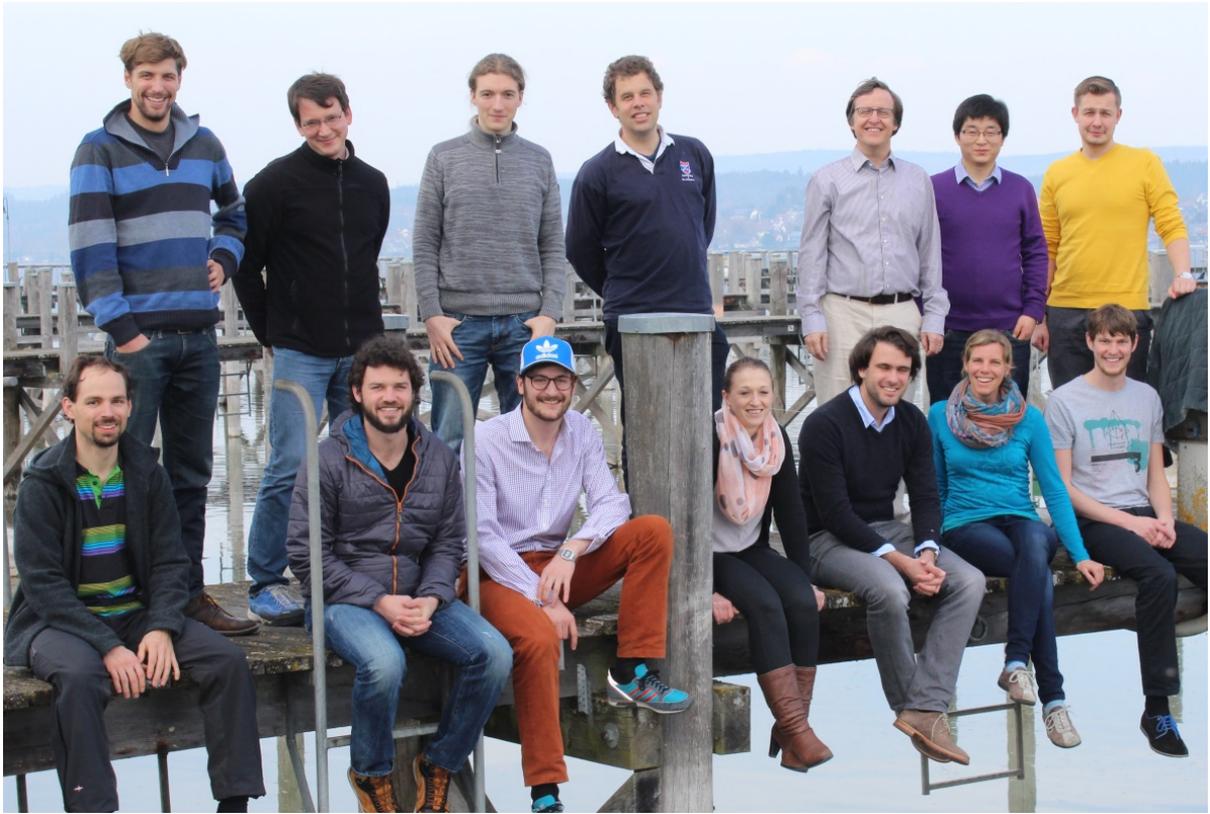




Jahresbericht 2014



THURGAUER
WIRTSCHAFTSINSTITUT
an der Universität Konstanz



Editorial

Die im Jahr 2014 publizierten Arbeiten zeigen die interdisziplinäre Ausrichtung unserer Forschung. Neben den Publikationen in den klassischen Ökonomie-Zeitschriften konnten wir auch Artikel im Journal of Economic Psychology, in Economics and Philosophy und in Psychopharmacology publizieren. Zwei Ereignisse verdienen besondere Erwähnung: der Besuch des wissenschaftlichen Beirats und unsere Ausstellung über experimentelle Wirtschaftsforschung. Im Februar war unser wissenschaftlicher Beirat zu Gast. In Vorträgen und mit Postern präsentierten wir unsere Arbeiten. Der Beirat zeigte sich sehr zufrieden mit unserer Ausrichtung und Leistung, zeigte aber auch Verbesserungsmöglichkeiten auf; so könnten wir uns noch besser in der experimentellen Community vernetzen, mehr an Konferenzen präsent sein und Gastprofessuren einrichten.

Das Jahr 2014 stand für uns im Zeichen der fünften Ausrichtung unserer Konferenz Theem, in welcher wir ExperimentalökonomInnen aus aller Welt einladen, um die neusten Ergebnisse aus der experimentellen Wirtschaftsforschung zu einem aktuellen Thema vorzustellen. Im Berichtsjahr wurden wir vom Think Tank Thurgau eingeladen, die Konferenz in Stein am Rhein auszurichten. Wir kombinierten unsere Konferenz mit einer Ausstellung zur experimentellen Wirtschaftsforschung für ein interessiertes Laienpublikum. Mit einer grosszügigen Finanzierung durch den Schweizerischen Nationalfonds konnten wir sechs Themen mit interaktiven Experimenten erlebbar machen und auf Stellwänden erläutern.

In diesem Jahresbericht finden Sie einen Überblick über diese Ausstellung. Dann stellen wir eine Auswahl von Artikeln vor, die in diesem Jahr erschienen sind. Anschliessend finden Sie eine Übersicht über unsere Aktivitäten.

