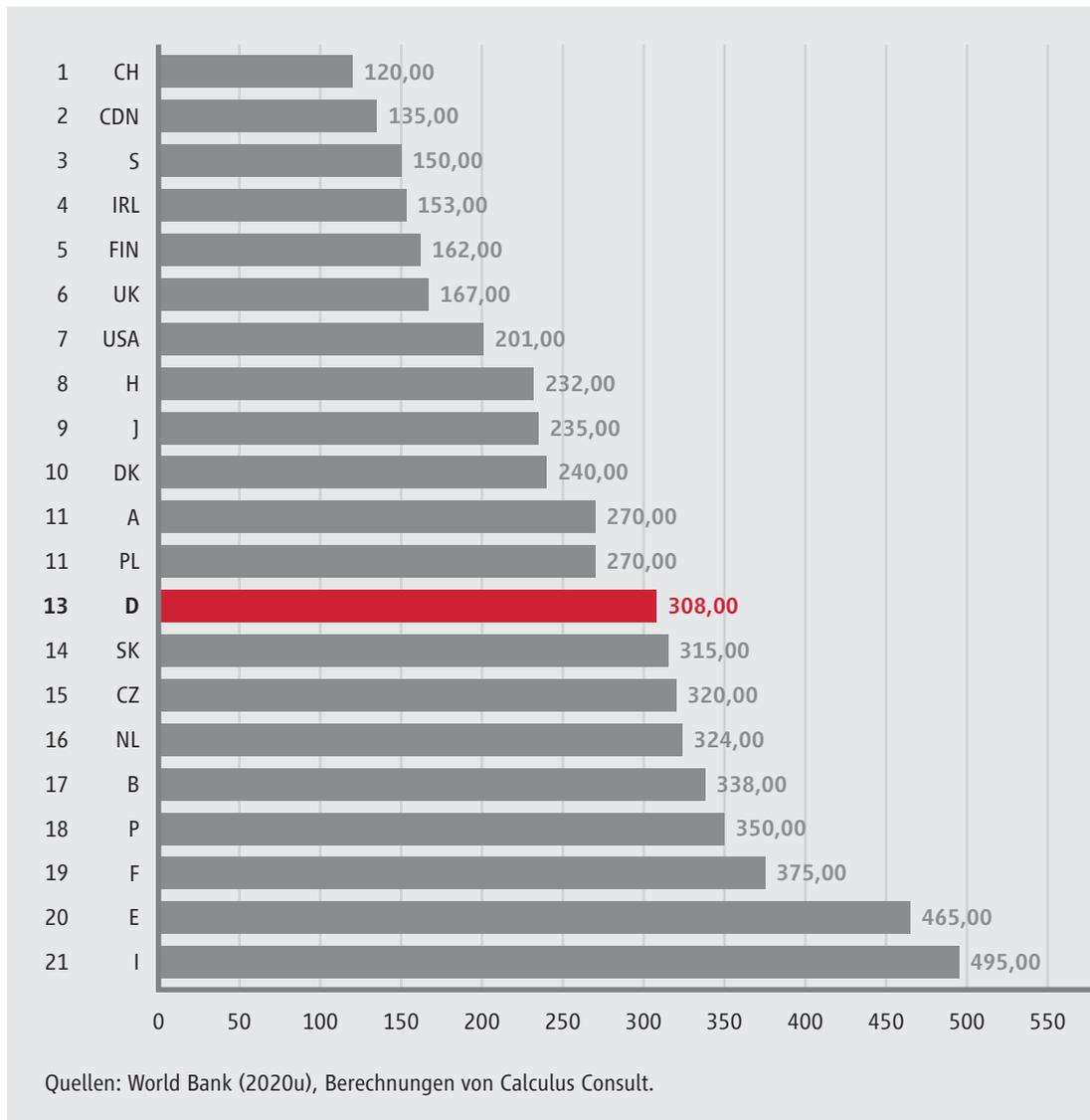
Quellen: World Bank (2020u), Berechnungen von Calculus Consult.

Der Zeitaufwand für das Vertragsmanagement gemessen in Kalendertagen ist in Abbildung 70 dargestellt.

Ebenso wie bei den Arbeitsschritten befindet sich Deutschland im Hinblick auf die Zeitdauer für das Vertragsmanagement im Mittelfeld der betrachteten Länder. Sehr kurze Zeitdauern von 150 Tagen oder weniger wurden für die Schweiz, Kanada und Schweden ermittelt. Mit Abstand am meisten Zeit erfordert die Vertragsmanagementphase in Spanien und Italien.

¹³ Für USA: Mittelwert der Werte für New York und Los Angeles.

Abbildung 70: Zeitdauer für das Vertragsmanagement (Kalendertage)¹⁴



In Abbildung 71 sind ergänzend hierzu die durchschnittlichen Zahlungsverzüge zwischen den vertraglich vereinbarten Zahlungsterminen und der tatsächlichen Begleichung der Forderungen ausgewiesen. Die Angaben stammen aus dem European Payment Report 2022 (Intrum 2022) und beziehen sich auf Zahlungsverzüge bei öffentlichen Auftraggebern. Für Japan, Kanada und die USA sind für diesen Indikator keine Daten verfügbar.

Wie die Abbildung zeigt, ist in Deutschland mit vergleichsweise geringfügigen Zahlungsverzügen von weniger als zwei Wochen zu rechnen. Noch günstiger sind die Resultate für Tschechien, Portugal, die Schweiz und Finnland. Mit Zahlungsverzügen von drei Wochen oder mehr muss hingegen in Polen, Spanien, Italien und Frankreich gerechnet werden.

14 Für USA: Mittelwert der Werte für New York und Los Angeles.

Abbildung 71: Durchschnittlicher Zahlungsverzug öffentlicher Auftraggeber im Jahr 2022 (Kalendertage)



Quelle: Intrum (2022).

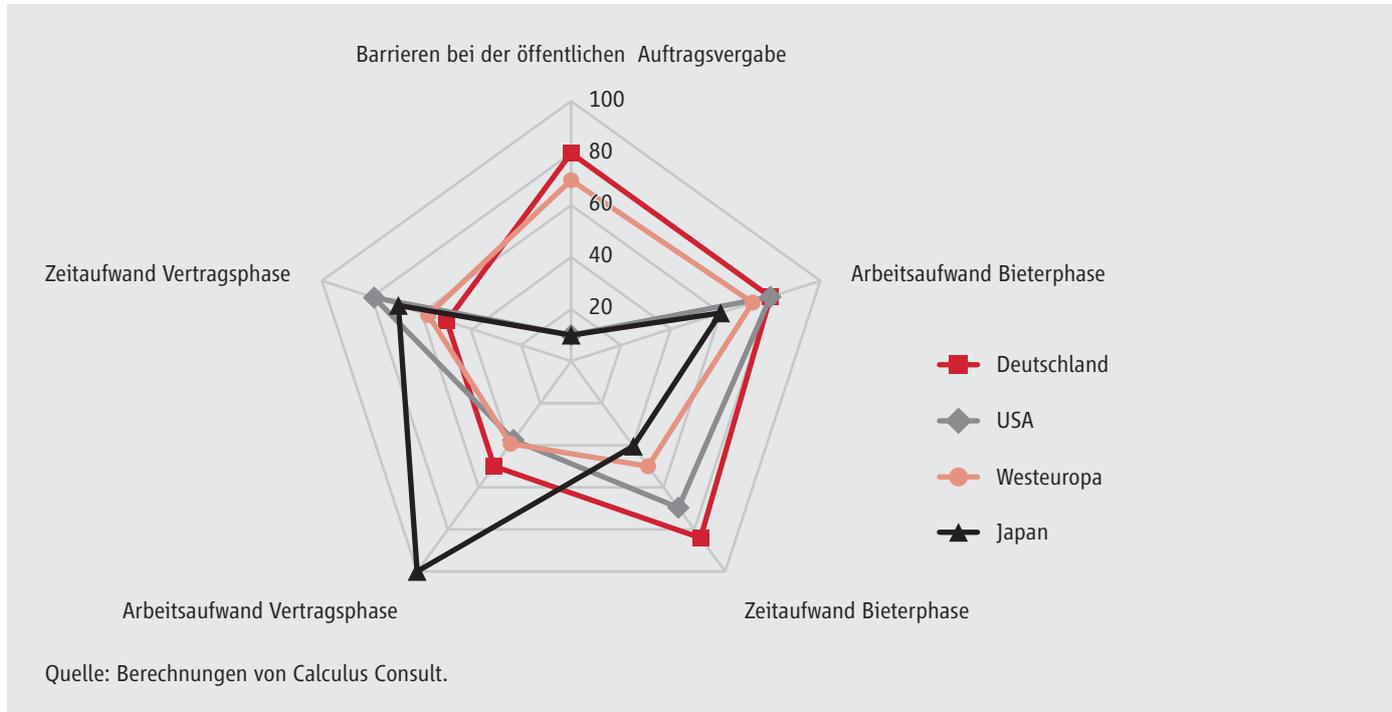
3. Öffentliche Auftragsvergabe – Deutschland im Standortvergleich

Abbildung 72 zeigt die Position Deutschlands im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe im Ländervergleich mit Japan, den USA und dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder. Für die Erstellung des Diagramms wurden wiederum die Einzelindikatoren so transformiert, dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Die Position eines Landes ist umso günstiger, je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Fünfecks ist.

Wie die Abbildung zeigt, fällt bei öffentlichen Aufträgen in Deutschland vor allem für das Vertragsmanagement nach der Auftragsvergabe ein vergleichsweise hoher Zeitaufwand an. Sowohl verglichen mit den USA und Japan als auch im westeuropäischen Vergleich ist Deutschland hier in keiner günstigen Position. Etwas besser ist Deutschland im Hinblick auf den Arbeitsaufwand beim Vertragsmanagement positioniert: Hier ist zwar Japan deutlich überlegen, gegenüber den USA und dem westeuropäischen Durchschnitt fällt in Deutschland jedoch ein geringerer

Aufwand an. In der Bieter-Phase hingegen ist in Deutschland mit einem vergleichsweise geringen Aufwand an administrativen Tätigkeiten und Zeit zu rechnen.

Abbildung 72: Öffentliche Auftragsvergabe – Deutschland im internationalen Vergleich



In Abbildung 73 sind wiederum die Länderprofile differenziert anhand der Stärken-Schwächen-Matrix veranschaulicht. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr gut) bis dunkelrot (sehr schlecht) beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet.

Abbildung 73: Regulierungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe – Stärken-Schwächen-Matrix

Regulierungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe	Gesamtwert	Barrieren bei der öffentlichen Auftragsvergabe	Arbeitsaufwand Bieterphase	Zeitaufwand Bieterphase	Arbeitsaufwand Vertragsphase	Zeitaufwand Vertragsphase
Schweden	78,13	54,29	80,00	89,36	75,00	92,00
Ver. Königreich	72,88	90,00	80,00	56,91	50,00	87,47
Schweiz	70,89	70,00	60,00	74,47	50,00	100,00
Deutschland	68,78	80,00	80,00	84,04	50,00	49,87
Irland	67,98	85,00	60,00	3,72	100,00	91,20
Finnland	65,76	60,00	80,00	100,00	0,00	88,80
Österreich	64,40	70,00	100,00	17,02	75,00	60,00
Niederlande	61,23	80,00	80,00	75,53	25,00	45,60
Frankreich	57,25	50,00	100,00	54,26	50,00	32,00
Kanada	56,14	0,00	40,00	94,68	50,00	96,00
Japan	55,95	10,00	60,00	40,43	100,00	69,33
USA	55,25	10,00	80,00	69,68	37,50	79,07
Dänemark	53,88	60,00	60,00	81,38	0,00	68,00
Tschechien	48,50	70,00	20,00	55,85	50,00	46,67
Ungarn	45,94	100,00	0,00	59,57	0,00	70,13
Belgien	44,88	80,00	60,00	17,55	25,00	41,87
Polen	43,83	70,00	20,00	69,15	0,00	60,00
Portugal	35,73	80,00	60,00	0,00	0,00	38,67
Spanien	34,92	55,00	60,00	26,60	25,00	8,00
Slowakei	34,24	75,00	20,00	3,19	25,00	48,00
Italien	32,83	60,00	60,00	19,15	25,00	0,00

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult.

VII. Regulierung Gesamtbild

Deutschland erzielt unter den betrachteten 21 Ländern zusammenfassend folgende Platzierungen für die hier betrachteten fünf Regulierungsfelder.

Arbeitsmarkt:	Rang 11 von 21
Außenhandel:	Rang 15 von 21
Geschäftsgründung:	Rang 20 von 21
Bauvorhaben und Immobilienerwerb:	Rang 16 von 21
Öffentliche Auftragsvergabe:	Rang 4 von 21

Diese verfeinerte Analyse bestätigt somit den schon im regulären Länderindex zu Tage getretenen Befund, dass Deutschland im OECD- und EU-Vergleich ein besonders hoch reguliertes Land ist, welches unternehmerische Flexibilität an vielen Stellen stärker einengt als anderswo. Lediglich bei den Verfahren der öffentlichen Auftragsvergabe spielt Deutschland in der Spitzengruppe der wirtschaftsfreundlichen Länder mit. Besonders irritiert, dass ein Land mit einem auf eine starke Exportwirtschaft beruhenden Wirtschaftsmodell dem Außenhandel so hohe Bürokratielasten aufbürdet. Aber auch die sehr schlechten Platzierungen bei der Regulierung der Bauwirtschaft und bei Geschäftsgründungen sind Anlass zur Beunruhigung, weil sie wichtigen gesellschaftlichen Zielen wie der Förderung einer Gründungskultur und der Stimulierung des Wohnungsbaus unmittelbar zuwiderlaufen.

D. Spezifische Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft

I. Einführung

Im letzten Teil der Sonderstudie werden zwei ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft im Ländervergleich dargestellt. Zunächst wird in einem ersten Schritt der **Digitalisierungsstand** der öffentlichen Verwaltung in Deutschland und anderen Ländern näher betrachtet und in einem weiteren Schritt die Belastung der Unternehmen durch **klimapolitische Maßnahmen** diskutiert.

Im ersten Teil dieses Kapitels werden Indikatoren dargestellt, die den Stand der Digitalisierung in der öffentlichen Verwaltung über die Länder hinweg vergleichen. Zunächst wird innerhalb der EU-Staaten verglichen, inwiefern unternehmensrelevante öffentliche Dienstleistungen vollständig digitalisiert sind. Das umfasst beispielsweise, ob Neuanmeldungen von Unternehmen oder Steuererklärungen grundsätzlich digital durchführbar sind. Danach wird eine breitere Perspektive eingenommen und mithilfe des Digital Government Index der OECD (DGI) der Reifegrad der Strategien für eine digitale Verwaltung in Deutschland mit denen anderer Staaten der OECD verglichen.

Im zweiten Teil wird die regulative Last durch klimapolitische Maßnahmen betrachtet. Auf der einen Ebene wird die subjektive Einschätzung der Unternehmen der Klimapolitik mithilfe von Umfragedaten des Investment Survey der europäischen Investitionsbank (EIB) präsentiert und auf einer zweiten Ebene mit objektiveren Daten zur Strenge der Klimapolitik der OECD ergänzt und miteinander in Verbindung gebracht. Eine ambitionierte Klimapolitik kann von Unternehmen als Belastung empfunden werden, wenn sie hohe bürokratische Anforderungen stellt und weniger auf Marktmechanismen setzt. Daher wird in diesem zweiten Teil des Berichts diskutiert, inwiefern strengere klimapolitische Maßnahmen zu einer ungünstigeren Beurteilung durch die Unternehmen führen. Ein besonderes Augenmerk wird hier auf marktbasierende Ansätze (das heißt Ansätze, die CO₂-Emissionen mithilfe eines Preismechanismus steuern) gelegt und inwiefern eine ambitionierte, aber marktbasierende Klimapolitik mit einer günstigeren beziehungsweise ungünstigeren Beurteilung der Klimapolitik durch Unternehmen einhergehen.

Am Ende dieses Kapitels findet sich eine Sammlung von Best Practices im Bereich der Digitalisierungs- und Klimapolitik. In dem Zusammenhang werden die indikatorgestützten Vergleiche durch konkrete Beispiele aus anderen Ländern ergänzt, um Impulse für die wirtschaftspolitische Diskussion zu setzen.

II. Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung

Die Vorteile einer digitalen öffentlichen Verwaltung für Bürger und Unternehmen liegen auf der Hand: Zeitersparnis durch rein digitale Behördengänge, schnellere Genehmigung von Industrieanlagen oder Sondergenehmigungen für Handel und Gastronomie per Mausclick. Die Unternehmensberatung McKinsey schätzt, dass eine stärker digitale Verwaltung den Zeitaufwand für Bürger und Verwaltung für Verwaltungsdienstleistungen um knapp 60 Prozent reduzieren könnte und sich für Unternehmen Einsparpotenziale von rund einer Milliarde Euro jährlich ergeben (vgl. McKinsey 2018, S. 1). Darunter fällt beispielsweise das „Once-Only-Prinzip“, nach dem Unternehmen bestimmte Unterlagen nur einmal zentral einreichen und somit wiederholte Einreichungen des gleichen Dokuments wegfallen (Deutsche Industrie- und Handelskammer 2023). Ein höherer Grad an Digitalisierung kann für Unternehmen somit als geringere Regulierungslast interpretiert werden, da wichtige Anträge schneller genehmigt werden können und auch die absolute Anzahl an Behördengängen abnimmt.

Während der COVID-19-Pandemie hat sich gezeigt, dass die Verwaltung ihre Grundfunktion als wichtiger Dienstleister für Bürger und Unternehmen besser erfüllen konnte, je fortgeschrittener ihre Digitalisierung war. Darüber hinaus erlaubte eine stärker digitalisierte Verwaltung eine schnellere und effizientere Bereitstellung pandemiebedingter staatlicher Unterstützungsmaßnahmen für die Wirtschaft (vgl. OECD 2021b, S. 6 ff.).

Eine digitale Verwaltung ist für die Wirtschaft aber nicht nur in Krisenzeiten von großer Bedeutung, sondern hat auch einen Einfluss auf die Standortattraktivität eines Landes. Länder mit höherem Digitalisierungsgrad der Verwaltung ziehen mehr ausländische Direktinvestitionen an als solche mit einem geringeren Digitalisierungsgrad (vgl. Al-Sadiq 2021, S. 5 ff.). Ein zentraler Wirkungskanal ist, dass eine fortgeschrittene Digitalisierung der Verwaltung mit mehr Informationen und Hinweisen auf Investitionsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen einhergeht. Ein zweiter Mechanismus fungiert über geringere Transaktionskosten durch digital verfügbare öffentliche Dienstleistungen. Das schließt beispielsweise behördliche Genehmigungen oder Arbeitserlaubnisse für ausländische Mitarbeiter ein, die somit nicht direkt vor Ort beantragt werden müssen, sondern rein digital erledigt werden können (vgl. ebd, S. 6 f.).

1. Digitale öffentliche Verwaltungsvorgänge

Eine entscheidende Größe zur Beurteilung des Digitalisierungsstandes ist der Anteil der öffentlichen Dienstleistungen, die für Unternehmen ganz oder teilweise digital erledigt werden können. Beispiele wären hier die Anmeldung einer Unternehmensgründung bei den Behörden, Steuererklärungen, die Anmeldung eines neuen Beschäftigten bei Sozialversicherungsträgern oder Informationen zu staatlichen Fördermaßnahmen für Unternehmen. Für die im Länderindex einbezogenen EU-Staaten und die Schweiz kann diese Zahl dem

e-Government-Benchmark-Bericht der EU-Kommission entnommen werden (European Commission 2022a; European Commission 2023b). Beispielsweise wird im Bericht der Indikator „digital services for businesses“ dargestellt, welcher den Anteil der für Unternehmensgründungen und die laufende Geschäftstätigkeit erforderlichen Verwaltungsvorgänge und Richtlinien wiedergibt, die ganz oder teilweise digital erledigt werden können. Genauer gesagt werden einerseits der Anteil der für Unternehmen relevanten öffentlichen Verwaltungsvorgänge und Richtlinien gemessen, für welche online Informationen vorliegen, und andererseits der Anteil derer, die ausschließlich online (das heißt auch vom Ausland aus) erledigt werden können (vgl. European Commission, 2022b, S. 68 f.). Der Durchschnitt aus diesen beiden Zahlen ergibt dann die Maßzahl für den Stand der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung. Dadurch erhalten Verwaltungsvorgänge, die rein digital erledigt werden können, eine höhere Gewichtung, während Verwaltungsvorgänge, zu denen zwar online Informationen vorliegen, die aber trotzdem eine physische Präsenz vor Ort erfordern, geringer gewichtet werden (vgl. European Commission, 2022c, S. 8). Eine detaillierte Beschreibung des Indikators befindet sich im Anhang F.III.1.a).

Abbildung 74: Anteil von **ganz oder teilweise** online durchführbaren Verwaltungsvorgängen (%)

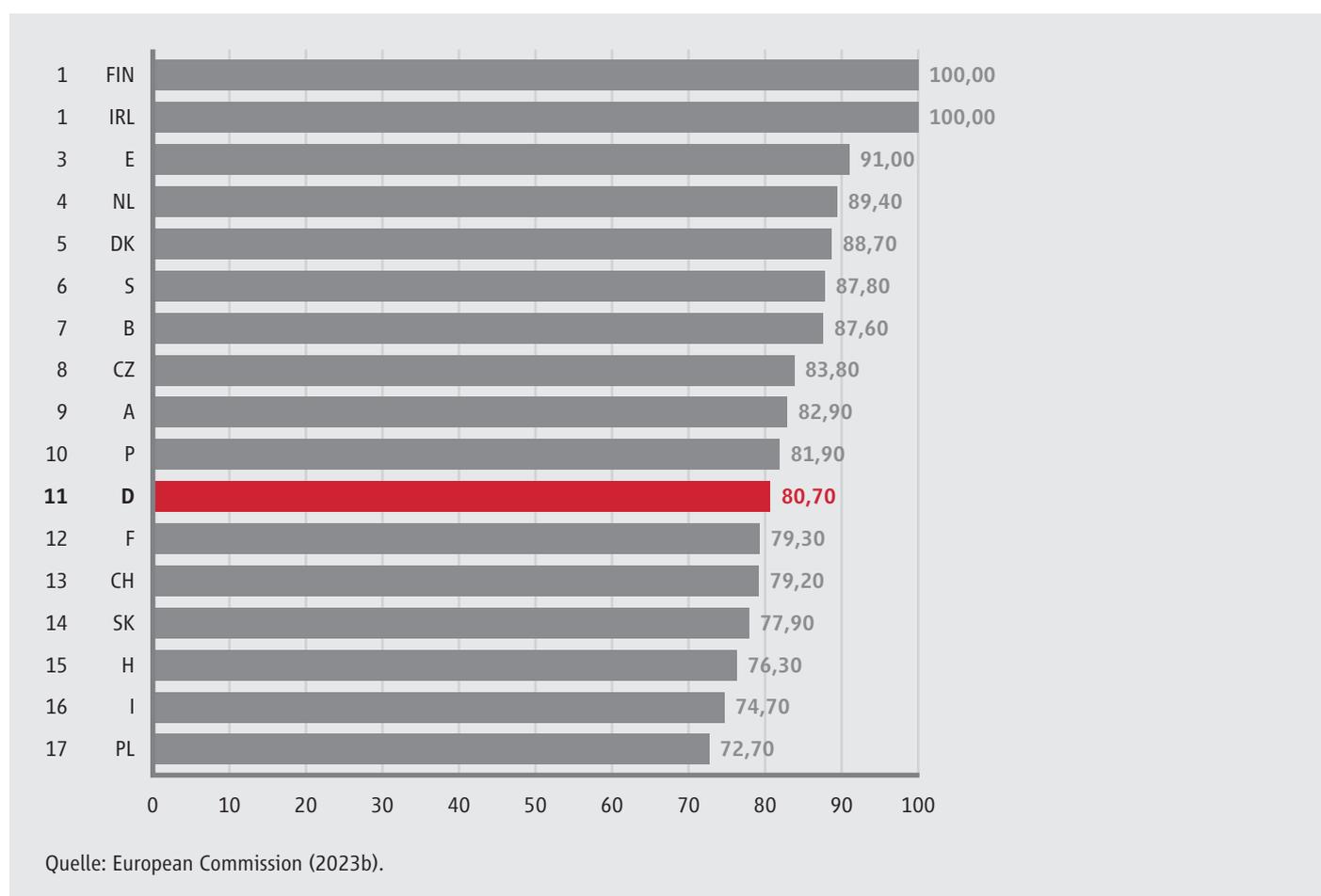
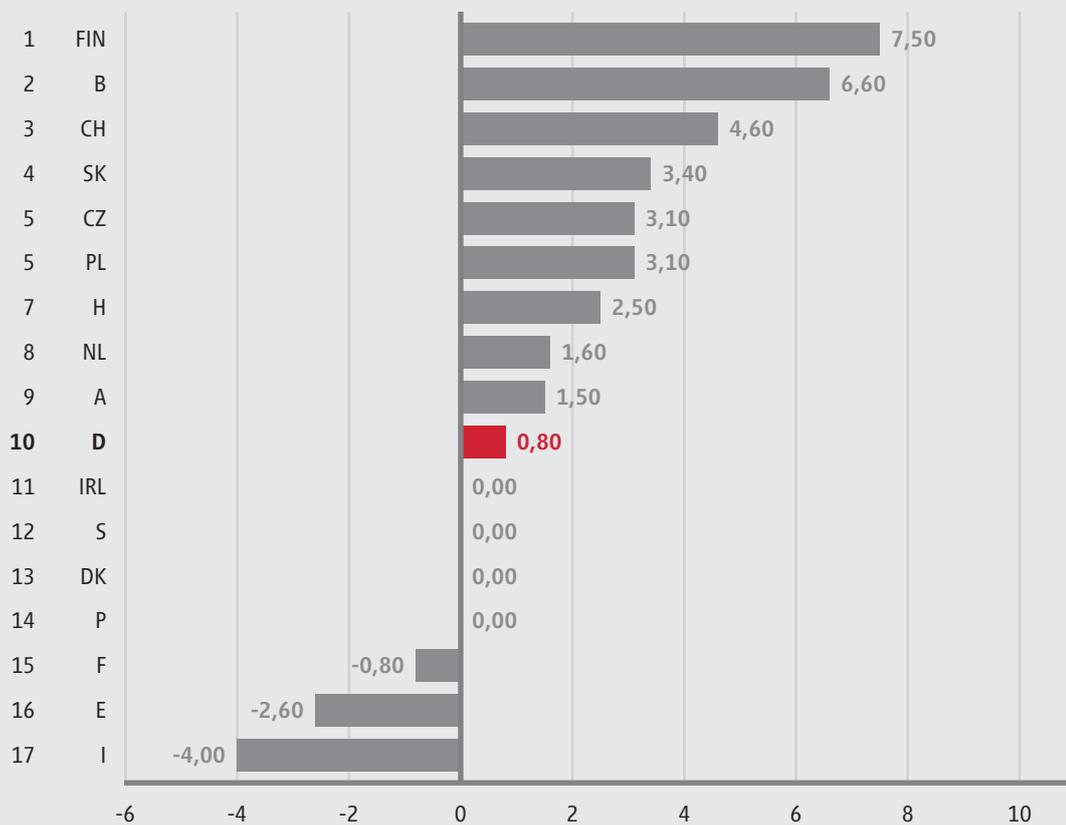


Abbildung 74 zeigt jene Anteile für alle im Länderindex abgedeckten EU-Staaten für das Jahr 2022. Dabei können die Werte zwischen null und 100 liegen, wobei ein höherer Anteil auf eine stärker digitalisierte öffentliche Verwaltung und somit auf eine geringere Regulierungslast für die Unternehmen hindeutet.

Die höchsten Ergebnisse erzielen mit Abstand Irland und Finnland mit jeweils 100 Prozent. Das bedeutet, dass alle für Unternehmen relevanten Behördengänge vollständig online zu erledigen sind. Darauf folgen Spanien, die Niederlande, Dänemark, Schweden und Belgien mit Werten um die 90 Prozent. Deutschland befindet sich mit 80,7 Prozent an elfter Stelle und erzielt ähnliche Werte wie Polen, Frankreich und die Schweiz.

Abbildung 75: Veränderung der **ganz oder teilweise** online durchführbaren öffentlichen Verwaltungsvorgänge zwischen 2021 und 2022 (%-Punkte)



Quellen: European Commission (2022a, 2023b), Berechnungen des ZEW.

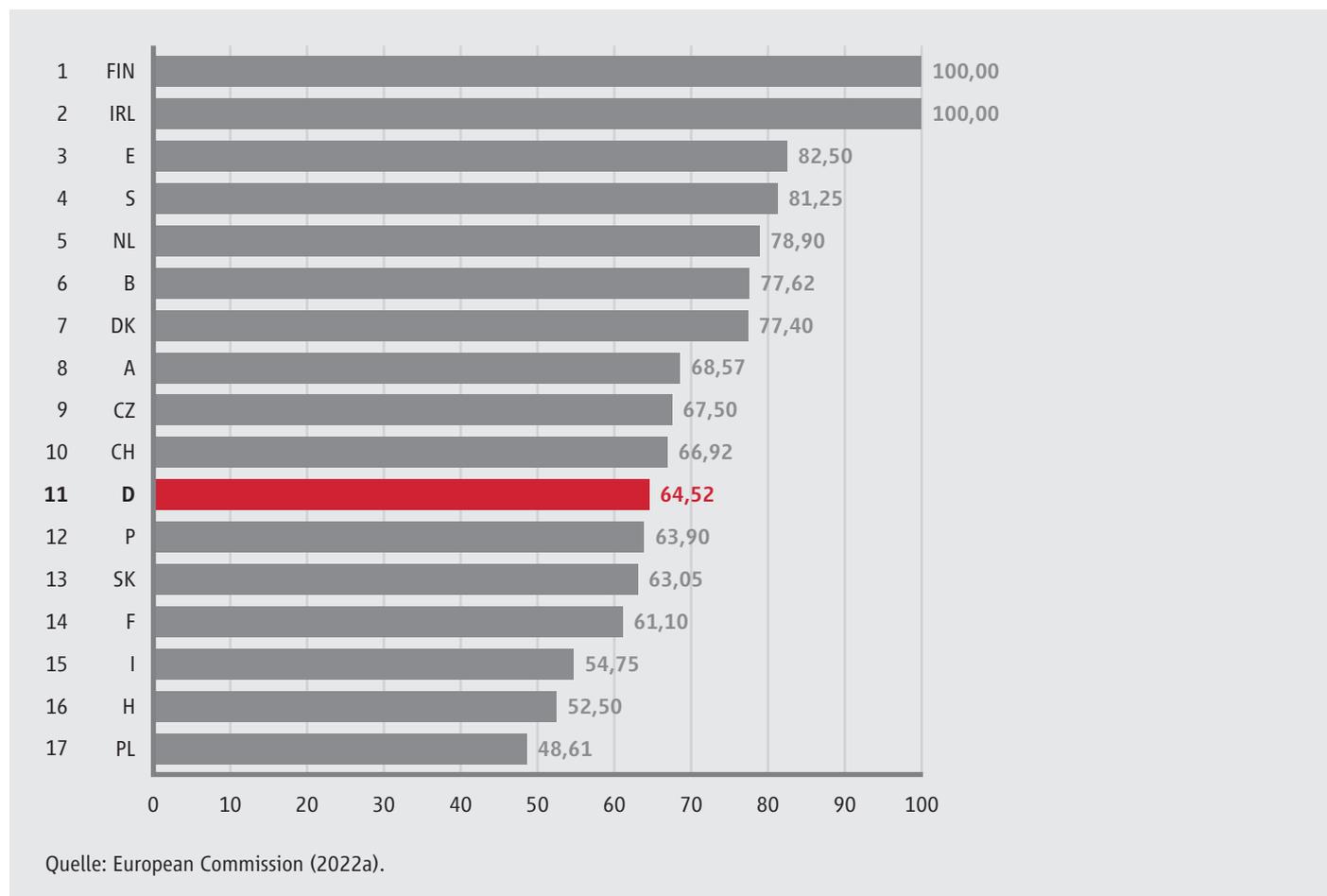
Die Veränderung des Digitalisierungsindex zwischen 2021 und 2022 ist in Abbildung 75 dargestellt. Eine Veränderung über einen längeren Zeitraum ist aufgrund der fehlenden Vergleichbarkeit der Daten nicht möglich. Da Abbildung 74 den prozentualen Anteil der digital

verfügbaren öffentlichen Verwaltungsvorgänge darstellt, kann die Veränderung in Abbildung 75 als Veränderung eben jener Verwaltungsvorgänge in Prozentpunkten interpretiert werden.

