

Diskussionspapier

Forschungsgruppe Globale Fragen

Stiftung Wissenschaft und Politik

Deutsches Institut für Internationale

Politik und Sicherheit



Heribert Dieter

Deutschland in der Weltwirtschaft des 21. Jahrhunderts

Diskussionspapiere sind Arbeiten im Feld der Forschungsgruppe, die nicht als SWP-Papiere herausgegeben werden. Dabei kann es sich um Vorstudien zu späteren SWP-Arbeiten handeln oder um Arbeiten, die an anderem Ort veröffentlicht werden. Kritische Kommentare sind den Autoren in jedem Fall willkommen.

Ludwigkirchplatz 3-4
10719 Berlin
Telefon +49 30 880 07-0
Fax +49 30 880 07-100
www.swp-berlin.org
swp@swp-berlin.org

Diskussionspapier FG 8, 2008/01, September 2008

SWP Berlin

Inhaltsverzeichnis:

1. Einleitung.....	6
2. Die neue Debatte: Sitzen die Verlierer der Globalisierung in den OECD-Ländern?..	9
3. Profitiert Deutschland von der Globalisierung?	27
4. Globalisierung und Finanzmärkte: Chancen und Risiken	34
5. Investitionen im Ausland und in Deutschland	41
6. Die Handelsverflechtungen Deutschlands	54
7. Basarökonomie: Wird der Produktionsstandort Deutschland weniger attraktiv? ..	66
8. Erfolgreiche Adaption: Die europäische Automobilindustrie, Produktionsverlagerung und Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt.....	72
8. 1. Die Verlagerung von Industrieproduktion nach Osteuropa: Das Beispiel Audi	79
8.2. Die Verlagerung von Industrieproduktion in den Dollarraum: BMW, Mercedes und VW	83
9. Schlussbemerkungen: Die Position der deutschen Wirtschaft im 21. Jahrhundert ..	85
10. Literatur:	88

Verzeichnis der Tabellen:

Tabelle 1: Brasilien, Russland, Indien und China in der Weltwirtschaft – Anteile an der Weltwirtschaftsleistung in Prozent (in laufenden Preisen, US Dollar)	10
Tabelle 2: Brasilien, Russland, Indien und China in der Weltwirtschaft – Anteile an der Weltwirtschaftsleistung in Prozent (unter Berücksichtigung von Kaufkraftparitäten).....	11
Tabelle 3: Anteil der verlagerbaren Arbeitsplätze an den gesamten Arbeitsplätzen ausgewählter Branchen.....	15
Tabelle 4: Ausgewählte Berufe und ihre Verlagerbarkeit	17
Tabelle 5: Einschätzung der Angemessenheit der Struktur der Einkommenssteuer* (in Prozent der Befragten)	24
Tabelle 6: Einschätzung der Effekte der Globalisierung im eigenen Land (in Prozent der Befragten).....	25
Tabelle 7: Eckdaten der fünf großen OECD-Länder im Jahr 2007.....	28
Tabelle 8: Die wichtigen Länder der deutschen Ein- und Ausfuhr im Jahr 2007.....	35
Tabelle 9: Zusammensetzung der Direktinvestitionsströme in Mrd. Euro.....	42
Tabelle 10: Deutsches Unternehmensvermögen nach Wirtschaftsbereichen, 2004 bis 2006 (in Mrd. Euro, jeweils Jahresende)	43
Tabelle 12: Ausländisches Unternehmensvermögen in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen, 2004 bis 2006 (in Mrd. Euro, jeweils Jahresende).....	46
Tabelle 13: Ausländische Direktinvestitionen nach Herkunftsländern, 2004 bis 2006 (in Mrd. Euro, jeweils Jahresende)	47
Tabelle 14 : Währungsreserven asiatischer Staaten 1999-2006 (Jahresende) in Mrd. Dollar.....	49
Tabelle 15: Waren- und Dienstleistungshandel Deutschlands von 1999 bis 2008 in Mrd. Euro.....	54
Tabelle 16: Deutschlands Leistungsbilanz nach Ländergruppen und Ländern im Jahr 2007 (in Mrd. Euro).....	56

Tabelle 17: Außenhandel nach Hauptgruppen in Mrd. Euro	59
Tabelle 18: Außenhandel nach Warengruppen in Mrd. Euro.....	59
Tabelle 19: Außenhandel nach Gütergruppen in Millionen Euro	60
Tabelle 20: Reiseverkehr und Transportleistungen Deutschlands von 2001 bis 2008 in Mrd. Euro.....	62
Tabelle 21: Außenhandel nach Bundesländern im Jahr 2006 in Mrd. Euro	64
Quelle: Statistisches Bundesamt, Destatis; Einwohnerzahlen von Wikipedia.org.	64
Tabelle 22: Handelsabkommen der Europäischen Union	77
Tabelle 23: Motorenproduktion im Audi Werk Győr 2004 bis 2006	80
Tabelle 24: Personalentwicklung der Audi Gruppe 2004 bis 2006.....	81

Abkürzungen:

CEFTA	Central European Free Trade Agreement
EFTA	European Free Trade Association
FTA	Free Trade Agreement
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GM	General Motors
HS	Harmonised System
IMV	Innovative International Multipurpose Vehicle
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
SACU	Southern African Customs Union
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau
WTO	World Trade Organisation

1. Einleitung

Der Prozess der Globalisierung hat anhaltenden Einfluss sowohl auf politische Entscheidungen von Regierungen als auch auf unternehmerische Strategien - insbesondere die transnational operierender Firmen. Dies gilt selbstredend für Deutschland in besonderem Maß. Die deutsche Volkswirtschaft - nach den USA und Japan die drittgrößte der Welt - ist sehr stark in die internationale Arbeitsteilung eingebunden. Deutschland betreibt intensiven Außenhandel, wobei in der öffentlichen Diskussion besonders die Exportseite thematisiert wird.

Der Begriff der Globalisierung ist ebenso überbeansprucht wie unklar abgrenzt und erfordert daher eine präzisere Definition: In diesem Beitrag wird „Globalisierung“ als die fortdauernde Integration wirtschaftlicher Aktivitäten verstanden, die sowohl durch politisch indizierte Liberalisierung des Handels und des Kapitalverkehrs als auch durch die Transaktionskosten senkenden Auswirkungen des technologischen Fortschritts befördert wird. Regierungen sind an diesem Prozess aktiv beteiligt, indem sie beispielsweise ihre Handelspolitik liberalisieren; gleichzeitig sind sie passiv durch die Entscheidungen anderer Regierungen und Akteure wie z.B. transnationaler Unternehmen betroffen. Diese wechselseitige Beeinflussung trifft auch auf die Aktivitäten transnationaler Unternehmen zu: Zum einen beeinflussen sie die Weltwirtschaft z.B. durch ihre Investitionsentscheidungen; zum anderen sind sie dabei aber an die von Regierungen vorgegebenen Rahmenbedingungen gebunden.

Die Interaktion beider Dimensionen liegt auf der Hand: Die Regierungen souveräner Staaten beeinflussen durch ihre Wirtschaftspolitik die Formulierung unternehmerischer Strategien, während privatwirtschaftliche Akteure gleichzeitig danach streben, Einfluss im politischen Bereich auszuüben. Zwischenstaatliche Abkommen sind ein weiterer Einflussfaktor, der sich auf die Formulierung und Neuausrichtung unternehmerischer Strategien auswirkt (Freyssenet/Lung 2004: 42).

Regierungen reagieren auf weltwirtschaftliche Veränderungen mit unterschiedlichen Maßnahmen, unter anderem mit dem Abschluss bilateraler Handelsabkommen, die derzeit wie Pilze aus dem Boden sprießen. Transnationale Unternehmen wiederum beantworten veränderte Rahmenbedingungen mit der Anpassung ihrer Produktions- und Standortstrategien. Diese Veränderungen im Unternehmenssektor führte in den letzten Jahren zu einer lebhaften Diskussion über die Vor- und Nachteile der Globalisierung. In vielen OECD-Ländern, auch in Deutschland, wurde und wird darüber diskutiert, ob die betroffene Volkswirtschaft von der weiteren internationalen Arbeitsteilung eher profitieren wird oder ob eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation zu befürchten ist.

In diesem Beitrag werde ich mich zunächst mit der Frage auseinander setzen, ob die OECD-Länder künftig nicht mehr in gleichem Maße wie bisher von der Globalisierung profitieren werden. Dabei betrachte ich aber nicht allein die quantifizierbaren Effekte, sondern untersuche auch Wahrnehmungen. Wie schätzen Bürgerinnen und Bürger die Effekte der Globalisierung ein? Diese Perzeptionen nicht zuletzt deshalb wichtig, weil die Politik darauf reagieren muss.

Die Finanzmärkte und die Investitionsverflechtungen sind ein wichtiger Bestandteil des Globalisierungsprozesses. Hier sind gleichsam gegenläufige Entwicklungen festzustellen: Während die europäische monetäre Integration zu einem Stabilitätsgewinn geführt hat, sind die Rahmenbedingungen für Exporte in außerhalb von Europa gelegene Länder schwieriger geworden, weil Wechselkurse, vor allem zum Dollar, in den letzten Jahren heftigen Schwankungen ausgesetzt waren. Ich werde auch der Frage nachgehen, ob neue Akteure auf den internationalen Finanzmärkten, insbesondere ausländische Staatsfonds, für die deutsche Wirtschaft eine Bedrohung darstellen oder nicht. Im Anschluss betrachte ich die Investitionsverflechtungen Deutschlands, insbesondere in Hinblick auf Direktinvestitionen.

Im sechsten Abschnitt werden die realwirtschaftlichen Transaktionen untersucht. Dabei geht es in erster Linie um den Warenhandel. Mit welchen Ländern betreibt Deutschland intensiven Handel, mit welchen ist der Austausch weniger ausgeprägt?

Im Anschluss untersuche eine These, die seit einigen Jahren für heftige Debatten gesorgt hat. Zu fragen ist, inwieweit die Exporterfolge der deutschen Industrie kein solides wirtschaftliches Fundament haben, der Exportboom also pathologisch ist. Weil dieses Thema für die Frage nach der Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft große Bedeutung hat, schließt sich eine Erörterung der Position einer der ökonomisch wichtigsten Branchen, der Automobilindustrie, an. Die deutschen Hersteller haben, auf unterschiedliche Art und Weise, in den letzten Jahren ihre Produktionsnetzwerke internationalisiert und damit, so die These, den Grundstein für eine weitere Expansion geschaffen.

2. Die neue Debatte: Sitzen die Verlierer der Globalisierung in den OECD-Ländern?

Betrachtet man die politische Debatte zu den Folgen der Globalisierung in mehreren Ländern, so zeigt sich ein bemerkenswertes Paradoxon. Während viele Regierungen durch Liberalisierungsmaßnahmen die weitere Integration ihrer Ökonomien in die Weltwirtschaft befördern, ist in der öffentlichen Diskussion eine Abnahme der Unterstützung für eine Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung zu beobachten. Besorgnisse hinsichtlich sinkender Reallöhne, Arbeitsplatzabbau und die Ungewissheit über die Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes, die Zunahme der Ungleichheit der Einkommensverteilung und, nicht zuletzt, die Angst vor der Zerstörung der natürlichen Umwelt bestimmen in vielen Industrieländern die Diskussion. Dabei wird die Globalisierung in vielen Fällen als Verursacher identifiziert. Moisés Naim, Chefredakteur der Zeitschrift *Foreign Policy*, macht diesen Trend in einer Reihe von Ländern aus:

In many countries, free trade agreements are now politically radioactive, with imports routinely blamed for job losses, lower salaries, heightened inequality, and more recently, even poisoned toothpaste and deadly medicines (Naim 2007).

Auffällig ist, dass die Unterstützung für Globalisierungsprozesse in den OECD-Ländern just in dem Moment sinkt als weite Teile der so genannten Dritten Welt die Vorteile der Globalisierung erkennen. Der Aufstieg Chinas und Indiens, um zunächst die beiden bevölkerungsreichsten und ökonomisch wichtigsten Länder zu nennen, wäre ohne die Liberalisierungspolitik der Vergangenheit nicht möglich gewesen.

Tabelle 1: Brasilien, Russland, Indien und China in der Weltwirtschaft – Anteile an der Weltwirtschaftsleistung in Prozent (in laufenden Preisen, US Dollar)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brasilien	2,23	2,61	2,03	1,76	1,54	1,50	1,60	1,97	2,22
China	1,70	2,47	3,77	4,20	4,43	4,45	4,66	5,02	5,46
Indien	1,38	1,21	1,45	1,50	1,51	1,56	1,61	1,75	1,84
Russland	k.A.	1,06	0,82	0,97	1,05	1,17	1,43	1,71	2,03
BRICs*	5,31	7,34	8,07	8,43	8,53	8,69	9,30	10,45	11,56
OECD	78,22	82,04	81,07	80,80	81,37	81,28	80,36	78,40	76,51

Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2007

*Brasilien, Russland, Indien, China.

Die Daten in Tabelle 1 zeigen deutlich, dass in den letzten zwanzig Jahren vor allem China und, in den letzten sechs Jahren, Indien sehr stark gewachsen sind und heute einen größeren Teil der Weltwirtschaftsleistung bereitstellen. Der Anteil Chinas hat sich seit 1990 verdreifacht. Der Anteil der OECD ist dennoch vergleichsweise konstant geblieben, was indes auch daran liegt, dass in den 1990er Jahren mit Mexiko, der Tschechischen Republik, Südkorea, Ungarn, Polen und der Slowakei eine wichtige Erweiterung des Mitgliederkreises erfolgte.

Unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Kaufkraft fällt der Zuwachs der Bedeutung von Entwicklungs- und Schwellenländern noch deutlicher aus.

Tabelle 2: Brasilien, Russland, Indien und China in der Weltwirtschaft – Anteile an der Weltwirtschaftsleistung in Prozent (unter Berücksichtigung von Kaufkraftparitäten)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Brasilien	3,063	3,198	2,958	2,847	2,816	2,809	2,802
China	3,566	5,707	7,225	9,58	10,149	10,817	11,41
Indien	2,824	3,253	3,665	4,205	4,398	4,578	4,756
Russland	n/a	2,968	2,693	3,049	3,102	3,173	3,241
BRICs	9,453	15,126	16,541	19,681	20,465	21,377	22,209
OECD	66,955	66,689	65,694	61,539	60,49	59,296	58,163

Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2008

*Brasilien, Russland, Indien, China.

Die Unterschiede zwischen den Tabellen 1 und 2 sind deutlich. Die vier Länder der BRICs-Gruppe tragen, berücksichtigt man Kaufkraftparitäten, heute schon mehr als ein Viertel zur Weltwirtschaftsleistung bei. Nach dieser Berechnungsart produzieren die OECD-Länder heute nur noch etwas mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung. Erneut ist es vor allem der Aufstieg Chinas, der zu diesen veränderten Gewichten in der Weltwirtschaft geführt hat.

Allerdings ist der Aufstieg der Entwicklungs- und Schwellenländer keineswegs auf China, Indien und Brasilien beschränkt. Ein bemerkenswertes Beispiel ist Südkorea. Das Land begann die Integration in die Weltwirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg und einem brutalen Bürgerkrieg im Jahr 1953. Vor 1945 war Korea eine japanische Kolonie, deren Wirtschaft primär auf die Interessen der Kolonialmacht ausgerichtet war. Unmittelbar nach dem Koreakrieg hing Südkorea von amerikanischer Unterstützung ab, jedoch entwickelte sich das Land sehr rasch. Obwohl die Ausgangsbedingungen in den 1950er Jahren vermutlich schlechter waren als in einigen afrikanischen Ländern, nutzte Südkorea die Globalisierung zu seinen Gunsten. Südkoreas Volkswirtschaft ist heute die zwölftgrößte der Welt, mit einer

Wirtschaftsleistung von rd. 900 Mrd. Dollar und einer Pro-Kopf-Wirtschaftsleistung von über 18.000 Dollar pro Jahr.

Das Land ist keineswegs das einzige, das sich in den letzten Dekaden von einem Armenhaus zu einem Industrieland entwickelt hat. Vor allem in Ostasien sind solche Erfolgsgeschichten zu finden. Singapur, Malaysia, Vietnam und Thailand, aber eben auch China und Indien gehören dazu. Diese Länder haben die Globalisierung zu ihren Gunsten genutzt. Freilich ist keines der hier genannten Länder einer simplifizierten Liberalisierungsstrategie gefolgt. Das Erfolgsrezept sah zum einen die Orientierung zum Weltmarkt, zum anderen die nur allmähliche Öffnung des eigenen Marktes vor. China reguliert noch heute den internationalen Kapitalverkehr. Südkorea schützt seine Bauern sehr umfassend. Thailand fördert den Aufbau der Automobilindustrie mit handelspolitischen Schutzmaßnahmen.

China ist in diesem Zusammenhang natürlich besonders bedeutend. Die Zäsur für China war das Jahr 2001, als das Land der Welthandelsorganisation betrat. China musste im Vorfeld komplexe Verhandlungen mit einer Reihe von Mitgliedsstaaten absolvieren. China musste den Beitritt zu so genannten „commercial terms“ akzeptieren. Dies bedeutet, dass China nicht als Entwicklungsland mit den dazu gehörenden Schutzrechten in die Welthandelsorganisation WTO aufgenommen wurde, sondern sehr umfassend liberalisieren musste (Lawrence 2006: 6). Bis zum Jahr 2007 wurden die Einfuhrzölle Chinas auf ein durchschnittliches Niveau von 6,8 Prozent gesenkt. Im Jahr 1992 betrug das Niveau noch 40,6 Prozent (Lawrence 2006: 6). China belegt eindrucksvoll, dass Liberalisierung und Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung für arme, wenig entwickelte Länder signifikante Vorteile haben können. Keineswegs soll mit dieser Feststellung die Bedeutung von nationaler Regulierung geschmälert werden. Aber ohne die Integration in die Weltwirtschaft wäre es China vermutlich nicht möglich gewesen, innerhalb von wenig mehr als zwei Dekaden mehr als 400 Millionen Menschen aus absoluter Armut zu befreien. Dies ist eine gewaltige Leistung, die Anerkennung verdient.