Urs Fischbacher, Institutsleiter



Bei der Vorbereitung der Ausstellung

1. Wirtschaftswissenschaftliche Experimente erleben – eine interaktive Ausstellung

Sind Menschen rational und egoistisch, wie dies das ökonomische Standardmodell annimmt? Sind Finanzmärkte effizient? Welche Institutionen fördern menschliche Kooperation? Dies sind ein paar Fragen, die sich mit Hilfe von ökonomischen Experimenten beantworten lassen. Die Ergebnisse aus solchen Experimenten gewinnen auch in den Medien und öffentlichen Debatten zunehmend Aufmerksamkeit. Mit einer Ausstellung wollten wir einem breiten Publikum vermitteln, was wirtschaftswissenschaftliche Experimente sind, wie sie funktionieren und auf welche Fragen sie sinnvoll angewandt werden können; und wir wollten für die Besucher das eigene Entscheidungsverhalten erlebbar machen.

Dazu haben wir zu sechs Themen Informationsstände und interaktive Experimente zusammengestellt. An einem Einführungstand erklärten wir die experimentelle Methodik und zeigten einen Film über den Ablauf eines Experiments im Labor. Der Stand "Money, money, money? Was uns motiviert" befasste sich mit intrinsischer und extrinsischer Motivation und der Wirkung von Kontrolle versus Freiheit. An diesem Stand konnte man an einem Experiment teilnehmen, das wir mit einer repräsentativen Stichprobe in Kreuzlingen und Konstanz durchgeführt hatten. Der Stand "Wie ungeschriebene Gesetze das Verhalten lenken" zeigte, wie soziale Normen zu umweltfreundlicherem Verhalten führen können. "Was Bär & Stier durch die Wall Street treibt" warf den Blick auf Entscheidungen in einer unsicheren Welt mit Beispielen wie Investitionsentscheidungen in Aktien. "Der innere Schweinehund ...und wie man ihn überwindet" thematisierte Selbstkontrolle, jedem

bekannt von der Entscheidung Schokolade versus Apfel. Mit „Wenn die Katze im Sack kein Schnäppchen ist“ zeigten wir asymmetrische Information auf – warum das zu Problemen führen kann und inwieweit Ehrlichkeit und Reputation das Problem lösen.

In den meisten Experimenten wurden die Besucher ihren Entscheidungen entsprechend bezahlt, wie das in der experimentellen Wirtschaftsforschung üblich ist. Um das effizient zu organisieren und um die Anonymität sicherzustellen, erhielten die Besucher eine kleine Karte mit einer ID, die sie jeweils zu Beginn eines Experiments eingeben konnten. Die gewonnenen Punkte wurden an einen Server übermittelt, und am Ende des Besuchs konnten die Besucher einen Einkaufsgutschein gewinnen, wobei die Wahrscheinlichkeit des Gewinns proportional zu den erspielten Punkten war.



Impressionen aus der Ausstellung

2. Interviews zu ausgewählten Publikationen

Fairness unter Druck

Urs Fischbacher,
Institutsleiter TWI,
über den Artikel
„Affect and fairness:
Dictator games under
cognitive load“ von
Jonathan Schulz, Urs
Fischbacher, Christian
Thöni und Verena
Utikal, erschienen
2014 im Journal of
Economic Psychology
41, 77-87.



TWI: Urs Fischbacher, Sie haben mit Jonathan Schulz, Christian Thöni, und Verena Utikal einen Artikel im Journal of Economic Psychology publiziert, in dem es um Fairness und kognitive Belastung geht. Wie kommt man auf so eine Frage?

Urs Fischbacher: Wenn wir uns überlegen, ob wir noch ein Stück Schokolade essen sollen, befinden wir uns oft in einem Konflikt zwischen der unmittelbaren süßen Versuchung und dem Wunsch, die gute Figur zu erhalten bzw. wieder zu gewinnen. Spontan erliegen wir der Versuchung und brauchen Willenskraft, diese zu überwinden. Psychologen gehen davon aus, dass dem ein allgemeines Prinzip zu Grunde liegt: dass wir spontan eine Entscheidung bevorzugen und dann Willenskraft brauchen, um diese Entscheidung umzustossen. Uns interessierte aber weniger die Schokolade, sondern die Frage, welches die spontane Antwort ist, wenn wir entscheiden, ob wir eine egoistische oder eine faire Entscheidung treffen? Sind wir spontan egoistisch oder spontan fair? Dazu haben wir in

einem Experiment die Willenskraft reduziert – das macht man, indem man die Leute während der Entscheidung einer kognitiven Belastung aussetzt. Wir schauten, ob das ihre Entscheidungen beeinflusst – ob sie egoistischer oder fairer wurden.

TWI: ...und, was fanden Sie heraus.

UF: Die Leute waren fairer, wenn sie unter kognitiver Belastung standen und deshalb nicht lange überlegen konnten. Das heisst: Spontan sind die Menschen eher fair, und die Möglichkeit, gründlicher darüber nachzudenken, führt zu einer egoistischeren Entscheidung.

TWI: Wo lagen die Schwierigkeiten beim Design des Experiments?

UF: Die eine Schwierigkeit war, dass wir eine Aufgabe wählen mussten, die zu einer kognitiven Belastung führt, aber die Versuchspersonen nicht so beansprucht, dass die Antworten nur noch zufällig ausfallen. Wir gingen so vor, dass wir den Leuten Buchstaben vorlesen liessen und sie jeweils angeben mussten, ob der eben gehörte Buchstabe dem vorletzten entsprach. Das braucht eine hohe Aufmerksamkeit und belastet das Arbeitsgedächtnis. Die zweite Schwierigkeit bestand darin, dass wir von jeder Person mehrere Entscheidungen haben wollten, damit die einzelne Entscheidung nicht ein zu hohes Gewicht bekommt. Dabei musste es in den Entscheidungen immer um den Konflikt Fairness gegen Egoismus gehen – sie sollten aber nicht zu ähnlich sein, damit man sich jedes Mal neu entscheiden musste.