In der Mehrheit der Länder ist der Anteil der ganz oder teilweise digital zu erledigenden öffentlichen Verwaltungsvorgänge zwischen 2021 und 2022 angestiegen. In der Gruppe der Länder mit angestiegener digitaler Verfügbarkeit befindet sich Deutschland mit 0,8 Prozentpunkten am Ende. Gesunken ist der Anteil in Frankreich, Spanien und Italien mit Rückgängen zwischen 0,8 und vier Prozentpunkten.

Da der Indikator in Abbildung 75 ein Durchschnittswert ist, in den einerseits der für Unternehmen relevante Anteil der Behördengänge und Richtlinien mit online verfügbaren Informationen und der Anteil jener Verwaltungsvorgänge, die rein digital erledigt werden können, einfließen, wird eben jene zweite Komponente des Indikators für das Jahr 2022 in Abbildung 76 nochmals gesondert dargestellt.

Abbildung 76: Anteil der **vollständig** online durchführbaren öffentlichen Verwaltungsvorgänge (%)

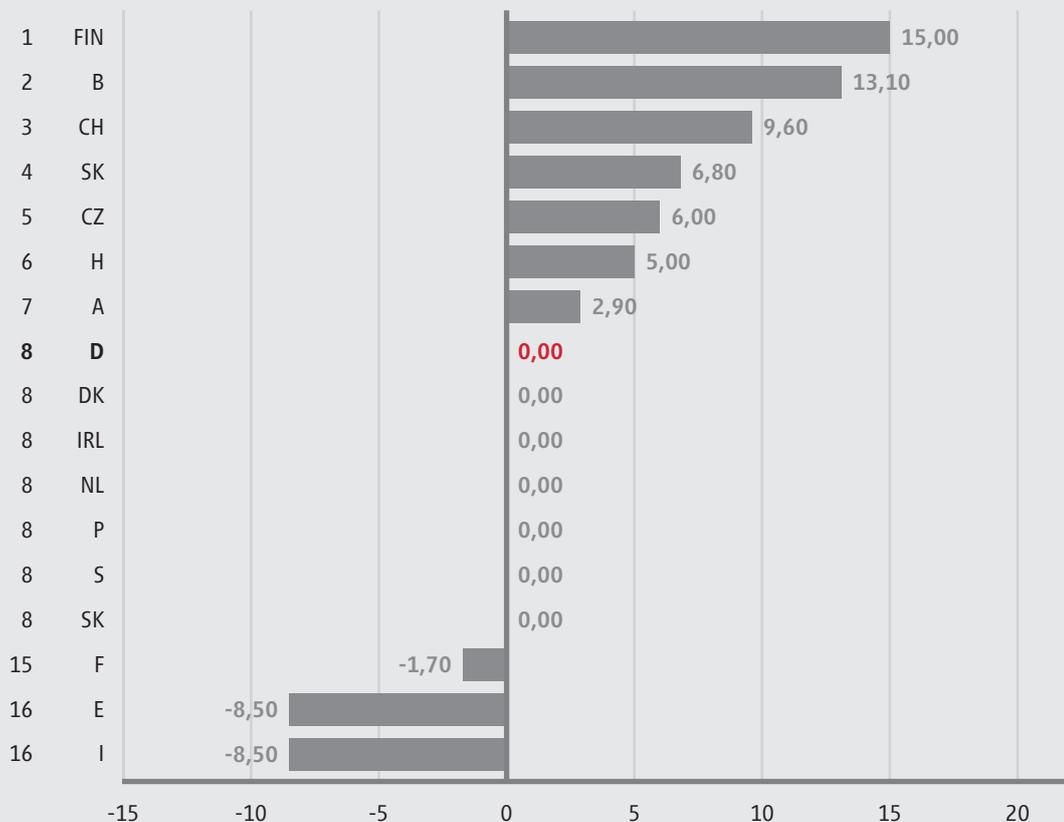


Die Platzierung der jeweiligen Länder in Abbildung 76 korreliert stark mit jenen in Abbildung 74. Es fällt auf, dass mit Ausnahme von Finnland und Irland die Ergebnisse in der Subkategorie der vollständig online durchführbaren Verwaltungsvorgänge teils deutlich unter dem aggregierten Index (siehe Abbildung 74) liegen. Deutschland landet mit einem Anteil von 64,52 Prozent hier auf dem elften Platz und erzielt ähnliche Ergebnisse wie die Schweiz und Portugal.

In Abbildung 77 wird die Veränderung des Anteils der vollständig online durchführbaren öffentlichen Dienstleistungen zwischen 2021 und 2022 dargestellt.

Finnland erzielt hier das beste Ergebnis. Dort ist der Anteil von vollständig durchführbaren öffentlichen Dienstleistungen zwischen 2021 und 2022 um 15 Prozentpunkte gestiegen. In Deutschland hingegen ist der Anteil der vollständig online durchführbaren öffentlichen Dienstleistungen konstant geblieben. Die stärksten Rückgänge haben Spanien und Italien mit je 8,5 Prozentpunkten zu verzeichnen.

Abbildung 77: Veränderung der **vollständig** online durchführbaren öffentlichen Dienstleistungen zwischen 2021 und 2022 (%-Punkte)



Quellen: European Commission (2022a, 2023b), Berechnungen des ZEW.

2. Digital Government Index (DGI)

Ein alternativer Indikator zur Beurteilung des Digitalisierungsstandes öffentlicher Verwaltungsprozesse in den relevanten Ländern ist der 2019 veröffentlichte OECD Digital Government Index (DGI) (OECD 2019). Dieser soll primär die Implementierung der Empfehlungen des „OECD Council on Digital Government Strategies“ überprüfen. Jene Empfehlungen haben vor allem zum Ziel, mithilfe neuer digitaler Technologien das Regierungshandeln stärker mit den Interessen der Bürger und Unternehmen in Einklang zu bringen (vgl. OECD, 2014, S. 2 ff.). Der Reifegrad der damit verbundenen digitalen Verwaltungsstrategien wird durch den DGI gemessen. Der DGI hat sechs Unterkategorien und zu jeder Unterkategorie wurde mithilfe von Fragebögen die Eignung der digitalen Verwaltungsstrategien überprüft (vgl. OECD, 2019 S. 13). Jeder Frage wurde bei „nein“ die Zahl null zugeordnet und bei „ja“ die Zahl eins. Anschließend werden die Fragen nach Relevanz gewichtet und für jede Unterkategorie ein gewichteter Durchschnitt gebildet. Das Gesamtergebnis ergibt sich dann aus dem einfachen Mittelwert aller sechs Unterkategorien. Die Unterkategorien messen beispielsweise, inwiefern Regierungen digitale Technologien zur Kommunikation mit relevanten Stakeholdern anwenden oder wie stark digitale Plattformen vereinheitlicht sind (siehe Anhang F.III.1.b) für weitere Details).

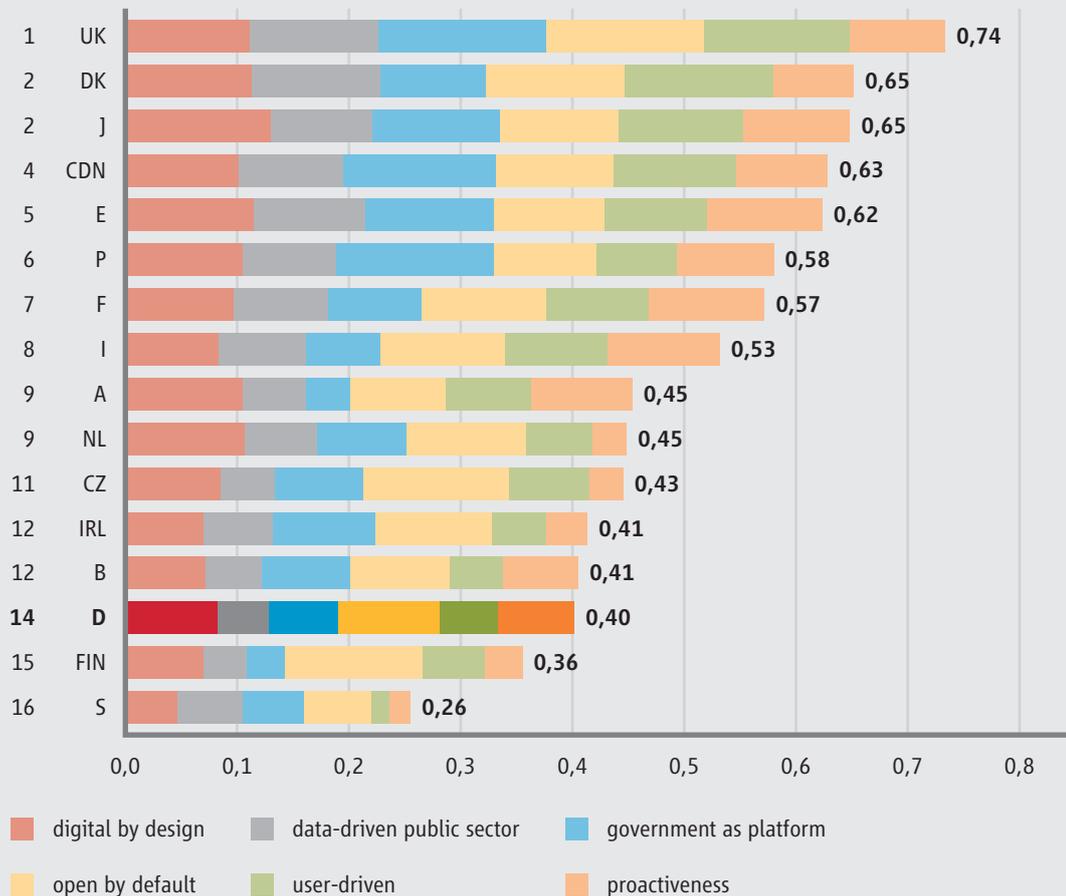
Es ist wichtig zu erwähnen, inwiefern der DGI von den vorhergehenden Indikatoren abweicht. Während die vorherige Datenquelle den Digitalisierungsstand für unternehmensspezifische Anliegen misst (vgl. European Commission, 2022b, S. 68 f.), handelt es sich beim DGI der OECD um eine breitere Beurteilung der Digitalisierungsstrategien der teilnehmenden Länder. Diese beinhalten zwar auch die digitale Verfügbarkeit öffentlicher Dienstleistungen, aber auch Aspekte, die für Unternehmen eher indirekt relevant sind. Dazu zählen beispielsweise die Bereitstellung und Nutzung von „open data“, das heißt Daten, die von jedem ohne Einschränkung genutzt, weiterverbreitet und weiterverwendet werden dürfen, durch die Verwaltung und Regierung. Daher sind Abweichungen in dem Ranking beider Indikatoren zu erwarten.

In Abbildung 78 wird der OECD Digital Government Index mit seinen Unterkategorien dargestellt. Für die USA, Polen, Ungarn, die Schweiz und die Slowakei sind keine Daten vorhanden. Die Daten sind einmalig für das Jahr 2019 verfügbar. Unter der Abbildung findet sich eine stichwortartige Erklärung der jeweiligen Unterkategorien des DGI. Eine detaillierte Erklärung findet sich im Anhang (siehe Anhang F.III.1.b).

Der beste theoretisch zu erreichende Wert in der Abbildung ist 1. Dies würde bedeuten, dass ein Land jede Empfehlung der OECD implementiert hat, die darauf abzielt mit Hilfe digitaler Technologien, das Regierungshandeln stärker mit den Interessen der Bürger und Unternehmen in Einklang zu bringen (vgl. OECD, 2014, S. 2 ff.).

Das höchste Ergebnis erzielt das Vereinigte Königreich mit 0,74 Punkten, gefolgt von Dänemark und Japan. Deutschland landet bei diesem Ranking im unteren Bereich auf dem vierzehnten Platz und erzielt ähnliche Werte wie Belgien und Irland.

Abbildung 78: OECD Digital Government Index (standardisierte Skala)



Erläuterung der Legende (vgl. für weitere Details F.III.1.b)

- Digital by design: Entwicklung digitaler Kompetenzen im öffentlichen Dienst, Qualität der Rahmenbedingungen zur Erreichung der digitalen Transformation in Regierungen, Nutzung digitaler Technologien und Daten, um Verwaltungsvorgänge zu vereinfachen und neue Kommunikationswege mit Unternehmen und Gesellschaft zu etablieren
- Data-driven public sector: Vorhandensein einer Datenpolitik des öffentlichen Sektors, politische Initiativen zur Nutzung und Analyse von Daten zur Steigerung der Produktivität und Effizienz des öffentlichen Sektors, Nutzung von Daten für die Planung der Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen
- Government as platform: Nutzung digitaler Plattformen, um Akteure außerhalb des öffentlichen Sektors proaktiv in politische Entscheidungsprozesse einzubinden, Nutzung digitaler Plattformen zur Einbindung der Bedürfnisse und Wünsche von Bürgern bei der Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen
- Open by default: Regierungsweite Leitlinien für zeitnahe und verständliche digitale Veröffentlichung von Regierungsdaten, transparente Darstellung politischer Entscheidungsprozesse
- User driven: Transparente Mechanismen im Prozess der Entwicklung einer Regierungsstrategie oder übergreifender Leitlinien für die digitale Veröffentlichung von Regierungsdaten, politischen Konzepten und Entscheidungen, Nutzung von Mechanismen, um die Wünsche und Bedürfnisse der Bürger bezüglich politischer Entscheidungsprozesse und Politikmaßnahmen in den Mittelpunkt zu stellen.
- Proactiveness: Möglichkeiten, sich an der Gestaltung digitaler Behördendienste zu beteiligen; Umfang, in dem eine Regierung Daten und Dienstleistungen an die Öffentlichkeit liefert, ohne auf formale Anfragen zu warten.

Quelle: OECD (2019)

III. Regulative Last der Klimapolitik

Der Klimawandel stellt eine zentrale Herausforderung für Unternehmen dar, weil mit ihm einhergehende Extremwetterereignisse wie Hitze, Dürre und Überschwemmungen die Produktivität und Lieferketten negativ beeinflussen können und somit unternehmerische Risiken erhöhen. Im Dürrejahr 2018 (Max-Planck-Gesellschaft, 2020) wurden diese Auswirkungen auch für deutsche Unternehmen bereits greifbar. Durch anhaltende Trockenheit und daraus resultierendem Niedrigwasser verzeichnete die deutsche Binnenschifffahrt einen deutlichen Rückgang des Umschlagvolumens. Die unzureichende Versorgung mit Vorprodukten, Energie und Treibstoff bescherte beispielsweise dem Konzern BASF einen Verlust von 250 Millionen Euro (vgl. Bundesanstalt für Gewässerkunde 2019, S. 11). Durch die anhaltend hohen Temperaturen meldete auch die Industrie Rückgänge in der Arbeitsproduktivität (vgl. Prognos AG 2022, S. 39 f.). EU-weit sind laut einer Befragung der europäischen Investitionsbank (EIB) 57 Prozent der Unternehmen physischen Klimarisiken ausgesetzt (vgl. EIB 2022, S. 30).

Gleichzeitig kann eine zu ambitionierte Klimapolitik selbst zur Last für Unternehmen werden. Dies ist besonders der Fall, wenn die Politik stark auf regulative Vorgaben setzt und dadurch hohe Lasten verursacht. Maßnahmen wie das Zulassungsverbot für PKW mit Diesel- und Benzinmotor fallen in den Bereich regulativer Vorgaben, wohingegen Ansätze wie der Zertifikatehandel für CO₂-Emissionen in den Bereich marktorientierter Klimapolitik fallen. Bei marktorientierten Maßnahmen wird lediglich die maximale Menge der Emissionen festgelegt und der Preismechanismus belohnt den effizientesten Weg der Emissionsreduktion. Der Vorteil marktorientierter Politikinstrumente liegt darin, dass sie im Gegensatz zu rein regulativen Ansätzen mehr Technologieoffenheit zulassen und mit geringeren Überwachungskosten verbunden sind. Es muss lediglich die Menge aller Emissionen überprüft werden, wohingegen die Umsetzung technologischer Vorgaben mit höherer Bürokratie und eventuell mit Compliance-Kosten verbunden ist.

1. Umfragedaten zur Beurteilung der Klimapolitik für Unternehmen

Ein erster Schritt zur Beurteilung klimapolitischer Maßnahmen ist, die Unternehmensperspektive einzunehmen und abzuschätzen, inwieweit Klimapolitik als Risiko oder sogar als Chance gesehen wird. Eine wertvolle Datengrundlage hierfür bietet die Investitionsumfrage der Europäischen Investitionsbank (EIB). Hierbei wird jährlich eine repräsentative Stichprobe kleiner, mittlerer und großer Firmen in vier verschiedenen Sektoren (Industrie, Baugewerbe, Dienstleistungen und Infrastruktur) in der EU und den USA zu aktuellen Herausforderungen wie Digitalisierung und Klimawandel befragt (EIB 2022). In der Erhebung aus dem Jahr 2022 wird unter anderem explizit gefragt, ob der Übergang zu einer Klimapolitik, die eine vollständige Dekarbonisierung der Volkswirtschaft verfolgt, ein Risiko („Risk“) ist, keine Auswirkung („No Impact“) haben wird oder eine Chance („An Opportunity“) darstellt (vgl. EIB 2022, S. 32).

Abbildung 79 zeigt die Ergebnisse der Frage nach den Auswirkungen einer auf vollständiger Dekarbonisierung ausgerichteter Klimapolitik aufgeschlüsselt nach allen teilnehmenden Ländern. Die Ergebnisse sind absteigend nach dem prozentualen Anteil der Unternehmen sortiert, die eine solche Klimapolitik als Chance sehen. Für Kanada, Japan und die Schweiz sind keine Daten verfügbar.

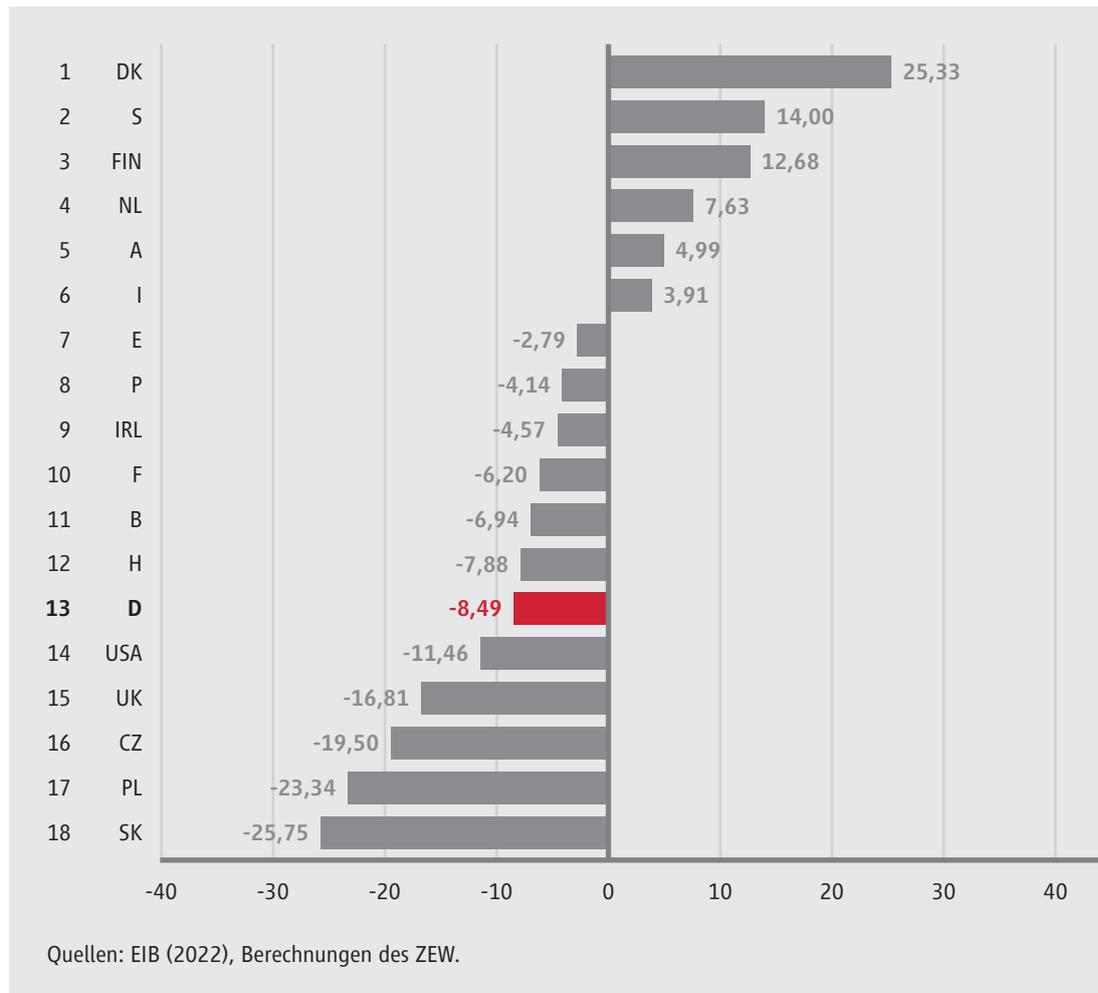
Abbildung 79: Klimapolitik mit dem Ziel der vollständigen Dekarbonisierung als Risiko („Risk“), keine Auswirkung („No Impact“) oder als Chance („An Opportunity“) (%)



Unter allen befragten Ländern weist Dänemark mit rund 47 Prozent den höchsten Anteil der Unternehmen aus, die eine auf vollständige Dekarbonisierung abzielende Klimapolitik als Chance sehen. Auch in Schweden sieht eine relative Mehrheit (43 Prozent) der Unternehmen eine solche Klimapolitik als Chance. Diese Werte sind am niedrigsten in Polen (17 Prozent), Ungarn (15 Prozent) und der Slowakei (13 Prozent). Deutschland liegt mit rund 29 Prozent im Mittelfeld aller befragten Länder. In den meisten Ländern überwiegt allerdings die

Einschätzung einer solchen Klimapolitik als wirtschaftliches Risiko. Abbildung 80 stellt die Unterschiede zwischen dem Wert für Chance und Risiko in Prozentpunkten dar. Ein positives Ergebnis bedeutet folglich, dass mehr Unternehmen in solch einer auf vollständige Dekarbonisierung ausgerichteter Klimagesetzgebung mehr Chancen als Risiken sehen.

Abbildung 80: Differenz zwischen Chance und Risiko bei einer Klimapolitik mit dem Ziel der vollständigen Dekarbonisierung (%-Punkte)



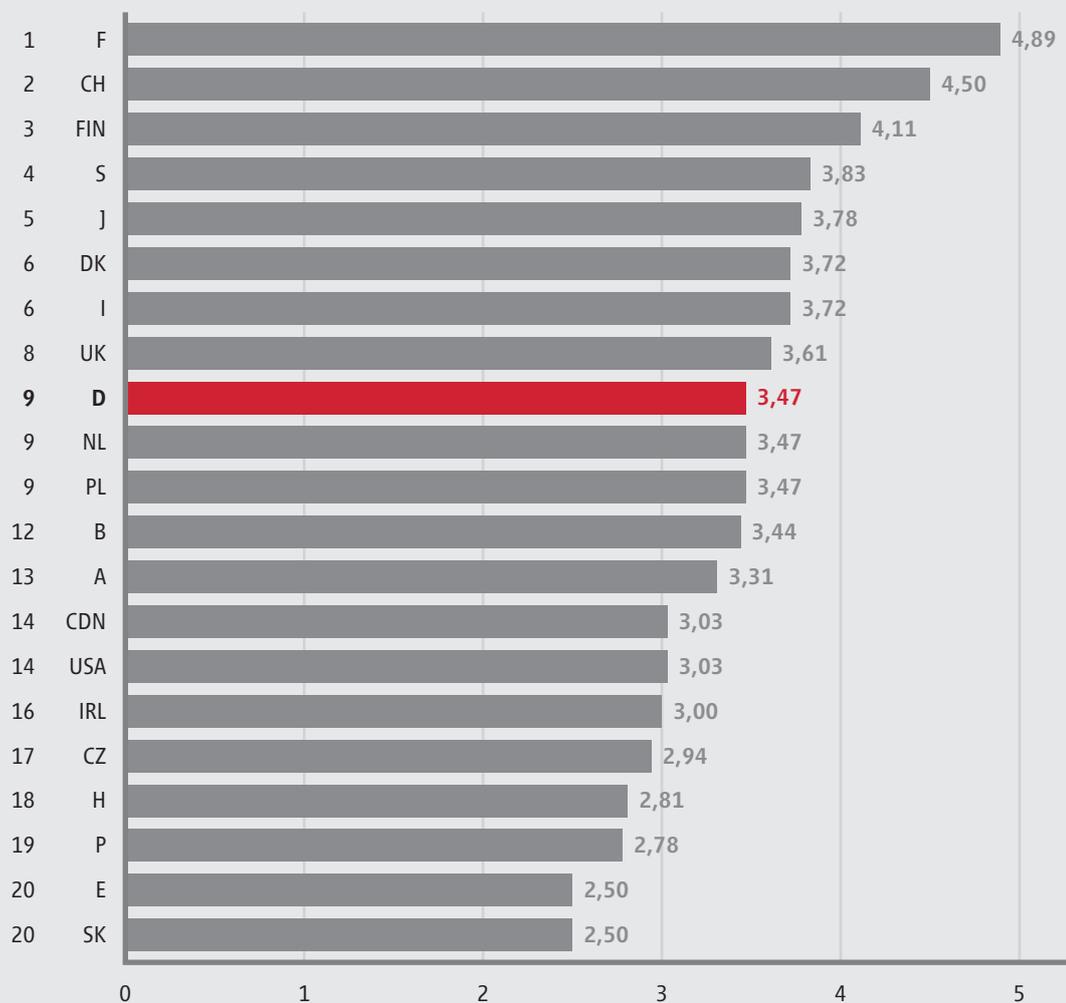
Es wird ersichtlich, dass in den meisten Ländern mehr Firmen solch eine Klimapolitik als Risiko denn als Chance empfinden. Dies ist besonders in der Slowakei und Polen ausgeprägt. Dort liegt der Anteil der Firmen, die solch eine Klimapolitik als Risiko betrachten, knapp 26 beziehungsweise 23 Prozentpunkte vor denen, die diese als Chance sehen. In Deutschland ist der Unterschied mit rund 8,5 Prozentpunkten zwar weniger stark ausgeprägt, jedoch überwiegt die skeptischere Beurteilung mit Blick auf den unternehmerischen Erfolg. Anders sieht dies in den nordeuropäischen Ländern Dänemark, Schweden und Finnland aus, in denen mehr Firmen die vollständige Dekarbonisierung als Chance denn als Risiko empfinden.

Bei der Interpretation dieser Zahlen ist zu beachten, dass die Ambitionen einer Klimapolitik eine Rolle spielen und die von den Unternehmen empfundenen Belastungen auch von verschiedenen Faktoren beeinflusst sein können. Je ambitionierter diese ausgestaltet wird, desto eher können damit Belastungen für Unternehmen einhergehen. Diese Zusammenhänge werden im Folgenden betrachtet.

2. Indikatoren zur Strenge der Klimapolitik

Nun wird die Analyse durch Indikatoren zur Strenge der jeweiligen nationalen Klimapolitik ergänzt. Danach werden diese mit der empfundenen Belastung durch die Unternehmen in Beziehung gesetzt.

Abbildung 81: Environmental Policy Stringency Index der OECD (standardisierte Skala)



Quelle: OECD (2022d).

Dazu kann der **Environmental Policy Stringency Index (EPS)** der OECD herangezogen werden (OECD 2022c). Dieser misst die Strenge nationaler Klima- und Umweltpolitik. Dazu werden Informationen über regulative (nicht marktbasierende) Vorgaben wie Emissionshöchstgrenzen, marktbasierende Politikinstrumente wie CO₂-Preise und drittens öffentliche Ausgaben für Forschung und Entwicklung klimaneutraler Innovationen in einem Index zusammengefasst. Der Index rangiert von null bis sechs, wobei ein höheres Ergebnis auf eine strengere Klima- und Umweltpolitik hindeutet (vgl. OECD, 2022c S. 13ff). Für diesen Index sind jährliche Daten verfügbar und Abbildung 81 zeigt die aktuellen Ergebnisse des Environmental Policy Stringency Index (siehe F.III.2.a für eine detaillierte Beschreibung des Indikators).

Nach diesem Index verfolgt Frankreich mit 4,89 Punkten die strengste Klima- und Umweltpolitik, während in der Slowakei und Spanien mit 2,5 Punkten die Klimapolitik am wenigsten strikt scheint. Deutschland landet mit 3,47 Punkten im Mittelfeld mit ähnlichen Werten wie Polen, den Niederlanden und Belgien.