Der Aufstieg zahlreicher Länder des Südens hat also zu einer Revision der alten Interpretation von Globalisierung beigetragen. Während noch vor wenigen Jahren die Einschätzung verbreitet war, die Globalisierung würde dazu dienen, die Länder des Südens auszubeuten, setzt sich heute bei einigen Beobachtern die Erkenntnis durch, dass viele Gewinner der Globalisierung nicht in Detroit oder Dortmund, sondern in Schanghai oder Hanoi wohnen. Zu fragen ist also, in welchem Maß sich der Nutzen aus Globalisierungsprozessen verlagert hat. Verliert der Norden, gewinnt der Süden?

Natürlich ist eine solche Verkürzung der Argumentation im Grunde unzulässig. Eine klare Zuordnung von Nutznießern und Verlierern entlang von Ländergrenzen ist nicht plausibel. Innerhalb von Volkswirtschaften sind auch dann Einzelne von Globalisierungsprozessen negativ betroffen wenn die Volkswirtschaft insgesamt davon profitiert. Auch in den Ländern, die heute sehr stark von der Vertiefung der Arbeitsteilung profitieren, haben nicht alle Anteil am steigenden Wohlstand. Selbst vehemente Verfechter von Freihandel bestreiten dies nicht. Allerdings wurde von klassisch und neoklassisch argumentierenden Ökonomen angenommen, dass per Saldo eine Volkswirtschaft stets von Liberalisierungsmaßnahmen profitieren würde. Genau diese Kernaussage der Volkswirtschaftslehre wird aber in den letzten Jahren von amerikanischen Ökonomen in Frage gestellt.

Hier geht es also nicht um Stellungnahmen von Wissenschaftlern, die den Nutzen internationaler Arbeitsteilung seit langem kritisieren, sondern die Kritik stammt von etablierten, Liberalisierung unterstützenden Ökonomen. Beispielsweise fragte im Jahr 2004 der Nobelpreisträger Paul Samuelson, ob die Annahme, Globalisierung nutze allen Ökonomien, noch zu halten sei. Unter bestimmten Umständen könnten Produktivitätssprünge in einem Entwicklungsland dazu führen, dass der Nutzen aus der Arbeitsteilung nur in einem, nicht in allen beteiligten Ländern anfällt. Handelsökonom, so Samuelson, hätten zu lange die negativen Konsequenzen der Globalisierung auf die Einkommen in den USA ignoriert (Samuelson 2004; 142-144). Verfechter von Freihandel hegten die Erwartung, dass die Verlagerung von Industrieproduktion schlimmstenfalls kurzfristig Nachteile mit sich bringe. Die

Nachteile seien aber, so wurde angenommen, weniger ausgeprägt als die Gewinne aus der Globalisierung.

Alan Blinder, Ökonom an der Universität Princeton, hat die von Samuelson begonnene Debatte fortgesetzt. Obwohl Blinder den prinzipiellen Nutzen von Freihandel akzeptiert, erwartet er für die amerikanische Volkswirtschaft erhebliche Risiken. Blinder konstatierte, dass zwischen 22 und 29 Prozent aller Arbeitsplätze von den USA ins Ausland verlagert werden könnten (Blinder 2007: 34ff).¹ Blinder stellte fest, dass die Verlagerung von Jobs nicht mehr nur niedrig qualifizierte Arbeitnehmer betrifft, sondern heute selbst hoch qualifizierte Arbeitnehmer nicht mehr sicher sein können vor einer Verlagerung ihres Arbeitsplatzes. Selbst die Arbeitsleistungen von Radiologen, Architekten oder Ingenieuren sind heute, vor allem wegen der technischen Innovationen im Datenverkehr, international handelbare Dienstleistungen geworden.

Blinder sieht die Möglichkeit einer neuen industriellen Revolution, ausgelöst durch die enormen Innovationen im Bereich der Telekommunikation, mit der Möglichkeit der Arbeitsplatzverlagerung. Er unterscheidet in direkt gelieferte und nicht direkt gelieferte Dienstleistungen (Blinder 2007: 2). Erstere sind im Kern nicht-handelbare Dienstleistungen, die auch nicht von Verlagerung bedroht sind, zum Beispiel die Dienste eines Friseurs oder eines Chirurgen. Zur zweiten Kategorie gehören handelbare Dienstleistungen, etwa die Dienste einer Telefonzentrale oder auch die Auswertung einer Röntgenaufnahme durch einen Radiologen.

Diese Unterscheidung ist in vielen Fällen schwierig. Erziehungsdienstleistungen, etwa die Vorlesung eines Hochschullehrers, können elektronisch übermittelt werden, aber gemeinhin unterstellen wir, dass damit die Qualität dieser Dienstleistungen verschlechtert wird. Dennoch führt die stetige Verbesserung von Kommunikationstechnologie dazu, dass Dienstleistungen, die noch vor wenigen Jahren als ortsgebunden galten, heute durchaus in anderen Teilen der Welt

¹ Blinder war Mitglied des amerikanischen Zentralbankrates und Wirtschaftsberater sowohl von Präsident Clinton als auch des demokratischen Präsidentschaftskandidaten John Kerry.

bereitgestellt und per Datenleitung exportiert werden können. Um ein Beispiel aus der Medizin zu wählen: Noch vor wenigen Jahren war es üblich, Röntgenaufnahmen in analoger Form zu machen, während dies heute digitalisiert geschieht. Die Folge ist, dass diese digitalen Aufnahmen versendbar geworden sind. Der Radiologe muss nicht mehr in räumlicher Nähe zum Patienten sein.

Blinder räumt ein, dass seine Schätzungen nur grobe Anhaltspunkte für die Zahl verlagerbarer Arbeitsplätze geben. Er veranschlagt, dass 28 bis 42 Millionen Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor verlagerbar sein könnten, was auf 20 bis 30 Prozent der gesamten Arbeitsplätze in den USA hinausläufe (Blinder 2007: 4). Allerdings ist zu berücksichtigen, dass diese Schätzung nicht mit tatsächlicher Verlagerung gleichzusetzen ist.

Die Unternehmensberatung McKinsey hat in einer groß angelegten Studie die Verlagerbarkeit von Arbeitsplätzen in acht Sektoren weltweit untersucht. Deutlich wird, dass die Möglichkeiten der Verlagerung von Dienstleistungen je nach Branche sehr stark schwanken.

Tabelle 3: Anteil der verlagerbaren Arbeitsplätze an den gesamten Arbeitsplätzen ausgewählter Branchen

Einzelhandel	Gesundheitswesen	Automobilnahe Dienstleistungen	Pharmazeutische Dienstleistungen	Versicherungen	Banken	IT-Dienstleistungen	Standardsoftware (verpackt)
3	8	11	13	19	25	44	49

Quelle: McKinsey 2005: 6.

Im nach Beschäftigungshöhe gewichteten Mittel ermittelte McKinsey eine Zahl von maximal 11 Prozent aller Dienstleistungsarbeitsplätze weltweit verlagert werden könnten. In absoluten Zahlen ausgedrückt heißt dies, dass von insgesamt 1.460 Millionen Arbeitsplätzen im Dienstleistungssektor 160 Millionen in andere Länder verlagert werden könnten (McKinsey 2005: 7). Die großen Unterschiede zwischen der

McKinsey Studie und den Schätzungen von Blinder beruhen auf unterschiedlichen Methodologien. Bei McKinsey ist der Zeitrahmen eng (fünf Jahre), vor allem aber betrachtet McKinsey die gesamte und nicht nur die englischsprachige Welt. Blinder behauptet, dass das Potential für die Verlagerung aus Ländern, in denen Englisch keine Landessprache ist, weit geringer ausfällt. Ja, in der Studie geht McKinsey davon aus, dass von 1.460 Mio. Arbeitsplätzen ca. 11 Prozent verlagert werden könnten.

Blinder hat einen Index von 291 Berufen erstellt, die in unterschiedlicher Weise von einer Verlagerung betroffen sein könnten. Ganz oben auf dieser Liste stehen erwartungsgemäß Computerprogrammierer. Am Ende der List finden sich Berufe wie Photographen, Uhrmacher und Köche. Hier eine kleine Auswahl.

Tabelle 4: Ausgewählte Berufe und ihre Verlagerbarkeit

Beruf	Rang	Verlagerbarkeitsindex
Computerprogrammierer	1	100
Datenerfassungskräfte	1	100
Mathematiker	5	96
Statistiker	5	96
Telefonisten	9	95
Lektoren	9	95
Verkaufskräfte für Ticketbuchungen	16	94
Schreibkräfte	16	94
Redakteure	21	93
Übersetzer	21	93
Schadenssachbearbeiter Versicherung	21	93
Technische Zeichner	30	90
Schriftsteller	30	90
Ökonomen	37	89
Bildende Künstler	37	89
Graphiker	40	86
Buchhalter	46	84
Biochemiker und Biophysiker	47	83
Mikrobiologen	47	83
Ingenieure für Datenverarbeitung (Hardware)	76	73
Modedesigner	76	73
Ingenieure Maschinenbau	78	72
Buchbinder	173	59
Sattler	180	57
Rechtsanwälte	206	51
Reisekaufleute	211	50
Personalmanager	218	49
Schauspieler	224	48
Raumfahrtingenieure	240	37
Techniker in Kernkraftwerken	260	34
Architekten	285	25
Photographen	285	25

Quelle: Blinder 2007, S. 38 -43.

Die in Tabelle 4 aufgeführten Beispiele zeigen, dass es keinen Zusammenhang zwischen Bildungsniveau und der Verlagerbarkeit von Dienstleistungsjobs gibt. So liegen zwei Tätigkeiten auf dem ersten Rang, der ein sehr unterschiedliches Ausbildungsniveau verlangen: Hoch im Falle von Programmieren, niedrig im Falle von Arbeitskräften, die Daten erfassen. Die Arbeitsleistung von Mathematikern, gewiss eine Gruppe von Hochqualifizierten, ist leicht zu verlagern, während die Arbeitsplätze von Raumfahrt-Ingenieuren sehr viel schwerer zu verlagern sind, vor allem deshalb, weil nur eine Handvoll Ländern Raumfahrt betreiben.

Diese Zahlen sollten indes mit Augenmaß interpretiert werden. Eine Verlagerung von Dienstleistungsarbeitsplätzen heißt nicht, dass die Arbeitsplätze vernichtet werden, sondern sie gehen in einer Volkswirtschaft verloren und werden in einer anderen, in der Regel weniger entwickelten, aufgebaut. Die Frage der Bewertung der Verlagerung ist eines der wichtigen wirtschaftspolitischen Themen unserer Zeit, aber diese Diskussion wird oft mit populistischen Untertönen geführt. Die Empörung über den Verlust von Arbeitsplätzen führt in eine gefährliche Richtung. Die Kritik an internationaler Arbeitsteilung ist weder ethisch plausibel begründet, noch liefert sie eine Basis für die Ausgestaltung der Außenwirtschaftspolitik Deutschlands und Europas.

Die von Wissenschaftlern geäußerten Bedenken zeigen sich auch in der weiteren gesellschaftlichen Debatte. In vielen Ländern, auch Deutschland, zeigen sich heute Sorgen vor dem Erstarken Chinas und Indiens. Der Präsident des Ifo-Instituts in München, Hans-Werner Sinn, sieht „deutsche Arbeiter“ schon als „Verlierer der Globalisierung“ (Sinn 2006: 9). Schon die Sprache macht deutlich, dass sich politisch problematische Strömungen der Diskussion bemächtigen könnten: Wenn „deutsche Arbeiter“ leiden, dann ist der Ruf nach diskriminierender Abschottung nicht weit. Nikolaus Piper, Leiter der Wirtschaftsabteilung der Süddeutschen Zeitung, warnt vor überzogener Panikmache:

Generell fürchte ich, dass die Basar-These bei den Menschen Angst vor den falschen Dingen auslöst: vor dem Außenhandel, der internationalen

Arbeitsteilung. Mehr noch: Sie legt unter Umständen auch falsche Ziele nahe (Piper 2006: 25).

Beobachter wie Sinn sollten – und dies ist gewiss kein Plädoyer für „business as usual“ – bei der Bestandsaufnahme der Situation der deutschen Wirtschaft keine unangemessene Panik schüren. Der Arbeitsmarkt in Deutschland weist fraglos eine Reihe von Problemen auf – nur sind diese Probleme hausgemacht und nicht die Folge der Globalisierung. Zutreffend ist vielmehr, dass die Exporterfolge deutscher Unternehmen es lange ermöglichten, die Augen vor dem Reformbedarf etwa in den sozialen Sicherungssystemen zu verschließen.

Im Jahr 2008 erreichte die Diskussion aus Anlass der Schließung des Nokia-Werkes in Bochum einen neuen Höhepunkt. Die Wut der Arbeiter über den Verlust des Arbeitsplatzes wurde begleitet von einem Sturm der Entrüstung auf Seiten der deutschen Politik. Insbesondere Ministerpräsident Rüttgers und Verbraucherschutzminister Seehofer fielen mit ihrer Kritik auf. Seehofer forderte einen Boykott von Nokia-Produkten und ließ sich ein neues Diensthandy beschaffen.

Diese Kampagne ist – bei allem Verständnis für die betroffenen Menschen – politisch gefährlich und obendrein scheinheilig. Sie ist politisch gefährlich, weil diese Boykottaufrufe einem ausländischen Unternehmen gelten, das keine Gesetze und Verordnungen dieses Landes gebrochen hat.² Die Diskriminierung eines einzelnen ausländischen Herstellers, der seine Geschäftspolitik an einer in dieser Gesellschaft generell nicht in Frage gestellten kapitalistischen Logik ausgerichtet hat, ist ein wenig überzeugendes Manöver, das bei nächster Gelegenheit auf Deutschland zurückfallen kann.

Denn Deutschland hat von der Bereitschaft anderer Volkswirtschaften, hier hergestellte Produkte zu kaufen, jahrzehntelang profitiert. Güter, die hier hergestellt und im Ausland verkauft wurden, mehrten die Beschäftigung und den Wohlstand

² Inwieweit Nokia bestimmte Zusagen zur Schaffung von Arbeitsplätzen nicht eingehalten hat bleibt hier unberücksichtigt. Sollte es hier Verstöße gegeben haben, sind diese zu viel gezahlten Fördergelder zurückzufordern. Der vereinbarte Förderzeitraum ist eingehalten worden.

hierzulande. Da Deutschland stets mehr exportierte als importierte, hat das Ausland – beschäftigungspolitisch gesehen – Nachteile in Kauf genommen.

Sie gilt zudem einem Vorgang, den man bei genauer Betrachtung nicht mit nationaler, deutscher Brille bewerten kann und darf. Ein europäischer Hersteller, Nokia, der sich in einem scharfen Wettbewerb mit der asiatischen und amerikanischen Konkurrenz befindet, hat einen Produktionsstandort aus einem reichen Land der EU in ein anderes, armes EU-Land verlagert. In Rumänien werden 3.500 Arbeitsplätze geschaffen und es besteht Grund zur Annahme, dass weitere Industriebetriebe folgen werden.³ Ein Aufschwung in unserem Nachbarland Rumänien liegt im gesamteuropäischen Interesse, ebenso wie die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des letzten verbliebenen europäischen Herstellers von Mobilfunkgeräten.

Die Kampagne ist scheinheilig, weil vergleichbare Maßnahmen im Falle von deutschen Unternehmen bislang noch nicht vorgeschlagen wurden. Ein Boykott von Siemens, das seine Handyfertigung in Deutschland ebenfalls aufgab, wenn auch unter etwas anderen Umständen, ist nicht bekannt geworden. Ebenso wenig hat man von Seiten deutscher Gewerkschaften Proteste vernommen, als deutsche Unternehmen Fabriken im Ausland schlossen. Der Verkauf von Rover durch BMW läutete die Schlussrunde für den britischen Hersteller ein. Als im Jahr 2000 bei Daimler-Chrysler – unter der Ägide des jetzigen Daimlerchefs Dieter Zetsche – bei der amerikanischen Tochtergesellschaft 30.000 Arbeitsplätze abgebaut wurden, war von Seiten deutscher Politiker und von Seiten deutscher Gewerkschafter keine Kritik zu vernehmen. Vermutlich wäre die Entrüstung groß gewesen, hätten amerikanische Politiker zum Boykott der Produkte von Daimler-Chrysler aufgerufen.

Selbstverständlich kann man an Hand des Falles Nokia diskutieren, welchen Prinzipien und welcher Logik der Kapitalismus in Deutschland künftig folgen sollte. Es ist aber wenig wahrscheinlich, dass dies von den meisten Kritikern der Werksschließung angestrebt wird. Selbst auf Seiten der Gewerkschaften wird eine

³ Vgl. hierzu die Ausführungen zum französisch-rumänischen Hersteller Dacia in diesem Beitrag.

radikale Abkehr von der kapitalistischen Ordnung weder in diesem noch in anderen Fällen gefordert. Wenn also das Privateigentum an Produktionsmitteln nicht abgeschafft werden soll, so ist zu fragen, welche wirtschaftspolitischen Forderungen eigentlich erhoben werden.⁴

Auch im Gewerkschaftslager selbst gibt es – vor dem geschilderten Hintergrund verständlich – eine lebhafte Diskussion. Bei einem Treffen der europäischen Arbeitnehmervertreter von Nokia Ende Januar 2008 in Brüssel kam es zum Eklat, weil finnische Gewerkschafter die Geschäftspolitik des Konzerns verteidigten. Die Betriebsratsvorsitzende des Werkes Bochum, Gisela Achenbach, sprach von persönlicher Beleidigung und tiefer Enttäuschung, weshalb sie das Treffen verlassen habe (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 31.1.2008, S. 18).