TWI: Was hat die Frage, wie Leute auf kognitive Belastung reagieren, eigentlich mit Ökonomie zu tun?

UF: Wir lernen etwas über die Fairness von Menschen. Und Fairness hat sehr viel mit Ökonomie zu tun: Sie ist beispielsweise in Verhandlungen zentral. In dieser Studie konnten wir zeigen, dass eine spontane Entscheidung eher fair ist. Das ist interessant, weil es generell zu einem besseren Verständnis menschlichen Verhaltens in ökonomischen Entscheidungen führt. Konkret zeigt es aber auch, dass Druck eine Entscheidung beeinflussen kann. Und nicht zuletzt – und das war für uns recht überraschend - dass der Mensch spontan fair ist.

Warum ineffiziente Lösungen möglicherweise doch effizient sein können

Irenaeus Wolff, Postdoc am TWI, über den Artikel „Incentive Effects of Funding Contracts: An Experiment“ von Irenaeus Wolff und J. Philipp Reiss, erschienen 2014 in *Experimental Economics* 17, 586-614.



*TWI: In der Zeitschrift *Experimental Economics* haben Sie zusammen mit J. Philipp Reiss einen Artikel über die Anreizwirkungen von Finanzierungsverträgen publiziert. Wissen wir darüber nicht schon alles Wissenswerte?*

Irenaeus Wolff: (lacht) Sagen wir mal, wir wissen schon ziemlich viel. Wir wussten beispielsweise seit der Publikation von Innes (1990), dass man mit Existenzgründern auch unter beschränkter Haftung Kreditverträge abschließen kann, die diese Existenzgründer dazu bewegen sollten, sich optimal anzustrengen. Trotzdem beobachten wir in der Realität nur sogenannte Standard-Kreditverträge oder sogar – was von der Anreizwirkung her noch schlechter sein sollte – Beteiligungen. Wir haben uns nun gefragt, woher diese Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis kommt. Genauer: wir haben uns gefragt, ob das bereits damit zu begründen sein könnte, dass Menschen auf die verschiedenen Verträge anders reagieren als die “rationalen Agenten” im Modell.

TWI: Und was ist dabei herausgekommen?

IW: Hier eine typische Wissenschaftlerantwort: beides. Wenn man die Experimentteilnehmer hinreichend oft der Situation aussetzt, dann verhalten sie sich am Ende im Mittel so, wie die Theorie es vorhersagt. Am Anfang gibt es jedoch keinerlei Unterschiede, egal welchen Finanzierungsvertrag wir den Teilnehmern angeboten haben. Sie lernen also erst mit der Zeit, auf die Anreizwirkung der Kreditverträge zu reagieren. Interessanterweise gibt es am Anfang auch keinen Unterschied zu dem Fall, in dem die Teilnehmer mit ihrem eigenen Geld wirtschaften, also keinen Kreditvertrag brauchen.

TWI: Und was bedeutet das jetzt praktisch?

IW: Man könnte das auf mehrere Arten interpretieren: Wenn man sich überlegt, dass die meisten Existenzgründer nur ein- oder zweimal ein Unternehmen gründen werden, dann könnte man postulieren, dass Standard-Kreditverträge oder Beteiligungen kein Problem darstellen, da sich der Existenzgründer bei den ersten Malen sowieso unabhängig von der Art des Vertrags sehr anstrengt. Andererseits zieht sich eine reale Existenzgründung über Jahre hin, während sie in unserem Experiment nur eine kurze Entscheidung beinhaltet – es gibt in der Realität also viel mehr Zeit zum Lernen. Wenn Experimentteilnehmer also in einer Viertelstunde lernen, dass man sich im schlimmsten Fall einfach auf die beschränkte Haftung verlassen kann, dann könnten Existenzgründer das in einer wesentlich längeren Zeitspanne wohl auch. Ob sich Existenzgründer tatsächlich unter jeglichen Umständen in dem Sinne “optimal” anstrengen, wie sich jemand laut Theorie anstrengen sollte, der mit seinem eigenen Geld arbeitet (oder der keine Haftungsbeschränkung hat), darüber würde ich aufgrund der jetzigen Studie eher noch keine Aussage wagen wollen.

TWI: Sie sagen, dass die von Innes (1990) vorgeschlagenen optimalen Kreditverträge in Ihrer Studie auf keinen Fall schlechter funktionieren als ein Standard-Kreditvertrag, auf lange Sicht hin aber besser. Liefert Ihre Studie also gar kein Indiz dafür, warum es die optimalen Verträge in der Realität nicht gibt?

IW: Doch. Das Problem mit den optimalen Verträgen ist, dass sie – anders als die üblichen Finanzierungsvarianten – sehr anfällig für Manipulationen des Unternehmensgewinns sind. In einer Bedingung, bei der die Existenzgründer den Unternehmensgewinn nicht wahrheitsgemäss angeben mussten, sehen wir, dass der optimale Kreditvertrag für den Investor sehr unattraktiv ist, und das, obwohl nur relativ wenig manipuliert wurde. Das könnte – neben möglicherweise fehlenden Lerngelegenheiten – ein zweiter wichtiger Grund sein, warum die theoretisch optimalen Verträge in der Realität vielleicht doch nicht die bessere Wahl sind.

Ein Grund, warum grosse Reformen scheitern können

Simeon Schudy, bis Februar 2014 Postdoc am TWI und nun Postdoc an der LMU München, über den Artikel „Reciprocity and resistance to comprehensive reform“ von Urs Fischbacher und Simeon Schudy, erschienen 2014 in *Public Choice* 160, 411-428.