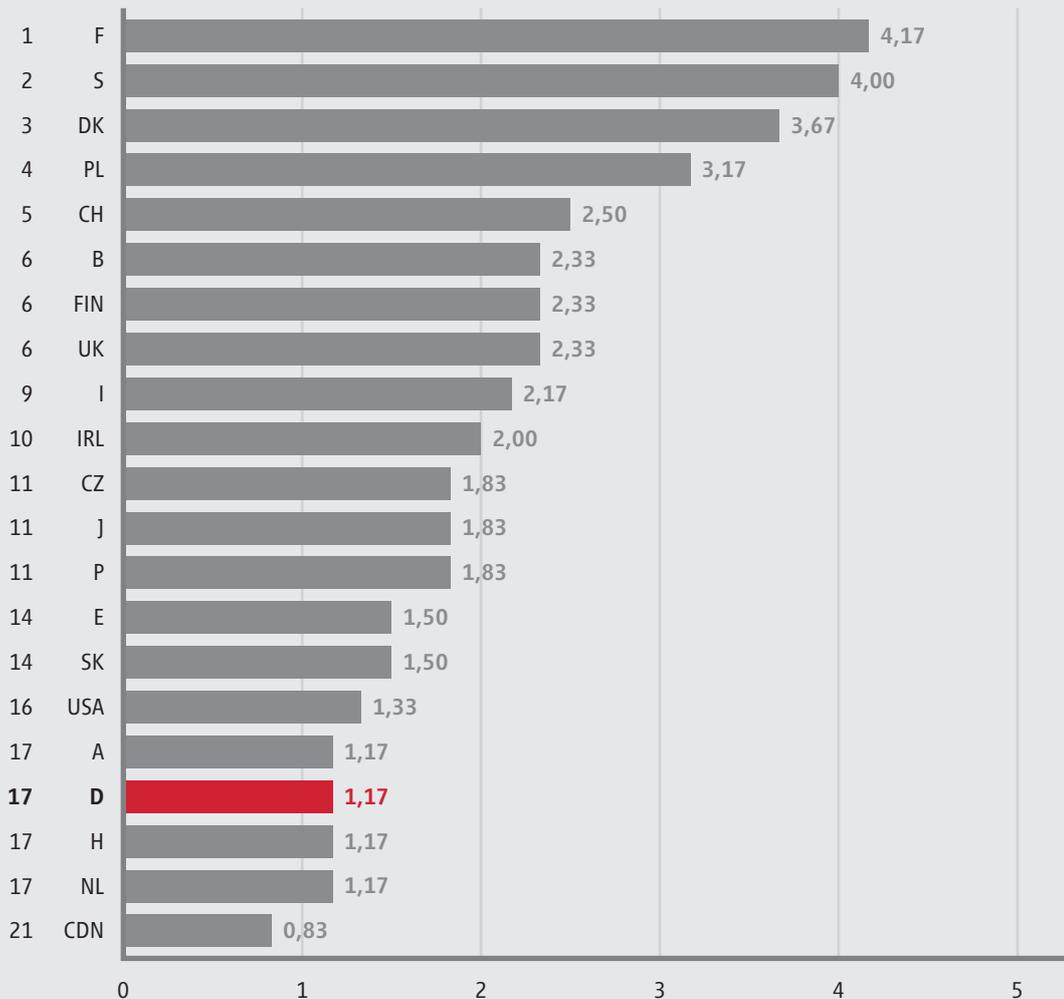
Das Besondere am EPS ist, dass dieser in **drei Subindikatoren** zerlegt werden kann. Von besonderem Interesse ist der **marktbasierende Subindikator**, der Politikmaßnahmen zusammenfasst, die primär mithilfe eines Preismechanismus versuchen, Emissionen zu begrenzen (z. B. einen Emissionshandel und ein sich daraus ergebender CO₂-Preis). Im Gegensatz dazu misst der **nicht-marktbasierte Subindikator** die Bedeutung klima- und umweltpolitischer Maßnahmen, die Emissionsobergrenzen festlegen. Dazu gehören beispielsweise Emissionsobergrenzen für Stickstoff- und Schwefeloxide beim Bau neuer Kohlekraftanlagen. Des Weiteren gibt der dritte Subindikator an, wie stark die **staatliche Förderung klimaneutraler Technologien** ausgeprägt ist. Insbesondere der marktbasierende Subindikator ist hier von großem Interesse, da er quantifiziert, wie stark ein Land seine Klimapolitik an Marktmechanismen orientiert.

Im Folgenden wird nun der marktbasierende Teilindikator des EPS dargestellt und anschließend mit den Ergebnissen aus der EIB-Umfrage in Beziehung gesetzt. Die Ergebnisse des nicht-marktbasierten Subindikators sind hier von geringem Interesse, da kaum Variation über die Länderauswahl hinweg besteht. Ein Grund, warum die Werte, insbesondere in den EU-Staaten, nicht voneinander abweichen, ist die maßgebliche Rolle der EU-Rechtsetzung bei Regulierungsvorgaben. Weil die Grenzwerte für umweltschädliche Emissionen seit 2001 und 2008 EU-weit festgelegt werden (Umweltbundesamt 2013), besteht hier kaum mehr eine Varianz über die Mitgliedstaaten hinweg.

In Abbildung 82 wird daher der marktbasierende Subindikator dargestellt. Wie beim Gesamtindikator in Abbildung 81 kann er Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei ein höherer Wert für eine striktere (marktorientierte) Klima- und Umweltpolitik steht. Ein höherer Wert kann auf verschiedene Weisen zustande kommen. Im Rahmen des Emissionshandels kann er

beispielsweise durch einen höheren (durchschnittlichen) CO₂-Preis zustande kommen. Darüber hinaus kann zum Beispiel bei der CO₂-Steuer ein höherer Steuersatz pro Tonne CO₂ in einem höheren Wert resultieren. Eine detaillierte Beschreibung des marktbasierter Subindikators findet sich im Anhang im Abschnitt F.III.2.a.

Abbildung 82: *Marktbasierter Environmental Policy Stringency Index der OECD (standardisierte Skala)*

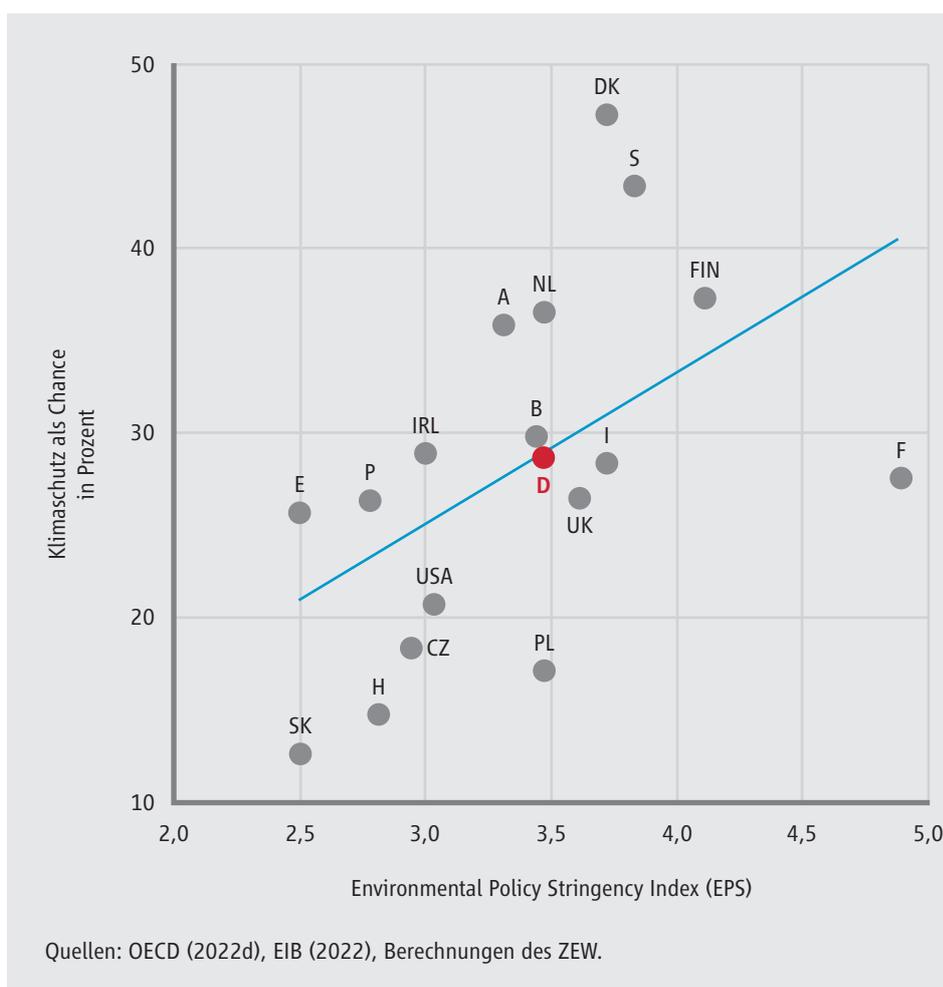


Quelle: OECD (2022d).

Es zeigt sich, dass Frankreich, Schweden und Dänemark diesem Index zufolge einen besonders starken Fokus auf marktorientierte Instrumente legen. Deutschland jedoch belegt mit einem Wert von 1,17 einen der hinteren Plätze und erzielt diesem Indikator nach ähnliche Ergebnisse wie die Niederlande, Österreich und Ungarn.

Wie oben beschrieben werden diese Indikatoren nun mit den Ergebnissen der EIB-Umfrage in Verbindung gebracht. Dazu wird in Abbildung 83 zunächst die Einschätzung der Klimapolitik als Chance in einem Streudiagramm mit dem gesamten EPS der OECD in Beziehung gesetzt. Sollte eine negative Korrelation zwischen dem Empfinden der Klimapolitik als Chance und der Strenge nationaler Klima- und Umweltpolitik vorliegen, weist dies darauf hin, dass eine negativere Einschätzung durch die Ambitionen der Klimapolitik getrieben sein könnte.

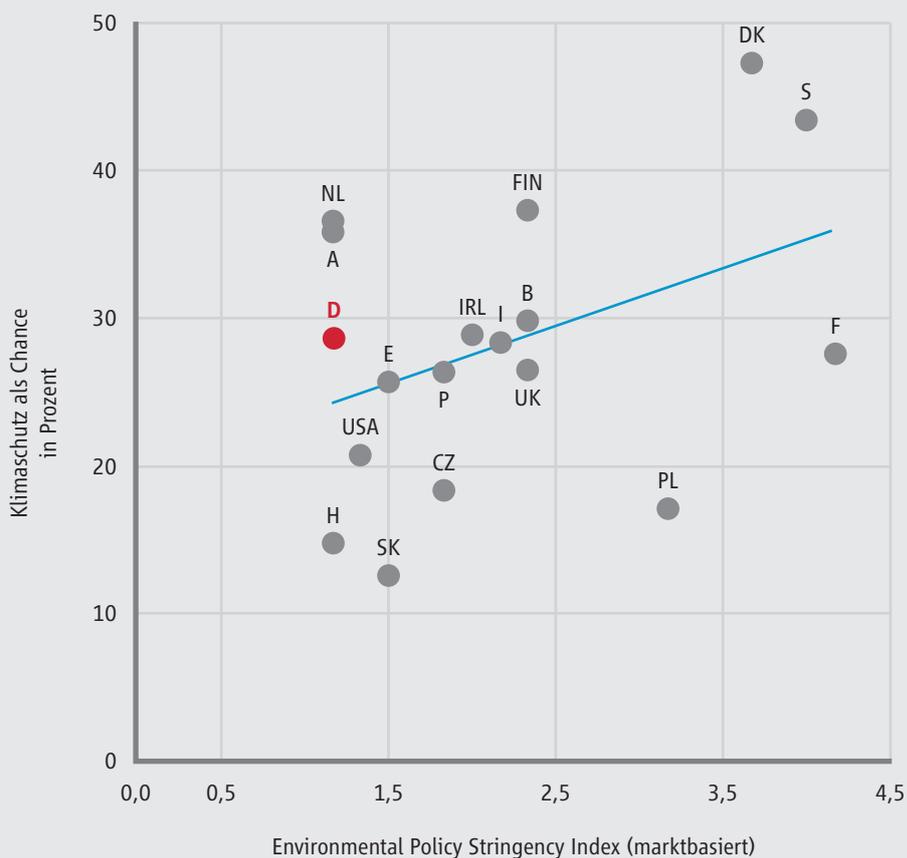
Abbildung 83: Streudiagramm mit Klimapolitik als empfundener Chance (vertikale Achse) und Environmental Policy Stringency Index (horizontale Achse)



Es zeigt sich, dass eine stark positive Korrelation zwischen der Strenge nationaler Klima- und Umweltpolitik und der Einschätzung der Klimapolitik als Chance vorliegt. Dies bedeutet, dass es in den betrachteten Ländern einen gleichgerichteten Zusammenhang zwischen einer günstigeren Beurteilung von Klimapolitik und einer strengeren klimapolitischen Ausrichtung zu geben scheint. Diese Korrelation erlaubt jedoch keine Aussage darüber, ob strengere klimapolitische Maßnahmen eine günstigere Beurteilung zur Folge haben oder ob einer günstigeren Beurteilung strengere Maßnahmen folgen. Betrachtet man als nächstes die Korrelation zwischen

“Klimaschutz als Chance“ und dem marktbasieren Subindikator (siehe Abbildung 84), erkennt man, dass eine positive Korrelation in abgeschwächter Form weiterhin besteht.

Abbildung 84: Streudiagramm mit Klimapolitik als empfundenener Chance (vertikale Achse) und marktbasierendem Environmental Policy Stringency Index (horizontale Achse)



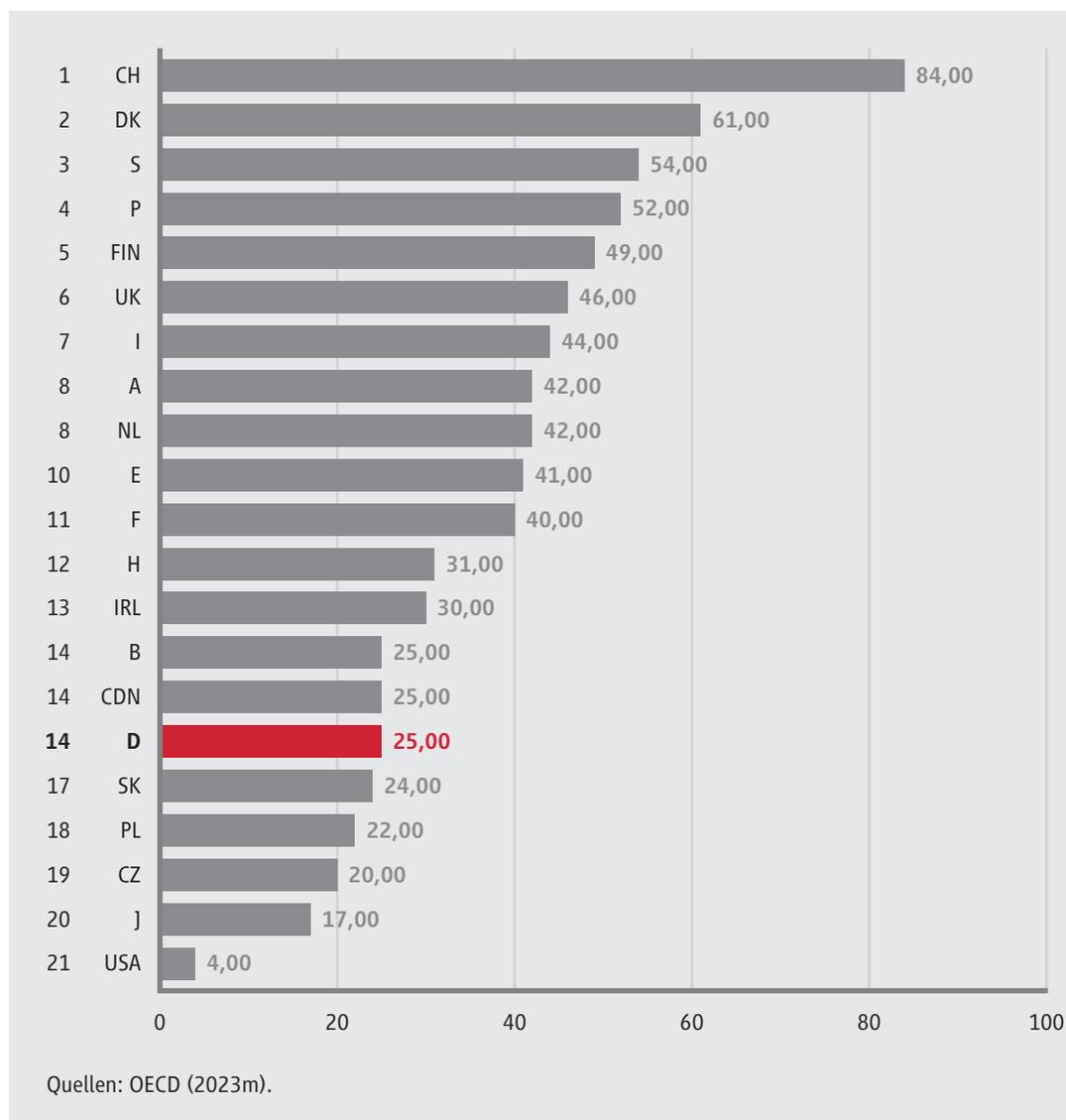
Quellen: OECD (2022d), EIB (2022), Berechnungen des ZEW.

Dieses Diagramm zeigt, dass Klimaschutz mehr als Chance gesehen wird, je stärker die Klimapolitik marktorientiert ist. Auch hier gilt wieder, dass sich daraus keine Aussage über die Richtung einer möglichen kausalen Wirkung belegen lässt.

Ein zweiter Hauptindikator, der misst, wie stark sich die Klimapolitik an einem Preis- und Marktmechanismus orientiert, ist der prozentuale Anteil der CO₂-Emissionen, der von einem CO₂-Preis von mindestens 60 Euro pro Tonne abgedeckt ist (OECD 2023). Diese Daten werden von der OECD seit 2012 in einem dreijährigen Rhythmus veröffentlicht. Werden alle Emissionen eines Landes im Jahre 2020 mit mindestens 60 Euro pro Tonne eingepreist, befindet sich

das jeweilige Land auf einem guten Wege, die Pariser Klimaziele einzuhalten (OECD 2023m).
Abbildung 85 zeigt die aktuellen Ergebnisse für das Jahr 2021.

Abbildung 85: Anteil der Emissionen in Prozent, die durch einen CO₂-Preis von 60 EUR/to abgedeckt sind (%)

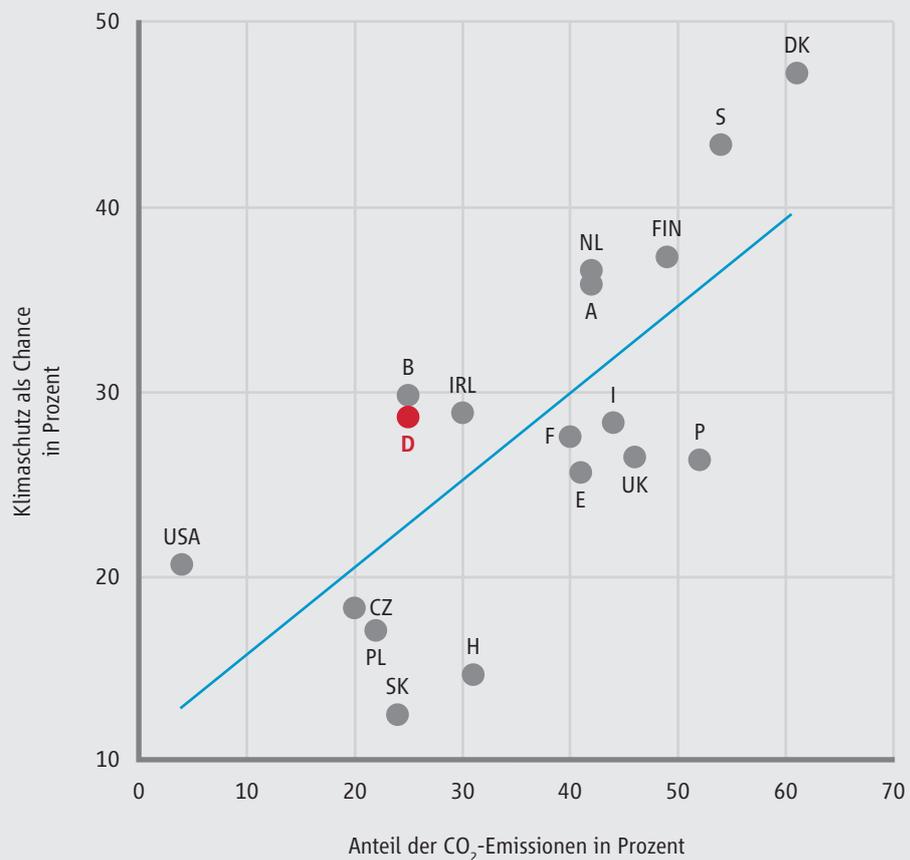


Wie in Abbildung 85 ersichtlich, werden in der Schweiz 84 Prozent aller CO₂-Emissionen durch einen Preis von mindestens 60 Euro pro Tonne abgedeckt. Mit deutlichem Abstand folgen Dänemark, Schweden, Portugal und Finnland mit Werten zwischen 49 und 61 Prozent. Deutschland befindet sich mit einer Emissionsabdeckung zu 60 Euro pro Tonne CO₂ auf Platz 14 und somit im unteren Drittel und erzielt das gleiche Ergebnis wie Kanada. Die USA befinden sich mit lediglich vier Prozent auf dem letzten Platz.

In Abbildung 86 werden die Werte aus Abbildung 85 in einem Streudiagramm mit der Einschätzung von Klimapolitik als Chance in Beziehung gesetzt. Sollte sich wie in den vorausgegangenen Abbildungen eine starke positive Korrelation zeigen, ist dies ein weiterer Hinweis darauf, dass eine marktorientierte Klimapolitik von Unternehmen nicht zwingend als Belastung gesehen werden muss.

Auch in Abbildung 86 zeigt sich ein stark positiver Zusammenhang von marktorientierter Klimapolitik und einer optimistischeren Einschätzung klimapolitischer Maßnahmen.

Abbildung 86: Streudiagramm mit Klimapolitik als empfundener Chance (vertikale Achse) und Emissionen, die durch einen Preis von 60 EUR/to abgedeckt sind (horizontale Achse)



Quellen: OECD (2023m), EIB (2022), Berechnungen des ZEW.

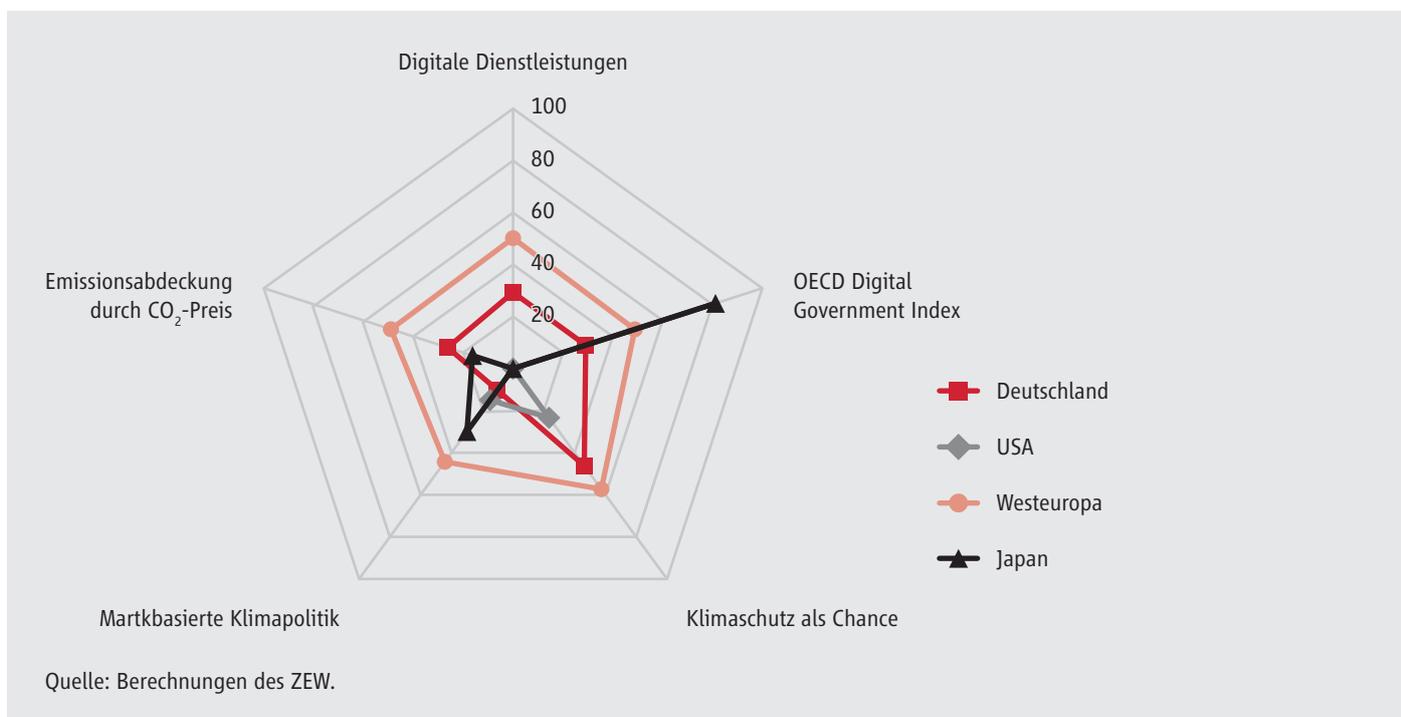
Auch wenn deskriptive Analysen nicht kausal interpretiert werden dürfen, stehen sie jedoch mit folgender Interpretation im Einklang: Deutschland gehört zu den Ländern, bei denen Unternehmen die Klimapolitik eher als Risiko denn als Chance betrachten. Diese überwiegend negative Beurteilung geht jedoch nicht grundsätzlich mit einer ambitionierten Klimapolitik

insgesamt einher, sondern eher damit, dass die deutsche Klimapolitik stärker auf regulative Ansätze als auf über einen CO₂-Preis verlaufende Ansätze setzt. Eine bedeutsame Rolle der Marktorientierung in der nationalen Klimapolitik geht tendenziell mit einer hohen Zuversicht der Unternehmen einher, dass damit mehr Chancen als Risiken verbunden sind. Diese Befunde sind nicht unplausibel. Ein Land mit ambitionierter Klimapolitik, das dabei aber auf kleinteilige regulative Vorgaben verzichtet und einen Preismechanismus wirken lässt, lässt seinen Unternehmen letztlich eine hohe unternehmerische und technologische Freiheit, effiziente und wirtschaftliche Wege zur Emissionsreduzierung auszuwählen.

IV. Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft: Deutschland im Standortvergleich

Im nachstehenden Spinnennetzdiagramm in Abbildung 87 wird die Position Deutschlands in den dargestellten Bereichen der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung und der regulativen Last durch die Klimapolitik dem Durchschnitt der westeuropäischen Länder, den USA und Japan gegenübergestellt. Für die Erstellung des Diagramms wurden die Einzelindikatoren so transformiert, dass der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert null ist. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Fünfecks ist, desto besser ist das jeweilige Land im Ländervergleich positioniert.

Abbildung 87: Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft: Deutschland im Standortvergleich



In Abbildung 87 wird ersichtlich, dass Deutschland den westeuropäischen Staaten in beiden diskutierten Indikatoren der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung unterlegen ist und deutlich hinter Japan im Bereich des OECD Digital Government Index (DGI) liegt. Für den Indikator „Digitale Dienstleistungen“ und OECD Digital Government Index liegen für die USA keine Daten vor und für Japan nur beim DGI der OECD. Im Bereich der Klimapolitik wird ersichtlich, dass deutsche Unternehmen die Klimapolitik leicht pessimistischer sehen als die Unternehmen in westeuropäischen Ländern und deutlich optimistischer als in den USA. Die Klimapolitik in Deutschland ist deutlich weniger marktorientiert als in westeuropäischen Ländern und Japan und etwas weniger marktorientiert als in den USA. Dies schlägt sich auch in der Emissionsabdeckung durch einen CO₂-Preis nieder. Dort liegt Deutschland deutlich unter dem westeuropäischen Durchschnitt und etwas über Japan und den USA.

In Abbildung 88 sind wiederum die Länderprofile differenziert anhand der Stärken-Schwächen-Matrix veranschaulicht. Die Farbskala von dunkelgrün (sehr gut) bis dunkelrot (sehr schlecht) beschreibt die Resultate beim jeweiligen Indikator in den verschiedenen Ländern. Der in der ersten Spalte von links ausgewiesene Gesamtindex wurde als ungewichteter Mittelwert der auf die Skala von null bis 100 transformierten Einzelindikatoren errechnet. Für Länder mit fehlenden Daten (gekennzeichnet mit „n. v.“ in der Matrix) bei einzelnen Indikatoren wurde der Gesamtindex als gewichteter Durchschnitt aller Indikatoren mit vorhandenen Daten errechnet.

Abbildung 88: Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft – Stärken-Schwächen-Matrix

Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft	Gesamtindex	Digitale Dienstleistungen	OECD Digital Government Index	Marktbasierte Klimapolitik	Emissionsabdeckung durch einen CO ₂ -Preis	Klimapolitik als Chance
Dänemark	79,23	58,61	81,25	85,03	71,25	100,00
Schweden	60,21	55,31	0,00	94,91	62,50	88,84
Ver. Königreich	59,38	n. v.	100,00	44,91	52,50	40,11
Finnland	58,65	100,00	20,83	44,91	56,25	71,28
Schweiz	57,94	23,81	n. v.	50,00	100,00	n. v.
Frankreich	55,40	24,18	64,58	100,00	45,00	43,25
Spanien	49,21	67,03	75,00	20,06	46,25	37,72
Irland	49,15	100,00	31,25	35,03	32,50	46,97
Niederlande	45,50	61,17	39,58	10,18	47,50	69,09
Japan	42,48	n. v.	81,25	29,94	16,25	n. v.
Belgien	41,33	54,58	31,25	44,91	26,25	49,68
Österreich	40,33	37,36	39,58	10,18	47,50	67,04
Italien	39,84	7,33	56,25	40,12	50,00	45,50
Portugal	38,49	33,70	66,67	29,94	22,50	39,65
Kanada	34,44	n. v.	77,08	0,00	26,25	n. v.
Polen	33,05	0,00	n. v.	70,06	22,50	39,65
Tschechien	28,52	40,66	35,43	29,94	20,00	16,64
Deutschland	28,23	29,30	29,17	10,18	26,25	46,25
Ungarn	15,84	13,19	n. v.	10,18	33,75	6,23
USA	12,78	n. v.	n. v.	14,97	0,00	23,36
Slowakei	11,26	19,05	n. v.	20,06	25,00	0,00

Quelle: Berechnungen des ZEW.

V. Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft: Deutschland im Standortvergleich: Best Practices

1. Best Practices: Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung¹⁵

Ein guter Startpunkt für einen unternehmensfreundlichen Ansatz im Bereich e-Government ist das „Once-Only-Prinzip“. Dabei teilen Bürger und Unternehmen den Behörden gewisse Standardinformationen nur einmal mit, welche diese dann untereinander austauschen. Somit soll der Verwaltungsaufwand für Bürger und Unternehmen deutlich gesenkt werden.

Ein Best-Practice-Beispiel für eine erfolgreiche Umsetzung des „Once-Only-Prinzips“ ist das „Unternehmensservice Portal (USP)“ in Österreich. Hierbei handelt es sich um eine zentrale Onlineplattform, mit der über 90 für Unternehmen relevante Services der Verwaltung auf einer Plattform digital genutzt werden können. Das reicht von einer einfachen elektronischen Unternehmensgründung bis hin zur Steuererklärung ans Finanzamt. Auch alle wichtigen Informationen für Unternehmen bezüglich Steuern und Regulierungen sind hier zentral an einem Ort gesammelt. Ein besonders innovativer Service im USP ist die Anwendung „Grants4Companies.“ Hier können Firmen nach öffentlichen Förderungen suchen und überprüfen, ob sie förderwürdig sind. Mithilfe künstlicher Intelligenz werden die bestehenden Firmendaten genutzt, um relevante Förderprogramme herauszufiltern. Unternehmen erhalten in ihrem Profil auf dem USP also stets eine Reihe von für ihr Unternehmen zugeschnittenen staatlichen Fördermaßnahmen und müssen nicht selbst die Zeit aufwenden, um nach solchen zu suchen.

Ebenfalls aus Österreich stammt der eJOBmeeting-Service des Österreichischen Arbeitsmarktservice (AMS). Hierbei handelt es sich effektiv um eine Online-Jobbörse, die interaktive Jobmessen für ausgewählte Berufe in ausgewählten Regionen organisiert. Arbeitssuchende können sich informieren und für ein eventuelles Vorstellungsgespräch anmelden. Diese Vorstellungsgespräche werden zunächst von Mitarbeitern des AMS geführt, die unpassende Bewerber im Voraus aussortieren. Dies spart Unternehmen Kosten, da sie sich nur auf virtuellen Jobmessen anstatt auf realen Berufsmessen präsentieren müssen und eine Vorauswahl von geeigneten Kandidaten durch das AMS getroffen wird.

15 <https://www.usp.gv.at/>.

2. Best Practices: Regulative Last der Klimapolitik

Wie oben beschrieben, betreiben insbesondere die nordischen Länder (Dänemark, Schweden und Finnland) eine ambitionierte und marktbasierende Klimapolitik und gleichzeitig wird der Klimaschutz in diesen Ländern von der Mehrheit der Unternehmen eher als Chance denn als Risiko gesehen.