An diesem Beispiel zeigen sich aber die Dilemmata, vor den Deutschland und die Europäische Union stehen, sehr deutlich. Im 21. Jahrhundert wird sich die alte Trennung in Entwicklungs- und Schwellenländer nicht mehr fortsetzen. Es spricht, wie bereits gezeigt, sehr viel für die Erwartung, dass ein erheblicher Teil der Menschheit einen anhaltenden Prozess der Wohlstandssteigerung erleben wird. Der britische Ökonom Paul Collier erwartet einen dramatischen Wandel: Im Jahr 2050 wird es nicht mehr eine Milliarde reicher Menschen und fünf Milliarden Arme geben, sondern fünf Milliarden mehr oder weniger wohlhabenden Menschen wird die von Collier als „bottom billion“ bezeichnete Gruppe gegenüber stehen (Collier 2007: 11). Dieser Prozess, heute erkennbar am Aufstieg Chinas und Indiens, stellt aber die Frage nach der politischen Akzeptanz von einer arbeitsteiligen Weltwirtschaft mit neuer Dringlichkeit. Zwar werden Abermillionen von Menschen von dieser Entwicklung profitieren. Aber die alten Macht- und Wohlstandszentren bekommen Konkurrenz, und der Fall Nokia verdeutlicht die Widersprüchlichkeit

⁴ In der Diskussion um Nokia wird auch das Argument vorgebracht, Nokia habe in Bochum 2007 einen stattlichen Jahresgewinn von € 134 Mio. erwirtschaftet (FAZ, 31.1.2008, S. 18). Dies wirft die Frage auf, ob es profitablen Unternehmen durch die Politik untersagt werden sollte, Kündigungen auszusprechen. Dieser Aspekt kann hier nicht im Detail diskutiert werden, aber man müsste fragen, ob mit einer derartigen neuen Regelung – im Kern eine zusätzliche Regulierungsmaßnahme – dem Arbeitsmarkt in Deutschland nicht eher geschadet werden würde.

des Prozesses: Für die Armen bedeutet er Aufstieg, für die alte Welt kann er als Bedrohung des Wohlstands empfunden werden.

Diese Diskussion kann hier nicht abschließend geführt werden. Sie berührt aber den Kern unserer Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik im 21. Jahrhundert: Wie gehen wir mit der neuen Konkurrenz um? Entscheiden wir uns für eine offene Politik und versuchen, Globalisierung als Herausforderung und Chance zu begreifen? Oder setzen wir auf eine Politik der Abschottung, auf Protektionismus, auf Selbstversorgung? Für beide Pfade gibt es gute Gründe, und es wäre blauäugig, die Schattenseite der internationalen Arbeitsteilung verharmlosen zu wollen. Vermutlich wäre es aber noch gefährlicher, die Schattenseiten einer auf Einschränkung des internationalen Handels setzenden Politik zu ignorieren.

Bei der Diskussion um die Folgen der Globalisierung sollte nämlich nicht vergessen werden, dass die Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre in vielen Ländern der Welt zu einer das Ausland diskriminierenden Handelspolitik verleitete, die im Ergebnis dem Abbau von politischen Spannungen zwischen Staaten nicht förderlich war. Anders gesagt: Die auf Nicht-Diskriminierung basierende Nachkriegswirtschaftsordnung, insbesondere das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen GATT und die Nachfolgeorganisation WTO, haben die Entstehung von politischen Spannungen zwischen den großen Akteuren der Welt erfolgreich verhindert. Selbst eine vorwiegend ökonomische Betrachtung der internationalen Beziehungen darf diese friedenssichernde Dimension des internationalen Handels unter keinen Umständen ausblenden.

In den Dekaden nach dem Zweiten Weltkrieg spielten Sorgen vor der Konkurrenz aus Billiglohnländern keine Rolle. Arbeitnehmer profitierten sowohl von einem Anstieg der Beschäftigung und höheren Reallöhnen als auch von den Wohlfahrt steigernden Effekten billigerer Importe. Während der zweiten Teil dieser Gleichung, der Nutzen billigerer Importe, fortbesteht, bleiben Zuwächse der Realeinkommen heute vielfach aus. Besonders deutlich wird dies in den USA: Zwischen 2000 und 2006 verzeichneten über 96 Prozent der Beschäftigten stagnierende oder sinkende

Realeinkommen. Auch Hochqualifizierte mussten Einkommensverluste hinnehmen. Zuwächse bei den Realeinkommen hatten lediglich 3,4 Prozent der Beschäftigten in den USA zu verzeichnen. Selbstredend gehören hierzu die Spitzenverdiener der amerikanischen Privatwirtschaft (Scheve/Slaughter 2007: 37).

Allerdings war die gesellschaftliche Zustimmung zu Liberalisierungsprozessen keineswegs nur die Folge der Zustimmung zu abstrakten Theorien. Arbeitnehmer in Industrieländern wurden vor den negativen Folgen des Strukturwandels durch umfassende sozialpolitische Maßnahmen geschützt. Die Verlagerung von Produktionsprozessen aus alten Industrieländern – etwa die drastische Reduzierung der Textil- und Bekleidungsindustrie in Deutschland – wurde sozialpolitisch abgefedert. Dieses Arrangement wurde von John Ruggie (1982) als eingebetteter Liberalismus (embedded liberalism) bezeichnet.⁵ Dieses Arrangement ist gegen Ende des 20. und zu Beginn des 21. Jahrhunderts mehr und mehr in Frage gestellt worden. Die Kürzung von Sozialleistungen in vielen Industrieländern führte zu einem Abbau des Schutzes von Arbeitnehmern. Anders gesagt: Arbeitnehmer sind heute sehr viel mehr dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, sie genießen weniger soziale Absicherung, und zugleich wird der Nutzen aus den Globalisierungsprozessen immer ungleicher verteilt.

Indes ist die Globalisierung weder für wachsende Ungleichheit innerhalb von Gesellschaften noch für die sinkende soziale Absicherung von Arbeitnehmern ursächlich verantwortlich. Vielmehr haben die Fiskalpolitiken in OECD-Ländern einen wesentlichen Anteil an der zunehmenden Kluft zwischen Arm und Reich.

Erneut verdeutlicht ein Blick in die USA das Ausmaß der Veränderung. Im Jahr 1960 betrug der Grenzsteuersatz in den USA 91 Prozent, vermutlich einer der höchsten in der Wirtschaftsgeschichte. Bis 2005 ist dieser Satz aber drastisch, auf 35 Prozent,

⁵ Die Europäische Union hat mit dem im Jahr 2006 ins Leben gerufenen „Globalisation Adjustment Fund“ den Versuch unternommen, den Schutz von Arbeitnehmern bei von Globalisierungsprozessen hervorgerufenen Werkschließungen zu stärken. Das Volumen des Fonds ist mit zunächst € 500 Mio. pro Jahr eher bescheiden und kann daher auch nur maximal 50.000 Arbeitnehmern pro Jahr zuteil werden (Vgl. hierzu http://ec.europa.eu/employment_social/emplweb/news/news_en.cfm?id=131).

gesenkt worden (Polaski, 2007: 5). Für sozialpolitische und bildungspolitische Maßnahmen, um nur zwei Bereiche zu nennen, stand deswegen immer weniger Geld zur Verfügung. Die Einschätzung, dass diese Mittelknappheit eine Folge der Globalisierung ist, lässt sich kaum belegen. Zwar ist es schwer, international mobiles Kapital zu besteuern, aber abhängig beschäftigte Spitzenverdiener sind ebenso besteuert wie Immobilien. Globalisierung wurde häufig zur Bemäntelung von Umverteilungspolitiken genutzt. In Umfragen zeigt sich indes sehr klar, dass die geringe Besteuerung von Topmanagern und anderen Spitzenverdienern in den wichtigsten Industrieländern nicht unterstützt wird.

Tabelle 5: Einschätzung der Angemessenheit der Struktur der Einkommenssteuer* (in Prozent der Befragten)

	Großbri- tannien	Frank- reich	Italien	Spanien	Deutsch- land	USA
Zahl der Befragten	1040	1020	1084	1116	1046	1054
Ja	16	23	13	14	20	12
Nein, sie sollten höher besteuert werden	58	52	62	66	63	61
Nein, sie sollten geringer besteuert werden	8	11	18	5	7	10
Unsicher	19	14	8	15	10	17

Quelle: Financial Times/Harris Poll Juli 2007, Tabelle 6.

*Werden diejenigen mit den höchsten Einkommen angemessen besteuert?

Nimmt man diese Umfragewerte als Indikator, gäbe es in den wichtigsten Industrieländern durchaus Raum für eine Erhöhung der Spitzensteuersätze. Mit den daraus resultierenden Einnahmen wären Maßnahmen zur Abfederung von Liberalisierungsmaßnahmen finanzierbar.

Obwohl es fragwürdig ist, einen direkten Zusammenhang zwischen Liberalisierungsprozessen und der Zunahme der Ungleichheit zu diagnostizieren, wird diese Verbindung häufig hergestellt. In der Folge zeigt sich eine niedrige Zustimmung zu Globalisierungsprozessen in den OECD-Ländern. In einer Gallup-Umfrage vom Oktober 2006 betrachteten nur 26 Prozent der befragten Amerikaner Globalisierung als vorteilhaft (a good thing) für ihr Land.⁶ Nahezu genau so viele, nämlich 24 Prozent, sahen überwiegend Nachteile. Die Zahlen für Westeuropa waren vergleichbar (28% positiv, 22% negativ). Einen deutlichen Kontrast zeigen die Daten für Entwicklungs- und Schwellenländer. Im asiatisch-pazifischen Raum lag die Quote der positiven Einschätzungen bei beachtlich hohen 52 Prozent, und nur 5 Prozent sahen Globalisierung negativ. Noch positiver äußerten sich die befragten Afrikaner: Mehr als zwei Drittel (71 %) sahen für ihr Land Vorteile in der Globalisierung (Gallup International, Voice of the People, October 2006).⁷

Tabelle 6: Einschätzung der Effekte der Globalisierung im eigenen Land (in Prozent der Befragten)

	Großbritannien	Frankreich	Italien	Spanien	Deutschland	USA
Zahl der Befragten	1040	1020	1084	1116	1046	1054
Positiver Effekt	15	18	25	17	36	17
Negativer Effekt	53	53	55	54	42	45
Nicht sicher	32	29	20	30	22	38

Quelle: Financial Times/Harris Poll Juli 2007, Tabelle 8.

⁶ Gefragt wurde also nicht nach Konsequenzen der Globalisierung für die persönlichen Lebensverhältnisse.

⁷ Auffällig ist, dass die Hälfte der befragten Europäer und Amerikaner und 40% der Menschen im asiatisch-pazifischen Raum keine Meinung zu dieser Frage hatten.

Betrachtet man Umfragen nach Ländern aufgeschlüsselt, werden die Vorbehalte gegenüber der Globalisierung noch deutlicher. In einer Umfrage vom Juli 2007 zeigte sich in den fünf größten europäischen Ländern und den USA lediglich eine Minderheit davon überzeugt, dass Globalisierung einen ‚positiven Effekt in ihrem Land‘ habe. Die positiven Bewertungen waren am niedrigsten in Großbritannien, Spanien und den USA (15 bis 17 %) und waren, wenig überraschend, in Deutschland mit 36 Prozent am höchsten. Gleichwohl überwogen die negativen Einschätzungen in allen sechs Ländern. Selbst in Deutschland lag die Ablehnungsquote mit 42 Prozent oberhalb der Zustimmungquote.

3. Profitiert Deutschland von der Globalisierung?

In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg galt die Integration der deutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft der Mehrheit der wissenschaftlichen und politischen Beobachter als vorteilhaft. Zwar beginnt die Zustimmung zur Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung, wie bereits gezeigt, zu bröckeln, aber jenseits einiger spezieller Debatten, etwa zu ausländischen Staatsfonds, ist der Widerstand gegen Globalisierung deutlich weniger ausgeprägt als etwa im Nachbarland Frankreich (vgl. Tabelle 6). Dafür gibt es gute Gründe. Deutschland hat in der Nachkriegszeit den Außenhandel sehr deutlich ausgebaut und zum Motor der wirtschaftlichen Entwicklung gemacht. Im Jahr 2005 exportierte Deutschland mehr als Frankreich und Japan zusammen.

Tabelle 7: Eckdaten der fünf großen OECD-Länder im Jahr 2007

	Deutschland	Frankreich	Großbritanni en	USA	Japan
BIP in Mrd. US-Dollar	3321	2594	2804	13808	4382
BIP pro Kopf (US-Dollar)	40400	42034	46099	45725	34296
Leistungsbila nz (in Mrd. US-Dollar	252,5	-30,6	-105,2	-731,2	211
Leistungsbila nz (in Prozent des BIP)	7,6	-1,2	-3,8	-5,3	4,8
Exporte (in Mrd. US- Dollar)	1562,1	695,0	714,8	1645,7	802,1
Importe (in Mrd. US- Dollar)	1330,1	730,7	820,5	2346,0	720,1

Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database October 2008, OECD StatExtracts, stats.oecd.org, retrieved March 2009 (Export/Import-Daten)

Deutschland ist gegenüber den anderen großen OECD-Ländern in den letzten Jahren zweifellos zurückgefallen. Die Pro-Kopf-Wirtschaftsleistung lag im Jahr 2005 ein wenig unter der Frankreichs und sehr deutlich unter der in Großbritannien, den USA und Japan. Zu fragen ist indes, welche Ursachen dafür verantwortlich sind: Sind die Gründe in erster Linie bei außenwirtschaftlichen Faktoren zu suchen oder ist die relative Schwäche der deutschen Wirtschaft hausgemacht und auf Fehlentwicklungen zurückzuführen, die nichts oder wenig mit der internationalen Arbeitsteilung zu tun haben?

Ein Faktor, der den höheren materiellen Wohlstand in den USA im Vergleich zu den europäischen Ländern zumindest teilweise erklärt, ist die höhere Jahresarbeitsleistung jenseits des Atlantiks. Während die Europäer noch in den 1970er Jahren mehr Arbeitsstunden pro Jahr leisteten als die Amerikaner, ist die Situation heute genau umgekehrt. Im Schnitt arbeitet ein Amerikaner 1.820 Stunden pro Jahr, ein Deutscher 1.480 und ein Franzose 1.467 (The Economist, 21.5.2005, S. 82).

Betrachtet man die Unterschiede zwischen den USA und Europa im Detail, treten erstaunliche Differenzen zu Tage. In den USA betrug die durchschnittliche Wochenarbeitszeit im Jahr 2004 - bezogen auf alle Personen im erwerbsfähigen Alter - 25,1 Stunden, während der Vergleichswert für Deutschland 18,7 lautet (Alesina et al. 2005: 44). Der höhere Wert in den USA erklärt sich zum Teil aus der sehr viel niedrigeren Arbeitslosigkeit. Dennoch sind die Wochenarbeitszeiten der Beschäftigten, d.h. ohne Berücksichtigung der Erwerbslosigkeit, in den USA ebenfalls sehr viel höher. In den USA arbeitete ein abhängig Beschäftigter im Jahr 2004 mit 46,2 Wochen sehr viel mehr als ein deutscher Arbeitnehmer, der 40,6 Wochen pro Jahr arbeitete (Alesina et al. 2005: 44).⁸ Setzt man den Lebensstandard in Verbindung mit der geleisteten Arbeitszeit, verbessert sich das Bild für Deutschland signifikant. Die Pro-Kopf-Wirtschaftsleistung in den USA liegt um 24,3 Prozent über

⁸ Die Unterschiede liegen vor allem beim Urlaub (7,8 Wochen in Deutschland einschließlich der gesetzlichen Feiertage, 3,9 Wochen in den USA) sowie bei krankheits- und mutterschaftsbedingten Abwesenheitszeiten (1,5 Wochen in Deutschland, 0,96 Wochen in den USA) (Alesina et al. 2005: 46).

derjenigen in Deutschland, aber die Arbeitszeit liegt in den USA auch 22,9 Prozent über der Durchschnittsarbeitszeit in Deutschland.

Der höhere materielle Wohlstand in den USA ist also vor allem längeren Arbeitszeiten geschuldet. Deutsche und andere Kontinentaleuropäer genießen einen höheren Zeitwohlstand, aber einen geringeren materiellen Wohlstand. Im Ergebnis dürfte das europäische Modell nachhaltiger sein: Es gibt mehr Zeit für Familien; Freizeitaktivitäten und Muße. Damit bleibt aber offen, ob europäischen Arbeitnehmer freiwillig weniger arbeiten. Alesina et al. sehen im Wesentlichen gewerkschaftliche Politik als Ursache der kürzeren Arbeitszeit in Europa (2005: S. 30).

Allerdings hat Deutschland, wie aus Tabelle 7 hervorgeht, auch innerhalb Europas seine führende Position verloren und ist bei der Pro-Kopf-Wirtschaftsleistung in das Mittelfeld gerückt. An dieser Stelle kann auf die Ursachen hierfür nur in knapper Form nachgegangen werden. Gleichwohl ist der Hinweis nötig, dass ein erheblicher Teil der heutigen Schwierigkeiten der deutschen Ökonomie in ursächlichem Zusammenhang stehen mit den wirtschaftlichen Lasten der deutschen Einheit. Die Stichworte lauten hier:

- Die Entscheidung für einen (politisch gewollten) Wechselkurs von eins zu eins erschwerte die Entwicklung konkurrenzfähiger Industrieproduktion in Ostdeutschland.
- Die zu rasche Erhöhung der Löhne in den neuen Ländern ohne entsprechende Steigerung der Produktivität machte Investitionen in Ostdeutschland unattraktiv (Sinn und Sinn 1992).
- Die verfehlte Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt verhinderte in vielen Fällen einen Umbau von ostdeutschen Unternehmen und gab der Abwicklung den Vorzug vor der Sanierung (Priewe 1994).
- Die abhängig Beschäftigten finanzierten mit ihren Sozialbeiträgen einen erheblichen Teil der Transferzahlungen in die neuen Länder, was im Ergebnis zu einer drastischen Verteuerung der Lohnnebenkosten führte.