*TWI: Simeon Schudy, Sie haben mit Urs Fischbacher einen Artikel in der Fachzeitschrift *Public Choice* zu Reformentscheidungen und Gegenseitigkeit publiziert. Worum geht es genau?*

Simeon Schudy: Wenn politische Gremien Entscheidungen treffen, tun sie dies meist in kleinen Gruppenabstimmungen, in denen über unterschiedliche Projekte, Gesetze oder Massnahmen entschieden wird. So könnte es beispielsweise sein, dass ein Bildungsausschuss über unterschiedliche Massnahmen hinsichtlich des Bildungsangebots entscheidet oder ein Wirtschaftsgremium über neue wirtschaftspolitische Massnahmen abstimmt. In der Regel ist es dabei möglich, mehrere zur Abstimmung gestellte Projekte oder Gesetze unabhängig voneinander zu verabschieden. Diese Vorhaben verursachen allen Kosten, werden jedoch nur von manchen Interessensvertretern präferiert. Die unterschiedlichen Interessensvertreter benötigen in solchen Gremien stets eine Mehrheit,

um die eigens präferierten Vorschläge auch umzusetzen. In unserem Artikel befassen wir uns mit der Frage, wie dies auf der Basis von Gegenseitigkeit (Reziprozität) geschehen kann, wenn formale Verträge zwischen den Gruppenmitgliedern ausgeschlossen sind und die Gremienmitglieder unterschiedliche Vorhaben bevorzugen. In einem Entscheidungsexperiment untersuchen wir dabei einerseits, inwiefern die gewählten Abstimmungsregeln die Gegenseitigkeit und somit die Mehrheitsfindung beeinflussen, andererseits zeigen wir auf, dass die gegenseitige Unterstützung auch eine „Schattenseite“ mit sich bringt.

TWI: ... und was fanden Sie heraus?

Simeon Schudy: Zunächst konnten wir zeigen, dass die gegenseitige Unterstützung von Vorschlägen, die nur von einer Minderheit präferiert wurden, stark davon abhängt, wie abgestimmt wird. Entscheidet das Gremium in öffentlicher Abstimmung nacheinander über die einzelnen Projekte mit einfacher Mehrheitsregel, ist es möglich, anderen zu zeigen, dass man ihr Projekt unterstützt hat, obwohl man selbst diesen Vorschlag nicht präferiert. Daher beobachten wir, dass Gremienmitglieder häufig für frühe Projekte auf der Agenda stimmen, auch wenn diese nicht von ihnen präferiert werden. Im Gegenzug belohnen diejenigen, die Unterstützung erfahren haben, die Helfenden häufig, indem sie für deren bevorzugtes Projekt stimmen, obgleich sie selbst dieses Projekt nicht präferieren. In geheimen Abstimmungen sehen wir deutlich weniger Unterstützung für Projekte, die von anderen präferiert werden. Wenn man so will, könnte man sagen: Transparenz in der Abstimmung erhöht die Wahrscheinlichkeit von politischem „Kuhhandel“.

TWI: ... wie meinten Sie das mit der „Schattenseite“?

Simeon Schudy: Grundsätzlich war der „Kuhhandel“ in unserem Entscheidungsexperiment nicht per se schlecht, da jedes Projekt in der Summe mehr Nutzen brachte, als es kostete. Jedoch gingen die „Deals“ zwischen den Mitgliedern auf Kosten derjenigen, die nicht Teil des Deals waren. Das volle Ausmass der „Schattenseite“ der Gegenseitigkeit zeigte sich, wenn grundsätzlich die Möglichkeit bestand, alle Projekte in einer Paketabstimmung einstimmig zu verabschieden, die in der Summe mehr Nutzen brachten, als sie Kosten verursachten. Weil die Gremienmitglieder antizipierten, dass sie nach einem Scheitern des Pakets in der Lage sind, ihre Einzelprojekte durch gegenseitige Unterstützung auf Kosten Dritter durchzusetzen, votierten Sie gegen das grosse Reformpaket.

TWI: Wenn das Experiment zeigt, dass transparente Abstimmungen zu mehr Gegenseitigkeit führt, die negative Folgen haben kann, wäre es dann besser, nur geheime Abstimmungen zu erlauben?