Diesen Ländern ist gemein, dass sie bereits in den frühen 1990er-Jahren einen CO₂-Preis eingeführt haben und damit als Vorreiter in marktorientierter Klimapolitik fungieren. In Dänemark waren im Jahr 2021 rund 74 Prozent der gesamten Emissionen durch einen CO₂-Preis über 120 Euro pro Tonne abgedeckt, in Finnland waren rund 59 Prozent der Emissionen von einem CO₂-Preis über 120 Euro pro Tonne abgedeckt. Ähnlich hoch lag dieser Wert mit 65 Prozent in Schweden (vgl. OECD, 2023m). Aus Sorge vor der Abwanderung energieintensiver Unternehmen durch die hohe Emissionsbepreisung gewährt Dänemark beispielsweise der Zementindustrie einen Preisrabatt. Die schwedische Regierung gewährt Branchen, die besonders stark im internationalen Wettbewerb stehen, einen Preisnachlass.

Besonders interessant ist, dass in Schweden der CO₂-Preis im Zuge einer grundlegenden Steuerreform eingeführt wurde, in deren Zuge Einkommens-, Vermögens- und Unternehmenssteuersätze gesenkt wurden. Insgesamt führte der CO₂-Preis also nicht zwingend zu einer Mehrbelastung von Konsumenten und Unternehmen, sondern wurde durch Steuererleichterungen in anderen Bereichen abgefedert (vgl. Agell, Englund und Södersten, 1995, S. 222).

In Dänemark wurden 2019 dreizehn Klimapartnerschaften von Regierung und Wirtschaft ins Leben gerufen, wobei jede Partnerschaft eine Branche der dänischen Wirtschaft vertritt. In diesen Partnerschaften werden konkrete Empfehlungen und Strategien für das Erreichen der Klimaziele erarbeitet. Auch in Finnland findet ein intensiver Austausch zwischen Regierung und Wirtschaft über die konkreten Maßnahmen in der Klimapolitik statt. In beiden Ländern werden die Unternehmen also konkret eingebunden und Klimaschutz als partnerschaftliche Aufgaben von Staat und Wirtschaft betrachtet.

E. Resümée

In Deutschland wird das Engagement der Politik für gesellschaftliche Ziele immer noch stark daran gemessen, ob sie detaillierte Regeln zur Verhaltenssteuerung von Bürgern und Unternehmen definiert. Auch wenn jede einzelne dieser Regeln wohlbegründet erscheint, führt das Zusammenspiel eines ständig wachsenden Regelwerks zu einem immer dichterem Netz, das unternehmerischen Entscheidungsspielraum einengt. Dabei wird verkannt, dass die Kosten dieser Regulierung in letzter Konsequenz auch den zu Grunde liegenden gesellschaftlichen Zielen schaden. Zum einen schaden diese Regularien dem Standort, wirken investitions- und wachstumsbremsend und entziehen der Volkswirtschaft damit die eigentlich für die Transformation notwendigen Ressourcen. Zum anderen untergraben die hohen Kosten den gesellschaftlichen Konsens, der für eine zukunftsorientierte Politik unabdingbar ist. Die Aufgaben einer zukunftsorientierten Politik sind klargestellt: Deutschland muss seinen sozialen Zusammenhalt sichern, die Dekarbonisierung bewältigen, seine Infrastruktur erneuern, die Digitalisierung vorantreiben, seine Bildungserfolge steigern, unabweisbare öffentliche Güter im Bereich Verteidigung bereitstellen und sich nicht zuletzt auf einen Alterungsschub seiner Bevölkerung und die Ruhestandswelle der Babyboomer vorbereiten. Angesichts auch der finanziellen Anforderungen all dieser Aufgaben ist es unabweisbar, die Effizienz staatlichen Handelns zu steigern und unproduktive Bürokratie zurückzudrängen.

Diese Spezialstudie zum Thema Bürokratielasten und Regulierung hat demgegenüber im internationalen Vergleich in ernüchternder Weise deutlich werden lassen, wie abgeschlagen Deutschland auf diesen Feldern liegt. Alle Befunde lassen sich letztlich auf eine Formel bringen: Die deutsche Politik erzeugt zur Durchsetzung ihrer Ziele durch einen sehr stark regulativen Ansatz unnötig hohe finanzielle und bürokratische Kosten. Andere Länder erzielen mit einem geringeren Ressourceneinsatz eine bessere Performance. Das gilt nicht nur in Bezug auf die Qualität der Standortfaktoren. Die skandinavischen Länder zeigen etwa für die Klimapolitik, dass ein ehrgeiziger Ansatz nicht im Widerspruch zum wirtschaftlichen Erfolg stehen muss, wenn stärker auf Preise beziehungsweise einen Preismechanismus statt auf regulatives Mikromanagement gesetzt wird.

Wie schon früher in der deutschen Wirtschaftsgeschichte bieten krisenhafte Zuspitzungen die Chance für Reformen. Diese Studie hat deutlich gemacht, dass es sich zur Vorbereitung dieser Reformen lohnt, über die Grenzen auf das Beispiel anderer Länder zu schauen. Dabei ist die Schlussfolgerung nicht, Abstriche an den Politikzielen zu machen, sondern eher, den Weg zu diesen Zielen in Richtung einer höheren Effizienz durch Verzicht auf unnötig kostspielige Regularien zu korrigieren.

F. Anhang

I. Bürokratieaufwand und Governance

1. Bürokratieaufwand-Indikatoren

a) Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft

Der Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft wird als Ausgaben des öffentlichen Sektors bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt in Prozent gemessen. Die Angaben stammen vom Internationalen Währungsfonds (IMF 2023a, 2023b). Die Ausgaben bestehen aus dem Gesamtaufwand und dem Nettoerwerb von nicht-finanziellen Vermögenswerten (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 158, IMF 2023a, S. 94). Die Definition orientiert sich am System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (SNA), einer Reihe international vereinbarter Konzepte, Definitionen, Klassifikationen und Regeln für die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. In der Terminologie des SNA umfasst der Staat den Bund beziehungsweise Zentralstaat, die Länder, die Gemeinden und die Sozialversicherungsträger. Die Gesamtausgaben bestehen aus dem Gesamtaufwand und dem Nettoerwerb von nicht-finanziellen Vermögenswerten. Sie sind periodengerecht zugeordnet und berücksichtigen auch die Abgänge von nicht-finanziellen Vermögenswerten (vgl. IMF 2023a, S. 94).

An wirtschaftlichen Transaktionen sind erfasst: Vorleistungen, Arbeitsentgelte, Subventionen, Vermögenseinkommen einschließlich Zinsausgaben, Sozialleistungen (bestehend aus Sozialleistungen, die keine sozialen Sachtransfers sind, und aus sozialen Sachtransfers, die den privaten Haushalten über die Marktproduzenten zur Verfügung gestellt werden), sonstige laufende Ausgaben (hauptsächlich laufende Transfers, aber auch andere geringfügige Ausgaben wie sonstige Produktionsabgaben, laufende Einkommen- und Vermögensteuern et cetera, sowie die Anpassung für die Veränderung von Rentenansprüchen) und Investitionsausgaben (das heißt Vermögenstransfers und Investitionen). Alle diese Transaktionen werden auf konsolidierter Basis erfasst, das heißt, Transaktionen zwischen den Ebenen des Staates werden saldiert (vgl. OECD 2023a, S. 158).

b) Beschäftigung und Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor

Die Beschäftigung im öffentlichen Sektor wird als Anzahl der Beschäftigten im Gesamtstaat bezogen auf die Erwerbsbevölkerung der Gesamtwirtschaft gemessen. Die Angaben zur Beschäftigung im öffentlichen Sektor stammen aus dem OECD Economic Outlook 114 (OECD 2023c) sowie für Deutschland, Österreich, die Schweiz und Tschechien aus der OECD-Publikation Government at a Glance 2023 (OECD 2023a, 2023b). Die Angaben zur Erwerbsbevölkerung stammen aus der jährlichen OECD-Arbeitskräfteerhebung (OECD 2023d).

Die Beschäftigung im Gesamtstaat umfasst die Beschäftigung auf allen Ebenen des Staates (Bund, Länder, Gemeinden und Sozialversicherung) und schließt die wichtigsten Ministerien, Agenturen, Abteilungen und Einrichtungen ohne Erwerbszweck ein, die von öffentlichen Behörden kontrolliert werden (vgl. hierzu und zum Folgenden OECD 2023a, S. 180). Die Daten geben die Gesamtzahl der direkt von diesen Einrichtungen beschäftigten Personen wieder. Die Beschäftigten umfassen alle Personen, die während eines bestimmten kurzen Zeitraums entweder abhängig beschäftigt oder selbständig tätig waren.

Die Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor werden als Arbeitsentgelte des Gesamtstaats bezogen auf die Arbeitsentgelte in allen volkswirtschaftlichen Sektoren in Prozent gemessen. Die Angaben stammen ebenfalls aus der OECD-Publikation *Government at a Glance 2023* (OECD 2023a, 2023b) sowie aus dem *OECD Economic Outlook 114* (OECD 2023c). Die Arbeitsentgelte im Gesamtstaat umfassen die Entgelte aller Arbeitnehmer in öffentlichen Sektor, einschließlich Geld- und Sachbezügen sowie alle obligatorischen und unterstellten Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und freiwillige Beiträge, die im Namen der Arbeitnehmer gezahlt werden (vgl. OECD 2023a, S. 154).

c) Öffentliches Beschaffungswesen

Der Umfang des öffentlichen Beschaffungswesens wird als Anteil der staatlichen Beschaffungsausgaben am Bruttoinlandsprodukt in Prozent gemessen. Die Angaben stammen ebenfalls aus der OECD-Publikation *Government at a Glance 2023* (OECD 2023a, 2023b). Der Umfang der staatlichen Beschaffungsausgaben wird anhand von Daten im Rahmen des Systems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (SNA) geschätzt (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 120). Das Beschaffungswesen des Staates ist definiert als die Summe der Vorleistungen (Waren und Dienstleistungen, die der Staat für seinen eigenen Bedarf kauft, z. B. Rechnungswesen oder Informationstechnologie), der Bruttoanlageinvestitionen (Erwerb von Kapital ohne Veräußerung von Anlagegütern, z. B. Bau neuer Straßen) und der sozialen Sachtransfers in Form von Käufen von Waren und Dienstleistungen, die von gemeinnützigen Einrichtungen oder Privatunternehmen hergestellt und durch den Staat an private Haushalte geliefert werden. Das öffentliche Beschaffungswesen umfasst hier die Werte der Beschaffung für den Bund beziehungsweise Zentralstaat, die Länder und die Gemeinden. Öffentliche Kapitalgesellschaften sind in der Schätzung der Beschaffungsausgaben nicht berücksichtigt (vgl. OECD 2023a, S. 120).

d) Umfang und Struktur der Produktionskosten

Die Produktionskosten des Staates sind die öffentlichen Ausgaben für die Waren und Dienstleistungen, die der Staat nutzt (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 154). Die Angaben stammen aus der OECD-Publikation *Government at a Glance 2023* (OECD 2023a, 2023b). Die Produktionskosten umfassen die Entgelte für Arbeitnehmer im öffentlichen Dienst sowie Ausgaben für

Käufe von Waren und Dienstleistungen einschließlich solcher für soziale Sachtransfers, nicht jedoch die Ausgaben, die nicht mit dem Kauf einer Ware oder Dienstleistung verbunden sind, wie Ausgaben für Sozialhilfe, Arbeitslosengeld und andere Geldtransfers. Zu den Produktionskosten zählen auch Kosten für das Outsourcing. Hierunter wird derjenige Teil der staatlichen Produktionskosten verstanden, der für den Kauf von Waren und Dienstleistungen von Stellen von gemeinnützigen Einrichtungen oder Privatunternehmen anfällt (vgl. OECD 2023a, S. 154).

Das Konzept und die Methodik der Produktionskosten basieren auf der Klassifizierung der Staatsausgaben im System of National Accounts (SNA). Die Produktionskosten werden in drei Kategorien eingeteilt (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 154). Kategorie 1 umfasst die Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor einschließlich der Geld- und Sachbezüge, aller obligatorischen und unterstellten Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und der freiwilligen Beiträge, die im Namen der Beschäftigten gezahlt werden. Kategorie 2 beinhaltet die vom Staat in Anspruch genommenen Waren und Dienstleistungen, wie Vorleistungen und soziale Sachtransfers durch private Anbieter, die vom Staat finanziert werden, einschließlich derjenigen, die zunächst von den Bürgern bezahlt werden, aber letztlich vom Staat erstattet werden, wie beispielsweise medizinische Behandlungen, die von der öffentlichen Sozialversicherung erstattet werden. Kategorie 3 schließlich erfasst die sonstigen Produktionskosten wie Abschreibungen und sonstige Produktionssteuern und -abgaben abzüglich sonstiger Subventionen (vgl. OECD 2023a, S. 154). Die Anteile der Produktionskostenkategorien in Prozent des Bruttoinlandsprodukts sind in Tabelle 1 ausgewiesen. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2022, mit Ausnahme Japans, der Schweiz und der USA (2021).

Tabelle 1: Struktur der Produktionskosten (% des BIP)

Land	Arbeitsentgelte	Kauf von Gütern und Dienstleistungen	Sonstige Produktionskosten	Gesamt
Belgien	12,42	12,66	2,11	27,19
Dänemark	13,72	9,18	2,21	25,11
Deutschland	7,93	15,32	2,60	25,85
Finnland	12,35	14,63	3,59	30,57
Frankreich	12,40	11,55	3,78	27,73
Irland	5,74	5,31	1,13	12,18
Italien	9,79	8,70	3,45	21,94
Japan	5,40	13,92	3,62	22,94
Kanada	12,27	9,47	3,52	25,26
Niederlande	8,44	16,90	3,03	28,37
Österreich	10,35	11,52	3,06	24,93

Land	Arbeitsentgelte	Kauf von Gütern und Dienstleistungen	Sonstige Produktionskosten	Gesamt
Polen	9,74	8,06	2,21	20,01
Portugal	10,80	7,63	2,62	21,05
Schweden	11,82	11,31	5,73	28,86
Schweiz	7,60	6,42	2,81	16,83
Slowakei	10,82	9,52	3,24	23,58
Spanien	11,59	8,76	2,37	22,72
Tschechien	10,15	9,17	4,03	23,35
Ungarn	10,14	9,46	4,33	23,93
USA	9,06	6,62	2,63	18,31
Vereinigtes Königreich	9,75	11,60	2,06	23,41

Quelle: OECD (2023b).

Die Anteile der einzelnen Produktionskostenkategorien an den Gesamtkosten sind Tabelle 2 dargestellt:

Tabelle 2: Aufteilung der Produktionskosten (%)

Land	Arbeitsentgelte	Kauf von Gütern und Dienstleistungen	Sonstige Produktionskosten	Gesamt
Belgien	45,69	46,57	7,74	100,00
Dänemark	54,64	36,55	8,81	100,00
Deutschland	30,68	59,26	10,05	100,00
Finnland	40,40	47,87	11,73	100,00
Frankreich	44,73	41,64	13,63	100,00
Irland	47,15	43,57	9,27	100,00
Italien	44,64	39,65	15,71	100,00
Japan	23,53	60,69	15,79	100,00
Kanada	48,58	37,50	13,92	100,00
Niederlande	29,76	59,55	10,68	100,00
Österreich	41,5	46,21	12,29	100,00
Polen	48,66	40,3	11,05	100,00
Portugal	51,33	36,24	12,44	100,00
Schweden	40,97	39,19	19,84	100,00
Schweiz	45,13	38,16	16,71	100,00
Slowakei	45,89	40,37	13,74	100,00

Land	Arbeitsentgelte	Kauf von Gütern und Dienstleistungen	Sonstige Produktionskosten	Gesamt
Spanien	51,02	38,54	10,43	100,00
Tschechien	43,48	39,27	17,26	100,00
Ungarn	42,38	39,52	18,10	100,00
USA	49,47	36,16	14,36	100,00
Vereinigtes Königreich	41,64	49,54	8,82	100,00

Quelle: OECD (2023b).

2. Governance-Indikatoren

- a) Beteiligung von Interessengruppen, Gesetzesfolgenabschätzung und Ex-Post-Evaluierung

Die in der OECD-Publikation „Government at a Glance“ ausgewiesenen Indikatoren zur Regierungspersormance basieren auf den OECD Indicators of Regulatory Policy and Governance (kurz iREG) (vgl. zum Folgenden OECD 2023a, S. 98). Diese Indikatoren werden im Rahmen der so genannten iREG-Umfrage erhoben, die unter Delegierten des OECD-Ausschusses für Regulierungspolitik und Regierungsbeamten durchgeführt wird. Im Jahr 2021 haben 38 OECD-Länder und die EU an der Umfrage teilgenommen.

Jeder der Indikatoren setzt sich aus Bewertungen in vier Kategorien zusammen, die gleichgewichtet in die Berechnung des Indikators eingehen (vgl. zum Folgenden OECD 2020a):

1. Die Kategorie „Methodik“ bewertet die angewandten Methoden, beispielsweise die Art der bewerteten Auswirkungen oder wie häufig die Prozesse angewandt werden;
2. Die Kategorie „Aufsicht und Qualitätskontrolle“ bewertet die Überwachung der Qualität der Prozesse;
3. Die Kategorie „systematische Anwendung“ erfasst formale Anforderungen an die Prozesse sowie die Häufigkeit, mit der diese in der Praxis durchgeführt werden;
4. Die Kategorie „Transparenz“ erfasst Informationen zur Open Governance, beispielsweise, ob Regierungsentscheidungen öffentlich zugänglich gemacht werden.

Jeder Teilindikator kann Werte zwischen null und eins annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Performance stehen. Der Wert des Gesamtindikators errechnet sich als Summe der Werte der vier Einzelindikatoren und kann entsprechend Werte zwischen null und vier annehmen.

In allen Teilbereichen – Beteiligung von Interessengruppen, Gesetzesfolgenabschätzung (GFA) und Ex-Post-Evaluation – werden die Bewertungen sowohl für Gesetze als auch für Rechtsverordnungen vorgenommen. Während Gesetze von der Legislative verabschiedet werden müssen, können Rechtsverordnungen von der Exekutive erlassen werden. Die Indikatoren für die Beteiligung von Interessengruppen und die GFA betrachten nur Gesetzgebungsverfahren, die von der Exekutive der nationalen Regierung durchgeführt werden (vgl. OECD 2023a, S. 98, S. 100). Gesetzgebungsverfahren auf subnationalen Ebenen wie Bundesländern werden nicht betrachtet. Im Bereich der Ex-Post-Evaluierung umfassen die Bewertungen alle nationalen Regelungen, unabhängig davon, ob sie vom Parlament oder von der Exekutive initiiert wurden. (vgl. OECD 2023a, S. 102).

Die Resultate, die in der Befragung des Jahrs 2021 jeweils in den vier Kategorien erzielt wurden, werden in den Tabellen 3 bis 5 im Detail ausgewiesen.

Tabelle 3: Beteiligung von Interessengruppen bei Gesetzen und Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)

Land	Gesetze				Rechtsverordnungen			
	Methodik	Aufsicht und Qualitätskontrolle	Systematische Anwendung	Transparenz	Methodik	Aufsicht und Qualitätskontrolle	Systematische Anwendung	Transparenz
Belgien	0,53	0,25	0,87	0,34	0,53	0,25	0,87	0,32
Dänemark	0,51	0,25	0,80	0,46	0,40	0,25	0,67	0,33
Deutschland	0,44	0,25	0,69	0,40	0,50	0,25	0,69	0,30
Finnland	0,81	0,13	0,69	0,81	0,64	0,13	0,69	0,73
Frankreich	0,51	0,53	0,47	0,40	0,70	0,53	0,51	0,47
Irland	0,44	0,25	0,42	0,30	0,14	0,25	0,16	0,20
Italien	0,69	0,50	0,80	0,61	0,64	0,50	0,80	0,55
Japan	0,00	0,31	0,11	0,15	0,56	0,31	0,42	0,70
Kanada	0,69	0,61	0,73	0,56	0,96	0,61	0,93	0,65
Niederlande	0,80	0,65	0,69	0,76	0,71	0,65	0,69	0,66
Österreich	0,69	0,00	0,62	0,28	0,53	0,00	0,42	0,05
Polen	0,74	0,50	0,80	0,79	0,63	0,25	0,80	0,70
Portugal	0,33	0,25	0,62	0,19	0,43	0,25	0,76	0,21
Schweden	0,53	0,25	0,80	0,45	0,50	0,25	0,73	0,39
Schweiz	0,63	0,25	0,80	0,78	0,56	0,25	0,69	0,55
Slowakei	0,81	0,50	0,80	0,90	0,81	0,50	0,80	0,85
Spanien	0,60	0,25	0,71	0,73	0,56	0,25	0,71	0,73
Tschechien	0,44	0,25	0,60	0,31	0,44	0,25	0,60	0,26
Ungarn	0,24	0,00	0,67	0,28	0,24	0,00	0,67	0,28
USA	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	0,83	0,65	0,80	0,89
Vereinigtes Königreich	0,81	0,59	1,00	0,76	0,64	0,59	0,80	0,71

Quelle: OECD (2023b).

Tabelle 4: GFA bei Gesetzen und Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)

Land	Gesetze				Rechtsverordnungen			
	Methodik	Aufsicht und Qualitätskontrolle	Systematische Anwendung	Transparenz	Methodik	Aufsicht und Qualitätskontrolle	Systematische Anwendung	Transparenz
Belgien	0,35	0,50	0,69	1,80	0,55	0,35	0,30	0,60
Dänemark	0,26	0,83	0,25	1,37	0,23	0,26	0,77	0,12
Deutschland	0,52	0,83	0,85	2,68	0,68	0,45	0,83	0,72
Finnland	0,49	0,83	0,25	1,47	0,52	0,43	0,47	0,06
Frankreich	0,47	0,83	0,25	1,97	0,55	0,40	0,60	0,42
Irland	0,15	0,73	0,37	1,78	0,52	0,15	0,73	0,38
Italien	0,62	0,90	0,31	2,31	0,67	0,62	0,73	0,29
Japan	0,51	0,90	0,25	2,28	0,65	0,51	0,90	0,22
Kanada	0,40	0,83	0,70	3,23	0,97	0,42	1,00	0,83
Niederlande	0,54	0,50	0,14	1,68	0,54	0,54	0,50	0,10
Österreich	0,44	1,00	0,30	2,31	0,68	0,44	1,00	0,19
Polen	0,41	0,67	0,25	1,94	0,69	0,36	0,67	0,22
Portugal	0,30	0,50	0,00	1,91	0,49	0,62	0,50	0,31
Schweden	0,56	0,63	0,24	2,13	0,68	0,56	0,63	0,26
Schweiz	0,45	0,83	0,84	2,93	0,82	0,45	0,83	0,82
Slowakei	0,72	0,67	0,79	2,62	0,57	0,66	0,67	0,72
Spanien	0,36	1,00	0,50	2,43	0,65	0,36	1,00	0,42
Tschechien	0,54	0,67	0,79	2,73	0,75	0,54	0,67	0,77
Ungarn	0,06	0,80	0,55	2,05	0,64	0,06	0,80	0,56
USA	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	0,55	0,35	0,30	0,60
Vereinigtes Königreich	0,85	1,00	0,84	3,64	0,23	0,26	0,77	0,12

Quelle: OECD (2023b).

Tabelle 5: Ex-Post-Evaluierung bei Gesetzen und Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)

Land	Gesetze				Rechtsverordnungen			
	Methodik	Aufsicht und Qualitätskontrolle	Systematische Anwendung	Transparenz	Methodik	Aufsicht und Qualitätskontrolle	Systematische Anwendung	Transparenz
Belgien	0,46	0,04	0,50	0,43	0,46	0,04	0,50	0,43
Dänemark	0,38	0,08	0,48	0,45	0,29	0,08	0,44	0,41
Deutschland	0,71	0,17	0,73	0,66	0,71	0,17	0,73	0,66
Finnland	0,09	0,04	0,24	0,04	0,00	0,04	0,22	0,04
Frankreich	0,44	0,13	0,56	0,43	0,35	0,13	0,56	0,43
Irland	0,00	0,04	0,29	0,17	0,00	0,04	0,32	0,17
Italien	0,85	0,58	0,73	0,56	0,85	0,58	0,73	0,56
Japan	0,72	0,35	0,59	0,51	0,72	0,34	0,54	0,51
Kanada	0,32	0,17	0,52	0,69	0,66	0,17	0,81	0,75
Niederlande	0,29	0,47	0,64	0,31	0,27	0,47	0,56	0,31
Österreich	0,78	0,48	0,27	0,37	0,78	0,48	0,27	0,37
Polen	0,32	0,15	0,25	0,14	0,00	0,15	0,18	0,10
Portugal	0,06	0,04	0,25	0,23	0,22	0,31	0,31	0,23
Schweden	0,53	0,00	0,26	0,20	0,44	0,00	0,20	0,16
Schweiz	0,13	0,08	0,30	0,08	0,13	0,08	0,30	0,08
Slowakei	0,00	0,00	0,10	0,17	0,00	0,00	0,10	0,17
Spanien	0,14	0,04	0,18	0,21	0,16	0,04	0,15	0,21
Tschechien	0,22	0,19	0,21	0,22	0,04	0,19	0,13	0,14
Ungarn	0,40	0,00	0,15	0,06	0,37	0,00	0,15	0,06
USA	0,00	0,04	0,21	0,23	0,52	0,04	0,26	0,23
Vereinigtes Königreich	0,68	0,58	0,87	0,63	0,74	0,66	0,98	0,63

Quelle: OECD (2023b).

b) Korruption

Im Themenbereich der Korruption stammt die Datenbasis aus dem „Varieties of Democracy“ (V-Dem) Project der Universität Göteborg. Das V-Dem Projekt stellt für mehr als 200 Länder eine Vielzahl politikwissenschaftlicher Indikatoren bereit, unter denen auch Korruptionsindikatoren für die verschiedenen staatlichen Aufgabenträger enthalten sind. Die Indikatoren basieren auf Bewertungen von Länderexperten (vgl. zum Folgenden Coppedge et al. 2023a, S. 30), die typischerweise Staatsangehörige oder Einwohner des Landes sind. Es werden üblicherweise fünf Länderexperten pro Land befragt.

Der im Kapitel B.III.4 ausgewiesene Korruptionsindikator für die Exekutive ist der V-Dem-Korruptionsindex für die Exekutive [v2x_execorr]. Unter der Exekutive werden das Staats- und Regierungsoberhaupt sowie die Kabinettsmitglieder und ihre jeweiligen Beauftragten verstanden (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 115). Der Index wird aus den Befragungsergebnissen zweier separater Befragungen errechnet, die im Folgenden separat dargestellt werden.

Im Hinblick auf das Vorkommen von Bestechung und Schmiergeldern in der Exekutive (V-Dem-Variable [v2exbribe]) lautet die Fragestellung: „Wie routinemäßig gewähren Mitglieder der Exekutive (Staatsoberhaupt, Regierungschef und Kabinettsminister) oder ihre Beauftragten Gefälligkeiten im Austausch gegen Bestechungsgelder, Schmiergelder oder andere materielle Anreize?“ Die möglichen Antworten lauten von „Es ist Routine und wird erwartet“ (0), „Es passiert häufiger im Umgang mit der Exekutive“ (1), „Es kommt vor, ist aber unvorhersehbar: Diejenigen, die mit der Exekutive zu tun haben, können nur schwer vorhersehen, wann ein Anreiz notwendig sein wird“ (2), „Es kommt gelegentlich vor, wird aber nicht erwartet“ (3) und „Es kommt nie oder fast nie vor“ (4) (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 115 f.).

Zur Erfassung von Veruntreuung und Diebstahl in der Exekutive (V-Dem-Variable [v2exembez]) wird folgende Frage erhoben: „Wie oft stehlen, veruntreuen oder missbrauchen Mitglieder der Exekutive (Staatsoberhaupt, Regierungschef und Kabinettsminister) oder ihre Beauftragten öffentliche Gelder oder andere staatliche Ressourcen für den persönlichen oder familiären Gebrauch?“ Die Antwortmöglichkeiten sind „Ständig. Mitglieder der Exekutive handeln so, als ob alle öffentlichen Mittel ihr persönliches oder familiäres Eigentum wären“ (0), „Oft. Mitglieder der Exekutive gehen verantwortungsvoll mit ausgewählten öffentlichen Mitteln um, behandeln den Rest aber wie persönliches Eigentum“ (1), „Etwa die Hälfte der Zeit. Die Wahrscheinlichkeit, dass Mitglieder der Exekutive mit öffentlichen Ressourcen verantwortungsvoll umgehen, ist etwa gleich groß wie die Wahrscheinlichkeit, dass sie sie wie persönliches Eigentum behandeln“ (2), „Gelegentlich. Mitglieder der Exekutive gehen mit den meisten öffentlichen Ressourcen verantwortungsvoll um, behandeln aber ausgewählte andere wie persönliches Eigentum“ (3) und „Nie oder fast nie. Die Mitglieder der Exekutive gehen fast

immer verantwortungsvoll mit öffentlichen Ressourcen um und halten sie von persönlichem oder familiärem Eigentum getrennt“ (4) (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 116).

Zur Messung der Korruption in der öffentlichen Verwaltung wird der unter B.III.4 ausgewiesene Korruptionsindikator für den Korruptionsindex für den öffentlichen Sektor [v2x_pubcorr] verwendet. Er setzt sich ebenfalls aus den Resultaten zweier Befragungen zur Bestechlichkeit und zur Veruntreuung im öffentlichen Sektor zusammen.

Die Häufigkeit von Bestechlichkeit und Schmiergeldzahlungen in der öffentlichen Verwaltung (V-Dem-Variable [v2excrtps]) wird anhand der folgenden Frage erfasst: „Wie routinemäßig gewähren Angestellte der öffentlichen Verwaltung Gefälligkeiten im Austausch gegen Bestechungsgelder, Schmiergelder oder andere materielle Anreize? Die Antwortmöglichkeiten reichen von „Extrem häufig. Die meisten Angestellten des öffentlichen Sektors sind systematisch und fast ständig an unbedeutenden, aber korrupten Austauschvorgängen beteiligt“ (0) über „Häufig. Solche unbedeutenden, aber korrupten Austauschvorgänge kommen regelmäßig vor und betreffen die Mehrheit der Beschäftigten im öffentlichen Dienst“ (1), „Manchmal. Etwa die Hälfte oder weniger als die Hälfte der Beschäftigten des öffentlichen Sektors beteiligt sich gelegentlich an solchen Geschäften mit geringfügigem Gewinn“ (2), „Vereinzelt. Eine kleine Minderheit der Beschäftigten des öffentlichen Sektors beteiligt sich gelegentlich an geringfügiger Korruption“ (3) bis „Nie oder fast nie“ (4) (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 116 f.).

Im Hinblick auf Diebstähle und Veruntreuung in der öffentlichen Verwaltung (V-Dem-Variable [v2exthtps]) lautet die Fragestellung: „Wie oft stehlen, veruntreuen oder missbrauchen Angestellte des öffentlichen Sektors öffentliche Mittel oder andere staatliche Ressourcen für den persönlichen oder familiären Gebrauch?“ Die möglichen Antworten entsprechen denen im Hinblick auf Diebstahl und Veruntreuung in der Exekutive und reichen von „ständig“ (0) bis zu „nie“ (4) (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 117).

Die Resultate der Befragungen werden mit Hilfe eines Wahrscheinlichkeitsmodells so transformiert, dass sie einen Wertebereich von -5 bis +5 mit Mittelwert null annehmen können. Hierbei stehen höhere Werte für eine bessere Bewertung der Korruptionskontrolle (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 171). Die Indikatorwerte für die vier Einzelfragen zur Korruption in der Exekutive und der öffentlichen Verwaltung der Befragung im Jahr 2022 sind in Tabelle 6 dargestellt.