Insgesamt gesehen ist das wirtschaftspolitische Management der deutschen Einheit mangelhaft gewesen. Es ist nur in wenigen Regionen gelungen, einen sich selbst tragenden Aufschwung zu initiieren. Zudem haben die Transferzahlungen den Staatshaushalt massiv belastet und tun dies immer noch. Während es den osteuropäischen Nachbarländern, zum Beispiel Tschechien, Polen oder der Slowakei, gelungen ist, wirkungsvolle Anreize zu setzen und die wirtschaftliche Transformation erfolgreich zu bewältigen, kann dies für die Transformation der ostdeutschen Wirtschaft nicht festgestellt werden.

Betrachtet man die makroökonomischen Daten in Tabelle 7 im Detail, fallen die große Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern auf. Deutschland und Japan produzieren Leistungsbilanzüberschüsse, d.h. im Waren- und Dienstleistungshandel wird weniger vom Ausland bezogen als an das Ausland verkauft. Bei Frankreich, Großbritannien und den USA ist die Situation genau umgekehrt. Vor allem die USA können sehr viel weniger exportieren als sie aus dem Ausland importieren. Dementsprechend groß fällt der Fehlbetrag in der amerikanischen Leistungsbilanz aus. Zum Ausgleich der Zahlungsbilanz müssen die Vereinigten Staaten rd. 800 Mrd. Dollar an ausländischem Kapital importieren. Deutschland und Japan hingegen sind ihrerseits große Exporteure von Kapital.

Kasten Interpretation der Leistungsbilanz

An dieser Stelle erscheint es sinnvoll, der Frage nach der Bedeutung von Fehlbeträgen bzw. Überschüssen in der Leistungsbilanz etwas mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Vor allem in Deutschland ist es üblich, die Leistungsbilanz als die entscheidende Größe in der Zahlungsbilanz zu betrachten. Eine Volkswirtschaft, etwa die USA, erzielt ein Handelsbilanzdefizit und importiert, so die übliche Interpretation, im Anschluss das zum Ausgleich der Zahlungsbilanz notwendige Kapital. Die Kausalität ist klar: Der Ausgleich der Zahlungsbilanz, die definitionsgemäß immer Null sein muss, erfolgt im Anschluss. Zuerst der Warenhandel, dann der Kapitalimport.

Der deutsche Ökonom Wolfgang Stützel hat sich bereits in den 1950er Jahren mit diesem Thema beschäftigt. Stützel bemerkte zum Verhältnis von Kapitalzuflüssen und Leistungsbilanzsalden: "Woher rührt es, dass das, was im Binnenverkehr selbstverständlich ist, dass nämlich Entstehen und Höhe von „Leistungsbilanzsalden“ wesentlich von der Finanzierungsseite her determiniert sind, im internationalen Verkehr mit anscheinend derselben Selbstverständlichkeit völlig außer Betracht gelassen wird?" (Stützel 1958: 129).

Stützel hat schon vor fünf Jahrzehnten darauf hingewiesen, dass die Kausalitäten in der Zahlungsbilanz auch umgekehrt sein können: Zuerst erfolgt ein Kapitalimport, technisch ein Defizit in der Kapitalbilanz, und erst danach resultiert daraus ein Defizit in der Leistungsbilanz.

Festzuhalten ist, dass Bewegungen in der Kapitalbilanz Effekte auf die Leistungsbilanz haben können. Die hohe Ersparnis deutscher Privathaushalte und die niedrigen Investitionen von Unternehmen führen also – in saldenmechanischer Betrachtung – zum Export von Kapital. Will man die Leistungsbilanzüberschüsse reduzieren, könnte man weniger exportieren, mehr importieren, mehr im Inland investieren oder die inländische Ersparnis reduzieren.

Sehr deutliche Unterschiede zeigen sich auch bei der Betrachtung der Handelsbilanz der in Tabelle 7 genannten Länder. Deutschland exportiert ein Vielfaches der Exporte der europäischen Nachbarn. Die Ausfuhren belaufen sich auf nahezu das Dreifache der britischen Exporte und auf weit mehr als das Doppelte der Exporte Frankreichs. Im Vergleich zu den Europäern fällt das Ungleichgewicht in der amerikanischen Zahlungsbilanz besonders auf.⁹

Bei der Betrachtung der makroökonomischen Daten aus Tabelle 7 ist deutlich geworden, dass Deutschland sehr aktiv an der Globalisierung teilnimmt und als Gewinner der Globalisierung gelten kann – bislang zumindest. Die verarbeitende Industrie hat in Deutschland noch immer ein sehr hohes Gewicht. In der Industrie – ohne die Bauwirtschaft – waren im Jahr 2003 gut sechs Mio. Menschen beschäftigt. 2005 trug die verarbeitende Industrie – erneut ohne die Bauwirtschaft – 25 Prozent zum gesamten Bruttoinlandsprodukt bei (The Economist Intelligence Unit, Country Profile Germany 2006: 37). Deutschlands Stärken liegen hier noch immer in den Bereichen Fahrzeugbau, Maschinen- und Anlagenbau und der chemischen Industrie. Und gerade in diesen Feldern sehen einige Beobachtern Deutschlands Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit gefährdet.

⁹ Vgl. zur Nachhaltigkeit der amerikanischen Kapitalimporte Dieter 2005b.

4. Globalisierung und Finanzmärkte: Chancen und Risiken

In der Vergangenheit war die deutsche Wirtschaft in regelmäßigen Abständen mit Währungskrisen konfrontiert. Dabei gilt es zu bedenken, dass Phasen der Aufwertung für die Exportwirtschaft sehr viel problematischer sind als Phasen der Schwäche einer Währung. Die niedrigen Bewertungen des Euro gegenüber dem Dollar in den Jahren 1999 bis 2003 waren für die deutsche und europäische Industrie natürlich weit unproblematischer als der gegenwärtige Höhenflug des Euro.

Obwohl die grundsätzliche Problematik sich nicht geändert hat, ist die deutsche Wirtschaft doch erheblich weniger anfällig gegenüber einem schwachen Dollar als früher. Ein wesentlicher Faktor hierfür ist die Einführung des Euro. Sechs der zehn wichtigsten Bestimmungsländer deutscher Exporte sind Mitglieder der Eurozone (Frankreich, Italien, Niederlande, Belgien, Österreich, Spanien). Gegenüber drei weiteren (Großbritannien, Schweiz, Polen) schwankt der Euro nicht sehr stark. Allein im Verhältnis zur Währung des zweitwichtigsten Bestimmungslandes, der USA, schwankt der Euro stark.

Damit ist aber nicht gesagt, dass der sich Ende 2007 abzeichnende Kursrutsch des Dollar für die deutsche Volkswirtschaft ohne Belang ist. Auf der einen Seite reduziert die Schwäche des Dollar die Folgen des Anstiegs der Preise für Rohöl und andere Rohstoffe. Im November 2007 strebte der Dollar zügig auf ein Allzeittief von \$ 1,50 pro Euro, während der Ölpreis sich der Rekordmarke von \$ 100 pro Fass näherte. Da auch andere Rohstoffe in Dollar abgerechnet werden, ergibt sich im Ergebnis eine zumindest partielle Entlastung für die europäische Wirtschaft. Andererseits sind die Währungen wichtiger asiatischer Länder, insbesondere Chinas, noch immer an den Dollar gebunden, wenn auch nicht mehr in einem starren Kursverhältnis. Die Währungen vieler asiatischer Länder haben im Lauf des Jahres 2007 gegenüber dem Euro deutlich abgewertet, und sollte dies anhalten, wird die deutsche Wirtschaft sowohl auf dem Binnenmarkt wie auch im Export Probleme bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit bekommen.

Tabelle 8: Die wichtigen Länder der deutschen Ein- und Ausfuhr im Jahr 2007

Land	Einfuhren in Mill. Euro	Ausfuhren in Mill. Euro
Frankreich	64 912	93 861
Niederlande	64 328	62 373
China (ohne HK)	54 649	29 923
USA	45 626	73 356
Großbritannien	43 410	70 999
Italien	44 347	65 148
Belgien	38 823	51 407
Russ. Föderation	28 772	28 185
Österreich	32 753	52 762
Schweiz	29 785	36 355

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2008, S. 478 ff

Die Schwäche des Dollar hat allerdings eine Reihe von Dimensionen, die weit über die Bedeutung für die deutsche Wirtschaft hinausreichen. Seit 1945 war der Dollar die Weltreservewährung, und es hat den Anschein, als ob die amerikanische Währung diesen Status gegenwärtig verliert. Natürlich hat es immer wieder Einschätzungen gegeben, die das nahende Ende des Dollar als Weltwährung Nummer eins diagnostizierten. Dieses Mal jedoch kommen mehrere Faktoren zusammen, die den Dollar nachhaltig schwächen könnten.

- Amerika leidet nicht nur an einem schwachen Dollar, sondern ist wegen seiner Außenpolitik deutlich weniger geachtet und respektiert als noch in den 1990er Jahren.
- Das lange als vorbildlich gepriesene amerikanische Finanzsystem hat sich im Zuge der Hypothekenkrise als ineffizient und intransparent erwiesen. Die Verbriefung von Hypothekenkrediten führte im Ergebnis zur Verschleierung von Risiken und zur Täuschung sowohl von Kreditnehmern als auch von Anleihekäufern.
- Erstmals gibt es zum Dollar eine Alternative, den Euro. Die deutsche Mark war nie eine ernstzunehmende Konkurrenz zum Dollar. Der Euro hat sich bereits als Anlagewährung etabliert. Offen ist, wann der Euro den Dollar als Fakturierungswährung, etwa für Rohstoffe, ablöst.¹⁰

Für die deutsche Industrie hat die Übernahme der Leitwährungsfunktion durch den Euro aber erhebliche Nachteile. Wie bereits gezeigt reagiert etwa die Automobilindustrie mit einer Verstärkung der Produktion im Dollarraum. Dabei geht es aber nicht nur um die Produktion für den amerikanischen Markt, sondern in zunehmenden Maß werden europäische Märkte aus dem Dollarraum beliefert. Einige Beispiele für im Dollarraum hergestellte und nach Europa importierte Fahrzeuge deutscher Hersteller:

- BMW: Geländewagen X5, Sportwagen Z 4 (USA)
- Mercedes: Geländewagen ML und GL sowie Kleinbus R-Klasse (USA)
- Volkswagen: Kleinwagen Fox (Brasilien); Golf Kombi (Mexiko); Beetle (Mexiko)

Wie bereits erörtert ist damit zu rechnen, dass deutsche Hersteller weitere Produktionsanlagen in den Dollarraum verlagern. Dies geschieht allerdings nicht wegen zu hoher Produktionskosten in Deutschland, sondern in erster Linie deshalb,

¹⁰ Auch in der Modebranche zeigen sich Auswirkungen der Dollarschwäche. Das brasilianische Fotomodell Giselle Bündchen schließt Zeitungsberichten zufolge nur noch auf Euro lautende Verträge ab (FAZ, Giselle Bündchen gibt dem Dollar den Laufpass, 7.11.2007, S. 30).

weil es langfristig keine andere zuverlässige Methode zur Absicherung vor Wechselkursschwankungen gibt. Für die europäische Volkswirtschaft ist die Stärke des Euro indes nicht nur nachteilig. Folgende Punkte sind zu bedenken:

- Europa hat sich durch die Einführung des Euro gegenüber den USA weiter emanzipiert. Die Vormachtstellung des US-Dollar als einziges Weltgeld dürfte gebrochen sein. Die Stärke des Euro hat vermutlich auch positive Rückwirkungen auf die politische Unterstützung des europäischen Integrationsprozesses, insbesondere in Deutschland.
- Die USA werden einen Teil des Seignorage-Vorteils verlieren.¹¹ Wie jede Notenbank gibt auch die amerikanische Zentralbank Banknoten aus, und diese werden gehalten, ohne dass die Notenbank dafür Zinsen zahlen würde. Der besondere Vorteil, der aus dem Status des Dollar als Weltgeld resultiert, ist die Haltung von Dollarnoten außerhalb der USA. Dabei handelt es sich um stattliche Beträge. Das amerikanische Finanzministerium schätzte Im Jahr 2001, dass sich 70 Prozent des Dollar-Bargeldumlaufs außerhalb der USA befinden. Allein von der Hundert-Dollar-Note werden etwa 230 Mrd. Dollar im Ausland gehalten. Bei einem angenommenen Zinssatz von 6 Prozent entspricht dies einem Seignorage-Vorteil von 13,8 Mrd. Dollar pro Jahr. Bei einer teilweisen Umschichtung in Euro reduziert sich dieser Vorteil für die USA.

Die Schwäche des Dollar ist per Saldo betrachtet jedoch absolut notwendig, um die seit Jahren anhaltenden Ungleichgewichte in der Weltwirtschaft zu korrigieren. Die frühere Überbewertung des Dollar machte es der amerikanischen Wirtschaft schwer, im Ausland Waren zu verkaufen. Dies wird bei anhaltend niedrigerer Bewertung des

¹¹ Zu unterscheiden ist in klassische und moderne Seignorage. Die klassische Seignorage bezeichnet die Differenz zwischen den Kosten der Münzprägung und dem Nennwert der Münze. Moderne Seignorage bedeutet, dass eine Zentralbank einen Zinsgewinn erzielt: Die umlaufenden Banknoten stellen für die Zentralbank eine Schuldverpflichtung dar, für die keine Zinsen fällig werden. Die moderne Seignorage ist die Differenz zwischen dem Marktzins und den Kosten der Zentralbank für die Emission von Banknoten.

Dollar leichter fallen. Ein Anhalten der Ungleichgewichte hätte mittelfristig einen noch größeren Anpassungsbedarf nach sich gezogen.¹²

Ein weiterer positiver Effekt der Währungs- und Finanzkrise in den USA ist die damit verbundene Entzauberung des amerikanischen Wirtschaftsmodells. Nicht nur in Europa, sondern auch in anderen Teilen der Welt wurden insbesondere die Methoden des Finanzsektors als fragwürdig empfunden. Ein Vertreter des Verbandes deutscher Busparkassen stellte klar, dass „eine lasche Kreditvergabepraxis und Finanzierungen ohne Eigenkapital, die außerdem vom Staat durch steuerliche Subventionen begünstigt werden, sind kein Vorbild“ (FAZ, 10.8.2007, S. 41). Der Präsident der Sparkassenorganisation, Heinrich Haasis, meinte am Rande der Herbsttagung 2007 von IWF und Weltbank in Washington: „Auf Dauer werden auch die Amerikaner nicht Banken in der ganzen Welt für ihre Kurzfristorientierung und unzureichenden Standards über Forderungsausfälle und Inflationsgefahren bezahlen lassen können“ (FAZ, 22.10.2007, S. 21). Es ist bemerkenswert, dass die einst als so effizient klassifizierte Wall Street von einem deutschen Sparkassendirektor eine Standpauke hinsichtlich unzureichender Standards bekommt.

Aber auch in Schwellenländern gärt es gewaltig. Der brasilianische Finanzminister Guido Mantenga äußerte bei der Herbsttagung heftige Kritik an den USA. Es sei eine Ironie der Geschichte dass das Land, das als Referenz für ein hoch entwickeltes Finanzsystem, eine effiziente Finanzaufsicht und erstklassiges Risikomanagement diene, heute die Stabilität der Weltwirtschaft gefährde.¹³

Die Bedeutung der amerikanischen Finanzkrise für die Glaubwürdigkeit des lange propagierten Modells, das angelsächsisch geprägte Finanzmärkte als besonders empfehlenswert ansah, ist kaum zu überschätzen. Die Verbriefung von Krediten, das heißt die Bündelung in Wertpapieren, sollte in Verbindung mit der verstärkten

¹² Für eine ausführliche Diskussion der Nachhaltigkeit des amerikanischen Kapitalbedarfs vgl. Dieter 2005b.

¹³ International Herald Tribune, 21.10.2007, eigene Übersetzung.

Nutzung von derivativen Finanzprodukten dazu führen, dass die Kreditrisiken besser zu bewerten sein und aus dem Bankensystem heraus genommen werden sollten. Die Risiken sollten von denjenigen Akteuren auf Finanzmärkten übernommen werden, die dazu am besten in der Lage seien. Die erhoffte Stabilisierung der Finanzmärkte ist aber nicht eingetreten. Stattdessen landeten die Risiken auf den Schultern von Gläubigern, die gar nicht verstanden hatten, welche Risiken sie übernommen hatten (Wolf 2007, S. 13).

Die Finanzmärkte wurden durch die Verbriefung von Krediten intransparenter und damit krisenanfälliger. Der amerikanische Ökonom Paul Krugman stellte fest, dass die Finanzinnovation der letzten Jahre nicht zu einer breiteren Verteilung von Risiken, sondern vor allem zur Verbreitung von Konfusion führten. Investoren – von deutschen Landesbanken bis hin zum Investitionsfonds staatlicher Schulen in Florida – ließen sich zu risikoreichen Geldanlagen verleiten, bei denen die Anleger zwar die Renditechancen, nicht aber die Risiken verstanden (Krugman 2007, S. 9). Die Krise in den USA hat zudem gezeigt, dass die kreditgebenden Banken wenig Sorgfalt walten ließen, vor allem deshalb, weil sie nicht das Ausfallrisiko trugen (Franke/Krahn 2007, S. 13).