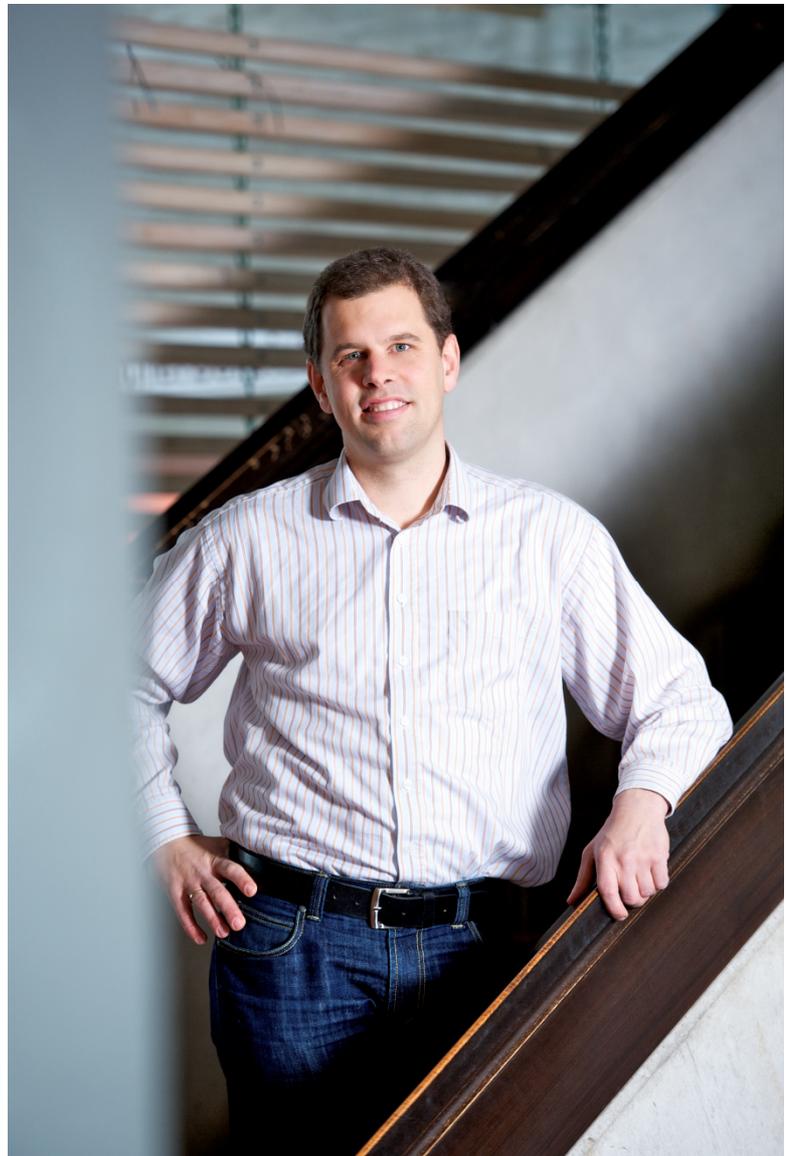
Simeon Schudy: Eine solche Schlussfolgerung wäre sehr vorschnell. In unserem Entscheidungsexperiment haben wir die Transparenz innerhalb des Gremiums variiert, d.h.



wir haben untersucht, was passiert, wenn Gremienmitglieder Informationen über das Abstimmungsverhalten ihrer Kollegen erfahren. Transparenz könnte jedoch auch positiv wirken, wenn nicht nur die Gremienmitglieder, sondern auch Aussenstehende mehr über das Abstimmungsverhalten erfahren.

Managementanreize in Wettstreiten zwischen Gruppen

Gerald Eisenkopf, Juniorprofessor für Personalökonomik an der Uni Konstanz und Mitglied der experimentellen Gruppe am TWI, über den Artikel “The Impact of Management Incentives in Intergroup Contests“, erschienenen 2104 in der European Economic Review 67, 42-61.



TWI: Gerald Eisenkopf, warum haben Sie den Einfluss von Managementanreizen auf das Wettbewerbsverhalten von Gruppen untersucht?

Gerald Eisenkopf : Wir wissen, dass sich in Gruppenwettkämpfen oft über die Zeit hinweg eine besondere Eigendynamik entwickelt. Dies zeigt sich in Fussballspielen, in Konflikten

zwischen rivalisierenden Gruppen oder auch in Forschungswettbewerben um die Entwicklung neuer patentgeschützter Medikamente. In diesen Gruppen gibt es in der Regel einen Koordinator, der auch bei fehlender formaler Macht das Verhalten der Gruppenmitglieder beeinflussen kann. Dabei hat ein solcher Koordinator aber oft seine eigenen Interessen (oder Anreize), die denen der Gruppenmitglieder z.T. widersprechen. Der Fussballtrainer würde am liebsten immer den vollen Einsatz seiner Mannschaft in Training und Spiel sehen, da er ja sich selbst dabei nicht so anstrengen muss und vom resultierenden Erfolg trotzdem profitiert. Den Spielern wiederum gefällt so etwas natürlich weniger. Es gibt auch Beispiele, in denen ein Gruppenkoordinator gerne weniger Einsatz sehen würde. Denken Sie an die oft schwierigen Fusionen von Unternehmen, in denen sich die zusammengeschlossenen Abteilungen manchmal gegenseitig sabotieren, um ihre eigenen Pfründe zu sichern. Hier würde ein Gruppenmanager lieber kooperatives Verhalten fördern, nicht zuletzt um damit seine Karrierechancen im fusionierten Konzern zu fördern. Bei solchen Interessenskonflikten zwischen dem Manager und der Gruppe stellt sich dann natürlich die Frage, ob sie die Koordinationsbemühungen des Managers beeinträchtigen.

TWI: ...und, zeigt sich das in den Ergebnissen?

GE: Die Divergenz der Anreize beeinträchtigt in der Tat die Effektivität der Manager. Sie sind schon in der Lage, die Gruppe in die von Ihnen gewünschte Richtung zu steuern, aber die Effekte sind nicht stark. Die Manager müssen in der Kommunikation ihre eigenen Interessen „zügeln“, um nicht die Glaubwürdigkeit gegenüber den Gruppenmitgliedern zu verlieren. Eine effektivere Durchsetzung eigener Interessen bedarf daher wohl eher einer besonderen Persönlichkeit oder formaler Druckmittel.

TWI: Sie haben für die Untersuchung ein Experiment durchgeführt. Lassen sich die Ergebnisse auch auf den Alltag übertragen?

GE: Wir führen ja unter anderem deshalb Experimente durch, da uns adäquate Realdaten fehlen. Ich konnte bei dieser Studie aber einen besonderen Realitätscheck durchführen, da ich im Rahmen von Weiterbildungsveranstaltungen auch erfahrene Manager als Probanden gewinnen konnte. Das Verhalten der Manager unterscheidet sich qualitativ nicht von dem unserer üblichen Teilnehmer. Mehr noch, die Diskussion mit den Managern über das Experiment bot einen gelungenen Einstieg in die Seminardiskussion. Nach meinem Eindruck wird den meisten Praktikern der Wert eines Experiments dann deutlich, wenn sie selbst daran teilgenommen haben. Daraus ergeben sich dann immer sehr gute Diskussionen, die einen beiderseitigen Transfer von Einsichten zur Folge haben.