Tabelle 6: *Korruption in der Exekutiven und öffentlichen Verwaltung (standardisierte Skala)*

Land	Exekutive		Öffentliche Verwaltung	
	Bestechung	Diebstahl und Veruntreuung	Bestechung	Diebstahl und Veruntreuung
Belgien	3,18	2,78	2,38	2,89
Dänemark	3,86	3,45	4,13	3,63
Deutschland	2,20	3,43	2,76	2,78
Finnland	2,92	3,17	1,96	3,12
Frankreich	2,09	1,80	1,69	2,62
Irland	2,65	2,68	2,25	2,78
Italien	1,99	2,26	1,01	0,93
Japan	1,60	1,16	2,09	2,37
Kanada	2,19	1,87	2,61	3,13
Niederlande	2,52	3,26	2,11	2,82
Österreich	1,04	0,96	0,99	1,20
Polen	1,65	1,10	1,07	1,32
Portugal	1,41	1,77	1,10	1,97
Schweden	3,80	3,29	2,36	2,78
Schweiz	3,17	2,96	3,24	2,98
Slowakei	1,31	0,91	1,00	0,72
Spanien	1,94	2,08	1,85	2,59
Tschechien	0,49	0,75	0,81	0,60
Ungarn	-1,08	-1,01	0,48	0,96
USA	2,83	1,62	2,01	1,94
Vereinigtes Königreich	2,17	1,64	2,25	2,86

Quelle: Coppedge et al. (2023b).

Zur Erfassung der Korruption in der Legislative (V-Dem-Variable [v2lgcrrpt]) wird folgende Fragestellung verwendet: „Missbrauchen die Mitglieder der Legislative ihre Position, um sich finanziell zu bereichern? Klärung: Dazu gehören die folgenden Handlungen: (a) Annahme von Bestechungsgeldern, (b) Hilfe bei der Beschaffung von Regierungsaufträgen für Firmen, die der Abgeordnete (oder seine Familie/Freunde/politische Unterstützer) besitzt, (c) Erbringung von Gefälligkeiten für Firmen als Gegenleistung für die Möglichkeit einer Beschäftigung nach dem Ausscheiden aus der Legislative, (d) Diebstahl von Geld vom Staat oder von Wahlkampfspenden für den persönlichen Gebrauch“ (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 152). Die möglichen Antworten reichen von „Üblich. Die meisten Abgeordneten sind wahrscheinlich an diesen Aktivitäten beteiligt“ (0) über „Oft. Viele Abgeordnete nehmen wahrscheinlich an diesen

Aktivitäten teil“ (1), „Manchmal. Einige Abgeordnete üben diese Tätigkeiten wahrscheinlich aus“ (2), „Sehr selten. Es mag einige wenige Abgeordnete geben, die diese Tätigkeiten ausüben, aber die große Mehrheit tut dies nicht“ (3) bis zu „Nie oder fast nie“ (4) (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 152).

Im Hinblick auf die Korruption in der Judikative (V-Dem Variable [v2jucorrdc]) schließlich lautet die Fragestellung: „Wie oft leisten Einzelpersonen oder Unternehmen undokumentierte Zusatzzahlungen oder Bestechungsgelder, um ein Verfahren zu beschleunigen oder zu verzögern oder um eine günstige Gerichtsentscheidung zu erwirken?“ Die Antwortmöglichkeiten entsprechen denjenigen im Hinblick auf die Korruption in der Legislative und reichen von „immer“ (0) bis zu „nie“ (4) (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 171). Die Resultate werden wiederum so transformiert, dass sie einen Wertebereich von -5 bis +5 mit Mittelwert null annehmen können. Hierbei stehen höhere Werte für eine bessere Bewertung der Korruptionskontrolle (vgl. Coppedge et al. 2023a, S. 171). Die Indikatorwerte für die Korruption in der Legislative und Judikative der Befragung im Jahr 2022 sind in Tabelle 7 ausgewiesen.

Tabelle 7: Korruption in der Legislative und Judikative (standardisierte Skala)

Land	Korruption in der Legislative	Korruption in der Judikative
Belgien	2,00	2,21
Dänemark	3,81	3,65
Deutschland	1,93	2,63
Finnland	2,96	2,56
Frankreich	1,84	1,86
Irland	1,49	1,81
Italien	1,19	0,94
Japan	1,69	2,63
Kanada	1,55	3,13
Niederlande	1,90	2,59
Österreich	0,93	2,17
Polen	0,80	1,91
Portugal	0,78	1,00
Schweden	2,93	3,07
Schweiz	1,66	2,79
Slowakei	0,50	0,69
Spanien	1,40	1,73
Tschechien	1,38	1,63
Ungarn	-1,38	0,60

Land	Korruption in der Legislative	Korruption in der Judikative
USA	1,03	1,99
Vereinigtes Königreich	1,39	1,73

Quelle: Coppedge et al. (2023b).

c) Vertrauen in die Regierung

Die Daten zum Themenbereich des Regierungsvertrauens stammen aus der OECD-Publikation „How’s Life 2023“ (OECD 2023e) und basieren auf der Gallup-Befragung der Jahre 2021 und 2022. Die Gallup-Befragung ist eine weltweite, repräsentative Bevölkerungsbefragung, die seit 2005 jährlich bis zweijährlich in mehr als 160 Ländern durchgeführt wird (vgl. hierzu und zum Folgenden Gallup 2023). Hierdurch sind nach Angaben von Gallup 99 Prozent der Weltbevölkerung erfasst. Typischerweise werden pro Land mehr als 1.000 Einwohner zu mehr als 100 Fragen telefonisch oder persönlich befragt. Hierbei werden in allen Ländern und in jeder Erhebungsrunde dieselben Fragen auf dieselbe Weise abgefragt, so dass eine länder- und periodenübergreifende Vergleichbarkeit gegeben ist. Für die Länder des Länderindex werden circa 30-minütige telefonische Befragungen auf Basis von Zufallsauswahlmethoden oder landesweit repräsentativer Listen vorgenommen. Die Befragungen sind repräsentativ für die jeweilige Zivilbevölkerung ab 15 Jahren. Die Resultate werden im Wege von mehrstufigen Clusterstichproben erhoben und zur Korrektur von ungleichen Auswahlwahrscheinlichkeiten, Antwortausfällen und doppelter Erfassung von Festnetz- und Mobiltelefonbenutzern sowie zur Anpassung an die nationalen demografischen Gegebenheiten der einzelnen Länder geglättet.

Die Fragestellung zur in dieser Studie verwendeten Variable „Trust in Government“ bezieht sich auf die jeweilige nationale Regierung und weist den Anteil der Befragten aus, die die Frage „Vertrauen Sie der nationalen Regierung in diesem Land“ mit „Ja“ beantwortet haben (die anderen Antwortmöglichkeiten lauten „nein“ oder „weiß nicht“) (vgl. OECD 2020b, S. 242).

II. Regulierung

1. Arbeitsmarkt

a) Einstellungs- und Kündigungsregulierungen

Zur Messung der Regulierungsstringenz bei Entlassungen von Arbeitnehmern wurden die „Indicators of Employment Protection Legislation“ (EPL-Indicators) der OECD (OECD 2023g) verwendet. Die EPL-Indicators quantifizieren gesetzliche und tarifvertragliche Regelungen zur Entlassung von Arbeitnehmern sowie Vorgaben durch die herrschende Rechtsprechung (vgl. zum Folgenden OECD 2020c, S. 173 ff.). Es wird zwischen Entlassungen von Arbeitnehmern mit unbefristeten Verträgen und solchen mit Zeitverträgen sowie zwischen Einzelentlassungen und kollektiven Entlassungen unterschieden. Es existieren vier Versionen der EPL-Indicators,

von denen die Versionen 1 bis 3 im Jahr 2013 enden und Version 4 im Jahr 2013 beginnt. Für die vorliegende Studie wurden die EPL-Indicators in der Version 4 verwendet.

Der EPL-Indikator für unbefristete Verträge bewertet die Kündigungsregulierungen im Fall unverschuldeter Entlassungen und bezieht sich nicht auf Entlassungen infolge unrechtmäßigen Verhaltens des Arbeitnehmers, wie Diebstahl oder unentschuldigtes Fernbleiben von der Arbeit. Es werden vier Kategorien von Entlassungsregulierungen berücksichtigt (vgl. hierzu und zum Folgenden OECD 2020c, S. 175):

1. **Verfahrensrechtliche Anforderungen:** Diese Kategorie beinhaltet Maßnahmen, die das Unternehmen vor oder bei einer Entlassung ergreifen muss. Sie beinhaltet erstens die Erfordernisse der Benachrichtigung (ob die Entlassung begründet werden muss, ob Gespräche mit dem Arbeitnehmer geführt werden müssen, ob dritte Parteien konsultiert werden müssen et cetera), und zweitens die Zeitverzögerung, bis eine Kündigung ausgesprochen werden kann.
2. **Kündigungsfristen und Abfindungen:** In dieser Kategorie wird die Länge von Kündigungsfristen und die Höhe von Abfindungen bei Betriebszugehörigkeiten von neun Monaten, vier Jahren und 20 Jahren erfasst.
3. **Rechtlicher Rahmen für ungerechtfertigte Entlassungen:** In dieser Kategorie wird die Breite der Definition von ungerechtfertigten Entlassungen, die Dauer der anfänglichen Probezeit, in der der Arbeitnehmer nicht vor ungerechtfertigter Entlassung geschützt ist, die Entschädigung des Arbeitnehmers nach einer ungerechtfertigten Entlassung und die Möglichkeit der Wiedereinstellung nach einer ungerechtfertigten Entlassung erfasst.
4. **Durchsetzung der Verordnung über ungerechtfertigte Entlassungen:** In dieser Kategorie wird erfasst, ob im Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung um eine Entlassung der Arbeitnehmer die alleinige Beweislast trägt, ob vor einer Klage eine Bewertung der Entlassung durch eine unabhängige Instanz stattfindet und ob ein Mechanismus existiert, der dem entlassenen Arbeitnehmer den Anspruch auf Arbeitslosengeld sichert.

Je nach Sachverhalt werden den entsprechenden Regelungen Punktwerte zugeordnet. Die vier Kategorien werden bei der Berechnung der Gesamtpunktzahl gleich gewichtet, ebenso sind die Kennzahlen für die Detailsachverhalte innerhalb einer Kategorie bei der Berechnung der Punktzahlen für die Kategorien gleich gewichtet. Der Indikator kann Werte von null bis sechs annehmen, wobei höhere Werte eine größere Regulierungsintensität ausdrücken.

Der EPL-Indikator für kollektive Entlassungen bewertet die Regulierungen für Entlassungen von zehn, 45 und 120 Arbeitnehmern mit unbefristeten Arbeitsverträgen durch dasselbe Unternehmen innerhalb eines Monats (vgl. hierzu und zum Folgenden OECD 2020c, S. 188). Die

Berechnung erfolgt analog zum EPL-Indikator für unbefristete Arbeitsverträge, berücksichtigt jedoch zusätzliche Regulierungen bei kollektiven Entlassungen beispielsweise im Hinblick auf die Einbeziehung von Arbeitnehmervertretern und die Erstellung von Sozialplänen. Der Indikator kann wiederum Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine strengere Regulierung stehen.

Der EPL-Indikator für befristete Arbeitsverhältnisse berücksichtigt sowohl herkömmliche befristete Arbeitsverträge als auch Leiharbeitsverträge (vgl. OECD 2020c, S. 176). Bewertet werden die Regulierungen für mittelgroße und große Privatunternehmen ab 35 Mitarbeitern (vgl. OECD 2020c, S. 174 sowie zum Folgenden ebd., S. 176 f.). Der Indikator erfasst sowohl die Bedingungen, unter denen befristete Arbeitsverhältnisse zulässig sind, als auch Beschränkungen der Verlängerungsmöglichkeiten solcher Verträge, im Fall von Leiharbeitsverträgen außerdem Melde- und Berichtspflichten sowie Gleichstellungsvorschriften für Leiharbeitnehmer im Hinblick auf Entlohnung und Arbeitsbedingungen. Mit der 2021 publizierte Neufassung des EPL-Indikators für befristete Arbeitsverträge (Version 4) werden auch die Bedingungen für eine vorzeitige Beendigung befristeter Arbeitsverträge sowie etwaige Regulierungen, die die Beendigung befristeter Arbeitsverträge zum vereinbarten Termin betreffen, bewertet (vgl. zum Folgenden OECD 2021a, S. 2 ff.). Hierzu wurden zwei Indikatoren neu entwickelt, die den Schutz bei Beendigung befristeter Verträge am Tag des Ablaufs und vor dem Tag des Ablaufs bewerten und die gleichgewichtet in den Gesamtindikator eingehen (vgl. OECD 2021a, S. 7). Wie beim EPL-Indikator für unbefristete Verträge werden die vier Aspekte Verfahrensvorschriften, Kündigungsfrist und Abfindung, Rechtsrahmen für ungerechtfertigte Entlassungen und Durchsetzung der Vorschriften über ungerechtfertigte Entlassungen erfasst (vgl. OECD 2021a, S. 4). Je nach Sachverhalt werden wiederum den entsprechenden Regelungen Punktwerte zugeordnet. Die vier Kategorien werden bei der Berechnung der Gesamtpunktzahl gleich gewichtet, ebenso sind die Kennzahlen für die Detailsachverhalte innerhalb einer Kategorie bei der Berechnung der Punktzahlen für die Kategorien gleich gewichtet. Der Indikator kann Werte von null bis sechs annehmen, wobei höhere Werte eine größere Regulierungsintensität ausdrücken.

b) Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen

Die Angaben zu den Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank. Die „Doing Business“-Studie wurde von 2006 bis 2020 jährlich veröffentlicht und untersuchte in der Ausgabe 2020 für 190 Volkswirtschaften zwölf Themenfelder, darunter auch die Regulierungen auf den Arbeitsmärkten (vgl. World Bank 2020a, S. 17). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wird ein Standardfall eines Beschäftigungsverhältnisses zugrunde gelegt (vgl. zur folgenden Beschreibung des Standardfalls World Bank 2020b). Der unterstellte Arbeitnehmer ist als vollzeitbeschäftigter Kassierer in einem Supermarkt oder Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft angestellt, 19 Jahre alt und hat ein Jahr

Berufserfahrung. Er ist kein Mitglied einer Gewerkschaft, es sei denn, die Mitgliedschaft ist obligatorisch. Das Unternehmen ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung und betreibt einen Supermarkt oder ein Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft in der größten Wirtschaftsmetropole der Volkswirtschaft. Es hat 60 Beschäftigte und unterliegt Tarifverträgen, sofern diese mehr als 50 Prozent des Lebensmitteleinzelhandels abdecken und auch für Unternehmen gelten, die der maßgeblichen Arbeitgeberorganisation nicht beigetreten sind. Andernfalls gelten die gesetzlichen Vorschriften. Das Unternehmen beschäftigt gemäß den gesetzlichen und gegebenenfalls tarifvertraglichen Vorschriften, gewährt den Beschäftigten jedoch nicht mehr Leistungen, als vorgeschrieben sind. Es werden Einstellungs- und Kündigungsregulierungen sowie Arbeitszeit- und Urlaubsregulierungen untersucht. Die Angaben wurden im Wege von Befragungen örtlicher Anwälte und Beamter erhoben und anhand von Arbeitsgesetzen und -verordnungen sowie Sekundärquellen überprüft.

Die vorliegende Studie weist in Kapitel B.II.2 im Hinblick auf Zuschläge für Arbeit außerhalb der Regelarbeitszeit den Durchschnitt der Zuschläge für Nachtarbeit, Feiertagsarbeit und Überstunden aus. Die Angaben über die Zuschläge für die Sachverhalte im Einzelnen sind in Tabelle 8 dargestellt.

Tabelle 8: Zuschläge für Nachtarbeit, Feiertagsarbeit und Überstunden (%)

Land	Nachtzuschläge	Feiertagszuschläge	Überstunden-zuschläge
Belgien	0	0	50
Dänemark	0	0	0
Deutschland	0	0	0
Finnland	15,7	100	50
Frankreich	7,5	20	25
Irland	0	0	0
Italien	15	30	15
Japan	25	35	25
Kanada	0	0	50
Niederlande	0	0	0
Österreich	67	100	50
Polen	20	100	50
Portugal	25	50	31,3
Schweden	0	0	0
Schweiz	25	50	25
Slowakei	40	100	25
Spanien	6,6	0	0

Land	Nachtzuschläge	Feiertagszuschläge	Überstundenzuschläge
Tschechien	10	10	25
Ungarn	15	50	50
USA	0	0	50
Vereinigtes Königreich	0	0	0

Quelle: World Bank (2020c).

Tabelle 9 zeigt die Ansprüche auf bezahlten Jahresurlaub nach Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers.

Tabelle 9: Bezahlter Jahresurlaub nach Betriebszugehörigkeit (Arbeitstage)

Land	1-jährige Betriebszugehörigkeit	5-jährige Betriebszugehörigkeit	10-jährige Betriebszugehörigkeit
Belgien	20	20	20
Dänemark	25	25	25
Deutschland	24	24	24
Finnland	30	30	30
Frankreich	30	30	31
Irland	20	20	20
Italien	26	26	26
Japan	10	16	20
Kanada	10	15	15
Niederlande	20	20	20
Österreich	25	25	25
Polen	20	20	26
Portugal	22	22	22
Schweden	25	25	25
Schweiz	20	20	20
Slowakei	25	25	25
Spanien	22	22	22
Tschechien	20	20	20
Ungarn	20	21	23
USA	0	0	0
Vereinigtes Königreich	28	28	28

Quelle: World Bank (2020c).

c) Mindestlöhne

Die Angaben zu den gesetzlichen Mindestlöhnen stammen aus der jährlichen Arbeitskräfteerhebung der OECD (OECD 2023i). Ausgewiesen wird die Höhe des gesetzlichen Mindestlohns in Relation zum Median des Bruttoverdienstes von Vollzeitbeschäftigten. Bei der Bezugsgröße Median des Bruttoverdienstes handelt es sich um Grundverdienste ohne Überstunden- und sonstige Zuschläge und ohne Bonuszahlungen (vgl. OECD 2023i).

d) Kollektive Verhandlungen

Die Daten über den Anteil kollektiver Verhandlungen stammen ebenfalls von der OECD (OECD 2023k). Sie beziehen sich auf den Anteil der Arbeitnehmer, die unter einen gültigen Tarifvertrag fallen, der in Kraft ist. Ausgewiesen wird die so genannte bereinigte tarifvertragliche Deckungsrate, die definiert ist als die Anzahl der Arbeitnehmer, die unter einen geltenden Tarifvertrag fallen, im Verhältnis zur Gesamtzahl der anspruchsberechtigten Arbeitnehmer, das heißt der Gesamtzahl der Arbeitnehmer abzüglich der Zahl der Arbeitnehmer, die gesetzlich vom Recht auf Tarifverhandlungen ausgeschlossen sind, in Prozent (vgl. OECD 2023j, S. 5 f.).

Was als gültiger Tarifvertrag gilt, wird durch internationale und nationale Gesetzgebungen und in einigen Fällen durch Gerichte definiert (vgl. hierzu und zum Folgenden OECD 2023j, S. 4 f.). Tarifverträge können national, auf Länder- oder Branchenebene oder für einzelne Unternehmen oder Betriebe gültig sein. Tarifverträge auf nationaler Ebene zur Festsetzung des Mindestlohns werden bei der Berechnung der tarifvertraglichen Deckungsrate nicht berücksichtigt. Eine Person wird erfasst, wenn für den Arbeitsplatz dieser Person im Bezugszeitraum ein Tarifvertrag gültig ist. In den meisten Arbeitsgesetzen bedeutet dies, dass Klauseln im individuellen Arbeitsvertrag, die gegen die Bestimmungen des Tarifvertrags verstoßen, null und nichtig sind. Sofern Arbeitnehmer von mehreren Tarifverträgen, beispielsweise auf nationaler, Branchen- und Unternehmensebene, gleichzeitig erfasst sind, werden sie nur einmal gezählt.

Die ausgewiesene tarifvertragliche Deckungsrate bezieht sich auf die formale Anwendung eines Tarifvertrags (vgl. zum Folgenden OECD 2023j, S. 4). Arbeitnehmer sind auch dann erfasst, wenn sie in einem Unternehmen beschäftigt sind, das den Tarifvertrag nicht unterzeichnet hat, für das aufgrund der administrativen Erweiterung auf nicht organisierte Unternehmen der Tarifvertrag aber dennoch Gültigkeit hat. Demgegenüber sind Arbeitnehmer in Unternehmen, die sich lediglich informell an Tarifverträgen orientieren, nicht einbezogen (vgl. ebd.).

2. Außenhandel

a) Zölle

Der Indikator „Mittlere Zollrate“ wurde der aktuellen „Economic Freedom of the World“-Studie des Fraser-Institutes entnommen und weist den ungewichteten Mittelwert der Zollsätze gemäß der Definition der Welthandelsorganisation in Prozent aus (vgl. Gwartney et al. 2023a, S. 255).

b) Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Die Angaben zur Beurteilung der nicht-tarifären Handelshemmnisse stammen aus den Indicators of Product Market Regulation (PMR Indicators) der OECD. Die PMR Indicators sind ein Datensatz zur Messung des Grads öffentlicher Beteiligungen, der Regierungsinterventionen auf Produktmärkten und in Unternehmensgeschäften, administrativer Hürden und Handelsbarrieren und werden von der OECD seit 1999 in fünfjährlichem Abstand veröffentlicht. In der derzeit aktuellsten Ausgabe, die 2020 veröffentlicht wurde, werden 27 Indikatoren für 49 Länder untersucht. Ermittelt werden die Ergebnisse anhand von Befragungen der nationalen Behörden in den fraglichen Bereichen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 11). Die PMR-Indicators bewerten die De Jure-Situation, wie sie sich aufgrund der gesetzlichen Regelungen darstellt, nicht jedoch die De Facto-Situation, die sich aus der Umsetzung dieser Vorschriften in der Praxis ergibt und der sich Unternehmen gegenübersehen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 11).

Zur Quantifizierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse werden zwei Indikatoren aus dem PMR-Indikatorensatz verwendet. Der PMR-Teilindikator „Barriers to Trade Facilitation“ (Handelsbarrieren) quantifiziert die Regulierungskomplexität und Transparenz bei der Abwicklung internationaler Handelsgeschäfte (vgl. Vitale et al. 2020, S. 30). Der zugehörige Fragenkatalog beinhaltet Fragen zur Zugänglichkeit behördlicher Vorschriften, zur Effizienz der Zollabwicklung und zur Verwendung internationaler Standards beziehungsweise wechselseitiger Anerkennung ausländischer Standards (vgl. OECD 2018, S. 1). Im Einzelnen werden folgende acht Punkte abgefragt (vgl. zum Folgenden OECD 2018, S. 1):

1. Verfügbarkeit von Informationen: Sind Auskunftsstellen verfügbar, sind diese gut erreichbar und antworten sie zeitnah? Werden Handelsvorschriften veröffentlicht, auch im Internet?
2. Einbeziehung der Handelsgemeinschaft: Gibt es öffentliche Beratungen zwischen Händlern und anderen beteiligten Parteien einschließlich der Regierung, existieren Leitlinien für diese Beratungen, werden Entwürfe veröffentlicht, gibt es Regelungen für Rückmeldungen?
3. Vorabentscheidungen: Gibt es Vorabentscheidungen der Verwaltung an anfragende Unternehmen, wie häufig werden diese angewandt und wie lange ist die Wartezeit auf eine Entscheidung? Werden Informationen hierzu veröffentlicht und gibt es Widerspruchsmöglichkeiten?

4. Rechtsbehelfsverfahren: Sind Informationen über administrative und gerichtliche Rechtsbehelfsverfahren gegen Verwaltungsentscheidungen öffentlich zugänglich, werden die Entscheidungen von unabhängigen übergeordneten Stellen getroffen? Werden die Entscheidungen zeitnah getroffen und wie häufig sind die Verfahren erfolgreich?
5. Gebühren, Abgaben und Strafen: Sind Informationen über Gebühren und Abgaben öffentlich zugänglich, wie häufig und für welche Sachverhalte werden diese erhoben, welcher Betrag wurde insgesamt erhoben? Sind Informationen über Strafen beim Bruch von Handelsvorschriften öffentlich zugänglich, sind diese dem Sachverhalt angemessen und werden sie hinreichend begründet? Ist die Entlohnung der mit dem Sachverhalt betrauten Bediensteten unabhängig vom Gesamtbetrag der eingetriebenen Strafen?
6. Dokumentation: Wie viele Einfuhr- und Ausfuhrdokumente sind erforderlich und werden Kopien von Dokumenten akzeptiert? Werden internationale Standards angewandt? Sind Behörden gehalten, die Anforderungen an die Dokumentation periodisch zu überprüfen?
7. Automatisierung: Wie häufig und für welche Sachverhalte können Verfahrensschritte durch elektronischen Datenaustausch abgewickelt werden und sind elektronische Zahlungen von Gebühren und Abgaben möglich? Sind die IT-Systeme verschiedener Stellen integriert? Gibt es ein IT-gestütztes Risikomanagement?
8. Verfahrensvereinfachung: Gibt es einheitliche Einreichungsstellen für alle erforderlichen Unterlagen, wie lange dauert die Zollabfertigung und wie häufig wird manuell kontrolliert? Wie lange dauert die Abfertigung und welche Möglichkeiten gibt es, die Dauer zu verkürzen? Werden verderbliche Güter gesondert behandelt? Gibt es ein Risikomanagement, gibt es Audits nach der Abfertigung und welche Qualifikationsanforderungen bestehen für die Auditoren?

Der zweite relevante Teilindikator „Differential treatment of foreign suppliers“ misst den Grad der unterschiedlichen Behandlung ausländischer Anbieter bei der Vergabe öffentlicher Aufträge und im Beschwerdeverfahren, im Hinblick auf Beschränkungen von Anbietern von Transportdienstleistern und bei der Zulassung und Anerkennung von Qualifikationen ausländischer Fachleute (vgl. Vitale et al. 2020, S. 30, OECD 2020d). Der zugehörige Fragenkatalog beinhaltet folgende Fragenkomplexe (vgl. zum Folgenden OECD 2020d):

1. Öffentliches Beschaffungswesen: Vorschriften über Vergabevorbehalte an inländische Unternehmen, die Verwendung inländischer Inhalte oder Produkte, das Vorhandensein von Niederlassungen oder Büros im Inland, die Beteiligung an Joint Ventures, die Teilnahme an früheren Ausschreibungen, die Anwendung von Gleichwertigkeits- und Äquivalenzprinzipien in den Ausschreibungsunterlagen für Waren und Dienstleistungen beziehungsweise öffentlichen Bauarbeiten, sowie ausdrückliche oder indirekte Diskriminierungen zugunsten inländischer Firmen bei der Vergabe öffentlicher Bauaufträge.

2. Beschränkungen in den Transportsektoren: Im Luftverkehr das Vorhandensein von regionalen oder internationalen Open-Skies-Abkommen und den Grad der gewährten Luftverkehrs-Freiheiten, im Straßenverkehr Beschränkungen von Kabotagedienstleistungen im Personen- und Güterverkehr und des Aufnehmens von Fracht im Inland, sowie beim Wassertransport Vorschriften über Herstellungsort und Eigentümerschaft der verwendeten Schiffe, das Führen inländischer Flaggen und die Staatsangehörigkeit der Besatzung.
3. Beschränkungen für ausländische Fachkräfte: Das Vorhandensein von bi- oder multilateralen Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Fachkräften, von Rechtsnormen, die transparente Verfahren für die Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen sicherstellen, sowie von Vorschriften über Erfordernisse inländischer Staatsangehörigkeit oder abgelegter Prüfungen im Inland als Voraussetzung für die Berufsausübung.

Zur Berechnung der Indikatoren werden die entsprechenden Antworten in Punktwerte codiert. Die resultierenden Indikatoren können Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte größere Handelsbarrieren beziehungsweise eine stärkere Diskriminierung ausländischer Anbieter anzeigen.

c) Barrieren für Direktinvestitionen

Die Bewertung der Barrieren für Direktinvestitionen basiert auf dem PMR-Teilindikator „Barriers to Foreign Direct Investments (FDI)“ der OECD, der dem von der OECD entwickelten Index der FDI-Restriktivität entspricht (vgl. Vitale et al. 2020, S. 30). Der erstmals 2003 vorgestellte FDI-Index bewertet in seiner überarbeiteten Fassung von 2010 22 Sektoren und schließt neben den Industriesektoren auch Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau, Baugewerbe, Energiesektoren, Handel und Dienstleistungen ein (vgl. Kalinova et al. 2010, S. 14). Es werden vier Arten von FDI-Beschränkungen erfasst (vgl. zum Folgenden Kalinova et al. 2010, S. 10 ff.):

1. Obergrenzen für ausländisches Beteiligungskapital: Bei der Bewertung wird unterschieden zwischen einem vollständigen Ausschluss ausländischer Beteiligungen, Beschränkungen für Mehrheitsbeteiligungen und Begrenzungen für vollständiges ausländisches Eigentum. Ebenso wird berücksichtigt, ob die Beschränkungen nur einen Teil des jeweiligen Sektors betreffen und ob Neugründungen oder Übernahmen beschränkt werden.
2. Screening-Maßnahmen und Vorabgenehmigungserfordernisse: Diese Maßnahmen können in ihrer restriktivsten Form die Prüfung wirtschaftlicher Erfordernisse, wirtschaftlicher Nettonutzen oder nationaler Interessen beinhalten, in anderen Fällen hingegen sind sie kaum mehr als eine Voranmeldepflicht für Investoren. Im FDI-Index der OECD werden ausschließlich regulatorische Beschränkungen in Form von Schwellenwerten für den Investitionsbetrag und dem Anteil des ausländischen Eigenkapitals, ab denen ausländische Investitionen geprüft werden, einbezogen. Faktoren wie die Transparenz

oder der Ermessensspielraum bei der Erteilung von Genehmigungen werden ebenso wie Umsetzungsfragen nicht behandelt. Screening-Maßnahmen aus Gründen der nationalen Sicherheit und auf subnationaler Ebene werden ebenfalls nicht berücksichtigt.

3. Beschränkungen für ausländisches Schlüsselpersonal, insbesondere Geschäftsführer, Manager und sonstiges Schlüsselpersonal: Dieser Punkt betrifft wirtschaftliche Bedarfsprüfungen für die Beschäftigung ausländischer Manager, zeitlich begrenzte Beschränkungen für die Beschäftigung ausländischer Manager sowie Anforderungen an die Staatsangehörigkeit von Gremienmitgliedern.
4. Sonstige Beschränkungen für die Tätigkeit ausländisch kontrollierter Unternehmen: Hierunter fallen insbesondere Beschränkungen für die Gründung von Zweigniederlassungen, den Erwerb von Grundstücken für Geschäftszwecke, einschließlich der Fälle, in denen Ausländer keine Grundstücke besitzen, aber Pachtverträge abschließen dürfen, Gegenseitigkeitsklauseln in bestimmten Sektoren und Beschränkungen für die Rückführung von Gewinnen oder Kapital.