Die Bedeutung der Finanzkrise des Jahres 2007 für die internationale Finanzordnung kann noch nicht abschließend bewertet werden. Für Deutschland und Europa sind die Lehren jedoch heute schon eindeutig. Es ist weder notwendig noch sinnvoll, jeder kurzfristigen Modeerscheinung auf den amerikanischen Finanzmärkten nachzueifern. Es ist ebenfalls nicht notwendig, vollständig auf amerikanische Finanzierungsmethoden, d.h. weg von Bankkrediten, hin zur Wertpapierfinanzierung, zu setzen. Schließlich unterstreicht die Krise in den USA die Vorteile der europäischen Integration im Währungsbereich. Ohne die Einführung des Euro wären die Auswirkungen für die deutsche Industrie mit großer Wahrscheinlichkeit noch sehr viel problematischer.

Zugleich wird deutlich, dass es gravierender außenpolitischer Fehler war, die Reform der internationalen Finanzordnung und ihrer Institutionen, vor allem des Internationalen Währungsfonds, zu vernachlässigen. Nach den Finanzkrisen der

1990er Jahre hätte Europa die Chance gehabt, auf die Schaffung einer neuen internationalen Finanzarchitektur zu dringen. Dies ist, auch infolge der Vielstimmigkeit der europäischen Finanzpolitik, unterblieben. Damit hat Europa mit dazu beigetragen, dass Akteure aus Schwellenländern dem IWF kein Vertrauen mehr entgegenbrachten und sich nur noch auf eigene Mittel zur Krisenvorsorge verließen. Da der IMF, von den USA mehr oder weniger sanft gelenkt, Krisenländern keine überzeugende Unterstützung zuteil werden ließ, sammelten diese Staaten fleißig Devisenreserven an.¹⁴ Die Entstehung großer Staatsfonds in Ländern wie China ist ein Kollateralschaden der unterlassenen Reformen der internationalen Finanzordnung.¹⁵

¹⁴ Der Harvard-Ökonom Martin Feldstein riet Entwicklungs- und Schwellenländern schon 1998, große Währungsreserven zu akkumulieren (Feldstein 1998: 102f).

¹⁵ Für eine Diskussion der möglichen Reformen vgl. Dieter 2002.

5. Investitionen im Ausland und in Deutschland

Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland und ausländischer Unternehmen hierzulande haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Von Anfang 2001 bis zum 1. Halbjahr 2006 investierten deutsche Unternehmen rd. 135 Mrd. Euro im Ausland. Vergleichbar hoch waren die Direktinvestitionen aus dem Ausland, die sich in diesen fünfeinhalb Jahren auf rd. 133 Mrd. Euro beliefen (Deutsche Bundesbank 2006: 46).

Die Bundesbank hat die ökonomischen Folgen von Direktinvestitionen untersucht und dabei festgestellt, dass sich keineswegs klare Anhaltspunkte für die These finden, Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland vernichteten hierzulande Arbeitsplätze. Vielmehr betrachtet es die Bundesbank als plausibel, dass die Verlagerung von Produktion indirekt positive Beschäftigungseffekte in Deutschland generiert. Die Bundesbank listet drei positiv wirkende Faktoren auf:

- Erhöhte Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen, die Teile der Produktionskette mit dem Ziel der Kosteneinsparung ins Ausland verlagert haben
- Ein niedrigeres Preisniveau für Endkunden
- Höhere Renditen auf das eingesetzte Kapital und in der Folge höhere reale Einkommen mit Nachfrage stärkender Wirkung (Deutsche Bundesbank 2006: 54).

Während der letzte Punkt einer empirischen Überprüfung bedürfte und nur wenig plausibel erscheint, lassen sich für die beiden ersten Faktoren in der Empirie deutliche Belege finden. Die Automobilindustrie, vor allem das Unternehmen Audi, kann hier als geradezu idealtypisch gelten (vgl. hierzu die Untersuchung des Unternehmens in Abschnitt 7.1.). Eindeutig fällt indes die Warnung der Bundesbank in Hinblick auf die Verlagerung von Forschungs- und Entwicklungseinheiten aus, die sich gesamtwirtschaftliche eindeutig negative auswirkten, weil sie zu einem

Rückgang der inländischen Innovationstätigkeit führte (Deutsche Bundesbank 2006: 54f).

Tabelle 9: Zusammensetzung der Direktinvestitionsströme in Mrd. Euro

Position	1991 bis 1995	1996 bis 2000	2001 bis 2005	1. Hj. 2006
Deutsche Anlagen im Ausland	93,1	319,5	108,2	26,4
Ausländische Anlagen im Inland	17,4	305,9	126,4	6,1

Quelle: Deutsche Bundesbank 2006: 46.

Auffällig, dass zu Beginn der 1990er Jahre deutsche Unternehmen sehr viel stärker im Ausland investierten als umgekehrt ausländische Unternehmen in Deutschland. Dies lässt sich durch den Zusammenbruch sozialistischer Systems in Osteuropa und die im Anschluss getätigten Investitionen von deutschen Unternehmen in Osteuropa erklären. In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre war ein hohes und bislang nicht wieder erreichtes Niveau von Direktinvestitionen zu beobachten. Hier haben einige spektakuläre Übernahmen, allen voran die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone im Jahr 2000, zu extrem hohen Werten geführt (Sachverständigenrat 2005, S. 366).

Erwartungsgemäß sind die Schwankungen bei der Bestandsstatistik weniger auffällig. Das so genannte Direktinvestitionsvermögen, d.h. der Bestand von deutschen Investitionen im Ausland, belief sich am Ende des Jahres 2005 auf 784 Mrd. Euro.

Tabelle 10: Deutsches Unternehmensvermögen nach Wirtschaftsbereichen, 2004 bis 2006 (in Mrd. Euro, jeweils Jahresende)

	2004	2005	2006
Summe der unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland	679,2	786,2	811,3
Davon:			
Verarbeitendes Gewerbe	166,8	200,3	204,4
Handel	79,4	93,7	101,7
Kreditinstitute	58,7	66,0	75,3
Sonstige Finanzierungsinstitute	143,1	159,2	155,4
Versicherungsgewerbe	31,0	33,1	31,5
Beteiligungsgesellschaften	73,5	82,7	85,5

Deutsche Bundesbank 2008, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, S. 6ff

Deutlich wird, dass die verarbeitende Industrie zu den wichtigsten Investoren im Ausland zählt und etwa ein Viertel aller Direktinvestitionen deutscher Unternehmen auf sich vereint. Überraschenderweise sind die Direktinvestitionen des Handels, also etwa von Metro oder Aldi, sehr viel höher als diejenigen der Banken.

Ende 2005 waren deutsche Unternehmen an 20.402 Firmen im Ausland direkt oder indirekt beteiligt und in diesen Firmen arbeiteten rd. 4,5 Mio. Beschäftigte (Deutsche Bundesbank 2007a: 6). Umgekehrt waren ausländische Unternehmen an 7.420

Firmen in Deutschland direkt oder indirekt beteiligt und in diesen Firmen arbeiteten rd. 1,9 Mio. Beschäftigte in Deutschland (Deutsche Bundesbank 2007a: 6).

Tabelle 11: Deutsches Unternehmensvermögen nach Zielländern, 2004 bis 2006 (in Mrd. Euro, jeweils Jahresende)

	2004	2005	2006
Summe der unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland	679,2	786,2	811,3
Davon:			
Verarbeitendes Gewerbe	166,8	200,3	204,4
Handel	79,4	93,7	101,7
Kreditinstitute	58,7	66,0	75,3
Sonstige Finanzierungsinstitute	143,1	159,2	155,4
Versicherungsgewerbe	31,0	33,1	31,5
Beteiligungsgesellschaften	73,5	82,7	85,5

Deutsche Bundesbank 2008, S.6ff

Deutsche Direktinvestitionen fließen also, wie nicht anders zu erwarten, vor allem in die europäischen Nachbarländer und in die größte Volkswirtschaft, die USA.

Innerhalb der Eu lagen Investitionen in Großbritannien weit vor allen anderen Ländern. Frankreich liegt mit weniger als der Hälfte des Investitionsbestands auf Platz 2. Die Investitionen in asiatischen Ländern liegen weit unter den deutschen Direktinvestitionen in Europa oder den USA. Ende 2005 machten die deutschen

Investitionen in China gerade einmal 4,8 Prozent der Investitionen in den USA aus.¹⁶ Im Falle Indiens sind es nur 1,1 Prozent des Bestands in den USA.

Der Aufstieg der Entwicklungs- und Schwellenländer beschert diesen Länder zwar raschere Zuwächse, aber der Bestand in den Industrieländern ist wesentlich größer. Von 2003 bis 2005 stiegen der Bestand an Investitionen in den Industrieländern von 598,5 Mrd. Euro auf 695,1 Mrd. Euro, ein Zuwachs von 16,1 Prozent. Der Bestand an Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländer steig von 59,2 Mrd. Euro auf 89,2 Mrd., mithin eine Steigerung von 51,1 Prozent.¹⁷

¹⁶ Allerdings zieht China erhebliche Direktinvestitionen an. Im Jahr 2004 machten Direktinvestitionen in China 10 Prozent der weltweiten Direktinvestitionen an und war, nach den USA, der zweitwichtigste Empfänger (Deutsche Bundesbank 2005: 42).

¹⁷ Berechnet nach Daten der Deutschen Bundesbank (2007), S. 24.

Tabelle 12: Ausländisches Unternehmensvermögen in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen, 2004 bis 2006 (in Mrd. Euro, jeweils Jahresende)

	2004	2005	2006
Summe der unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland	679,2	786,2	811,3
Davon:			
Verarbeitendes Gewerbe	166,8	200,3	204,4
Handel	79,4	93,7	101,7
Kreditinstitute	58,7	66,0	75,3
Sonstige Finanzierungsinstitute	143,1	159,2	155,4
Versicherungsgewerbe	31,0	33,1	31,5
Beteiligungsgesellschaften	73,5	82,7	85,5

Deutsche Bundesbank 2008, S.42 ff

Das Niveau der ausländischen Direktinvestitionen liegt erheblich unter dem der deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in etwa bei der Hälfte. Die verarbeitende Industrie hat auch hier große Bedeutung und macht 32,7 Prozent der ausländischen Investitionen in Deutschland aus.

Tabelle 13: Ausländische Direktinvestitionen nach Herkunftsländern, 2004 bis 2006
(in Mrd. Euro, jeweils Jahresende)

	2004	2005	2006
Summe der unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland	376,0	403,5	439,5
Davon:			
Europäische Union	270,0	300,1	327,9
EWU-Länder	221,2	246,0	268,1
Großbritannien	36,1	40,4	42,7
Frankreich	43,8	36,2	38,9
USA	52,5	45,1	48,2
Asiatische Länder	15,6	17,4	18,2
China	0,191	0,235	0,295
Japan	10,4	11,1	11,2
Indien	0,079	0,079	0,091

Deutsche Bundesbank 2008, S. 48 ff. Fehlanzeige bei Afrika, lateinamerikanische Direktinvestitionen in D nicht nennenswert

Ausländische Direktinvestitionen sind nach wie vor eine Domäne der Industrieländer. Sowohl China als auch Indien verfügen über einen sehr kleinen

Bestand von Direktinvestitionen in Deutschland, im Falle Indiens lediglich 79 Mio. Euro Endes 2005.

Bislang sind ist das Volumen von Direktinvestitionen aus Entwicklungs- und Schwellenländern in Deutschland also sehr bescheiden. Dies muss nicht so bleiben. In den vergangenen Jahren war ein Aufbau von Vermögenspositionen, vor allem von Währungsreserven, in der Hand staatlicher Akteure zu verzeichnen. Diese Entwicklung erscheint in der Wirtschaftsgeschichte einmalig zu sein. Zwar stiegen die Währungsreserven auch in anderen Teilen der Welt, vor allem im arabischen Raum, aber die Entwicklungen in Asien werden stärker beachtet. Dafür gibt es mehrere Gründe. Erstens wurden die Reserven von Volkswirtschaften angehäuft, die mit westlichen Industriegesellschaften konkurrieren. Dies ist bei den Öl exportierenden Ländern des arabischen Raums nicht der Fall. Zweitens gibt es, im Gegensatz zu den Anlagegesellschaften aus dem arabischen Raum oder aus Norwegen, nur wenig Erfahrungen mit asiatischen Staatsfonds. Drittens schließlich besteht bei ausländischen Investoren aus Rohstoffökonomien, d.h. ohne leistungsfähige Industrie, nicht die Vermutung, hiesige Unternehmen könnten aufgekauft, das Know-how und die Markenrechte übernommen und das Restunternehmen anschließend geschlossen werden. Anders als im Falle Norwegens können sich einige Beobachter offenbar vorstellen, dass chinesische Akteure dies tun.

Tabelle 14 : Währungsreserven asiatischer Staaten 1999-2006 (Jahresende)
in Mrd. Dollar

Land	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	161,2	171,8	219,9	297,1	415,1	622,3	830,0	1080,1
Japan	277,7	347,2	387,7	451,4	652,7	824,2	828,8	874,5
Taiwan	111,0	111,3	126,5	166,0	211,1	246,5	257,9	270,8
Südkorea	74,1	96,2	102,8	121,4	155,4	199,1	210,5	239,1
Hongkong	96,2	107,5	111,1	111,9	118,3	123,5	124,2	133,2
Singapur	76,8	80,1	75,3	82,0	95,7	112,2	115,7	136,2
Malaysia	30,9	28,5	29,8	33,7	44,2	66,3	70,3	82,8
Thailand	34,7	32,6	33,0	38,8	42,0	49,7	51,8	66,9
Indonesien	27,3	29,3	28,0	31,9	36,0	36,2	34,3	42,8
Philippinen	14,9	15,1	15,6	16,0	16,6	16,0	18,1	22,8

Quelle: Asian Development Bank, Key Indicators 2007, S. 150; Daten für Japan von der Webseite des japanischen Finanzministeriums <http://www.mof.go.jp/english/>.

Im Jahr 2007 haben mögliche Direktinvestitionen ausländischer Staatsfonds in Deutschland eine heftige Diskussion ausgelöst. Zwar gibt es solche Fonds, etwa in Norwegen, schon seit einigen Jahren, aber erst mit dem Auftreten asiatischer Akteure verschärfte sich die Diskussion. Vor allem die Ankündigung Chinas, einen zunächst mit 200 Mrd. Dollar ausgestatteten Fonds aufzulegen, sorgte für Unruhe.

Die Diskussion ist nicht auf Deutschland beschränkt. Die Finanzminister der G-7 Staaten einigten sich im Oktober 2007 darauf, dass der Internationale

Währungsfonds die Folgen von Investitionen von Staatsfonds in Unternehmen der G-7 Länder untersuchen soll. Im Anschluss soll der IWF Verhaltensregeln entwickeln, nach denen sich Staatsfonds richten sollen (FAZ, 22.10.2007, S. 13).

Zu fragen ist, ob es denkbar ist, dass es Staatsfonds ein wichtiges deutsches Unternehmen aufkauft, die Markenrechte und das Know-How verwendet, die Produktion ins Ausland verlagert und schließlich die hiesige Fabrikation schließt. Und natürlich ist dies überhaupt nicht auszuschließen. Schließlich haben deutsche Unternehmen genau dies in der Vergangenheit getan. Bei der teilweise emotional geführten Diskussion wird nämlich gerne übersehen, dass in den letzten Jahren Unternehmen aus Deutschland im Ausland Unternehmen gekauft und dann zerschlagen haben. Ein Beispiel dafür ist BMW, das 1995 den letzten britischen Großserienhersteller Rover kaufte und, nach wenig erfolgreichem Engagement, in die Firmen Rover, Land Rover und Mini zerlegte. Während Mini heute noch zu BMW gehört, ging Land Rover an Ford und Rover an britische Investoren, die aber schon nach kurzer Zeit die Produktion einstellten. Auch das Engagement von Daimler bei Chrysler war nur von kurzer Dauer. Für die betroffenen Firmen waren die Übernahmen nur für kurze Zeit vorteilhaft.

Nun wird man an dieser Stelle einwenden müssen, dass es einen Unterschied macht, ob ein ausländisches Privatunternehmen oder ein ausländisches Staatsunternehmen als Aufkäufer auftritt. Aber welchen Unterschied macht es eigentlich? Unternehmen wie Staaten verfolgen Interessen. Während Unternehmen primär wirtschaftliche Interessen verfolgen, ist dies bei staatlichen Akteuren eher eine Dimension neben anderen. Dennoch prägt staatliches Handeln weite Bereiche der Wirtschaft, etwa durch die Währungspolitik. Insofern ist die Annahme, Staat und Wirtschaft würden in voneinander getrennten Sphären operieren, nicht stichhaltig.

Die westlichen Industrieländer liefern hierfür anschauliche Beispiele. Im Jahr 1991 wurde der tschechische Automobilhersteller Skoda von zwei Herstellern aus Westeuropa umworben, nämlich von Volkswagen und Renault. Beides waren

Unternehmen, bei denen der Staat einen kontrollierenden Einfluss ausübte.¹⁸

Volkswagen war eine Gründung des nationalsozialistischen Staates und erst im Jahr 2007 wurde die Kontrolle des Landes Niedersachsen über den VW-Konzern durch ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs aufgehoben. In vielen Entwicklungs- und Schwellenländern, China allen voran, hat der Staat heute einen sehr großen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung, aber dies war in westlichen Industriegesellschaften in früheren Entwicklungsphasen nicht strukturell anders.