3. Publikationen

Gerald Eisenkopf, 2014, "The Impact of Management Incentives in Intergroup Contests", *European Economic Review*, 67: 42-61.

Gerald Eisenkopf, und Tim Friehe, 2014, "Stop Watching and Start Listening! The Impact of Coaching and Peer Observation in Tournaments", *Journal of Economic Psychology*, 45, 56-70.

Ernst Fehr, Elena Tougareva, Urs Fischbacher, 2014, Do High Stakes and Competition Undermine Fair Behaviour? Evidence from Russia, forthcoming *Journal of Economic Behavior and Organization* 108, December 2014, Pages 354-363.

Urs Fischbacher, Simeon Schudy, Sabrina Teyssier, 2014, Heterogeneous reactions to heterogeneity in returns from public goods, *Social Choice and Welfare* 43(1), 195-217.

Urs Fischbacher and Simeon Schudy, 2014, Reciprocity and resistance to comprehensive reform, *Public Choice* 160(3-4), 411-428.

Philipp A.W. Käser, Cornelius J. König, Urs Fischbacher, Martin Kleinmann, 2014, Helping as Mundane Knowledge Sharing: Do Bundled Help Request and Quiet Time Increase Performance? *Journal of Information and Knowledge Management*. 13(3), [10 pages] DOI: 10.1142/S0219649214500257.

Andreas Pedroni, Christoph Eisenegger, Matthias N. Hartmann, Urs Fischbacher, and Daria Knoch, 2014, Dopaminergic stimulation increases selfish behavior in the absence of punishment threat, *Psychopharmacology* 231, 135-141.

J. Philipp Reiss and Irenaeus Wolff, 2014, Incentive Effects of Funding Contracts: An Experiment, *Experimental Economics*, 17(4): 586 – 614.

Jonathan Schulz, Urs Fischbacher, Christian Thöni, and Verena Utikal, 2014, Affect and fairness: Dictator games under cognitive load, *Journal of Economic Psychology* 41, 77-87.

Sabrina Strang, Verena Utikal, Urs Fischbacher, Bernd Weber, and Armin Falk, 2014, Neural Correlates of Receiving an Apology and Active Forgiveness: An fMRI Study, *PLoS ONE* 9, e87654.

Verena Utikal and Urs Fischbacher, 2014, Attribution of Externalities. An economic Approach to the Knobe Effect. *Economics and Philosophy* 30, 215-240.

4. Vorträge und Auslandsaufenthalte der Mitarbeiter

23.-24.01.	Urs Fischbacher	Kurs an der Winter School der Universität Lausanne in Saas Almagell
12.03.	Urs Fischbacher	Vortrag über "Do you lend money to a pilot? On trust in ability and reciprocity", University of Lausanne.
07.02.	Konstantin Hesler	"To punish or to reward? An experimental study of behavioral sanctioning norms", Workshop der DFG Forschungsgruppe "Psychoeconomics" in Konstanz.
21.01.	Pascal Sulser	"Cross-Border Norm Compliance", Vortrag, Brown Bag Seminar, Universität Konstanz
16.05.	Pascal Sulser	"Cross-Border Norm Compliance", Vortrag, themem, Stein am Rhein
11.07.	Konstantin Hesler	"To Punish or to Reward", Vortrag, Retreat der Graduate School of Decision Sciences, Kempten
11.07.	Jan Hausfeld	"How Stress and Skill Influence the Choice and Performance in Penalty Kicks", Vortrag Retreat der Graduate School of Decision Science, Kempten
16.07.	Katrin Schmelz	"Control Aversion in East and West Germany: A Large-Scale Internet Study", Vortrag, 22nd International Congress for Cross-Cultural Psychology IACCP, Reims (FR), 15.-20.07.2014
15.08. - 22.08.	Fadong Chen	<i>2nd EADM JDM Summer School (The European Association for Decision Making 2nd Judgement and Decision Making Summer School)</i> , MPI Bonn
19.08. – 23.08.	Konstantin Hesler	Teilnahme am Lindau Nobel Laureates Meeting: Economics, Lindau
28.08. - 29.08.	Fadong Chen	"Processes of Distributional Preferences", Zurich Workshop on Experimental and Behavioral Economic Research, Zurich.
04.09.	Fadong Chen	"Processes of Distributional Preferences", ESA European Meeting, Prague.
04.09.	Irenaeus Wolff	„On the salience-based level-k model“, Vortrag, ESA meeting, Prague
05.09.	Konstantin Hesler	"To Punish or to Reward", Vortrag, ESA European Meeting, Prag
05.09.	Urs Fischbacher	„Adaptive norm compliance across a border“, Vortrag, ESA meeting, Prague
05.09.	Jan Hausfeld	"How Stress and Skill Influence the Choice and Performance in Penalty Kicks", Vortrag European Conference on Sports Economics, Antwerpen