Die Informationen basieren auf den Vorbehalts- und Ausnahmelisten der OECD-Länder, die im Rahmen der nationalen Technologieinitiative (NTI) gemeldet werden, sowie weiteren offiziellen nationalen und internationalen Veröffentlichungen über Sachverhalte, die nicht unter der NTI erfasst sind (vgl. Kalinova et al. 2010, S. 6). Der Gesamtindikator wird als ungewichteter Mittelwert der Bewertungen für die 22 Sektoren berechnet (vgl. Kalinova et al. 2010, S. 13). Er kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte für stärkere Beschränkungen stehen.

d) Zeitaufwand und Kosten für Exporte und Importe

Die Angaben zu Zeitaufwand und Kosten für die Abwicklung administrativer Tätigkeiten im Außenhandel stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank (vgl. zur „Doing Business“-Studie auch die Ausführungen unter F.II.1.b) und zum Folgenden World Bank 2020e). Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wird ein Standardfall eines Exportbeziehungsweise Importgeschäfts zugrunde gelegt, bei dem ein Unternehmen aus einem Lager in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes eine Containerladung im Wert von 50.000 US-Dollar in die größte Wirtschaftsmetropole des wichtigsten Handelspartnerlands exportiert beziehungsweise von diesem importiert (vgl. zur folgenden Beschreibung des Standardfalls World Bank 2020e). Für die Importgeschäfte werden Importe von Autoteilen unterstellt, für die Exporte wird angenommen, dass es sich um das Gut des komparativen Vorteils handelt, wobei nur herkömmliche Handelsgüter betrachtet werden (Gefahrgüter, Edelmetalle, lebende Tiere, Pharmazeutika et cetera sind ausgeschlossen). Die Transportart ist die für das gewählte Export- oder Importprodukt und den Handelspartner am häufigsten verwendete, ebenso wie der zollabfertige Seehafen oder der Landgrenzübergang. Das exportierende beziehungsweise importierende Unternehmen beauftragt und bezahlt einen Spediteur oder einen Zollmakler

und trägt alle Kosten für den Inlandstransport, die Abfertigung und die vorgeschriebenen Kontrollen durch den Zoll und andere Behörden, die Hafen- oder Grenzabfertigung, die Gebühren für die Einhaltung von Dokumenten et cetera.

Gemessen wird der Zeitaufwand in Stunden sowie die Kosten in US-Dollar, die für die Erfüllung der Dokumentations- und Zollabfertigungspflichten anfallen. Für die vorliegende Länderindex-Studie wurden die Kosten mit dem gültigen Wechselkurs in Euro konvertiert (Eurostat 2023). Die Informationen werden durch Befragungen ortsansässiger Spediteure, Zollagenten, Hafenbehörden und Händlern erhoben.

Unter den Dokumentationspflichten werden alle Dokumente erfasst, die mit staatlichen Stellen des Herkunftslandes, des Ziellandes und der Transitländer verbunden sind. Erfasst wird der Zeit- und Kostenaufwand für die Beschaffung, Vorbereitung und Bearbeitung der Dokumente und ihre Vorlage beziehungsweise Einreichung bei den zuständigen Stellen. Als Dokumente gelten auch alle elektronisch übermittelten Informationen, die von staatlichen Stellen angefordert werden. Es werden alle Dokumente, die vom Spediteur oder Zollagenten für das in der Fallstudie angenommene Produkt und Handelspartnerpaar erstellt wurden, einbezogen, unabhängig davon, ob sie gesetzlich vorgeschrieben sind oder in der Praxis benötigt werden, einschließlich derer, die zum Zugang zu einer Präferenzbehandlung erforderlich sind oder der Erleichterung des Handelsgeschäfts dienen. Nicht berücksichtigt werden Dokumente, die nur einmal beschafft werden müssen, oder solche, die für die Produktion und den Verkauf auf dem heimischen Markt benötigt werden, wie beispielsweise Sicherheitsprüfungen.

Im Hinblick auf die Zollabfertigung werden alle Zeiten und Kosten erfasst, die mit der Einhaltung der Zollvorschriften, der Zollabfertigung und anderen Grenzüberschreitungen verbunden sind oder für den Grenzüberschritt der Sendung erforderlich sind. Wenn alle Verfahren im Hafen oder an der Grenze gleichzeitig stattfinden, wird dies berücksichtigt. Wenn Kontrollen an verschiedenen Orten stattfinden, werden die Zeit und die Kosten für diese Verfahren addiert. Zeit und Kosten für physische Kontrollen bei der Zollabfertigung werden einbezogen und durch die befragten Experten geschätzt. Hierzu zählen auch Inspektionen im Zusammenhang mit Gesundheits-, Sicherheits-, Konformitäts- und ähnlichen Standards, soweit sie üblicherweise von der Zollabfertigung vorgenommen werden.

3. Geschäftsgründung

a) Administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen

Die Bewertung der administrativen Erfordernisse für eine Geschäftsgründung basiert auf den PMR Indicators der OECD (vgl. zu den PMR Indicators die Ausführungen unter F.II.2.b). Der zugrunde liegende PMR-Teilindikator „Administrative Requirements for Limited Liability Companies and Personally Owned Enterprises“ misst den administrativen Aufwand, der bei

Unternehmensgründungen anfällt (vgl. Vitale et al. 2020, S. 29). Es werden zwei Unternehmensformen betrachtet, zum einen Personengesellschaften, zum anderen nicht-börsennotierte Kapitalgesellschaften mit beschränkter Haftung (vgl. Vitale et al. 2020, S. 31). Der Indikator basiert auf den gesetzlich vorgeschriebenen Vorgängen zur Registrierung eines neuen Unternehmens, der Anzahl behördlicher Ansprechpartner, die kontaktiert werden müssen, sowie den anfallenden Kosten und dem Mindestkapital, das für eine Unternehmensgründung erforderlich ist (vgl. OECD 2020d). Der Indikator bildet wiederum die De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Vorschriften ergibt; je nach Umsetzung durch die zuständigen Behörden kann die Situation in der Praxis hiervon abweichen. Der zugehörige Fragenkatalog erhebt Informationen über folgende Sachverhalte (vgl. zum Folgenden OECD 2020d):

1. Für Gesellschaften mit beschränkter Haftung: Die Anzahl der obligatorischen Verfahren, die für die Gründung einer solchen Gesellschaft erforderlich sind, die Anzahl der öffentlichen und privaten Stellen, die in der Regel kontaktiert werden müssen, die üblicherweise anfallenden Gesamtkosten aller obligatorischen Verfahren, und die Höhe des erforderlichen Mindestkapitals.
2. Für Einzelunternehmen ohne Beschäftigte: Die Anzahl der für die Gründung eines Einzelunternehmens obligatorischen Verfahren, die Anzahl der öffentlichen und privaten Stellen, die in der Regel kontaktiert werden müssen, die üblicherweise anfallenden Gesamtkosten aller obligatorischen Verfahren, und die Höhe des erforderlichen Mindestkapitals.
3. Für Personengesellschaften mit bis zu neun Beschäftigten: Die Anzahl der obligatorischen Verfahren, die für die Gründung eines solchen Unternehmens erforderlich sind, die Anzahl der öffentlichen und privaten Stellen, die in der Regel kontaktiert werden müssen, die üblicherweise anfallenden Gesamtkosten aller obligatorischen Verfahren, und die Höhe des erforderlichen Mindestkapitals.

Zur Berechnung des Indikators werden die entsprechenden Antworten in Punktwerte codiert. Der resultierende Indikator kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte einen größeren Aufwand für Geschäftsgründungen anzeigen.

b) Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen

Zur Bewertung des Aufwands bei der Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen dient ebenfalls ein Indikator aus den PMR Indicators der OECD (vgl. zu diesen Indikatoren auch die Ausführungen unter F.II.2.b). Der PMR-Teilindikator „Licenses and Permits“ basiert auf Informationen über das Lizenz- und Genehmigungsvergabesystem, insbesondere darüber, ob die Informationen und Vergabezuständigkeiten an einer Stelle gebündelt sind, ob Regelungen stillschweigender Zustimmung angewendet werden und ob Programme zur Überprüfung und Reduzierung der Genehmigungserfordernisse existieren (vgl. Vitale et al. 2020, S. 30). Der

Indikator bildet wiederum die De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Vorschriften ergibt; je nach Umsetzung durch die zuständigen Behörden kann die Situation in der Praxis hiervon abweichen. Im Einzelnen beinhaltet der Fragenkatalog folgende Fragenkomplexe (vgl. zum Folgenden OECD 2020d):

1. Wird von den Behörden eine vollständige Zählung der erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen durchgeführt?
2. Existieren Programme zur Überprüfung und Reduzierung der Anzahl der erforderlichen Lizenzen und Genehmigungen, und werden diese durchgeführt?
3. Existieren solche Programme für subnationale Regierungen und werden diese durchgeführt?
4. Wird bei der Erteilung von Genehmigungen und Lizenzen, die bei Unternehmensgründungen erforderlich sind, standardmäßig nach der Regel „Schweigen ist Zustimmung“ verfahren?
5. Gibt es zentrale Anlaufstellen für Informationen über alle Anmeldungen, Genehmigungen und Lizenzen, die für Unternehmensgründungen allgemein erforderlich sind, mit Ausnahme branchenspezifischer Anforderungen? Sind solche Anlaufstellen in der Praxis umgesetzt und sind die Informationen auf einer zentralen Website online verfügbar?
6. Gibt es zentrale Anlaufstellen für die Entgegennahme aller allgemein erforderlichen Anträge und Erteilung aller Genehmigungen, Erlaubnisse und Lizenzen? Sind solche Anlaufstellen in der Praxis umgesetzt und können die Verfahren über eine zentrale Website online abgewickelt werden?

Zur Berechnung des Indikators werden die entsprechenden Antworten in Punktwerte codiert. Der resultierende Indikator kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte einen größeren Aufwand bei der Vergabe von Lizenzen und Genehmigungen anzeigen.

c) Arbeitsaufwand, Zeitdauer und Kosten bei Geschäftsgründungen

Die Angaben zum Arbeitsaufwand, zur Zeitdauer und zu den Kosten einer Geschäftsgründung stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank (vgl. hierzu die Ausführungen unter F.II.1.b). Um die internationale Vergleichbarkeit herzustellen, legt die Weltbankstudie einen Standardfall einer Unternehmensgründung zugrunde und erhebt für diesen den Aufwand an Zeit und Kosten, der für die Gründung anfällt (vgl. zur folgenden Beschreibung des Standardfalls World Bank 2020i). Das Standardunternehmen ist ein kleines oder mittleres Unternehmen mit beschränkter Haftung in inländischer Eigentümerschaft und mit Sitz in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes. Es hat fünf Eigentümer, die alle natürliche Personen sind, ein Startkapital in Höhe des Zehnfachen des Pro-Kopf-Einkommens, einen Umsatz von mindestens dem 100-fachen des Pro-Kopf-Einkommens, beschäftigt zehn bis 50 Arbeitnehmer

und ist im Bereich herkömmlicher Produktions- oder Handelsaktivitäten tätig. Es besteht kein Immobilienbesitz, Büro- und Geschäftsgebäude werden geleast. Die jährlichen Leasingkosten entsprechen dem Einfachen des Pro-Kopf-Einkommens. Es wird kein Außenhandel betrieben. Spezielle Vorschriften aufgrund der Produktion oder des Handels mit gefährlichen Gütern oder besondere Privilegien bestehen nicht. Einbezogen werden alle vorgeschriebenen Schritte zur Unternehmensgründung, soweit sie für alle Unternehmen anfallen. Als Mindestkapitaleinlage wird der tatsächlich beim Unternehmensstart einzuzahlende Betrag herangezogen.

Untersucht werden die Anzahl der Verfahrensschritte, die Zeitdauer und die Kosten bei der Gründung des Modellunternehmens sowie das einzuzahlende Mindestkapital. Als Verfahrensschritt wird jede Interaktion der Unternehmensgründer mit externen Parteien wie Regierungsbehörden, Anwälten, Notaren et cetera verstanden, die von Gesetzes wegen erforderlich ist oder üblicherweise vorgenommen wird, und die für alle Unternehmen anfällt. Interaktionen zwischen den Gründern oder mit Beschäftigten des Unternehmens werden nicht erfasst. Wenn mehrfache Behördengänge erforderlich werden, werden diese getrennt gezählt, dasselbe gilt für elektronische Vorgänge.

Die Zeitdauer wird in Kalendertagen angegeben und erfasst die durchschnittliche Dauer, die zum regulären Abschluss eines Verfahrensschritts erforderlich ist. Für Verfahrensschritte, die persönlich erledigt werden müssen, wird eine Minstdauer von einem Tag unterstellt, für solche, die vollständig online abgeschlossen werden können, eine Minstdauer von einem halben Tag. Wenn ein Verfahren gegen zusätzliche Kosten rechtmäßig beschleunigt werden kann, wird das schnellstmögliche Verfahren gewählt. Die Zeit, die der Unternehmer für die Beschaffung und Aufbereitung von Informationen zum Ausfüllen von Formularen aufwendet, wird nicht gemessen. Das Verfahren gilt als abgeschlossen, wenn das Unternehmen die endgültige Gründungsurkunde erhalten hat oder offiziell seine Geschäftstätigkeit aufnehmen kann.

Die Kosten werden als Prozentsatz des Pro-Kopf-Einkommens der Volkswirtschaft erfasst und beinhalten alle amtlichen Gebühren sowie Kosten für Dienstleistungen, die gesetzlich vorgeschrieben sind oder in der Praxis üblicherweise anfallen. Als Quellen für die Berechnung der Kosten werden das Gesellschaftsrecht, das Handelsgesetzbuch und spezifische Verordnungen und Gebührenverzeichnisse herangezogen. Soweit erforderlich, werden Schätzungen durch Regierungsbeamte oder andere Fachleute verwendet.

Das einzuzahlende Mindestkapital wird ebenfalls in Prozent des Pro-Kopf-Einkommens gemessen und entspricht dem Betrag, den der Unternehmer vor der Eintragung oder bis zu drei Monate nach der Gründung hinterlegen muss. Mindestkapital, das später hinterlegt werden muss, wird nicht berücksichtigt. Ist das gesetzliche Mindestkapital pro Aktie vorgegeben, so wird es mit der Anzahl der Aktionäre multipliziert, die das Unternehmen besitzen.

4. Bauvorhaben und Immobilienerwerb

a) Bauvorhaben

Die Angaben zum Arbeitsaufwand, zur Zeitdauer und zu den Kosten von Baugenehmigungen wurden der „Doing Business“-Studie der Weltbank entnommen (vgl. hierzu die Ausführungen unter F.II.1.b). Um die internationale Vergleichbarkeit herzustellen, legt die Studie einen Standardfall zugrunde, der die Errichtung eines Lagerhauses durch ein Bauunternehmen betrachtet (vgl. zur folgenden Beschreibung des Standardfalls World Bank 2020m). Es wird angenommen, dass das Bauunternehmen ein inländisches Privatunternehmen mit beschränkter Haftung ist, das in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes ansässig ist. Das Unternehmen hat fünf Eigentümer und ist im Besitz aller erforderlichen Lizenzen und Versicherungen. Es beschäftigt 60 Mitarbeiter, darunter einen Architekten und einen Ingenieur mit den erforderlichen Zulassungen, aber keine weiteren zugelassenen Spezialisten. Es ist korrekt eingetragener Eigentümer des Grundstücks, auf dem das Lagerhaus gebaut werden soll. Das Lagerhaus soll nach Fertigstellung verkauft werden.

Das Lagerhaus soll als allgemeines Lager verwendet werden, nicht für Waren, die besondere Bedingungen erfordern. Es ist als zweistöckiges Gebäude mit circa 1.300 Quadratmetern bebauter Gesamtfläche und allen erforderlichen technischen Einrichtungen am Stadtrand der größten Wirtschaftsmetropole des Landes geplant. Es handelt sich um einen Neubau auf einem Grundstück ohne Bäume, Wasserquellen, Naturschutzgebiete oder denkmalgeschützte Gebäude. Sämtliche erforderlichen Pläne werden durch zugelassene Fachleute erstellt. Die Bauzeit beträgt 30 Wochen. Die Informationen werden durch Befragungen von Fachleuten wie Bauunternehmern, Architekten, Bauingenieuren, Baujuristen, Versorgungsdienstleistern und Behörden erhoben, die in die Abwicklung von Bauvorhaben involviert sind.

Als Verfahrensschritt wird jede Interaktion des Unternehmens mit externen Parteien wie Regierungsbehörden, Anwälten, Notaren, Inspektoren et cetera verstanden, die von Gesetzes wegen erforderlich ist oder üblicherweise vorgenommen wird, und die für alle Unternehmen anfällt. Hierzu zählen auch Interaktionen mit externen Parteien, die zur Erstellung oder Genehmigung von Plänen notwendig sind. Verfahren, die mit der Einrichtung von Versorgungsanschlüssen verbunden sind, werden ebenfalls einbezogen. Interaktionen innerhalb des Unternehmens werden nicht erfasst. Wenn mehrfache Behördengänge erforderlich werden, werden diese getrennt gezählt, dasselbe gilt für elektronische Vorgänge.

Die Zeitdauer wird in Kalendertagen angegeben und erfasst die durchschnittliche Dauer, die zum regulären Abschluss eines Verfahrensschritts erforderlich ist. Für Verfahrensschritte, die persönlich erledigt werden müssen, wird eine Mindestdauer von einem Tag unterstellt, für solche, die vollständig online abgeschlossen werden können, eine Mindestdauer von einem halben Tag. Wenn ein Verfahren gegen zusätzliche Kosten rechtmäßig beschleunigt werden

kann, wird das schnellstmögliche Verfahren gewählt. Die Zeit, die der Unternehmer für die Beschaffung und Aufbereitung von Informationen zum Ausfüllen von Formularen aufwendet, wird nicht gemessen.

Die Kosten werden als Prozentsatz des Lagerwertes gemessen. Für den Lagerwert wird das 50-fache des Pro-Kopf-Einkommens der Volkswirtschaft unterstellt. Es werden nur offizielle Kosten erfasst, einschließlich aller Gebühren, die mit dem Abschluss der Verfahren zum legalen Bau eines Lagers verbunden sind, und einschließlich derjenigen, die mit der Einholung von Landnutzungsgenehmigungen und Genehmigungen vor dem Bau, Inspektionen vor, während und nach dem Bau, der Einrichtung von Versorgungsanschlüssen und der Eintragung des Lagers beim Grundbuchamt verbunden sind. Einmalige Steuern, die für die Fertigstellung des Lagerprojekts erforderlich sind, werden ebenfalls erfasst.

„Doing Business“ weist ferner einen Index zur Bauqualitätskontrolle aus. Dieser setzt sich aus sechs Komponenten zusammen, die die Qualität der Bauvorschriften, die Qualitätskontrolle vor, während und nach dem Bau, die Haftungs- und Versicherungsregelungen und die Zertifizierungen für Prüfer bewerten (vgl. hierzu und zum Folgenden World Bank 2020m). Einbezogen werden insbesondere:

1. die Zugänglichkeit und Transparenz der Bauvorschriften, wie kostenlose Bereitstellung, Vollständigkeit und Online-Verfügbarkeit der Informationen sowie die Klarheit der Vorschriften,
2. die Vorschriften über die Qualitätskontrolle vor dem Bau im Hinblick auf Prüfung und Genehmigung der Baugenehmigungsanträge durch qualifizierte Fachleute,
3. die Vorschriften über die Qualitätskontrolle während des Baus im Hinblick auf verpflichtende technische Inspektionen und die tatsächliche Durchführung dieser Inspektionen in der Praxis,
4. die Vorschriften über die Qualitätskontrolle nach dem Bau im Hinblick darauf, ob die Gebäude gemäß der Baugenehmigung und den herrschenden Bauvorschriften errichtet wurden und ob diese Endabnahme in der Praxis durchgeführt wird,
5. das Vorhandensein von klaren Regeln zur Haftung der Beteiligten bei verborgenen Baumängeln und von Verpflichtungen der Fachleute zum Abschluss von Haftpflichtversicherungen, die im Fall von Baumängeln einspringen,
6. die Qualifikationsanforderungen an die Fachleute, die mit den Prüfungen beauftragt sind.

Der Index der Bauqualitätskontrolle ergibt sich als Summe der Bewertungen in diesen Teilbereichen und kann Werte zwischen null und 15 annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Qualitätskontrolle stehen.

b) Immobilienerwerb

Die Angaben zum Arbeitsaufwand, zur Zeitdauer und zu den Kosten beim Immobilienerwerb wurden ebenfalls der „Doing Business“-Studie der Weltbank entnommen (vgl. hierzu die Ausführungen unter F.II.1.b). Es wird wiederum ein Standardfall zugrunde gelegt, bei dem Käufer und Verkäufer Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind, die am Stadtrandgebiet der größten Wirtschaftsstadt des Landes ansässig sind (vgl. zur folgenden Beschreibung des Standardfalls World Bank 2020q). Beides sind Privatunternehmen in inländischem Besitz, die allgemeine Handelstätigkeiten ausüben.

Die Immobilie befindet sich seit mehr als zehn Jahren vollständig im Eigentum des Käufers, ist unbelastet und frei von Rechtsstreitigkeiten und korrekt eingetragen. Sie hat einen Wert in Höhe des 50-fachen des Pro-Kopf-Einkommens, was dem Verkaufspreis entspricht. Sie befindet sich in einem Gewerbegebiet am Stadtrand und besteht aus einem Grundstück, auf dem sich ein zweistöckiges Lagerhaus befindet. Es befinden sich keine Bäume, natürlichen Wasserquellen, Naturschutzgebiete oder denkmalgeschützte Gebäude auf dem Grundstück. Die Landfläche beträgt 557,4 Quadratmeter, die Fläche des Lagerhauses 929 Quadratmeter. Das Lagerhaus ist zehn Jahre alt, in gutem Zustand, hat keine Heizungsanlage und entspricht allen Sicherheitsstandards, Bauvorschriften und anderen gesetzlichen Anforderungen. Es wird ausschließlich zur Lagerung herkömmlicher Güter ohne besondere Genehmigungserfordernisse genutzt. Die Informationen werden im Wege von Befragungen ortsansässiger Fachleute wie Immobilienanwälte, Notare und Grundbuchämter erhoben.

Als Verfahrensschritt wird jede Interaktion des Käufers oder Verkäufers beziehungsweise ihrer Bevollmächtigten mit externen Parteien wie Regierungsbehörden, Anwälten, Notaren, Inspektoren et cetera verstanden, die von Gesetzes wegen erforderlich ist oder üblicherweise vorgenommen wird, und die für alle Unternehmen anfällt. Interaktionen innerhalb eines Unternehmens werden nicht erfasst. Wenn mehrfache Behördengänge erforderlich werden, werden diese getrennt gezählt, dasselbe gilt für elektronische Vorgänge.

Die Zeitdauer wird in Kalendertagen angegeben und erfasst die durchschnittliche Dauer, die zum regulären Abschluss eines Verfahrensschritts erforderlich ist. Für Verfahrensschritte, die persönlich erledigt werden müssen, wird eine Mindestdauer von einem Tag unterstellt, für solche, die vollständig online abgeschlossen werden können, eine Mindestdauer von einem halben Tag. Wenn ein Verfahren gegen zusätzliche Kosten rechtmäßig beschleunigt werden kann, wird das schnellstmögliche Verfahren gewählt. Die Zeit, die der Unternehmer für die

Beschaffung und Aufbereitung von Informationen zum Ausfüllen von Formularen aufwendet, wird nicht gemessen.

Die Kosten werden als Prozentsatz des Immobilienwerts erfasst, für den das 50-fache des Pro-Kopf-Einkommens der Volkswirtschaft angenommen wird. Es werden nur die gesetzlich vorgeschriebenen amtlichen Kosten erfasst, einschließlich Gebühren, Grunderwerbssteuern, Stempelabgaben und sonstiger Zahlungen an das Grundbuchamt, Notare, Behörden oder Rechtsanwälte. Andere Steuern, wie die Kapitalertragssteuer oder die Mehrwertsteuer, sind von der Kostenerfassung ausgeschlossen. Sowohl die vom Käufer als auch die vom Verkäufer getragenen Kosten werden berücksichtigt.

„Doing Business“ weist darüber hinaus den so genannten Index der Qualität der Landverwaltungssysteme aus. Dieser Index setzt sich aus fünf Komponenten zusammen, die die Zuverlässigkeit und Zugänglichkeit, Vollständigkeit und Transparenz der Landverwaltungsinformationen sowie die Institutionen zur Beilegung von Landstreitigkeiten und den gleichberechtigten Zugang zu Eigentumsrechten bewerten (vgl. hierzu und zum Folgenden World Bank 2020q). Berücksichtigt werden insbesondere:

1. Die digitale Verfügbarkeit der Grundbuch- und Katasteramtsunterlagen, das Vorhandensein elektronischer Datenbanken, die diese Informationen bereitstellen, sowie die Kooperation und Vernetzung beider Behörden,
2. Die Zugänglichkeit von Informationen über Landbesitz und Immobilientransaktionen einschließlich Statistiken und Karten sowie der zugehörigen Gebührenordnungen, das Vorhandensein von Zeitrahmen für das Aushändigen rechtsverbindlicher Dokumente, und die Existenz eines unabhängigen Beschwerdemanagements,
3. Die Vollständigkeit der Erfassung im Grundbuch und der Kartierung auf kommunaler und nationaler Ebene,
4. Der rechtliche Rahmen zur Beilegung von Landstreitigkeiten, einschließlich der Zugänglichkeit und Verlässlichkeit der erforderlichen Informationen, Verpflichtungen zur Überprüfung der Identität der an Immobilientransaktionen beteiligten Personen und der Rechtsgültigkeit der Dokumente, die Existenz außergerichtlicher Entschädigungsmechanismen sowie die Zeitdauer bis zu einer erstinstanzlichen Gerichtsentscheidung im Fall von Streitigkeiten im Standardfall,
5. Der gleichberechtigte Zugang zu Eigentumsrechten unabhängig von Geschlecht und Familienstand.

Der Index für die Qualität der Landverwaltung ergibt sich als Summe der Bewertungen für die einzelnen Teilbereiche und kann Werte von null bis 30 annehmen, wobei höhere Werte eine bessere Qualität der Landverwaltung anzeigen.

5. Öffentliche Auftragsvergabe

a) Erfordernisse bei der öffentlichen Auftragsvergabe

Die Angaben zur Beurteilung der Erfordernisse bei der öffentlichen Auftragsvergabe stammen aus den Indicators of Product Market Regulation (PMR Indicators) der OECD (vgl. hierzu auch die Ausführungen unter F.II.2.b). Der PMR-Teilindikator „Public Procurement“ (öffentliches Auftragswesen) dient zur Quantifizierung der Wettbewerbsfreundlichkeit beim Zugang zu öffentlichen Beschaffungsaufträgen (vgl. Vitale et al. 2020, S. 23). Der Indikator bildet wiederum die De Jure-Situation ab, wie sie sich aus den gesetzlichen Vorschriften ergibt; je nach Umsetzung durch die zuständigen Behörden kann die Situation in der Praxis hiervon abweichen. Der zugehörige Fragenkatalog unterscheidet zwischen der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen einerseits und der Ausschreibung öffentlicher Arbeiten andererseits. Die Fragestellungen sind für beide Bereiche ähnlich und betreffen vier Fragenkomplexe (vgl. zum Folgenden OECD 2020d):

1. Schreibt der Rechtsrahmen des Landes die öffentliche Ausschreibung als Beschaffungsmethode vor?
2. Ist der Auftraggeber zur Einholung von Informationen über die zu beschaffenden Waren und Dienstleistungen beziehungsweise zu beauftragenden Arbeiten verpflichtet, bevor das Beschaffungsverfahren festgelegt und eine Ausschreibung konzipiert wird?
3. Erleichtert der Rechtsrahmen für das öffentliche Auftragswesen die Teilnahme von Bietern an einer Ausschreibung, indem er vorschreibt, dass die Zugangsvoraussetzungen in einem angemessenen Verhältnis zum Umfang oder Wert der Ausschreibung stehen, die den Bietern für die Angebotsabgabe eingeräumte Zeit in einem angemessenen Verhältnis zum Umfang und zur Komplexität der Ausschreibung steht, und sämtliche Dokumente online und kostenlos zur Verfügung stehen und die Angebote online eingereicht werden können?
4. Wird in den Ausschreibungsunterlagen ein Referenzpreis für die zu beschaffenden Waren und Dienstleistungen beziehungsweise zu beauftragenden Arbeiten angegeben?

Die entsprechenden Antworten werden im Anschluss durch die Zuordnung von Punktwerten kodiert. Der resultierende Indikator kann Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei höhere Werte eine ungünstigere Bewertung ausdrücken.

b) Arbeitsaufwand und Zeitdauer bei öffentlichen Vergabegeschäften

Die Angaben zum Aufwand an Verfahrensschritten und Zeit im Zusammenhang mit öffentlichen Aufträgen stammen aus der „Doing Business“-Studie der Weltbank (vgl. hierzu die Ausführungen unter F.II.1.b). Es wird, um die länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wieder ein Standardfall definiert, anhand dessen die Situation in den verschiedenen Ländern untersucht wird (vgl. zur folgenden Beschreibung des Standardfalls World Bank 2020t). Untersucht wird ein öffentlicher Auftrag zur Fahrbahnerneuerung eines Straßenabschnitts. Der Auftrag beinhaltet die Erneuerung von 20 Kilometern Fahrbahn einer zweispurigen flachen Landstraße, die die größte Wirtschaftsmetropole des Landes mit einer anderen Stadt im selben Bundesstaat verbindet. Der Bauwert beträgt 2,5 Millionen US-Dollar, die Baumaterialien sind vorgeschrieben, weitere Arbeiten wie Baufeldfreimachungen, Untergrundentwässerung et cetera sind nicht enthalten. Der Auftrag wird von der zuständigen Behörde öffentlich und unbeschränkt ausgeschrieben, die auch der einzige Geldgeber ist. Budget und Zahlungsfähigkeit sind sichergestellt, etwaige Bürgerbeteiligungsverfahren sind abgeschlossen.

Das bietende Unternehmen ist ein mittelgroßes inländisches Privatunternehmen mit beschränkter Haftung, das in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes ansässig ist. Das Unternehmen ist auf dem neuesten Stand der Vorschriften, ist bereits bei der Beschaffungsstelle registriert und hat schon an anderen Ausschreibungen teilgenommen. Alle erforderlichen Lizenzen und Genehmigungen sind vorhanden, und alle Solvenz-, technischen und verwaltungstechnischen Anforderungen sind erfüllt. Es bestehen keine Streitigkeiten mit der Vergabebehörde. Die erforderlichen Unterlagen werden fehlerfrei und unverzüglich eingereicht. Das Unternehmen ist im Bieterverfahren erfolgreich und bekommt den Auftrag zugeteilt.

Der Modellfall unterscheidet zwischen einer Bieter-Phase und einer Vertragsmanagement-Phase und umfasst aus Sicht des Unternehmens folgende Abwicklungsschritte: Budgetierung und Bedarfsermittlung, Ausschreibung und Angebotsabgabe, Angebotseröffnung, -bewertung und Vertragsunterzeichnung, Vertragsmanagement, und Zahlung. Der Auftrag wird ohne weitere Streitigkeiten abgeschlossen. Erfasst werden Anzahl der erforderlichen administrativen Vorgänge aus Sicht des Unternehmens sowie die erforderliche Zeit, bis diese Vorgänge abgeschlossen sind.

III. Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft

1. Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung

a) Digitale öffentliche Dienstleistungen

Die Daten zum Anteil der öffentlichen Dienstleistungen, die rein oder ausschließlich digital verfügbar sind, wurden dem e-Government Benchmark-Bericht der EU-Kommission entnommen

(European Commission 2022a; European Commission 2023b). Hierbei wurden ausgewählte öffentliche Dienstleistungen für die laufende Geschäftstätigkeit (regular business operations) und Unternehmensneugründungen (business start-ups) untersucht. Diese Daten wurden mithilfe sogenannter „mystery shopper“ erhoben: Ausgewählte EU-Bürger überprüfen mithilfe eines Fragebogens, der zusammen von Kommission und Mitgliedsstaaten erarbeitet wurde, inwiefern sie zu eben ausgewählten öffentlichen Dienstleistungen einerseits online Information finden konnten („online availability“) und, falls zutreffend, ob sie diese auch vollständig online erledigen konnten („cross-border availability“) (vgl. European Commission, 2023c, S. 16 f.). Seit 2020 werden die Daten für die Kategorien laufende Geschäftstätigkeit (regular business operations) und Unternehmensneugründungen (business start-ups) abwechselnd im Zweijahresrhythmus erhoben. Für Unternehmensneugründungen werden Daten für folgende öffentlichen Dienstleistungen/Informationen erhoben (vgl. European Commission, 2023c, S. 14 f.):

1. Rechtliche Rahmenbedingungen für Unternehmensneugründungen
2. Hilfestellungen für das Schreiben eines Geschäftsplanes
3. Informationen zu öffentlichen Fördermaßnahmen
4. Erhalten eines Zertifikats, dass keine offenen Rechnungen gegenüber der öffentlichen Hand bestehen
5. Erstmalige Anmeldung eines Unternehmens
6. Erhalt eines Steueridentifikationsausweises
7. Erhalt einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
8. Anmeldung beim Sozialversicherungsträger
9. Hilfestellung zum Einrichten der (verpflichtenden) betrieblichen Altersvorsorge
10. Hilfestellung zum Einrichten der (verpflichtenden) Krankenversicherung
11. Registrierung des Unternehmens als Arbeitgeber
12. Anmeldung Beschäftigter
13. Informationen zu arbeitsrechtlichen Verpflichtungen bei der Anstellung neuer Mitarbeiter
14. Informationen zu den Arbeitsrechten neuer Beschäftigter
15. Bedingungen für Umweltgenehmigungen

Für die laufende Geschäftstätigkeit werden Daten für folgende öffentlichen Dienstleistungen/Informationen erhoben:

1. Steuererklärung für Körperschaftssteuer

2. Erklärung der Sozialversicherungsbeiträge
3. Einreichen von Rechnungslegungsunterlagen und Unternehmensberichten an die Behörden
4. Einreichen von Unternehmensdaten an die Statistikbehörden
5. Erklärung zur Umsatzsteuer
6. Antrag auf Rückerstattung der Umsatzsteuer
7. Anfechtung von Umsatzsteuerbescheiden
8. Krankheitsmeldung von Beschäftigten an relevante Behörden
9. Meldung der Beendigung eines Arbeitsvertrages an relevante Behörden
10. Meldung einer neuen Unternehmensadresse

Zu eben jenen öffentlichen Dienstleistungen beziehungsweise öffentlichen Informationen wurde erfragt, inwiefern dazu digitale Informationen vorliegen („online availability“) und inwiefern diese, falls zutreffend, auch online erledigt werden können („cross-border availability“). Somit wird für beide der Anteil (in Prozent) jener Dienstleistungen berechnet, die online ganz- oder teilweise online verfügbar sind. Der Gesamtindikator (wie in Abbildung 74 dargestellt) wird berechnet, indem aus beiden Teilindikatoren („online availability“ und „cross-border availability“) der Durchschnitt gebildet wird (vgl. European Commission, 2022c, S. 8). Die vollständigen Daten für 2021 und 2022 zu beiden Teilindikatoren werden in Tabelle 10 dargestellt.

Tabelle 10: Ganz oder teilweise verfügbare öffentliche Dienstleistungen, Durchschnitt aus den Jahren 2022 und 2021 (%)

Land	Öffentliche Dienstleistungen, zu denen online Informationen vorliegen	Öffentliche Dienstleistungen, die ausschließlich online erledigt werden können	Gesamtindikator
Belgien	97,5	77,6	87,6
Dänemark	100,0	77,4	88,7
Deutschland	96,8	64,5	80,7
Finnland	100,0	100,0	100,0
Frankreich	97,5	61,1	79,3
Irland	100,0	100,0	100,0
Italien	94,7	54,8	74,7
Niederlande	100,0	78,9	89,4

Land	Öffentliche Dienstleistungen, zu denen online Informationen vorliegen	Öffentliche Dienstleistungen, die ausschließlich online erledigt werden können	Gesamtindikator
Österreich	97,1	68,6	82,9
Polen	96,9	48,6	72,7
Portugal	100,0	63,9	81,9
Schweden	94,4	81,3	87,8
Schweiz	91,4	77,9	79,2
Slowakei	92,8	63,1	77,9
Spanien	99,5	82,5	91,0
Tschechien	100,0	67,5	83,8
Ungarn	100,0	52,5	76,3

Quelle: European Commission (2023b).

b) Digital Government Index

Die Daten zum Digital Government Index der OECD (OECD 2019) stammen aus dem Jahr 2019 und wurden im Rahmen der Empfehlungen des OECD Council On Digital Government Strategies (vgl. OECD, 2014, S. 2 ff.) erhoben. Dazu wurde den nationalen Regierungen ein Fragebogen mit 94 Fragen zugeschickt. Diese Fragen sind in sechs Unterkategorien aufgeteilt. Die genauen Fragen sind nicht bekannt, jedoch wird weiter unten der qualitative Inhalt, auf den sich die einzelnen Fragen dann beziehen, der Unterkategorien dargestellt. Die Antworten wurden nach Relevanz und Bedeutung so gewichtet, dass für jede Unterkategorie Werte zwischen null und eins möglich sind, wobei ein höheres Ergebnis auf eine bessere Platzierung hinweist. Der Gesamtindikator wird als Durchschnittswert aus allen sechs Kategorien gebildet. Der Inhalt der einzelnen Unterkategorien wird in der folgenden Auflistung dargestellt (vgl. zum Folgenden OECD 2019, S. 18 ff.). Es ist wichtig zu erwähnen, dass sich die Antworten stets auf die nationale Regierungsebene beziehen (vgl. OECD 2019, S. 8). Für andere Regierungsebenen wie Länder und Kommunen stehen keine Daten zur Verfügung.

Subindikator 1: „Digital By Design“

- Vorhandensein einer „National Digital Government Strategy (NDGS)“
- Bewertung, um sicherstellen, dass bei der Umsetzung von Initiativen der digitalen Verwaltung nationale Normen/Standards eingehalten werden
- Verankerung der Grundsätze „Digital By Design“ und „Digital By Default“ in der Gesetzgebung

- Forschung über die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Einführung digitaler Behördendienste auf Unternehmen
- Regierungsweite Konsultationen über die Auswirkungen digitaler Werkzeuge/Technologien auf die Verbesserung von Behördendiensten
- Organisation des öffentlichen Sektors, die für die Leitung und Koordinierung von Entscheidungen über digitale Behördendienste zuständig ist, sowie Beratungs- und Entscheidungsbefugnisse
- Formales Koordinierungsgremium/formaler Mechanismus, das/der für IKT-Projekte der Regierung zuständig ist und Beratungs- und Entscheidungsbefugnisse hat
- Koordinierung zwischen der NDGS und anderen nationalen Strategien
- Vorhandene politische Instrumente zur Förderung des Einsatzes neuer Technologien im öffentlichen Sektor
- One-Stop-Shop-Portal für Bürger, das für zentrale Regierungsdienste zur Verfügung steht
- Messung der Transaktionskosten für die Erbringung öffentlicher Dienstleistungen auf den verschiedenen Kanälen
- Vorhandene Rahmenbedingungen (z. B. gemeinsame Interoperabilität, Basisregister, gemeinsame IKT-Infrastruktur und -Dienste, Open-Source-Software, gemeinsame Datenarchitektur/Infrastruktur)
- Systeme zur digitalen Identität
- Normen/Leitlinien für die Gestaltung digitaler Dienste
- Messung/Schätzung des direkten finanziellen Nutzens und/oder der Kosten, die durch IKT-Projekte entstehen (ex ante und ex-post)
- Messung des nicht-finanziellen Nutzens von öffentlichen IKT-Projekten
- Strategie, Rahmen und formale Anforderungen für digitale Fähigkeiten sowie Mechanismen zur Prognose des Bedarfs an digitalen Fähigkeiten im öffentlichen Sektor
- Nutzung neuer Technologien zur Verbesserung der IKT-Beschaffungsprozesse
- Gesetze auf föderaler/zentraler Regierungsebene
- Bestehende Mechanismen zur Bewertung der Auswirkungen neuer Gesetze auf die digitalen Bedürfnisse der Regierungen
- Schulungsprogramme zur Sensibilisierung der Gesetzgeber und zur Schärfung des Bewusstseins für die Auswirkungen neuer Gesetze auf die Nutzung digitaler Technologien durch den öffentlichen Sektor.

Subindikator 2: „Data-driven public sector“

- Vorhandensein einer Datenpolitik des öffentlichen Sektors und ihre Ziele (z. B. vorausschauende Erkennung von Trends und faktengestützte Politikgestaltung; Einbeziehung gesellschaftlicher Interessengruppen; Entwicklung nutzerorientierter Dienste; Produktivität und Effizienz des öffentlichen Sektors; Evaluierung der Politik, Überwachung und organisatorisches Lernen)
- Politische Initiativen zur gemeinsamen Nutzung und Analyse von Daten zur Steigerung der Produktivität und Effizienz des öffentlichen Sektors
- Politische Initiativen zur Stärkung der Politiküberwachung und -bewertung durch bessere Datenverwaltung und -nutzung
- Nutzung der Datenerfassung und -analyse für HRM-Programme und/oder -Politiken,
- Vorhandensein einer einzigen führenden Organisation des öffentlichen Sektors, die für die Koordinierung der Umsetzung der zentralen/föderalen Datenpolitik des öffentlichen Sektors verantwortlich ist
- Formale Erfordernis, institutionelle Hauptdatenbeauftragte für zentrale/föderale Fachministerien und zentrale/föderale Agenturen zu benennen,
- Formale Erfordernis und vorhandene Hauptdatenbeauftragte für die Zentral-/Bundesregierung
- Formale Anforderungen und Gebühren für den öffentlichen Sektor zur gemeinsamen Nutzung von Daten über verschiedene Organisationen hinweg
- Vorhandensein von Leitlinien für das Datenmanagement und spezifische Initiativen, die in Bezug auf Datenerfassungsmethoden, -quellen, -qualität und -relevanz umgesetzt werden; Auffindbarkeit von Daten/Inventaren, gemeinsame Nutzung und Interoperabilität; Anforderungen an Text- und Data-Mining (TDM) für Organisationen des öffentlichen Sektors zur (Wieder-)Verwendung von Daten; Kommunikations-/Sensibilisierungsinitiativen, die sich an Manager, (hochrangige) politische Entscheidungsträger, Back-Office- und Frontline-Bedienstete richten; open data
- Vorhandensein von Standards und spezifische Initiativen für Datenerfassungsmethoden, -quellen, -qualität und -relevanz; Auffindbarkeit/Inventarisierung, gemeinsame Nutzung und Interoperabilität von Daten; Anforderungen an Text- und Data-Mining (TDM) für Organisationen des öffentlichen Sektors zur (Wieder-)Verwendung von Daten; open data
- Formale Anforderungen und das Vorhandensein eines einheitlichen Dateninventars für die Zentral-/Bundesregierung
- Strategie/Politik und Schulungen zur Entwicklung von digitalen Kompetenzen bei den Mitarbeitern des öffentlichen Dienstes

- Formale Anforderungen an den Datenschutz und Initiativen zum Schutz der Privatsphäre der Bürger
- Formale Anforderungen und Initiativen für einen ethischen Umgang mit Daten
- Formale Anforderungen an den Grundsatz der Einmaligkeit (Once-Only-Prinzip) und das Recht auf Zugang zu den eigenen Daten sowie die Zustimmung oder Ablehnung der gemeinsamen Nutzung von Daten durch Bürger und Unternehmen
- Formale Anforderungen und Initiativen zur Gewährleistung von Transparenz und Offenheit von Algorithmen, die für öffentliche Entscheidungen verwendet werden
- Strategien und Initiativen zur Bewältigung von Sicherheitsrisiken im Zusammenhang mit staatlichen Daten und Informationen
- Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators – KPI) in Verbindung mit dem NDGS zur Überwachung der Fortschritte bei dessen Umsetzung

Subindikator 3: „Government As Platform“

- Nutzung digitaler Plattformen (Konsultationen; digital gestützte Entscheidungsfindung; Öffnung von Behördendaten und Förderung der Wiederverwendung), um Akteure außerhalb des öffentlichen Sektors proaktiv in politische Entscheidungsprozesse und die Erbringung von Dienstleistungen einzubinden
- Einbeziehung von Interessenvertretungen (z. B. Unternehmen, Zivilgesellschaft, öffentliche Bedienstete, akademische Einrichtungen, Gewerkschaften) bei der Konzeption und Mitgestaltung digitaler Behördendienste
- Umfassende Bewertung, um die Haupthindernisse für die gemeinsame Gestaltung von Dienstleistungen durch Unternehmen und Behörden zu verstehen
- Plattformen, um die Öffentlichkeit und den Privatsektor in die Diskussion über politische Herausforderungen und die gemeinsame Suche nach Lösungen einzubinden
- In der NDGS vorgesehene Maßnahmen zur Nutzung des Cloud-Computing
- Formales Beratungs-/Konsultationsgremium/Mechanismus für staatliche IKT-Projekte, der die Beteiligung verschiedener Akteure vorsieht
- Standardisiertes Modell/Methode zur Entwicklung und Präsentation von Geschäftsfällen
- Standardisiertes Modell für das IKT-Projektmanagement
- Strategie und formale Leitlinien für die IKT-Beschaffung
- Durchsuchbare Ablage zur Speicherung von IKT-Verträgen

Subindikator 4: „Open By Default“

- Durchsuchbare Ablage zur Speicherung von IKT-Verträgen
- regierungsweite Leitlinien für die zeitnahe und verständliche digitale Veröffentlichung von Regierungsdaten, politischen Konzepten und Entscheidungen
- Mittelfristige Strategie/Aktionsplan für open government data
- Formale Anforderungen, wonach staatliche Daten „standardmäßig open“ sein sollten

Subindikator 5: „User driven“

- Integrative, rechenschaftspflichtige und transparente Mechanismen im Prozess der Entwicklung einer Regierungsstrategie oder übergreifender politik-/regierungsweiter Leitlinien für die zeitnahe und verständliche digitale Veröffentlichung von Regierungsdaten, politischen Konzepten und Entscheidungen
- Säulen der NDGS oder der übergreifenden Politik in Bezug auf die Einbeziehung von Prozessen für die Gestaltung digitaler Dienste; Zugänglichkeit digitaler Dienste für alle; Proaktivität bei der Erbringung von Diensten; proaktives Einholen von Rückmeldungen der Nutzer von Diensten über ihre Erfahrungen mit digitalen Diensten
- Programm oder Plan zur Verbesserung der digitalen Kompetenzen der Bürger (z. B. verschiedene Maßnahmen für verschiedene potenziell gefährdete Bevölkerungsgruppen oder allgemeine Maßnahmen für alle Gruppen)
- Schriftliche Leitlinien für die Zugänglichkeit digitaler Behördendienste, um allen Nutzerpräferenzen gerecht zu werden, und Einbeziehung der Endnutzer in den frühen Phasen der Dienstgestaltung
- Bewertung und Aktionsplan zur Verringerung des „digital divide“
- Formale Anforderungen an zentrale/föderale Fachministerien/Behörden, die Interessenvertretungen mit Hilfe digitaler Behördentools einzubeziehen, um bei der Entwicklung von Dienstleistungen oder politischen Maßnahmen Ideen zu sammeln
- Bemühungen der Zentral-/Bundesregierung durch den Einsatz digitaler Technologien, um die Einbeziehung und Beteiligung gefährdeter Bevölkerungsgruppen (z. B. Frauen, ältere Menschen, Minderheiten, Menschen mit Behinderungen, im Ausland lebende Bürger) an politischen Entscheidungsprozessen und der Erbringung von Dienstleistungen sicherzustellen
- Kanäle, die auf zentraler/föderaler Regierungsebene genutzt werden, um Akteure in die Mitgestaltung digitaler Behördendienste einzubinden (z. B. physische oder virtuelle öffentliche Versammlungen; proaktives Engagement ausgewählter Gruppen; Beratungsgruppe/

Ausschuss mit Akteuren aus verschiedenen Gemeinschaften; informelle Konsultation ausgewählter Gruppen; Ad-hoc-Feedback-Übermittlungen)

- Online- und Offline-Kanäle zur Einbindung verschiedener Akteure bei der Gestaltung neuer digitaler Dienste
- Im NDGS vorgesehene Einbindung der Öffentlichkeit durch die Nutzung mobiler Plattformen zur proaktiven Einbindung der Bürger, um ihre Beiträge zur Gestaltung neuer Dienstleistungen und/oder politischer Maßnahmen zu sammeln; Nutzung von Daten zur Vorhersage der Bedürfnisse und Interessen der Menschen; Nutzung von Online-Plattformen zur Schulung der Bürger im Hinblick auf digitale Möglichkeiten
- Initiativen zur Anpassung öffentlicher Dienstleistungen auf zentraler/föderaler Ebene entsprechend der Analyse von Daten über die Bedürfnisse, Präferenzen und Nutzungsmuster der Bürger
- Formale Leitlinien und Indikatoren zur Messung der Nutzerzufriedenheit mit digitalen Behördendienste
- Messung des finanziellen Nutzens und der Kosten, die durch öffentliche IKT-Projekte, die von der zentralen/föderalen Regierung finanziert und umgesetzt werden, für Unternehmen, Bürger und den öffentlichen Sektor entstehen
- Spezifische Politik und Ansätze zur Prüfung und Bewertung digitaler Projekte/Initiativen unter Einbeziehung der Endnutzer
- Institutionelle Mechanismen zur Förderung der Beteiligung von Anbietern und Interessengruppen an der Erprobung von Erbringungsmodi von Dienstleistungen

Subindikator 6: „Proactiveness“

- Mittel zur Information der Öffentlichkeit über bestehende Möglichkeiten, sich an der Gestaltung digitaler Behördendienste zu beteiligen (z. B. amtliche Veröffentlichungen der Regierung – Papier; Websites der Regierung; Konten in sozialen Medien – Konten der Regierung; traditionelle Medien; individuelle Mitteilungen)
- Spezifische Politik und Ansätze zur Prüfung und Bewertung digitaler Projekte/Initiativen unter Einbeziehung der Endnutzer
- Erfordernis der proaktiven Einbeziehung von Experten außerhalb der Regierung in einer bestimmten Phase des Politikzyklus (z. B. Ermittlung politischer Prioritäten, Entwurf politischer Dokumente, Umsetzung, Überwachung, Bewertung)
- Elemente zur Unterstützung einer wirksamen Beteiligung der Öffentlichkeit an der Gestaltung und Erbringung von Dienstleistungen der Zentral-/Bundesregierung unter Verwendung digitaler Werkzeuge (z. B. schriftliche Leitlinien zur Ermittlung der einzubeziehenden

Akteure; formale Anforderungen zur Einbeziehung der Nutzer bei der Gestaltung einer neuen Dienstleistung; systematische Unterrichtung der Öffentlichkeit im Voraus über die geplante Durchführung einer öffentlichen Konsultation und Online-Veröffentlichung der Ergebnisse von Konsultationen; formale Anforderungen bezüglich der Mindestfristen für die Beantwortung von Konsultationen durch die Regierung)

- Schulungen für öffentliche Bedienstete zur Nutzung digitaler Instrumente für die Einbindung der Öffentlichkeit (z. B. soziale Medien, Website-Design, Datenanalyse, Data Mining, offene Behördendaten)
- Kommunikationsstrategie, um die Bürger über die Ergebnisse der zentralen digitalen Strategie/Initiativen zu informieren
- Zentral verfügbare Liste mit allen vollständig transaktionsfähigen digitalen Diensten, die im öffentlichen Sektor angeboten werden
- Formale Anforderungen zur Durchsetzung des "Once-Only-Prinzips" bei der Erbringung von Dienstleistungen
- Mechanismus, der einen umfassenden Überblick über die laufenden Initiativen der digitalen Verwaltung bietet (z. B. Dashboard der IKT-Projekte)

Die Daten für die sechs Unterkategorien werden in Tabelle 11 dargestellt. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2019.

Tabelle 11: Unterkategorien des OECD Digital Government Index (DGI)

Land	Digital by design	Data-driven public sector	Government as platform	Open by default	User-driven	Open by default
Belgien	0,4	0,3	0,5	0,5	0,3	0,4
Dänemark	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,4
Deutschland	0,5	0,3	0,4	0,6	0,3	0,4
Finnland	0,4	0,2	0,2	0,7	0,3	0,2
Frankreich	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6
Irland	0,4	0,4	0,6	0,6	0,3	0,2
Italien	0,5	0,5	0,4	0,7	0,6	0,6
Japan	0,8	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6
Kanada	0,6	0,6	0,8	0,6	0,7	0,5
Niederlande	0,6	0,4	0,5	0,6	0,4	0,2
Österreich	0,6	0,3	0,2	0,5	0,5	0,5
Polen	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
Portugal	0,6	0,5	0,9	0,6	0,4	0,5
Schweden	0,3	0,4	0,3	0,4	0,1	0,1

Land	Digital by design	Data-driven public sector	Government as platform	Open by default	User-driven	Open by default
Schweiz	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
Slowakei	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
Spanien	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
Tschechien	0,5	0,3	0,5	0,8	0,4	0,2
Ungarn	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
USA	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
Ver. Königreich	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	0,5

Quelle: OECD 2019.

2. Regulative Last der Klimapolitik

a) Umfragedaten zur Beurteilung der Klimapolitik für Unternehmen

Zur Einschätzung der Klimapolitik durch die Unternehmen werden Daten aus der Investitionsumfrage der jährlichen europäischen Investmentbank herangezogen (EIB 2022). Die Daten stammen aus dem Jahr 2022. Für die Umfrage wurden 12.000 Unternehmen aus vier ausgewählten Sektoren (Industrie, Baugewerbe, Dienstleistung und Infrastruktur) aus den 27 EU-Staaten zu ausgewählten Herausforderungen der Zeit befragt. Außerdem wurden die Unternehmen in große Unternehmen einerseits und in kleine und mittlere Unternehmen andererseits eingeteilt. Dem wurde eine Vergleichsstichprobe von 1.000 Unternehmen aus den USA hinzugefügt. Die Umfrage ist für die EU und die USA sowie für die vier Sektoren repräsentativ (EIB 2022). Mittelfristig soll aus der Studie ein Unternehmenspanel konstruiert werden, das auch eine Analyse von Längsschnitt- und Zeitreihendaten ermöglichen soll. Den Unternehmen wurde unter anderem die folgende Frage gestellt (vgl. zum Folgenden EIB 2022, S. 32):

„Wenn Sie an Ihr Unternehmen denken: Was für eine Auswirkung erwarten Sie durch einen Übergang zu strengeren Klimastandards und -vorschriften für Ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren?“

Die Art der Klimapolitik, auf die sich die Frage bezieht, ist eine Klimapolitik, die CO₂-Neutralität anstrebt. Die Unternehmen hatten drei Antwortmöglichkeiten: Eine Chance („An Opportunity“), keine Auswirkung („No Impact“) oder ein Risiko („A Risk“) (vgl. EIB 2022, S. 32).

b) Indikatoren zur Strenge der nationalen Klimapolitik

Environmental Policy Stringency Index (EPS)

Zuerst wird der Environmental Policy Stringency Index (EPS) der OECD vorgestellt (OECD 2022c). Der Indikator setzt sich aus vier verschiedenen Subindizes zusammen, die nun genauer

erläutert werden (vgl. zum Folgenden OECD 2022c, S. 13 ff.). Der Index wird durch ein datengetriebenes Verfahren berechnet: Für alle im Index enthaltenen Länder werden die Werte für alle in den (Sub)indikator einfließenden Variablen vom kleinsten bis zum größten Wert aufgereiht. Gibt es keine Politikmaßnahme zu einer gewissen Variable für ein Land, erhält dieses Land den Wert null. Länder, die Werte im 90-Prozent-Perzentil haben, erhalten den Wert sechs. Die restlichen Werte werden zugeteilt, indem der Unterschied zwischen dem 90 Prozent und zehn Prozent Perzentil in fünf gleich große Abschnitte eingeteilt wird. Zum Beispiel erhalten Länder, die Werte im ersten Abschnitt erzielen, den Wert eins zugeteilt und Länder im zweiten Abschnitt den Wert zwei. Länder in Kategorie drei erhalten den Wert drei, in Kategorie vier den Wert vier, in Kategorie fünf den Wert fünf. Somit kann jede einzelne Variable zwischen null und sechs variieren, wobei ein höherer Wert immer auf eine strengere Klimapolitik hinweist. Innerhalb jedes Subindex werden die einzelnen Variablen gleich gewichtet. Das heißt für einen Subindex mit sechs Variablen wird jeder Variablenwert mit einem Sechstel gewichtet. Somit ergeben sich für die Subindizes auch Werte zwischen null und sechs. Die drei Subindizes werden anschließend ebenfalls gleich gewichtet und ergeben dann den Gesamtindikator (vgl. OECD 2022c, S. 13). Im Folgenden werden die Subindizes genauer erklärt und, die in sie einfließenden Variablen aufgeführt (vgl. zum Folgenden OECD 2022c, S. 10 ff.).

Subindex 1: Marktbasierte Politikinstrumente

- CO₂-Emissionshandel: Die Strenge eines CO₂-Handelssystem wird anhand des durchschnittlichen jährlichen CO₂-Preises pro Tonne CO₂ gemessen. Preise aus regionalen Handelssystemen werden auf die nationale Ebene aggregiert. Je höher der Preis, desto strenger ist die Politik. Um Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wird der Preis in US-Dollar pro Tonne CO₂ umgerechnet,
- „Green Trading Schemes“: Hierbei handelt es sich um ein System für den Handel mit Zertifikaten für erneuerbare Energien, welcher sich darauf bezieht, wie viel Prozent des Stroms aus erneuerbaren Energien stammen soll. Je höher dieser Prozentsatz, desto strenger ist die Politik,
- CO₂-Steuer: Die Strenge einer CO₂-Steuer wird durch den Steuersatz pro Tonne CO₂ berechnet. Die Rohdaten in der jeweiligen Landeswährung werden in US-Dollar pro Tonne CO₂ umgerechnet,
- Steuer auf Stickstoffoxide (NO_x): Die Strenge einer Steuer auf Stickstoffoxide wird durch den Steuersatz pro Tonne NO_x berechnet. Die Rohdaten in der jeweiligen Landeswährung werden in US-Dollar pro Tonne NO_x umgerechnet,
- Steuer auf Schwefeloxide (SO_x): Die Strenge einer Steuer auf Schwefeloxide wird durch den Steuersatz pro Tonne SO_x berechnet. Die Rohdaten in der jeweiligen Landeswährung werden in US-Dollar pro Tonne SO_x umgerechnet,

- Dieselsteuer: Die Strenge wird berechnet, indem die geschuldete Steuer als Anteil des Vorsteuerpreises für Diesel berechnet wird. Die Werte werden in US-Dollar pro Liter umgerechnet.

Subindex 2: Nicht-marktbasierte Instrumente

- Emissionsgrenzwert für Stickstoffoxide (NO_x): Der Indikator stellt die maximale Konzentration für Stickstoffdioxidemissionen dar, die für ein großes, neu gebautes Kohlekraftwerk erlaubt ist. Je niedriger der Wert, desto strenger die Politik. Die Rohwerte werden in Milligramm pro Kubikmeter gemessen,
- Emissionsgrenzwert für Schwefeloxide (SO_x): Der Indikator stellt die maximale Konzentration für Schwefeldioxidemissionen dar, die für ein großes, neu gebautes Kohlekraftwerk erlaubt ist. Je niedriger der Wert, desto strenger die Politik. Die Rohwerte werden in Milligramm pro Kubikmeter gemessen,
- Emissionsgrenzwert für Feinstaub: Der Indikator stellt die maximale Konzentration für Feinstaubemissionen dar, die für ein großes, neu gebautes Kohlekraftwerk erlaubt ist. Je niedriger der Wert, desto strenger die Politik. Die Rohwerte werden in Milligramm pro Kubikmeter gemessen,
- Schwefelgehaltsobergrenzen für Diesel: Der Indikator zeigt die Strenge der Dieselmotornorm. Der Indikator zeigt die Strenge der Dieselmotornorm in Bezug auf die maximal zulässige Schwefelkonzentration in Diesel für Kraftfahrzeuge an. Je niedriger der Wert, desto strenger ist die Politik. Die Werte werden in Teilen pro Million (ppm) angegeben.

Subindex 3: Staatliche Förderung für saubere und klimaneutrale Technologien

- Öffentliche Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E): Der Indikator stellt den Betrag dar, den die Regierung für F&E für kohlenstoffarme Energietechnologien ausgibt, bezogen auf das nominale Bruttoinlandsprodukt des jeweiligen Landes. Erfasst sind Ausgaben für erneuerbare Energiequellen, Energieeffizienz, Kohlenstoffabscheidung und -speicherung (CCS), Kernkraft, Wasserstoff und Brennstoffzellen, andere Energie- und Speichertechnologien sowie andere Querschnittstechnologien und Forschung. Zur besseren Lesbarkeit wird der Wert mit 1.000 multipliziert.
- Förderung erneuerbarer Energien für Solar- und Windenergie: Dieser Indikator erfasst die Höhe der Subventionen für Solar- und Windenergie durch Einspeisetarife (FIT) und Auktionen für erneuerbare Energien dar, im Verhältnis zu den globalen Stromgestehungskosten (LCOE). In den letzten Jahren haben einige Länder FITs durch Auktionen ersetzt. Zur Erfassung dieser Politikveränderung stellt der Indikator den durchschnittlichen

Preis einer Wind- oder Solarauktion für jährliche Länderbeobachtungen dar, die FITs durch Auktionen ersetzt haben. Die Höhe der Preisstützung wird durch die globalen LCOE geteilt, um den Rückgang der Kosten für die Erzeugung erneuerbarer Energien in den letzten Jahrzehnten zu berücksichtigen. Der Wert ist das Verhältnis zwischen der Preisstützung (in US-Dollar pro Kilowattstunde) und den LCOE (in US-Dollar pro Kilowattstunde).

Die Werte für die einzelnen Subindikatoren werden in Tabelle 12 dargestellt. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2020.

Tabelle 12: Subindikatoren des Environmental Policy Stringency Index (EPS)

Land	Marktbasierte Politikinstrumente	Nicht-marktbasierte Politikmaßnahmen	Staatliche Förderung für saubere und klimaneutrale Technologien
Belgien	2,17	5,50	2,50
Dänemark	3,67	5,50	2,00
Deutschland	1,17	5,50	3,75
Finnland	2,33	5,50	4,50
Frankreich	4,17	5,50	5,00
Irland	2,00	5,50	1,50
Italien	2,17	6,00	3,00
Japan	1,83	5,50	4,00
Kanada	0,83	5,75	2,50
Niederlande	1,17	5,50	3,75
Österreich	1,17	5,50	3,25
Polen	3,17	5,50	1,75
Portugal	1,83	5,50	1,00
Schweden	4,00	5,50	2,00
Schweiz	2,50	5,75	5,25
Slowakei	1,50	5,50	0,50
Spanien	1,50	5,50	0,50
Tschechien	1,83	5,50	1,50
Ungarn	1,17	5,50	1,75
USA	1,33	5,75	2,00
Vereinigtes Königreich	2,33	5,50	3,00

Quelle: OECD (2022d).