Dennoch wäre es vermutlich fahrlässig, sich voll und ganz auf marktwirtschaftliche Sicherungssysteme zu verlassen. In diesem Fall gibt es nämlich keine. Betrachtet man die deutschen Automobilhersteller, sind zwei vor einer Übernahme geschützt. Ironischerweise sind beide Familienweltkonzerne. Bei BWM übt die Familie Quandt kontrollierenden Einfluss aus, bei Volkswagen sind es die Familien Piëch und Porsche. Bleibt die Daimler-Benz AG, die eine Börsenkapitalisierung von etwa 80 Mrd. Euro hat. Für einen chinesischen Investor wäre es – mit Unterstützung des chinesischen Staates – nicht unmöglich, eine Mehrheit der Anteile der Daimler-Benz AG zu erwerben. Betrachtet man den Wert der Marken von Daimler-Benz, die Fertigungsstätten und das Know-how des Unternehmens, könnte eine solche Übernahme für einen aufstrebenden chinesischen Hersteller durchaus reizvoll erscheinen. Bedenkt man zudem, welche Bedeutung das Unternehmen für die deutsche Volkswirtschaft hat, wird deutlich, dass eine fundamentalistische Opposition gegen Schutzmaßnahmen zumindest als gewagt erscheinen muss.¹⁹

Dabei kann man von China lernen. Dort wird nicht nur der internationale Kapitalverkehr ganz generell, sondern vor allem ausländische Direktinvestitionen genauestens kontrolliert und geprüft. Auch andere Industrieländer kennen eine Genehmigungspflicht für ausländische Investoren, unabhängig von deren Status. In Frankreich sind elf Branchen benannt, in denen für Übernahmen

¹⁸ Renault wurde erst im Jahre 1996 privatisiert.

¹⁹ So warnte Otto Graf Lambsdorff vor einem neuen Protektionismus durch Investitionsbeschränkungen (FAZ, 29.10.2007, S. 11).

Regierungsgenehmigungen erforderlich sind. Auch Großbritannien und Japan wenden Beschränkungen an (FAZ, 31.10.2007, S. 13).

In den USA können Firmenübernahmen untersagt werden, und dies ist in der Vergangenheit auch schon des öfteren geschehen. Im Jahr 2005 wurde der chinesischen Firma „China National Offshore Oil Corporation“ (CNOOC) die Übernahme des Unical-Konzerns untersagt. Ein Jahr später wurde dem Hafenbetreiber „Dubai Ports“ die Übernahmen der „Peninsular & Oriental Stean Navigation Company“, besser bekannt als P & O, untersagt (Handelsblatt, 23.10.2007, S. 10). Die amerikanische Tochtergesellschaft von P & O betrieb in den USA mehrere Häfen. Das Pikante am Fall P & O ist, dass diese Firma zuvor in britischer Hand war und sich dagegen kein politischer Widerstand in den USA geregt hatte.

Es zeigt sich rasch, dass diese Materie ein Konfliktfeld für die Nord-Süd-Beziehungen ist. Entwicklungs- und Schwellenländern waren in der Vergangenheit selbst von ausländischen Übernahmen betroffen, und dort erklärten Vertreter westlicher Länder stets die Vorteile des liberalisierten Kapitalverkehrs. Nun dreht sich der Wind, und westliche Länder werden, ähnlich wie im Warenhandel, vorsichtig und prüfen bzw. implementieren Schutzmaßnahmen. Die kurze Diskussion macht bereits deutlich, dass es hier keinen Königsweg geben kann, sondern dass die Interessen von Investoren und die übergeordneten volkswirtschaftlichen Fragen in jedem Einzelfall geprüft werden müssen. Auch hier wäre es wünschenswert, wenn weltweite gültige Regulierungen gefunden werden könnten.

Zu bedenken ist außerdem, dass über einen längeren Zeitraum hinweg mehr Investitionen aus Deutschland ins Ausland geflossen sind als umgekehrt. Im Jahr 2006 investierten ausländischen Unternehmen 43 Mrd. Dollar in Deutschland, ein Anstieg um sieben Mrd. im Vergleich zum Jahr 2005. Deutsche Investitionen im Ausland waren aber deutlich höher: Im Jahr 2006 investierten deutsche

Unternehmen 79 Mrd. Dollar jenseits der Landesgrenzen, während diese Zahl im Jahr 2006 noch bei 56 Mrd. Dollar gelegen hatte (Handelsblatt, 17.10.2007, S. 2).²⁰

²⁰ Die Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar schlägt hier noch nicht wesentlich zu Buche. Im Jahresverlauf 2005 lag der Wechselkurs des Dollar nur knapp 2 Cent über dem des Jahres 2006. (Quelle: Oanda.com).

6. Die Handelsverflechtungen Deutschlands

Die deutsche Volkswirtschaft schmückt sich seit Jahren mit dem Titel des Exportweltmeisters, ist also der Welt wichtigstes Exportland. Bemerkenswert ist, dass die Unternehmen des Landes in den letzten Jahren diese Position gehalten haben, trotz des erheblichen Anstiegs des Außenwertes der Währung.

Tabelle 15: Waren- und Dienstleistungshandel Deutschlands von 1999 bis 2008 in Mrd. Euro

	Warenexporte	Warenimporte	Saldo	Dienstleistungs- exporte	Dienstleistungs- importe	Saldo
1999	510,0	444,7	65,2	80,8	126,8	-46,0
2000	597,4	538,3	59,1	92,7	141,7	-49,0
2001	638,2	542,7	95,4	101,4	151,3	-49,8
2002	651,3	518,5	132,7	110,7	146,4	-35,7
2003	664,4	534,5	129,9	111,2	145,7	-34,4
2004	731,5	575,4	156,0	119,6	149,0	-29,4
2005	786,2	628,0	158,1	129,2	158,1	-28,8
2006	893,0	733,9	159,0	141,4	164,3	-22,4
2007	965,2	769,9	195,3	161,3	177,7	- 16,4
2008	992,7	814,5	178,2	166,1	180,7	- 14,6

Quelle: Deutsche Bundesbank 2009: 6.

Von 1999 bis 2008 wuchs die Warenausfuhr aus Deutschland um 482 Mrd. Euro oder 94,5 Prozent. Die deutsche Wirtschaft hat also von der steigenden Nachfrage in anderen Ländern ganz erheblich profitiert. Zugleich blieb die Binnennachfrage zurück, was sich in der Steigerung des Handelsbilanzüberschusses und dem Rückgang des Defizits in der Dienstleistungsbilanz niedergeschlagen hat. Die deutsche Volkswirtschaft kann dem Ausland immer mehr verkaufen, was einerseits die Leistungsfähigkeit der deutschen Unternehmen, andererseits aber auch die

Bereitschaft anderer Länder, im Handel mit Deutschland Handelsbilanzdefizite zu akzeptieren, reflektiert.

Tabelle 16: Deutschlands Leistungsbilanz nach Ländergruppen und Ländern im Jahr 2007 (in Mrd. Euro)

Land oder Region	Waren- exporte	Waren- importe	Saldo	Dienstleistungs- exporte	Dienstleistungs- importe	Saldo
Alle Länder	983,5	781,0	202,5	157,6	190,6	-33,0
Europa	743,6	558,0	185,6	104,7	135,5	-30,8
EU 27	636,1	461,0	175,1	83,9	112,0	-28,1
Frankreich	92,5	64,0	28,5	9,7	13,8	-4,1
Belgien	51,6	37,0	14,6	4,7	4,4	0,3
Niederlande	64,5	63,5	1,0	9,5	10,9	-1,4
Russland	28,7	27,8	0,9	k.A.	k.A.	0,05
Afrika	17,8	15,6	2,2	3,4	4,7	-1,3
Amerika	101,8	71,3	30,5	27,6	27,0	0,6
USA	72,0	46,1	25,9	20,6	21,0	-0,4
Asien	111,3	131,6	-20,3	19,5	21,7	-2,2
Naher und Mittlerer Osten ¹	23,8	6,2	17,7	4,4	k.A.	0,5
China, VR	29,7	53,7	-24,0	3,2	k.A.	0,1
Japan	12,8	24,3	-11,5	3,6	2,7	0,9
Südostasiatische Schwellenländer ²	32,1	34,0	-1,9	6,4	k.A.	-1,8
Australien	5,9	1,8	4,1	1,2	k.A.	0,04
Industrieländer	788,4	595,7	192,7	127,5	155,6	-28,1
Entwicklungs- u. Schwellenländer	193,3	184,1	9,1	29,3	34,6	-5,3

Quelle: Deutsche Bundesbank 2009, S. 10-13.

1) Zu „Nahem und Mittlerem Osten“ keine Aufschlüsselung in Bundesbank Daten.

2) Brunei, Hongkong, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Südkorea, Taiwan, Thailand.

Die Daten in Tabelle 16 eröffnen eine Reihe von Perspektiven. Die wirtschaftlichen Verflechtungen mit den Ländern der Europäischen Union dominieren den deutschen Außenhandel. Die Warenexporte in die anderen EU-Länder machten im Jahr 2006 fast zwei Drittel der Gesamtexporte, 63,5 Prozent aus. Unter Berücksichtigung der übrigen europäischen Länder, also unter anderem der Schweiz, der Russischen Föderation und der Türkei, steigt dieser Anteil an den Gesamtexporten von Waren auf 74,0 Prozent an. Mit anderen Worten: Nur ein Viertel der deutschen Warenexporte werden mit Volkswirtschaften außerhalb Europas abgewickelt. Ganz ähnlich ist das Bild auf der Importseite. Auch hier dominiert Europa, wenn auch in geringfügig kleinerem Maße. Im Jahr 2006 stammten 29,5% der Einfuhren aus Ländern außerhalb Europas.

Wenig überraschend ist der Befund, dass Frankreich das wichtigste einzelne Zielland für deutsche Exporte ist. Überraschender ist, dass selbst kleinere europäische Volkswirtschaften heute von sehr hoher Bedeutung für deutsche Unternehmen sind. Im Jahr 2006 betrug die Summe der Ausfuhren nach Belgien und die Niederlande 103,7 Mrd. Euro. In diese beiden Länder, die zusammen gerade einmal 26,8 Mio. Einwohner haben, gingen also 11,5 Prozent der deutschen Exporte. In die größte Volkswirtschaft der Welt, die USA, wurden 2006 mit 75,3 Mrd. Euro hingegen weit weniger Waren geliefert. Exporte in die USA machten 2006 nur noch 8,3 Prozent der deutschen Gesamtexporte aus.

Betrachtet man die Handelsverflechtungen mit einzelnen Ländergruppen zeigen sich schon heute bemerkenswerte Verschiebungen. Die Warenausfuhr nach Amerika, d.h. ganz Nord- und Südamerika, übersteigt die Ausfuhr nach Asien um lediglich 700 Mio. Euro. Das rasche Wachstum asiatischer Länder und die dort zunehmende Nachfrage zeigen sich also nicht nur auf der Importseite, sondern auch auf der Exportseite. Auffällig und wenig überraschend ist, dass die Einfuhren aus Asien die Importe aus Amerika weite übersteigen. 10,0 Prozent der deutschen Einfuhren kommen aus Amerika und 16,7 Prozent aus Asien.

Der Waren- und Dienstleistungshandel mit afrikanischen Ländern ist bemerkenswert ausgeglichen. Allerdings ist das Niveau sehr gering. Lediglich 1,8 Prozent der deutschen Exporte gingen 2006 nach Afrika, und 2,1 Prozent der Importe kamen von dort.

Besonders bemerkenswert sind die Ergebnisse bei Unterscheidung in Industrie- und Entwicklungsländer. Deutschland weist beim Warenhandel mit Entwicklungs- und Schwellenländern ein kleines Defizit auf, importiert also mehr aus diesen Ländern als es dorthin exportiert. Bei Dienstleistungen ist das Defizit sogar noch etwas größer. Das eigentlich Überraschende ist, dass die Überschüsse im Warenhandel ausschließlich im Handel mit anderen Industrieländern erwirtschaftet werden. Mit anderen Worten: Die Exportüberschüsse Deutschlands sind nicht das Ergebnis einer asymmetrischen Konkurrenz mit armen Ländern, sondern des erfolgreich absolvierten Wettbewerbs mit anderen Industrieländern.

Dieser Befund hat erhebliche Konsequenzen für die Bewertung des Standortes Deutschland und die Diskussion um mögliche oder tatsächliche Schwächen. Offenbar gelingt es der deutschen Wirtschaft ausgesprochen gut, sich im Wettbewerb mit anderen Industrieländern zu behaupten. Ein Übervorteilen von Entwicklungs- und Schwellenländern ist hingegen aus den Daten in Tabelle 16 nicht abzuleiten. Damit sei keineswegs gesagt, dass die Konkurrenzverhältnisse zwischen Deutschland und den Entwicklungs- und Schwellenländern stets fair und gerecht sind. Auch ist es grob vereinfachend, sämtliche Entwicklungs- und Schwellenländer in eine Kategorie zu packen. Aber trotz dieser Einschränkungen ist festzuhalten, dass die deutsche Volkswirtschaft im Warenhandel weder mit allen Entwicklungs- und Schwellenländern noch mit afrikanischen Ländern erhebliche Ungleichgewichte aufweist.

Tabelle 17: Außenhandel nach Hauptgruppen in Mrd. Euro

	Ausfuhr (fob*) 2007	Einfuhr (cif)** 2007
Landwirtschaftsgüter	7,6	21,0
Vorleistungsgüter	302,6	244,5
Investitionsgüter	432,1	229,9
Konsumgüter	158,8	154,1

Quelle: Deutsche Bundesbank 2009, S. 16-17.

* free on board; ** cost, insurance, freight

Deutschland exportiert, kaum überraschend, nur sehr wenige Agrarprodukte, aber sehr viel im Bereich von Investitionsgütern. Ausschlussreich ist die Aufschlüsselung des Handels nach einzelnen Warengruppen.

Tabelle 18: Außenhandel nach Warengruppen in Mrd. Euro

	Ausfuhr (fob*) 2006	Einfuhr (cif)** 2006
Chemische Erzeugnisse	129,5	93,0
Maschinen	142,1	57,8
Informationstechnologie, einschl. feinmechanische und optische Erzeugnisse	103,6	99,1
Kraftwagen und -teile	184,1	78,9

Quelle: Deutsche Bundesbank 2008, S. 16-17.

* free on board; ** cost, insurance, freight

Die Daten in Tabelle 18 verdeutlichen die Stärken der deutschen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb. Die Importe im Bereich Kraftwagen machen lediglich 44 Prozent der deutschen Exporte in dieser Warengruppe aus. Im Maschinenbau ist das Verhältnis zuungunsten des Auslandes noch größer: Die Einfuhren machen hier nur 40,5 der Ausfuhren aus.

Tabelle 19: Außenhandel nach Gütergruppen in Millionen Euro

	Ausfuhr 2006	Einfuhr 2006
Landwirtschaft und gewerbliche Jagd	5.723	17.872
Forstwirtschaftliche Erzeugnisse	572	527
Fische und Fischereierzeugnisse	264	490
Kohle und Torf	243	2.679
Erdöl und Erdgas	3.324	66.123
Erze	130	5.148
Steine und Erden	1.153	1.358
Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	32.574	33.582
Tabakerzeugnisse	2.684	813
Textilien	12.020	12.991
Bekleidung	9.376	17.873
Leder und Lederwaren	3.721	6.862
Holz und Holzwaren	6.298	5.128
Papier	17.539	13.698
Verlags- und Druckerzeugnisse	5.222	2.271
Kokerei und Mineralölerzeugnisse	15.259	18.494
Chemische Erzeugnisse	119.292	83.825
Gummi- und Kunststoffwaren	30.172	18.180
Glas, Keramik	11.174	7.242
Metalle und Halbzeuge	55.776	55.910
Metallerzeugnisse	29.988	17.155
Maschinen	129.974	52.804
Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräte	25.047	33.741
Geräte der Elektroerzeugung	45.905	30.724
Nachrichtentechnik	39.420	46.733
Medizintechnik	38.478	21.515
Kraftwagen und -teile	166.472	73.228
Sonstige Fahrzeuge	34.268	37.681
Möbel, Spielwaren, Sportgeräte	15.954	15.604
Energie	3.610	1.867
Übrige Waren	31.403	31.927

Quelle: Statistisches Bundesamt, Destatis.

<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Aussenhandel/Handelswaren/Tabellen/Content75/EinfuhrAusfuhrGueterabteilungen.psml>, eingesehen am 31.1.2008

Auch wenn die Warengruppen nach einzelnen kleineren Güterabteilungen aufgeschlüsselt werden verändert sich das oben skizzierte Bild nicht gravierend. Auf der Ausfuhrseite dominieren der Fahrzeugbau, der Maschinenbau und die chemische Industrie. Auf der Einfuhrseite fallen die Kosten für Öl und Gas besonders ins Gewicht. Allerdings machen die Kosten für diese Energierohstoffe weniger als zehn Prozent der Gesamteinfuhren Deutschlands im Jahr 2006 aus.

Ganz anders als im Warenhandel zeigt sich die Verflechtung Deutschlands in Hinblick auf Dienstleistungen und insbesondere den Reiseverkehr.

Tabelle 20: Reiseverkehr und Transportleistungen Deutschlands von 2001 bis 2008 in Mrd. Euro

	Reiseverkehr Einnahmen	Reiseverkehr Ausgaben	Saldo	Transport- leistungen Einnahmen	Transport- leistungen Ausgaben	Saldo
2001	20,1	57,9	-37,8	25,4	21,1	4,2
2002	20,3	55,9	-35,5	27,0	24,2	2,7
2003	20,4	57,7	-37,3	26,0	24,1	1,8
2004	22,2	57,5	-35,3	29,2	25,3	3,8
2005	23,4	59,7	-36,3	33,1	27,0	6,1
2006	26,0	58,8	-32,8	36,0	31,2	4,7
2007	26,3	60,6	-34,3	40,6	34,2	6,3
2008	27,0	61,6	-34,4	42,9	35,4	7,5

Quelle: Deutsche Bundesbank 2008: 26-28

Deutsche reisen gerne, und dies schlägt sich in der Zahlungsbilanz in einem kräftigen Defizit in dieser Teilbilanz nieder. Allerdings ist der Saldo seit 2001 gefallen, was vor allem an der höheren Attraktivität Deutschlands als Reiseziel geschuldet ist. Die Ausgaben für den Reiseverkehr stiegen von 1999 bis 2006 um 12

Prozent, die Einnahmen hingegen um 52,0 Prozent. Inwieweit die Fußballweltmeisterschaft 2006 hier zu einer einmaligen Reisewell nach Deutschland geführt hat kann, da für 2007 keine Daten vorliegen, noch nicht beurteilt werden.