11.09.	Urs Fischbacher	„Theory and evidence on the assessment of intention and responsibility – Determinants of reciprocal behavior” workshop on Homo Oeconomicus vs. Homo Socialis, ETH Zurich, 2014.
23.09.	Irenaeus Wolff	„Incentives and Random Answers in Post-Experimental Questionnaires“, Vortrag, GfEW, Passau
26.09.	Irenaeus Wolff	„On the salience-based level-k model“, Vortrag, NCBE, Aarhus
20.10.	Katrin Schmelz	Akademie am See 2014, "On the Move: Wissenschaftskarrieren international und gendergerecht gestalten", Mainau. Gast bei der Podiumsdiskussion "Warum in die Ferne reisen, wenn das Gute liegt so nah?" Globale WissenschaftlerInnen, internationale Forschung und regionale Kontexte" im Rahmen der Akademie am See 2014 zum Thema "On the Move: Wissenschaftskarrieren international und gendergerecht gestalten"
29.10.	Urs Fischbacher	HEIDI-CORTEX Behavioral Economics Workshop GATE, Ecully (France). „To Punish or to Reward? An Experimental Study of Behavioral Sanctioning Norms“
31.10.	Urs Fischbacher	University of Bonn. „To Punish or to Reward? An Experimental Study of Behavioral Sanctioning Norms“
18.11.	Katrin Schmelz	Institut für Psychologie, Abteilung Sozialpsychologie und Soziale Neurowissenschaft, Bern Vortrag "Who is control averse? Online experiments with representative samples from two sides of a border"
25./26.11.	Katrin Schmelz	Workshop "Exploring culture and behavior by economic and psychological experiments", IN-EAST School of Advanced Studies, Universität Duisburg-Essen Poster und Kurzpräsentation "Who is control averse? Online experiments with representative samples from two sides of a border"

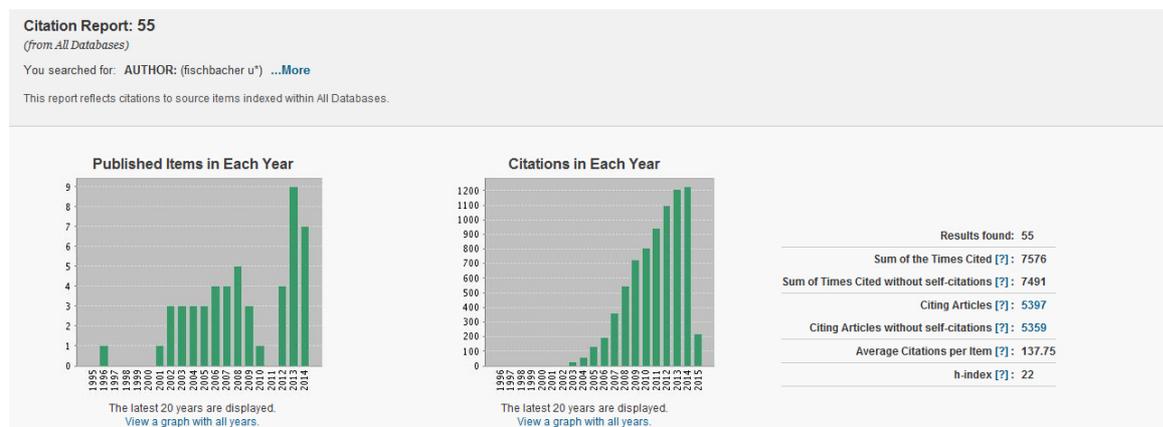
5. Drittmittelprojekte 2014

Angaben in CHF

TTT, Theem und Ausstellung "Economic Decision Making2"	40'000
SNF, Ausstellung Economic Decision Making	64'316
SNF Projekt Wolff „Cooperative Behavior“	4'626
SNF, Analysing Swiss Wood Markets (unser Anteil)	33'000
DFG, Psychoeconomics	100'640
DFG, Doktorandenprogramme (4 Doktoranden à 18'720)	74'880
Land Baden Württemberg, Katrin Schmelz	59'996
YSF Konstanz, Wolff „Strategic-Thinking“	11'232
Summe	388'690

6. Preise

Urs Fischbacher wurde von Thomson Reuters als „Highly Cited Researcher“ ausgezeichnet.
<http://highlycited.com/>



<http://apps.webofknowledge.com>, Stand 8.4.2015

7. Öffentliche Anlässe

- 15.-17.5. Thurgau Experimental Economics Meeting (theem) zum Thema „Cooperation and competition within and between groups“ auf Einladung des Think Tank Thurgau in Stein am Rhein; Eröffnung der Ausstellung „Theoexperimentikus“
- 25.6. Bodensee Wirtschaftsforum: „Zukunft der Arbeit“
- 23.10. Thurgauer Prognoseforum

Das Thurgauer WirtschaftsInstitut an der Universität Konstanz lädt ein zum

**BODENSEE
WIRTSCHAFTSFORUM
2014**

PROGRAMM:
17.00 Uhr – Getränkebuffet
17.30 Uhr – Vorträge und Diskussion

Dr. Gerald Eisenkopf
Juniorprofessor für Personalökonomik
an der Universität Konstanz

Prof. Dr. Reto Föllmi
Professor für Internationale Wirtschaftsbeziehungen,
Universität St. Gallen

Edgar G. Sidamgrotzki
Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit
des Kantons Thurgau

Moderation: Stefan Borkert
Wirtschaftsredaktor Thurgauer Zeitung

Mittwoch, 25. Juni 2014
Kantonsschule Kreuzlingen
Pestalozzistr. 7, 8280 Kreuzlingen



THURGAUER
WIRTSCHAFTSINSTITUT
an der Universität Konstanz



THURGAUER PROGNOSEFORUM

Donnerstag, 23. Oktober 2014
Unternehmerforum Lilienberg Ermatingen

17.00 Uhr Getränkebuffet
17.30 Uhr Beginn der Vorträge

Wirtschaftsaussichten Schweiz und Europa
Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm
Konjunkturforschungsstelle KOF, ETH Zürich

«Die Lage ist aussichtslos.»
Hermann Hess
Unternehmer/Immobilien-Investor
Kantonsrat FDP, Pianist