Emissionsabdeckung durch einen CO₂-Preis von 60 Euro pro Tonne

Diese Variable wird von der OECD seit 2021 im dreijährigen Rhythmus erhoben und misst den Anteil aller CO₂-Emissionen, der durch einen Preis von mindestens 60 Euro pro Tonne CO₂ abgedeckt ist (OECD 2023m). Werden alle Emissionen eines Landes im Jahr 2020 mit mindestens 60 Euro pro Tonne eingepreist, befindet sich das jeweilige Land auf einem guten Wege, die Pariser Klimaziele einzuhalten (vgl. OECD 2023l). Für sechs Bereiche (Straßenbau, Transportwesen, Industrie, Landwirtschaft, Energieverbrauch von Unternehmen und Haushalte, Elektrizitätsbereiche) wird geprüft, wie viele der sektorspezifischen Aktivitäten durch einen CO₂-Preis von mindestens 60 Euro pro Tonne abgedeckt werden (OECD 2023m). Mithilfe der Anteile der jeweiligen Bereiche an den Gesamtemissionen eines Landes kann somit die Gesamtabdeckung durch den CO₂-Preis berechnet werden. Um eine Vergleichbarkeit zwischen den Ländern herzustellen, wird der Preis in Euro pro Tonne dargestellt. Zur Umwandlung anderer Währungen wurden Wechselkurse aus dem Jahre 2018 verwechselt (OECD 2023m). Die in der Studie verwendeten Daten beziehen sich auf das Jahr 2021.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Struktur der Produktionskosten (% des BIP).....	133
Tabelle 2:	Aufteilung der Produktionskosten (%)	134
Tabelle 3:	Beteiligung von Interessengruppen bei Gesetzen und Rechtsverordnungen (standardisierte Skala).....	137
Tabelle 4:	GFA bei Gesetzen und Rechtsverordnungen (standardisierte Skala).....	138
Tabelle 5:	Ex-Post-Evaluierung bei Gesetzen und Rechtsverordnungen (standardisierte Skala)	139
Tabelle 6:	Korruption in der Exekutiven und öffentlichen Verwaltung (standardisierte Skala)	142
Tabelle 7:	Korruption in der Legislative und Judikative (standardisierte Skala)	143
Tabelle 8:	Zuschläge für Nachtarbeit, Feiertagsarbeit und Überstunden (%).....	147
Tabelle 9:	Bezahlter Jahresurlaub nach Betriebszugehörigkeit (Arbeitstage).....	148
Tabelle 10:	Ganz oder teilweise verfügbare öffentliche Dienstleistungen, Durchschnitt aus den Jahren 2022 und 2021 (%).....	165
Tabelle 11:	Unterkategorien des OECD Digital Government Index (DGI).....	172
Tabelle 12:	Subindikatoren des Environmental Policy Stringency Index (EPS)	176

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Ausgaben des öffentlichen Sektors (% des BIP).....	5
Abbildung 2:	Veränderung der Ausgabenanteile des öffentlichen Sektors von 2012 bis 2022 (%-Punkte).....	6
Abbildung 3:	Anzahl der Beschäftigten im öffentlichen Sektor bezogen auf die Erwerbsbevölkerung (%).....	8
Abbildung 4:	Veränderung der Beschäftigtenanteile im öffentlichen Sektor von 2012 bis 2022 (%-Punkte).....	9
Abbildung 5:	Anteil der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor an den gesamten Arbeitsentgelten (%).....	10
Abbildung 6:	Veränderung der Anteile der Arbeitsentgelte im öffentlichen Sektor von 2012 bis 2022 (%-Punkte).....	11
Abbildung 7:	Beschaffungsausgaben des öffentlichen Sektors (% des BIP).....	13
Abbildung 8:	Veränderung der öffentlichen Beschaffungsausgaben von 2012 bis 2022 (%-Punkte).....	14
Abbildung 9:	Produktionskosten des öffentlichen Sektors (% des BIP).....	16
Abbildung 10:	Zusammensetzung der Produktionskosten im öffentlichen Sektor (%).....	17
Abbildung 11:	Bürokratieaufwand – Deutschland im internationalen Vergleich.....	18
Abbildung 12:	Bürokratieaufwand – Stärken-Schwächen-Matrix.....	19
Abbildung 13:	Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Gesetzen (standardisierte Skala).....	22
Abbildung 14:	Beteiligung von Interessengruppen bei der Gestaltung von Rechtsverordnungen (standardisierte Skala).....	24
Abbildung 15:	GFA bei Gesetzen (standardisierte Skala).....	25
Abbildung 16:	GFA bei Rechtsverordnungen (standardisierte Skala).....	26
Abbildung 17:	Ex-Post-Evaluierung von Gesetzen (standardisierte Skala).....	27
Abbildung 18:	Ex-Post Evaluierung von Rechtsverordnungen (standardisierte Skala).....	28
Abbildung 19:	Korruption in der Exekutive (standardisierte Skala).....	30
Abbildung 20:	Korruption in der öffentlichen Verwaltung (standardisierte Skala).....	31
Abbildung 21:	Vertrauen in die nationalen Regierungen (%).....	32
Abbildung 22:	Veränderung des Vertrauens in die Regierung von 2012 bis 2022 (%-Punkte).....	33

Abbildung 23: Governance – Deutschland im internationalen Vergleich	35
Abbildung 24: Governance – Stärken-Schwächen-Matrix	36
Abbildung 25: Verhältnis Bürokratieaufwand zur Standortattraktivität	38
Abbildung 26: Verhältnis Governance zur Standortqualität.....	40
Abbildung 27: Arbeitsmarktregulierung bei unbefristeten Verträgen (standardisierte Skala)	44
Abbildung 28: Arbeitsmarktregulierung bei kollektiven Entlassungen (standardisierte Skala)	45
Abbildung 29: Arbeitsmarktregulierung bei befristeten Verträgen (standardisierte Skala)	46
Abbildung 30: Dauer des Standard-Arbeitstags (Stunden)	48
Abbildung 31: Zuschläge für Überstunden, Sonn- und Feiertagsarbeit (%).....	49
Abbildung 32: Ansprüche auf bezahlten Jahresurlaub (Arbeitstage).....	50
Abbildung 33: Mindestlöhne in Relation zum Medianverdienst (%)	51
Abbildung 34: Anteil der Beschäftigungsverhältnisse unter kollektiven Tarifverträgen (%)	53
Abbildung 35: Arbeitsmarktregulierung – Deutschland im internationalen Vergleich	54
Abbildung 36: Arbeitsmarktregulierung – Stärken-Schwächen-Matrix.....	55
Abbildung 37: Mittlere Zollrate (%)	57
Abbildung 38: Handelsbarrieren (standardisierte Skala)	58
Abbildung 39: Diskriminierung von Anbietern aus dem Ausland (standardisierte Skala)	60
Abbildung 40: Barrieren für Direktinvestitionen (standardisierte Skala)	61
Abbildung 41: Zeitaufwand für die Abwicklung eines Standard-Exportgeschäfts (Stunden)	63
Abbildung 42: Zeitaufwand für die Abwicklung eines Standard-Importgeschäfts (Stunden)	64
Abbildung 43: Kosten für die Abwicklung eines Standard-Exportgeschäfts (EUR)	65
Abbildung 44: Kosten für die Abwicklung eines Standard-Importgeschäfts (EUR)	66
Abbildung 45: Außenhandelsregulierung – Deutschland im internationalen Vergleich ...	67
Abbildung 46: Außenhandelsregulierung – Stärken-Schwächen-Matrix.....	68

Abbildung 47:	Administrative Erfordernisse bei Geschäftsgründungen (standardisierte Skala)	70
Abbildung 48:	Lizenzen und Genehmigungen (standardisierte Skala)	72
Abbildung 49:	Verfahrensschritte bei Geschäftsgründungen (Anzahl).....	73
Abbildung 50:	Zeitdauer einer Unternehmensgründung (Kalendertage)	74
Abbildung 51:	Kosten einer Unternehmensgründung (% des BIP pro Kopf)	75
Abbildung 52:	Mindestkapitalerfordernis im Jahr 2019 (% des BIP pro Kopf)	76
Abbildung 53:	Geschäftsgründung – Deutschland im internationalen Vergleich.....	77
Abbildung 54:	Regulierungen bei Geschäftsgründungen – Stärken-Schwächen-Matrix	78
Abbildung 55:	Verfahrensschritte bei Baugenehmigungen (Anzahl)	81
Abbildung 56:	Zeitdauer von Baugenehmigungen (Kalendertage).....	82
Abbildung 57:	Kosten bei Baugenehmigungen (% des Werts des Bauvorhabens).....	83
Abbildung 58:	Index der Bauqualitätskontrolle (standardisierte Skala)	84
Abbildung 59:	Verfahrensschritte beim Immobilienerwerb (Anzahl)	86
Abbildung 60:	Zeitdauer beim Immobilienerwerb (Kalendertage).....	87
Abbildung 61:	Kosten beim Immobilienerwerb (% des Objektwerts)	88
Abbildung 62:	Index der Landverwaltungsqualität (standardisierte Skala).....	89
Abbildung 63:	Bauvorhaben und Immobilienerwerb – Deutschland im internationalen Vergleich	90
Abbildung 64:	Regulierungen bei Baugenehmigungen und im Immobilienerwerb – Stärken-Schwächen-Matrix	91
Abbildung 65:	PMR öffentliche Auftragsvergabe (standardisierte Skala)	93
Abbildung 66:	Verfahrensschritte in der Bieter-Phase (Anzahl).....	95
Abbildung 67:	Zeitdauer in der Bieter-Phase (Kalendertage)	96
Abbildung 68:	Zeit bis zur Vergabeentscheidung im Jahr 2021 (Tage)	97
Abbildung 69:	Verfahrensschritte für das Vertragsmanagement (Anzahl).....	98
Abbildung 70:	Zeitdauer für das Vertragsmanagement (Kalendertage)	99
Abbildung 71:	Durchschnittlicher Zahlungsverzug öffentlicher Auftraggeber im Jahr 2022 (Kalendertage).....	100

Abbildung 72:	Öffentliche Auftragsvergabe – Deutschland im internationalen Vergleich	101
Abbildung 73:	Regulierungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe – Stärken-Schwächen-Matrix	102
Abbildung 74:	Anteil von ganz oder teilweise online durchführbaren Verwaltungsvorgängen (%)	107
Abbildung 75:	Veränderung der ganz oder teilweise online durchführbaren öffentlichen Verwaltungsvorgänge zwischen 2021 und 2022 (%-Punkte).....	108
Abbildung 76:	Anteil der vollständig online durchführbaren öffentlichen Verwaltungsvorgänge (%)	109
Abbildung 77:	Veränderung der vollständig online durchführbaren öffentlichen Dienstleistungen zwischen 2021 und 2022 (%-Punkte).....	110
Abbildung 78:	OECD Digital Government Index (standardisierte Skala)	112
Abbildung 79:	Klimapolitik mit dem Ziel der vollständigen Dekarbonisierung als Risiko („Risk“), keine Auswirkung („No Impact“) oder als Chance („An Opportunity“) (%)	114
Abbildung 80:	Differenz zwischen Chance und Risiko bei einer Klimapolitik mit dem Ziel der vollständigen Dekarbonisierung (%-Punkte).....	115
Abbildung 81:	Environmental Policy Stringency Index der OECD (standardisierte Skala)	116
Abbildung 82:	Marktbasierter Environmental Policy Stringency Index der OECD (standardisierte Skala)	118
Abbildung 83:	Streudiagramm mit Klimapolitik als empfundener Chance (vertikale Achse) und Environmental Policy Stringency Index (horizontale Achse)	119
Abbildung 84:	Streudiagramm mit Klimapolitik als empfundener Chance (vertikale Achse) und marktbasiertem Environmental Policy Stringency Index (horizontale Achse)	120
Abbildung 85:	Anteil der Emissionen in Prozent, die durch einen CO ₂ -Preis von 60 EUR/to abgedeckt sind (%).....	121
Abbildung 86:	Streudiagramm mit Klimapolitik als empfundener Chance (vertikale Achse) und Emissionen, die durch einen Preis von 60 EUR/to abgedeckt sind (horizontale Achse)	122
Abbildung 87:	Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft: Deutschland im Standortvergleich	123
Abbildung 88:	Ausgewählte Regulierungsprobleme der deutschen Volkswirtschaft – Stärken-Schwächen-Matrix	125

Literaturverzeichnis

- Afonso, A., J. T. Jalles and A. Venâncio (2023), Government Spending Efficiency, Measurement And Applications: A Cross-country Efficiency Dataset, in: A. Afonso, J. T. Jalles and A. Venâncio (ed.), Handbook on Public Sector Efficiency, Lisbon School of Economics and Management, Universidade de Lisboa, Portugal, S. 44-71.
- Agell J., P. Englund and J. Södersten (1995), The Swedish Tax Reform: An Introduction, Swedish Economic Policy Review, <https://www.government.se/contentassets/a636760acb0d49c3be629673e7d8298d/jonas-agell-peter-englund--jan-sodersten-introduction>, Zugriff am 09.01.2024.
- Al-Sadiq, A., (2021), The Role Of E-Government In Promoting Foreign Direct Investment Inflows, IMF Working Papers Volume 2021: Issue 008, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2021/English/wpiea2021008-print-pdf.ashx>, Zugriff am 09.01.2024.
- Bundesanstalt für Gewässerkunde (BfG) (2019), Das Niedrigwasser 2018, https://www.bafg.de/DE/05_Wissen/04_Pub/04_Buecher/niedrigwasser_2018_dokument.pdf?__blob=publicationFile, Zugriff am 04.01.2024.
- Coppedge, M., J. Gerring, C. H. Knutsen, St. I. Lindberg, J. Teorell, D. Altman, M. Bernhard, A. Cornell, M. St. Fish, L. Gastaldi, H. Gjerløw, A. Glynn, S. Grahn, A. Hicken, K. Kinzelbach, K. L. Marquardt, K. McMann, V. Mechkova, A. Neundorf, P. Paxton, D. Pemstein, O. Rydén, J.v. Römer, B. Seim, R. Sigman, S.-E. Skaaning, J. Staton, A. Sundström, E. Tzelgov, L. Uberti, Y. Wang, T. Wig, und D. Ziblatt (2023a), V-Dem Codebook v13, Varieties Of Democracy (V-Dem) Project, https://v-dem.net/documents/24/codebook_v13.pdf, Zugriff am 27.11.2023.
- Coppedge, M., J. Gerring, C. H. Knutsen, St. I. Lindberg, J. Teorell, D. Altman, M. Bernhard, A. Cornell, M. St. Fish, L. Gastaldi, H. Gjerløw, A. Glynn, A.G. God, S. Grahn, A. Hicken, K. Kinzelbach, J. Krusell, K. L. Marquardt, K. McMann, V. Mechkova, J. Medzihorsky, N. Natsika, A. Neundorf, P. Paxton, D. Pemstein, J. Pernes, O. Rydén, J. v. Römer, B. Seim, R. Sigman, S.-E. Skaaning, J. Staton, A. Sundström, E. Tzelgov, Y. Wang, T. Wig, St. Wilson und D. Ziblatt (2023b), V-Dem Country-Date Dataset v13, Varieties Of Democracy (V-Dem) Project, <https://v-dem.net/data/the-v-dem-dataset/>, Zugriff am 27.11.2023.
- Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) (2023), Unternehmen brauchen dringend digitale Verwaltung, 24.02.2023, <https://www.ihk.de/koeln/hauptnavigation/digitalisierung/digitalisierung2/unternehmen-brauchen-dringend-digitale-verwaltung-5729548>, Zugriff am 08.01.2024.

- European Commission (2022a), Directorate-General For Communications Networks, Content And Technology, EGovernment benchmark 2022 Final Results, <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88735>, Zugriff am 18.12.2023.
- European Commission (2022b), Directorate-General For Communications Networks, Content And Technology, Digital Economy and Society Index (DESI) 2022 Thematic Chapters, <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88764>, Zugriff am 18.12.2023.
- European Commission (2022c), Directorate-General For Communications Networks, Content And Technology, Digital Economy and Society Index (DESI) 2022 Methodological Note, <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88557>, Zugriff am 18.12.2023.
- European Commission (2023a), European Single Market Scoreboard, Access To Public Procurement, Reporting Period 01/2021 – 12/2021, https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/business-framework-conditions/public-procurement_en, Zugriff am 12.09.2023.
- European Commission (2023b), Directorate-General For Communications Networks, Content And Technology, EGovernment benchmark 2023 Final Results, <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/98712>, Zugriff am 18.12.2023.
- European Commission (2023c), Directorate-General For Communications Networks, Content And Technology, EGovernment benchmark 2023 Method Paper, <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/98715>, Zugriff am 18.12.2023.
- European Investment Bank (EIB) (2022), EIB European Investment Survey, https://www.eib.org/attachments/lucalli/20220211_economic_investment_report_2022_2023_en.pdf, Zugriff am 20.12.2023.
- European Investment Bank (EIB) (2023), EIB European Investment Survey, <https://data.eib.org/eibis/download>, Zugriff am 13.09.2023.
- Eurostat (2023), Euro/ECU Exchange Rates – Annual Data, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/view/ert_bil_eur_a, Zugriff am 04.12.2023.
- Gallup (2023), Methodology: How Does The Gallup World Poll Work?, Measures The Attitudes And Behaviors Of The World's Residents, <https://www.gallup.com/178667/gallup-world-poll-work.aspx#bht.55568131-8182-4b22-b500-e9e5620b2a9c.7#bht.8d579e18-51e6-45d2-9a7b-cdef9f81966b.7>, Zugriff am 27.11.2023.
- Gwartney, J., R. Lawson and R. Murphy (2023a), Economic Freedom Of The World 2023 Annual Report, Vancouver, <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2023.pdf>, Zugriff am 22.09.2023.

- Gwartney, J., R. Lawson and R. Murphy (2023b), 2023 Economic Freedom Dataset, https://www.fraserinstitute.org/sites/all/modules/custom/ftw_maps_pages/files/efotw-2023-master-index-data-for-researchers-iso.xlsx, Zugriff am 22.09.2023.
- International Monetary Funds (IMF) (2023a), World Economic Outlook October 2023, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2023/October/English/text.ashx>, Zugriff am 25.11.2023.
- International Monetary Funds (IMF) (2023b), World Economic Outlook Database October 2023, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/october>, Zugriff am 24.11.2023.
- Intrum (2022), European Payment Report 2022, Annual Report 2022, <https://www.intrum.com/publications/european-payment-report/european-payment-report-2022/>, Zugriff am 08.12.2023.
- Kalinova, B., A. Palerm and St. Thompson (2010), OECD's FDI Restrictiveness, Index: 2010 Update, OECD Working Papers On International Investment 2010/03, OECD Working Papers On International Investment 2010/03, https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/WP-2010_3.pdf, Zugriff am 08.12.2023.
- Max-Planck-Gesellschaft (2020), Dürre 2018: Das Erbe eines warmen Frühlings, 24.02.2023, <https://www.mpg.de/14940757/0612-ebio-025832-duerre-2018-das-erbe-eines-warmen-fruehlings>, Zugriff am 05.03.2024.
- McKinsey & Company (2018), Wie in deutschen Verwaltungen Digitalisierung gelingen kann, https://www.mckinsey.de/~media/mckinsey/locations/europe%20and%20middle%20east/deutschland/news/presse/2018/2018-11-21-smart%20government/181121_pm_smart%20government_bitkom%20final.pdf, Zugriff am 09.01.2024.
- OECD (2014), Recommending of the Council on Digital Government Strategies, <https://www.oecd.org/gov/digital-government/Recommendation-digital-government-strategies.pdf>, Zugriff am 20.12.2023.
- OECD (2018), Introducing The OECD Trade Facilitation Indicators, <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/documents/trade-facilitation-indicators-methodology.pdf>, Zugriff am 10.12.2023.
- OECD (2019), OECD Digital Government Index (DGI): 2019, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/4de9f5bb-en.pdf?expires=1706817365&id=id&accname=guest&checksum=C4B2BEE3B67149255FCB8DC692F8E583>, Zugriff am 15.12.2023.
- OECD (2020a), Regulatory Impact Assessment, OECD Best Practice Principles For Regulatory Policy, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd-ilibrary.org/governance/regulatory-impact-assessment_7a9638cb-en, Zugriff am 03.12.2023.

- OECD (2020b), How's Life? 2020: Measuring Well-being, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/how-s-life/volume-/issue-_9870c393-en, Zugriff am 28.11.2023.
- OECD (2020c), OECD Employment Outlook 2020, Worker Security And The COVID-19 Crisis, https://www.oecd-ilibrary.org/employment/oecd-employment-outlook-2020_1686c758-en, Zugriff am 03.12.2023.
- OECD (2020d), Economy-wide PMR Schemata, https://web-archive.oecd.org/2021-02-17/517499-Schemata_Econ_wide%20PMR_2018_Upd_USA.xlsx, Zugriff am 21.12.2023.
- OECD (2020e), OECD Economy-wide PMR Indicator Values 2018, <https://www.oecd.org/economy/reform/OECD-PMR-Economy-Wide-Indicator-values-2018.xlsx>, Zugriff am 03.12.2023.
- OECD (2021a), The New OECD Employment Protection Legislation Indicators For Temporary Contracts, <https://www.oecd.org/els/emp/OECD-EPLIndicators-TemporaryContracts.pdf>, Zugriff am 03.12.2023.
- OECD (2021b), Open Data In Action, Initiatives During The Initial State Of The COVID-19 Pandemic, <https://web-archive.oecd.org/2021-03-24/583034-open-data-in-action-initiatives-during-the-initial-stage-of-the-covid-19-pandemic.pdf>, Zugriff am 09.01.2023.
- OECD (2021c), Indicators of Regulatory Policy and Governance, https://qdd.oecd.org/subject.aspx?Subject=GOV_REG, Zugriff am 01.02.2024.
- OECD (2022a), Building Trust To Reinforce Democracy: Main Findings From The 2021 OECD Survey On Drivers Of Trust In Public Institutions, Building Trust In Public Institutions, https://www.oecd-ilibrary.org/governance/building-trust-to-reinforce-democracy_b407f99c-en, Zugriff am 03.12.2023.
- OECD (2022b), Minimum Wages In The Age Of Rising Inflation, <https://www.oecd.org/employment/Minimum-wages-in-times-of-rising-inflation.pdf>, Zugriff am 15.12.2023.
- OECD (2022c), Measuring Environmental Policy Stringency In OECD countries, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/measuring-environmental-policy-stringency-in-oecd-countries_90ab82e8-en, Zugriff am 02.01.2024.
- OECD (2022d), Environmental Policy Stringency Index, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EPS>, Zugriff am 02.01.2024.
- OECD (2023a), Government At A Glance 2023, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/3d5c5d31-en.pdf>, Zugriff am 12.09.2023.
- OECD (2023b), Dataset: Government At A Glance 2023, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GOV_2023, Zugriff am 24.11.2023.

- OECD (2023c), Dataset: Economic Outlook 144 – November 2023, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EO>, Zugriff am 03.12.2023.
- OECD (2023d), Dataset: Annual Labour Force Survey Summary Tables, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ALFS_SUMTAB, 24.11.2023.
- OECD (2023e), Dataset: How's life? Well Being, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HSL>, Zugriff am 27.11.2023.
- OECD (2023f), Dataset: Strictness Of Employment Protection – Individual Dismissals (Regular Contracts), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EPL_R, Zugriff am 24.09.2023.
- OECD (2023g), Dataset: Strictness Of Employment Protection – Collective Dismissals (Additional Restrictions), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EPL_CD, Zugriff am 24.09.2023.
- OECD (2023h), Dataset: Strictness Of Employment Protection – Temporary Contracts, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EPL_T, Zugriff am 24.09.2023.
- OECD (2023i), Dataset: Minimum Relative To Average Wages Of Full-Time Workers, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MIN2AVE>, Zugriff am 12.12.2023.
- OECD (2023j), Collective Bargaining Coverage, A Detailed Methodological Note, <https://www.oecd.org/els/emp/Detailed%20methodological%20note%20on%20collective%20bargaining%20coverage.pdf>, Zugriff am 02.12.2023.
- OECD (2023k), Dataset: Collective Bargaining Coverage, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CBC>, Zugriff am 13.09.2023.
- OECD (2023l), Effective Carbon Rates 2023, <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/effective-carbon-rates-2023.htm>, Zugriff am 08.01.2024.
- OECD (2023m), Effective Carbon Rates 2023, <https://stats.oecd.org/?datasetcode=ecr>, Zugriff am 08.01.2024.
- Prognos AG (2022), Schadenswirkungen von Überschwemmungen und Sturzfluten sowie Hitze und Dürre, https://www.prognos.com/sites/default/files/2022-07/Prognos_KlimawandelfolgenDeutschland_Vergleich%20Flut%20und%20Hitze_AP2_3c.pdf, Zugriff am 04.01.2024
- Stiftung Familienunternehmen (2022), Die Energiekrise im Standortvergleich: Preiseffekte und Importrisiken, Sonderstudie zum Länderindex Familienunternehmen, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FDie-Energiekrise-im-Standortvergleich_Studie_Stiftung-Familienunternehmen.pdf&search=energiekrise, Zugriff am 26.01.2024.

- Stiftung Familienunternehmen (2023a), Länderindex Familienunternehmen, Länderindex Familienunternehmen, 9. Auflage, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FLaenderindex-2022_Studie_Stiftung-Familienunternehmen.pdf, Zugriff am 12.01.2024.
- Stiftung Familienunternehmen (2023b), Der Investitionsstandort Deutschland aus Sicht der Familienunternehmen, Jahresmonitor der Stiftung Familienunternehmen, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FInvestitionsstandort-Deutschland-aus-Sicht-FU_Studie_Stiftung-Familienunternehmen.pdf, Zugriff am 12.01.2024.
- Stiftung Familienunternehmen (2023c), Regulatory And Financial Burdens Of EU Legislation In Four Member States – A Comparative Study, Vol. 1: Regulatory And Financial Burdens Arising From The A1 Certificate, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FRegulatory-and-financial-burdens-of-EU-legislation-in-four-Member-States_Vol1_Stiftung-Familienunternehmen.pdf, Zugriff am 12.01.2024.
- Stiftung Familienunternehmen (2023d), Regulatory And Financial Burdens Of EU Legislation, In Four Member States – A Comparative Study, Vol. 2: Burdens Arising From The Posting Of Workers Directive, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FRegulatory-and-financial-burdens-of-EU-legislation-in-four-Member-States_Vol2_Stiftung-Familienunternehmen.pdf, Zugriff am 12.01.2024.
- Stiftung Familienunternehmen (2023e), Regulatory And Financial Burdens Of EU Legislation In Four Member States – A Comparative Study, Vol. 3: Burdens Arising From The Transparency Register Of The Anti-Money Laundering Directive, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FRegulatory-and-financial-burdens-of-EU-legislation-in-four-Member-States_Vol3_Stiftung-Familienunternehmen.pdf, Zugriff am 12.01.2024.

Stiftung Familienunternehmen (2023f), Regulatory And Financial Burdens Of EU Legislation In Four Member States – A Comparative Study, Vol. 4: Burdens arising from Art. 30 and 33 of the General Data Protection Regulation, https://pdf.familienunternehmen.de/?src=https://www.familienunternehmen.de/%2Fmedia%2Fpublic%2Fpdf%2Fpublikationen-studien%2Fstudien%2FRegulatory-and-financial-burdens-of-EU-legislation-in-four-Member-States_Vol4_Stiftung-Familienunternehmen.pdf, Zugriff am 12.01.2024.

Umweltbundesamt (2013), Welche Grenzwerte gibt es für Stickstoffbelastung in der Luft, <https://www.umweltbundesamt.de/service/uba-fragen/welche-grenzwerte-gibt-es-fuer-die>, Zugriff am 15.01.2024.

Vitale, C., R. Bitetti, E. Danitz, C. Moiso and I. Wanner (2020), The 2018 Edition Of The OECD PMR Indicators And Database: Methodological Improvements And Policy Insights, OECD Economics Department Working Papers, No. 1604, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/2cfb622f-en.pdf?expires=1705047067&id=id&accname=guest&checksum=9E4F065E67304E2D24F0EEA7240D557B>, Zugriff am 12.01.2024.

Wirtschaftswoche (2023), Wann können Maschinenbauer wieder aufatmen?, Wirtschaftswoche 16. Dezember 2023, <https://www.wiwo.de/unternehmen/it/suess-microtec-wann-koennen-maschinenbauer-wieder-aufatmen/29555504.html>, Zugriff am 29.02.2023.

Wirtschaftswoche (2024), Warum „Made in Germany“ keine pünktliche Lieferung mehr umfasst, Wirtschaftswoche 31. Dezember 2023, <https://www.wiwo.de/politik/deutschland/ausfuhrkontrollen-warum-made-in-germany-keine-puenktliche-lieferung-mehr-umfasst/29573116.html>, Zugriff am 12.01.2024.

World Bank (2020a), Doing Business 2020, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>, Zugriff am 13.12.2023.

World Bank (2020b), Employing Workers, Methodology, <https://www.worldbank.org/en/research/employing-workers/methodology>, Zugriff am 13.12.2023.

World Bank (2020c), Employing Workers, Data, <https://www.worldbank.org/en/research/employing-workers/data>, Zugriff am 13.12.2023.

World Bank (2020d), Doing Business, Trading Across Borders, Why It Matters, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/trading-across-borders/why-matters>, Zugriff am 05.12.2023.

World Bank (2020e), Doing Business, Methodology For Trading Across Borders, <https://archive.doingbusiness.org/en/methodology/trading-across-borders>, Zugriff am 05.12.2023.

- World Bank (2020f), Doing Business, Trading Across Borders, Data, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/trading-across-borders>, Zugriff am 04.12.2023.
- World Bank (2020g), Doing Business, Starting A Business, Why It Matters, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/starting-a-business/why-matters>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020h), Doing Business, Starting A Business, Good Practices, <https://subnational.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/starting-a-business/good-practices>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020i), Doing Business, Methodology For Starting A Business, <https://archive.doingbusiness.org/en/methodology/starting-a-business>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020j), Doing Business, Starting A Business, Data, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/starting-a-business>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020k), Doing Business, Dealing With Construction Permits, Why It Matters, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits/why-matters>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020l), Doing Business, Dealing With Construction Permits, Good Practices, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits/good-practices>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020m), Doing Business, Methodology For Dealing With Construction Permits, <https://archive.doingbusiness.org/en/methodology/dealing-with-construction-permits>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020n), Doing Business, Dealing With Construction Permits, Data, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020o), Doing Business, Registering Property, Why It Matters, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/registering-property/why-matters>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020p), Doing Business, Registering Property, Good Practices, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/registering-property/good-practices>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020q), Doing Business, Methodology For Registering Property, <https://archive.doingbusiness.org/en/methodology/registering-property>, Zugriff am 05.12.2023.

- World Bank (2020r), Doing Business, Registering Property, Data, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/registering-property>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020s), Doing Business, Contracting With The Government, Why It Matters, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/contracting-with-the-government#why-it-matters>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020t), Doing Business, Contracting With The Government, Case Study, <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/contracting-with-the-government#case-study>, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2020u), Doing Business, Contracting With The Government, Data, https://archive.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/excel/db2020/DB2020_CwG_Data.xlsx, Zugriff am 05.12.2023.
- World Bank (2023a), Enterprise Surveys, Dataset: Workforce, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/workforce>, Zugriff am 14.09.2023.
- World Bank (2023b), Enterprise Surveys, Dataset: Biggest Obstacle, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/biggest-obstacle>, Zugriff am 14.09.2023.
- World Bank (2023c), Enterprise Surveys, Dataset: Trade, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/trade>, Zugriff am 14.09.2023.
- World Bank (2023d), Enterprise Surveys, Dataset: Regulations And Taxes, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/regulations-and-taxes>, Zugriff am 14.09.2023.



Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50
D-80538 München

Telefon + 49 (0) 89 / 12 76 400 02
Telefax + 49 (0) 89 / 12 76 400 09
E-Mail info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

Preis: 39,90 €

ISBN: 978-3-948850-49-4