Eindeutig ist indessen, dass Deutschland ein konkurrenzfähiger Anbieter von Transportdienstleistungen ist. Im Dienstleistungshandel mit dem Ausland erwirtschaften deutsche Unternehmen seit Jahren Überschüsse, d.h. dass deutsche Transportdienstleister, etwa Luftfrachtgesellschaften, dem Ausland mehr verkaufen als ausländische Unternehmen an Logistiskdienstleistungen deutschen Firmen verkaufen.

Abschließend ist es reizvoll zu fragen welche Regionen in Deutschland sich stärker im Außenhandel engagieren. Erwartungsgemäß liegen die süddeutschen Bundesländer vorne, insbesondere in Relation zur Bevölkerungszahl.

Tabelle 21: Außenhandel nach Bundesländern im Jahr 2006 in Mrd. Euro

Ziel bzw. bestimmungsland	Ausfuhr	Einfuhr	Einwohnerzahl in Tsd.
Nordrhein-Westfalen	159,5	169,8	18.029
Baden-Württemberg	141,5	115,4	10.739
Bayern	140,3	115,9	12.488
Niedersachsen	67,3	65,3	7.997
Hessen	44,7	64,0	6.075
Rheinland-Pfalz	36,3	23,5	4.053
Hamburg	27,7	58,0	1.774
Sachsen	19,5	13,4	4.250
Schleswig-Holstein	17,3	23,5	2.833
Saarland	12,3	10,9	1.050
Bremen	12,0	12,9	663
Berlin	11,4	7,9	3.395
Sachsen-Anhalt	10,0	9,6	2.470
Thüringen	9,2	6,0	2.335
Brandenburg	8,7	10,9	2.559
Mecklenburg- Vorpommern	3,9	3,4	1.707

Quelle: Statistisches Bundesamt, Destatis; Einwohnerzahlen von Wikipedia.org.

Eindeutig erkennbar ist, dass die ostdeutschen Bundesländer einschließlich Berlins keine zentrale Rolle im deutschen Export einnehmen. Die 16,7 Millionen Einwohner dieses Teils der Republik produzieren ein Exportvolumen von vergleichsweise niedrigen 62,7 Mrd. Euro, während allein im Bundesland Baden-Württemberg fast das Zweieinhalbfache der ostdeutschen Exporte hergestellt wird. Bezogen auf die Bevölkerungszahl ergibt sich eine Pro-Kopf-Exportleistung von 3.750 Euro in den

sechs östlichen Bundesländern und von 13.060 Euro in Baden-Württemberg. Innerhalb der Bundesrepublik ist also eine deutliche Divergenz im Grad der Integration in den Weltmarkt erkennbar.

Die Untersuchung der einzelnen Teilstatistiken hat zum Teil bemerkenswerte Ergebnisse hervorgebracht. Eines davon ist, dass die deutsche Wirtschaft ihre Exportüberschüsse nicht mit weniger wettbewerbsfähigen Entwicklungs- und Schwellenländern erwirtschaftet, sondern vor allem im Handel mit anderen Industrieländern. Die Untersuchung der Struktur der Warenströme hat bestätigt, dass die alten Stärken der deutschen Wirtschaft, also der Maschinen- und Fahrzeugbau sowie die chemische Industrie, nach wie vor dominieren. Gerade um die künftige Konkurrenzfähigkeit der deutschen Industrie ist in den letzten Jahren eine lebhafte Debatte geführt worden, deren zentrale Fragen ich im Folgenden untersuchen werde.

7. Basarökonomie: Wird der Produktionsstandort Deutschland weniger attraktiv?

Hans Werner Sinn, Präsident des Münchener Ifo-Instituts, warnt seit einigen Jahren vor der Schwächung des Standortes Deutschland. Vor allem seit der Veröffentlichung seines Buches zur Basarökonomie im Jahr 2005 entwickelte sich in Deutschland eine lebhafte Debatte über die Zukunft der Industrieproduktion in Deutschland. Die Fertigung würde in Niedriglohnländern erfolgen, während in Deutschland nur noch der Verkauf und der Vertrieb – wie auf einem Basar – erfolgen würden.

Sinn konstatierte, dass die Verlagerung von Industrieproduktion in andere Länder zu einer Aushöhlung der industriellen Kompetenz in Deutschland führen würde. Infolge mangelnder Wettbewerbsfähigkeit hierzulande erzeugter Industriegüter würden immer mehr Produktionsprozesse in Ländern mit Wettbewerbsvorteilen, in erster Linie niedrigeren Arbeitskosten, verlagert (Sinn 2006). Sinn ist bei seiner Analyse nicht zurückhaltend:

Deutschland ist langem auf der schiefen Bahn, nur nähert sich das Land seit der Beteiligung der ex-kommunistischen Länder am Welthandel allmählich dem Punkt, wo es kein Halten mehr gibt. Der Rückblick auf das vergangene Jahrzehnt müsste dem Letzten klarmachen, dass sich der bisherige Weg nicht fortsetzen lässt (Sinn 2006: 2).

Sinn konstatiert aber nicht nur den langsamen Abstieg Deutschlands, sondern hält an seiner These, das Land entwickle sich zu einer Basar-Ökonomie, fest. Mit den Worten von Hans-Werner Sinn:

Deutschland entwickelt sich schleichend zu einer Basar-Ökonomie, die die Welt mit ihrer breiten Produktpalette beliefert, doch einen wachsenden Wertanteil ihrer Produkte in ihrem osteuropäischen Hinterland produzieren lässt (Sinn 2006: 5).

Die hohen Investitionen deutscher Firmen in Osteuropa scheinen Sinns These zu stützen. Von 1990 bis 2004 stiegen die Investitionen deutscher Unternehmen in den zehn Beitrittsländern der Europäischen Union von 0,35 Mrd. Euro auf 41,4 Mrd.

Euro, während die Zahl der Mitarbeiter deutscher Unternehmen in diesen Ländern im gleichen Zeitraum nahezu um den Faktor 25 wuchs: In Osteuropa stieg die Zahl der Mitarbeiter von 31.000 auf 757.000 zwischen 1990 und 2004 (Der Spiegel, 24.9.2004).

Zugleich ging die Wertschöpfungsquote des verarbeitenden Gewerbes zurück. Innerhalb von nur zwei Jahren, von 1999 bis 2001, sank die sektoreigene Wertschöpfung von 40 auf 33 Prozent (Horn/ Behncke 2004). Dies bedeutet, dass in der verarbeitenden Industrie ein steigender Anteil von Vorleistungen zu verzeichnen ist. Doch stellt sich natürlich die Frage, inwieweit dies ein problematischer oder gar schädlicher Prozess ist. Im Kern handelt es sich um eine Vertiefung der nationalen wie internationalen Arbeitsteilung, je nachdem, von wo die Vorprodukte bezogen werden. Und die Vertiefung der Arbeitsteilung war und ist der Motor der wirtschaftlichen Entwicklung gewesen. Warum also wird dieser Trend von einem Ökonomen wie Hans-Werner Sinn in Frage gestellt? Sinn selbst sieht die Industriestandort Deutschland in Gefahr:

Die Deutsche Wirtschaft wird quasi zu einem Durchlauferhitzer für Industrieprodukte, die auf ihrem Weg von der Slowakei nach Amerika die deutschen Statistiken passieren (Sinn 2006: 10)

Sinns These wurde von zahlreichen Beobachtern verworfen. Horn und Behncke betonen, dass die Nutzung von Faktorpreisunterschieden durch Unternehmen, also beispielsweise von niedrigeren Arbeitskosten in osteuropäischen Ländern, nicht überraschen können (Horn/ Behncke 2004). Warum sollten deutsche Unternehmen auf die Nutzung von konkurrenzfähigen Standorten in Osteuropa verzichten? Unternehmen, die im globalen Wettbewerb stehen, haben letztlich keine Alternative zur anhaltenden Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Dazu gehört auch die Nutzung von Vorprodukten aus dem Ausland.²¹

²¹ Horn und Stephan stellen fest, dass die deutsche Wirtschaft von internationaler Arbeitsteilung nach wie vor profitiert und dass eine Tendenz zu insgesamt steigender Wertschöpfung in Deutschland zu erkennen ist (Horn/Stephan 2005: 8).

Sinn hat immer wieder auf die geringe Wertschöpfung, die Porsche bei der Montage des Geländewagens Cayenne in Leipzig realisiert, verwiesen.²² Zunächst behauptete er, lediglich zwölf Prozent der Wertschöpfung für den Cayenne stammten aus Deutschland:

Der Audi, der von Ingolstadt nach Amerika geliefert wird, kommt grossenteils aus Ungarn, wird aber mit seinem vollen Wert in der deutschen Exportstatistik erfasst. Ähnlich ist es mit dem Porsche Cayenne, der von Leipzig aus exportiert wird. 88% der Wertschöpfung dieses Wagens liegt gar nicht in Leipzig. Der Wagen kommt vielmehr schon ziemlich fertig aus Bratislava. In Leipzig wird nur noch das Getriebe und die Lenkung eingebaut. Dennoch steht er zu 100% in der deutschen Exportstatistik (Sinn 2004: 8).

Doch die Rechnung von Sinn war voller Widersprüche. Die Endmontage in Leipzig verwendet selbstverständlich nicht nur die in Bratislava gefertigte Karosserie, sondern auch die in Stuttgart gebauten Motoren, Lenkungen, Getriebe und vieles andere mehr. Porsche selbst spricht von einer Wertschöpfung in Deutschland von 55 Prozent (Dudenhöffer 2005: 4).²³ Sinn musste sich korrigieren:

Der Porsche Cayenne kommt scheinbar aus Leipzig, doch in Wahrheit steht das Band bei VW in Bratislava. In Leipzig wird noch der Antriebsstrang hinzugefügt. Wahrscheinlich kommt noch nicht einmal die Hälfte der Wertschöpfung aus Deutschland (Sinn 2006: 5).

Das zentrale Problem der Argumentation von Sinn, jenseits der ungenauen und zum Teil irreführenden Aussagen hinsichtlich der tatsächlichen Wertschöpfung in Deutschland ist die (bewusste?) Fehlinterpretation der Außenhandelsstatistik. Wenn Sinn davon spricht, ein nach Amerika gelieferter Audi käme „grossenteils aus Ungarn, wird aber mit seinem vollen Wert in der deutschen Exportstatistik erfasst“, dann suggeriert er eine statistische Erhebung, die die Einfuhr von Vorprodukten

²² Aus umweltpolitischer Sicht ist dieses Fahrzeug – ein 2.300 Kilogramm schweres, ausschließlich mit Benzinmotoren verfügbares Gefährt, mit innerstädtischen Normverbrauchswerten zwischen 18 und 22 Litern pro 100 Km – höchst problematisch. Die Analyse der Fortbewegung mittels solcher Vorstadtpanzer – auch unter Nachhaltigkeitsaspekten – ist jedoch nicht der Gegenstand dieser Untersuchung.

²³ Dudenhöffer bezweifelt allerdings die von Porsche vorgelegten Zahlen. Viele Zulieferer, die ihren Firmensitz in Deutschland haben, würden im Ausland produzieren (Dudenhöffer 2005: 4). Deshalb nimmt Dudenhöffer an, dass zwei Drittel der in Bratislava verbauten Teile nicht aus Deutschland stammen. Diese Annahme überzeugt indes nicht. In der Regel produzieren Zulieferer in unmittelbarer räumlicher Nähe des Automobilherstellers. Da die mechanischen Komponenten der Cayenne (Motor, Lenkung, Getriebe) in Deutschland hergestellt werden, liegt die Vermutung nahe, dass auch ein wesentlicher Teil der Vorprodukte hier gefertigt wird.

unterschlägt. Davon kann selbstverständlich überhaupt nicht die Rede sein. Vorprodukte sind Importe, etwa die aus Ungarn importierten Motoren von Audi. Ergäbe sich eine Schieflage, müsste die deutsche Außenhandelsbilanz erhebliche Fehlbeträge aufweisen. Dies ist bekanntlich nicht der Fall: Deutschland produziert seit Jahren Handelsbilanzüberschüsse.

Der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Johann Hahlen, hat sich ebenfalls dem Thema Basarökonomie gewidmet. Hahlen betont die positiven Effekte des Exports. Der so genannte Außenbeitrag – die Differenz zwischen Exporten und Importen einer Volkswirtschaft – war in Deutschland seit 1994 positiv, d.h. die Ausfuhren übertrafen die Einfuhren. Seit dem Jahr 2000 hat der Außenbeitrag jährlich zwischen 1,1 und 1,9 Prozent zum realen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts beigetragen (Hahlen 2006: 27). Daraus ergibt sich eindeutig, dass die deutsche Volkswirtschaft per Saldo von der internationalen Arbeitsteilung profitierte.

Es ist zweifellos richtig, dass die deutsche Wirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten einen größeren Teil von Vorprodukten nicht mehr im Lande selbst produziert, sondern aus dem Ausland bezieht. Dies ist aber – in volkswirtschaftlicher Betrachtung – kein Nachteil. Die deutsche Wirtschaft hat vielmehr sehr geschickt die neuen, aus der Öffnung Osteuropas und der Integration Chinas in die Weltwirtschaft resultierenden Chancen genutzt. Höhere Einfuhren ermöglichten noch höhere Ausfuhren, wie Johann Hahlen resümiert:

Auch wenn sich der gesunkene inländische Wertschöpfungsanteil an den Exporten von 1995 bis 2002 auf das Bruttoinlandsprodukt dämpfend ausgewirkt hat, wurde dies überkompensiert vom positiven Mengeneffekt der kräftig gestiegenen Exporte aus inländischer Produktion (Hahlen 2006: 29).

Zudem muss man fragen, welche Fertigungstiefe von Hans-Werner Sinn als angemessen betrachtet wird.²⁴ In der Vergangenheit gab es Versuche, in einer einzigen Fabrik nahezu alle Einzelteile selbst herzustellen und eine extrem hohe

²⁴ Die Fertigungstiefe bezeichnet den Anteil des Wertes eines Gutes, der vom Unternehmen selbst hergestellt wird. Je höher die Fertigungs- oder Wertschöpfungstiefe, desto größer der Anteil an der gesamten Wertschöpfung, die im Unternehmen hergestellt wird.

Fertigungstiefe zu erreichen. Vereinfacht gesagt: Am einen Ende der Fabrik wurden Rohstoffe (keine Vorprodukte) angeliefert, am anderen Ende rollte das Auto vom Band. Dieser Typ Fabrik fand sich besonders häufig in den Staaten des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe, idealtypisch in einem sowjetischen Kombinat.

Freilich gab es auch in westlichen Industrieländern Fabriken mit sehr hoher Fertigungstiefe. Ein Beispiel dafür ist die Rouge Fabrik des Ford-Konzerns. In Rouge wurde die erste Massenfertigung von Automobilen realisiert. Nahezu alles wurde dort hergestellt, und dementsprechend hoch war die Beschäftigung. In der Spitze arbeiteten dort 100.000 Arbeiter und stellten 1.200 Fahrzeuge pro Tag her. Heute arbeiten in Rouge nur noch 3.000 Menschen, die 800 Fahrzeuge am Tag bauen.²⁵ Diese Veränderung basierte wesentlich auf einer Reduzierung der Fertigungstiefe und einer Zunahme der Arbeitsteilung.

Im Flugzeugbau war es lange üblich, Komponenten selbst zu fertigen. Der amerikanische Flugzeughersteller Boeing etwa hat lange mit sehr hohen Fertigungstiefen produziert. Der europäische Konkurrent Airbus zeigte Boeing, welche Vorteile auf Arbeitsteilung basierende Spezialisierung haben kann. Beim neuesten Boeing-Projekt, dem Langstreckenflugzeug 787, wurde das europäische Modell noch weiter entwickelt. Die 787 wird in den USA montiert, aber wesentliche Teile der Wertschöpfung stammen aus anderen Teilen. Insbesondere japanische Zulieferer spielen eine Rolle. Volle 35 Prozent der 787-Komponenten stammen aus Japan, unter anderem von Mitsubishi Heavy Industries, die die Tragflächen liefern.²⁶

Doch nicht nur in der akademischen Diskussion wurden Zweifel laut an der These, Deutschland sei auf Dauer kein konkurrenzfähiger Standort für die Industrieproduktion. Gerade für mittelständische Unternehmen war der Ausflug ins Ausland oftmals wenig erfolgreich. Nachdem seit Beginn der 1990er Jahre zahlreiche Produktionsstätten nach Osteuropa oder Ostasien, dort vor allem China, verlagert

²⁵ The Economist, Special Report Car Manufacturing, 23.2.2002, S. 75.

²⁶ Es handelt sich nicht um eine reine Verlagerung von Produktion, da die ausländischen Partner Boeings auch einen Teil des unternehmerischen Risikos, vor allem die Entwicklungskosten, tragen.

worden waren, ist allmählich eine Kehrtwendung zu erkennen. Seit der Jahrtausendwende bis heute haben 3.500 Firmen aus den Branchen Metall und Chemie Produktionsstätten nach Deutschland rückverlagert (Der Spiegel, 24.9.2007).

Die Gründe für diese Rückverlagerungsprozesse sind vor allem auf zwei Ebenen zu suchen. Erstens mussten viele Firmen erkennen, dass niedrige Arbeitskosten und geringe Steuersätze noch keinen wettbewerbsfähigen Produktionsstandort ausmachen. Zweitens sind die Reallöhne in osteuropäischen Ländern, aber auch in China, schneller als von vielen erwartet gestiegen. In Polen etwa stiegen die Durchschnittseinkommen seit dem Beitritt des Landes zur Europäischen Union im Jahr 2004 um 40 Prozent. In Verbindung mit einer in der Regel niedrigeren Produktivität stellten sich die Vorteile der ausländischen Standorte in einer nennenswerten Zahl von Fällen als vernachlässigbar heraus.