Moderation
Prof. Dr. Urs Fischbacher
TWI und Universität Konstanz

19.00 Uhr Apéro

2014

**THURGAUER
WIRTSCHAFTSINSTITUT
an der Universität Konstanz**
www.twi-kreuzlingen.ch



8. Pressespiegel

20.02.	Dies academicus 2013 – Rückblick: Konstantin Hesler bester Master-Abschluss	uni'kon Nr. 53, Februar 2014
20.02.	Graduiertenschule Entscheidungswissenschaften: Science Slam mit Jan Hausfeld	uni'kon Nr. 53, Februar 2014
20.02.	Vertraue im Westen, kontrolliere im Osten? Dissertation Katrin Schmelz	uni'kon Nr. 53, Februar 2014
26.02.	Entschuldigung!	Onlineartikel in www.kurier.at
05.05.	„Ich lagere die Würfel im Labor“ – Artikel zur Ausstellung „Augenblick der Entscheidung“	Thurgauer Zeitung, 5.5.14
13.05.	„Ökonomische Experimente live erleben“	Thurgauer Zeitung, 13.5.14
19.05.	„Wirtschaftstheorien spielerisch dargelegt“	Thurgauer Zeitung, 19.5.14
20.05.	„Anstoss für die Wissenschaft: Die Angst des Schützen vor dem Elfmeter“ – Jan Hausfeld	Unikon, 54/2014
26.05.	„Apfel oder Schokolade“ – Urs Fischbacher	Thurgauer Zeitung, 26.5.14
20.06.	„Wirtschaftsforum zur Zukunft der Arbeit“	Thurgauer Zeitung, 20.6.14
26.06.	„In der Bildung früh ansetzen“	Thurgauer Zeitung, 26.6.14
02.07.	„Ich war überrascht, dass Neymar getroffen hat“ – Jan Hausfeld über Elfmeter im Fussball	Konstanzer Anzeiger
02.07.	„In der Bildung früh ansetzen“ – Bericht zum Bodensee Wirtschaftsforum	Thurgauer Zeitung
25.10.	„Fragiles Gebilde Weltwirtschaft“ Bericht zum Thurgauer Prognoseforum am 23.10.14	Thurgauer Zeitung und Tagblatt
	Mit Experimenten zu mehr Lernerfolg“, Pascal Sulser, WEITERBILDUNG 6/2014, S. 20-22.	WEITERBILDUNG 6/2014

9. Aktivitäten, Gäste und Besucher 2014

- 27.-28.2. Wissenschaftlicher Beirat evaluiert TWI
- 28.3. Thurgauer Technologietag, Arbon; Präsentation Katrin Schmelz „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – oder nicht (mehr)?“
- 23.4. Institutsvorstand
- 15.-17.5. Thurgau Experimental Economics Meeting (theem) zum Thema „Cooperation and competition within and between groups“ auf Einladung des Think Tank Thurgau in Stein am Rhein; Eröffnung der Ausstellung „Theoexperimentikus“ (sh. auch Öffentlichkeitsarbeit)
- 25.6. Bodensee Wirtschaftsforum: „Zukunft der Arbeit“
- 30.9. Institutsvorstand
- 23.10. Thurgauer Prognoseforum
- 20.11. Gastvortrag David Reinstein

10. Finanzen

Die Thurgauische Stiftung für Wissenschaft und Forschung hat das Thurgauer Wirtschaftsinstitut auch im Berichtsjahr dankenswerterweise mit einem Jahresbeitrag ausgestattet und damit unsere Wirtschaftsforschung im Thurgau weiter unterstützt. Bedeutsam waren 2014 auch die Drittmittel. Insbesondere ermöglichten uns die vom Schweizerischen Nationalfonds bewilligten Projektgelder, mittels einer modularen Ausstellung die experimentelle Wirtschaftsforschung einem breiten Publikum vorzustellen. Eine äusserst lohnenswerte Investition, die das Marketingkonzept abrundet. Die Module werden laufend ergänzt und angepasst.

Als kleinen Wermutstropfen mussten wir hinnehmen, dass die Thurgauer Kantonalbank die jährliche Wirtschaftsumfrage neuerdings durch die St. Galler Firma Ecolpol auswerten lässt. Dies ist zwar bedauerlich, doch müssen wir eingestehen, dass wir durch den Weggang von Ulrich Wacker nicht mehr über die nötigen personellen Ressourcen und das Know how verfügen, dieser Umfrage gerecht zu werden. Aus demselben Grund mussten wir auch den Bodensee-Geschäftsklimaindex aufgeben. Dank sparsamem Haushalten und den namhaften Drittmitteln konnte das Budget leicht unterschritten werden.

Personelles

Mitarbeiter und assoziierte Personen am Lehrstuhl

Bauer Dominik, Doktorand	
Bruttel Lisa, Junior-Professorin	bis 31.5.14
Chen Fadong, Doktorand	
Dohmen David, Doktorand	
Dvorak Fabian, Doktorand	
Eisenkopf Gerald, Junior-Professor	
Fischbacher Urs, Institutsleiter	
Grammling David, Doktorand	ab 1.11.14
Hafner Madeleine, Sekretärin am Lehrstuhl	
Hausfeld Jan, Doktorand	
Laely Barbara, Assistentin TWI	
Schmelz Katrin, post doc	
Schudy Simeon, post doc	bis 31.1.14
Sulser Pascal, Doktorand	
von Hesler Konstantin, Doktorand	
Wacker Ulrich, Geschäftsführer	bis 31.12.14
Wolff Irenaeus, post doc	

Institutsvorstand

Breyer Friedrich
Sauter Niklaus
Vietze Kristiane

Wissenschaftlicher Beirat

Sliwka Dirk
Villeva Marie-Claire
Weber Roberto

(Fotos: Urs Fischbacher, Sebastian Lang, Inka Reiter, Peter Schmid, Simeon Schudy)