In Deutschland hingegen führte die Kombination von weiter steigender Produktivität und geringen Lohnsteigerungen seit einigen Jahren zu deutlich sinkenden Lohnstückkosten zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produktionsstätten. Nicht zuletzt deshalb verwirft Nikolaus Piper die Thesen Hans-Werner Sinns:

Die These dieses Beitrags lautet also kurz gesagt: Einen pathologischen Exportboom gibt es nicht. Der Boom und die Basar-Ökonomie sind nicht das Problem, sondern Teil der Lösung für die deutsche Wirtschaftsmisere (Piper 2006: 25).

Zudem hat es den Anschein, als ob der Trend zu Produktionsverlagerungen sich ändert. Wenngleich es voreilig wäre, ein flächendeckendes Ende der Verlagerung von Produktion ins Ausland zu konstatieren, so gibt es doch wichtige Industriezweige, bei denen dies zutrifft. Dieter Brucklacher, Präsident des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), sieht in seinem Verband ein Ende des Trends zur Verlagerung ins Ausland (Der Spiegel, 24.9.2007). Kinkel et al. stellen in ihrer Studie von Verlagerung und Rückverlagerung in mehreren europäischen Ländern fest, dass je nach Land auf jeden zweiten bis sechsten Verlagerer von Produktion ein Rückverlagerer kommt (Kinkel et al. 2007: 51).

Das Handelsblatt vermeldete Ende 2007, die „Arbeit kehre heim“. Eine Reihe von Gründen werden hierfür genannt: In erster Linie sind die hohen Energiekosten, die entsprechend hohe Transportkosten nach sich ziehen, für diese Entwicklung verantwortlich. Aber gerade in kleineren Unternehmen reicht die Managementkapazität, so das Handelsblatt, oft nicht aus, um eine Produktion in Asien erfolgreich aufzubauen.

Als Beispiel für konkurrenzfähige Produktion in Deutschland wird der Computerhersteller Fujitsu-Siemens genannt, der in Augsburg und im thüringischen Sömmerda Rechner für den deutschen Markt produzieren. Der Lohnkostenvorteil asiatischer Standorte werde bei einem Ölpreis von 100 Dollar durch die Transportkosten kompensiert (Handelsblatt, 20.11.2007, S. 11). Allerdings kommt es darauf an, welche Transportkosten ein Gut verursacht. Computer für den Bürogebrauch sind vergleichsweise sperrig und schwer, ein Mobiltelefon dagegen wiegt meist kaum 100 Gramm.

8. Erfolgreiche Adaption: Die europäische Automobilindustrie, Produktionsverlagerung und Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt

Für die deutsche Volkswirtschaft hat die Automobilindustrie noch immer enorme Bedeutung. Der Anteil des Fahrzeugbaus an der Gesamtausfuhr betrug im Jahr 2006 22,7 Prozent, weit vor dem chemischen Industrie (6,4 Prozent) und dem Maschinenbau (7,1 Prozent).²⁷ Die Entwicklungen in der Automobilindustrie sind aber auch deshalb von besonderem Interesse, da anhand von Ihnen die Veränderungen der Produktionsprozesse anschaulich aufgezeigt werden kann. In diesem Sinne kann die Automobilindustrie als Archetyp einer globalen Industrie gesehen werden. Es wäre jedoch irreführend, eine durch die Globalisierung ausgelöste Konvergenz der Produktionsprozesse zu konstatieren. Vielmehr ist eine bemerkenswerte Vielfalt

²⁷ Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2007, S. 478.

unterschiedlicher Produktionsprozesse zu beobachten (Freyssenet/Lung 2004: 42). Diese Vielfalt mag das Resultat historischer Entwicklungen sein, die in naher Zukunft überholt sein könnten. Es gibt jedoch andererseits ausreichend Grund zur Annahme, dass die Globalisierung eben *nicht* zu einer Homogenisierung der Produktionsprozesse und, damit verbunden, zu gleichartigen Produkten führt. So entwickelte Ford ein globales Plattformkonzept, welches in der Produktion des so treffend benannten Typs Mondeo verwendet wurde. Das Plattformprojekt wurde später jedoch mangels Erfolg abgebrochen und durch regionale Strategien ersetzt, wie beispielsweise die Re-Etablierung der europäischen Tochterfirma Ford Europe. Fords Versuch, ein Produkt und seinen Herstellungsprozess zu globalisieren, ist offensichtlich gescheitert (Freyssenet/Lung 2004: 52).²⁸

In Europa und anderen Regionen, insbesondere Nordamerika und Ostasien, wurden in den letzten Jahrzehnten transnationale Produktionsnetzwerke etabliert. Die Handelspolitik spielte hierbei eine aktive Rolle. In Europa hat - neben der Erweiterung der EU im Jahr 2004 - auch die Schaffung einer noch größeren Zone für den Bezug von Vorprodukten im Jahr 1997 europäische Autohersteller in die Lage versetzt, die intraregionale Arbeitsteilung zu intensivieren. In Europa ermöglicht das so genannte PANEURO Regime, Vorprodukte vom billigsten Anbieter zu beziehen, ohne dadurch Zollpräferenzen aufs Spiel zu setzen. In Europa hat man 1997 die so genannte pan-europäische Ursprungskumulierung (PANEURO) geschaffen, an der neben der EU und der EFTA auch die zentral- und osteuropäischen Länder sowie seit 1999 die Türkei teilnehmen. Insgesamt deckte PANEURO 50 Freihandelszonen ab (Estevadeordal/Suominen 2003: 16).²⁹ Diese (diagonale) Ursprungskumulierung ermöglicht, dass Waren, die in einem der teilnehmenden Länder erzeugt wurden, für ganz Europa Ursprungseigenschaften erlangen. Im Klartext heißt dies, dass Zollpräferenzen nicht beschränkt bleiben auf die EU, sondern für Produzenten in einem erweiterten europäischen Handelsraum gelten.³⁰

²⁸ Es könnte argumentiert werden, dass dieses Auto – wenngleich erfolgreich in Asien und Europa – einfach zu klein für den amerikanischen Markt war, zumindest in den Jahren vor dem drastischen Anstieg des Ölpreises.

²⁹ Diese Zahl sank mit der Aufnahme der osteuropäischen Länder und Maltas im Jahr 2004.

³⁰ Für eine ausführliche Diskussion vgl. Dieter 2004.

Transnationale, gar regionale Produktionsnetzwerke haben bedeutende Vorteile gegenüber sowohl nationalen als auch globalen Netzwerken. Erstens tendieren regionale Produktionsnetzwerke dazu, Kostenersparnisse durch Massenproduktion zu generieren und verfügen damit über einen Vorteil gegenüber nationalen Netzwerken. Zweitens führt regionale Produktion zu einer Senkung von Transportkosten und ermöglicht schnellere Auslieferung. Drittens erlauben regionale Ansätze, Produkte zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse zuzuschneiden und Lagerbestände kleiner zu halten als im Fall von globalen Produktionsnetzwerken (Dicken 2005: 12).

Zwar ist es an dieser Stelle nicht nötig, alle Phasen des europäischen Integrationsprozesses nachzuvollziehen, doch sollen bedeutende Veränderungen im Bereich der Automobilindustrie dargelegt werden. 1973 wurde Großbritannien, zusammen mit Dänemark und Irland – beide Länder zählen nicht zu den bedeutsamen Automobilproduzenten - Mitglied der EWG. Die Aufnahme Griechenlands war ebenso unbedeutend für die Autoindustrie, relevanter war hingegen der Beitritt Spaniens und Portugals im Jahr 1986. Mit der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1990 sowie den Beitritten Schwedens, Österreichs und Finnlands vergrößerte sich die Region, in der Automobile produziert wurden, ein weiteres Mal. In Ostdeutschland wurden beträchtliche Neuinvestitionen im Automobilsektor getätigt. Neben Schweden, das über eine große eigene Autoindustrie verfügte, spielten Österreich und Finnland als Zulieferer- und Montageländer rasch eine wichtige Rolle. Der Beitritt der osteuropäischen Länder in den Jahren 2004 und 2007 wirkte sich ebenfalls auf die Autoindustrie aus. Neue bzw. modernisierte Produktionsstätten nahmen in Polen, Ungarn, Tschechien, der Slowakei sowie in Slowenien ihren Betrieb auf. Rumänien ist ein weiteres osteuropäisches Land, welches in das europäische Automobilsystem integriert worden ist.

Der europäische Integrationsprozess war bereits im Jahr 1968 vergleichsweise weit vorangeschritten, als die Zollunion zwischen den sechs Gründungsmitgliedern

vollendet worden war. Seit 1974 liegt der gemeinsame Außenzoll der EU bei 10 Prozent (van Tulder/Lung 2004: 32). Für PKW bedeutet dies im Vergleich zum amerikanischen Einfuhrregime, wo der Zoll für Autos bei 2,5 Prozent liegt, einen vergleichsweise hohen Protektionsgrad. Im Vergleich zum Zoll auf leichte Lastwagen, der in den USA bei 25 Prozent liegt, ist das Protektionsniveau jedoch relativ gering.³¹

In den 1960er Jahren hatten die damaligen Mitglieder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft also einen gemeinsamen Wirtschaftsraum geschaffen, aber es waren hauptsächlich ausländische Firmen, die davon profitierten. 1967 veröffentlichte der französische Journalist Jean-Jacques Servan-Schreiber seinen Bestseller „The American Challenge“, in dem er kritisierte, dass in erster Linie amerikanische – statt europäische – transnationale Unternehmen Profiteure des integrierten europäischen Marktes waren.

Seitdem haben europäische Firmen jedoch die Vorteile der europäischen Integration zu nutzen gelernt. Tatsächlich hat der Integrationsprozess eine grundlegende Neuorganisation existierender Produktionsnetzwerke sowie die Schaffung eines paneuropäischen Netzwerks aus bestehenden und neuen transnationalen Unternehmen ausgelöst (Dicken 2005: 14). Es lässt sich sogar argumentieren, dass die gesamte EU als gigantischer internationaler Produktionskomplex gesehen werden kann, bestehend aus grenzüberschreitenden Firmennetzwerken, die ihre eigenen Handelsnetzwerke formen (Amin 2000: 675). In vergleichender Perspektive wird deutlich, dass die Modernisierung des Produktionssystems in Europa weiter fortgeschritten ist als in allen anderen Regionen der Welt (Lung/van Tulder 2004: 16).

Der Zusammenbruch der sozialistischen Regime in Osteuropa hat westeuropäischen Herstellern neue Möglichkeiten eröffnet. Tatsächlich ist Osteuropa heute zu einem Anziehungspunkt für Automobilhersteller geworden und hat somit die Rolle der

³¹ Vgl. zur Geschichte der hohen Schutzzolls auf leichte Lastwagen Heribert Dieter: *Amerikas Laster*, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 19.2.2003, S. 9.

iberischen Halbinsel, die diese in den 1970er und 1980er Jahren innehatte, übernommen (Freyssenet/Lung 2004: 43). Die Bedeutung dieser handelspolitischen Umwälzungen sollte nicht unterschätzt werden. Mit dem Fall der Berliner Mauer begann der Integrationsprozess. Bereits 1992 wurden Freihandelsabkommen zwischen der EU und Osteuropa umgesetzt. Die Schaffung des Zentraleuropäischen Freihandelsabkommens (CEFTA) hatte zwei Auswirkungen. Zum einen wurden die Zölle zwischen CEFTA und EU Ländern abgeschafft. Zweitens wurden die Zölle für die restlichen Länder der Welt angehoben (van Tulder 2004: 84). Auf diesen Prozess folgte die weitere Harmonisierung technischer Erfordernisse. Seit 1993 gelten EU-weit einheitliche technische Bestimmungen.

Tabelle 22: Handelsabkommen der Europäischen Union

	Partner	In Kraft/Status	Art des Abkommens
1	EU-Malta	1.4.1971	ZU Industriegüter
2	EU-Zypern	1.6.1973	ZU Industriegüter
3	EU-Andorra	1.7.1991	ZU Industriegüter
4	EU-San Marino	1.2.1992	ZU
5	EU-Schweiz	1.1.1973	FHAW
6	EU-Island	1.4.1973 1.1.1994	FHAW FHAD
7	EU-Norwegen	1.7.1993 1.1.1994	FHAW FHAD
8	EU-Polen	1.3.1992 1.2.1994	FHAW FHAD
9	EU-Slowakei	1.3.1992 1.2.1994	FHAW FHAD
10	EU-Tschechien	1.3.1992 1.2.1995	FHAW FHAD
11	EU-Ungarn	1.3.1992 1.2.1994	FHAW FHAD
12	EU-Rumänien	1.5.1993 1.2.1994	FHAW FHAD
13	EU-Bulgarien	21.12.1993 1.2.1995	FHAW FHAD
14	EU-Estland	1.1.1995 1.2.1998	FHAW FHAD
15	EU-Lettland	1.1.1995 1.2.1998	FHAW FHAD
16	EU-Litauen	1.1.1995 1.2.1998	FHAW FHAD
17	EU-Türkei	31.12.1995	ZU Industriegüter
18	EU-Slowenien	1.1.1997 1.2.1999	FHAW FHAD
19	EU-Faröer Inseln	1.1.1997	FHAW
20	EU-Mazedonien	9.4.2001 (unterzeichnet)	FHAW
21	EU-Kroatien	29.10.01 (unterzeichnet)	FHAW
22	EU-Palästinensische Autonomiegebiete	1.7.1997	FHAW und FHAD
23	EU-Tunesien	1.3.1998	FHAW
24	EU-Marokko	1.3.2000	FHAW
25	EU-Israel	1.6.2000	FHAW
26	EU-Südafrika*	1.1.2000	FHAW
27	EU-Mexiko	1.7.2000 1.3.2001	FHAW FHAD
28	EU-Chile	Verhandlungen (seit 2000)	
29	EU-Golf-Kooperationsrat	Verhandlungen (seit 1999)	
30	EU-Mercosur	Verhandlungen (seit 2000)	

* Das Freihandelsabkommen umschließt die Länder der „Southern African Customs Union“ (SACU). FHAW=Freihandelsabkommen für Waren; FHAD=Freihandelsabkommen für Dienstleistungen, ZU=Zollunion

Quelle: Dieter 2005: 210.

Ein zentrales Merkmal der europäischen Automobilindustrie ist der massive Wandel von Produktionsmethoden, der durch eine Reihe von Faktoren vorangetrieben wurde: die sich verändernde geographische Nachfragestruktur, sich wandelnde Wettbewerbsbedingungen sowie Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen. Unternehmen streben kontinuierlich danach, diese Veränderungen in Wettbewerbsvorteile umzumünzen. Insbesondere die Integration der europäischen Peripherie in das europäische Automobilsystem sowie die Fähigkeit der Autohersteller, die transnationale Arbeitsteilung zu intensivieren, haben die Wettbewerbsposition der europäischen Produzenten verbessert (Layan/Lung 2004: 70; Heneric et al. 2005).

Europäische Hersteller profitierten nach der Öffnung Osteuropas von flexiblen, gut ausgebildeten und billigen Arbeitskräften. Diese Vorteile sind möglicherweise jedoch nur vorübergehend von Bedeutung. Auf mittlere und lange Sicht werden die Löhne in Osteuropa signifikant steigen, wenn auch nicht notwendigerweise auf westeuropäisches Niveau. Ein ähnliches Phänomen war auf der iberischen Halbinsel zu beobachten, deren Wettbewerbsposition sich aufgrund beträchtlicher Lohnsteigerungen verschlechterte. Allerdings gibt es auch in Westeuropa – etwa zwischen Italien und Deutschland – ein starkes Lohngefälle. Außerdem existieren Lohngefälle selbst in einem Land mit gut organisierten Gewerkschaften. Die Löhne der Mitarbeiter von Volkswagen liegen beispielsweise etwa 20 Prozent höher als die Gehälter bei Mercedes, BMW und Audi, obwohl die IG Metall im Süden Deutschlands traditionell eine sehr starke Position hat.³²

Die wohl dramatischste Veränderung der letzten zwanzig Jahre in der europäischen Autoindustrie ist die Transformation der zentral- und osteuropäischen Automobilregion. Die industrielle Entwicklung in Osteuropa, insbesondere in der Autoindustrie, ist durch einen Prozess geprägt, von Rob van Tulder als „peripherer Regionalismus“ bezeichnet (van Tulder 2004: 75). Zwar hat dieser Prozess die

³² Inwieweit diese Sonderstellung der VW-Mitarbeiter nach der Übernahme von VW durch Porsche erhalten bleiben wird, ist derzeit schwer zu beurteilen.

politische Autonomie dieser Länder befördert; in wirtschaftlicher Hinsicht jedoch haben sie weit weniger Handlungsfreiheit gewonnen, da sie von den Produktionsnetzwerken westeuropäischer Hersteller abhängig sind (van Tulder 2004: 75).³³

Für die Automobilkonzerne aus Westeuropa ist das Ergebnis der Entwicklung transnationaler Produktionsnetzwerke natürlich sehr viel positiver. Am Beispiel der Automobilindustrie zeigt sich sehr deutlich, dass die Verlagerung von einzelnen Produktionsschritten nicht zur Schwächung des Standortes Deutschland beigetragen hat. Im Gegenteil: Durch die Verlagerung einzelner Produktionsschritte konnte in vielen Fällen die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen gesteigert werden. Ein prominentes Beispiel hierfür ist Audi.

8. 1. Die Verlagerung von Industrieproduktion nach Osteuropa: Das Beispiel Audi

Audi Hungaria Motor Kft. in Győr ist einer der wichtigsten Motorenzulieferer für Audi und den Rest der Volkswagen Gruppe. Die ungarische Tochterfirma stellt Vier-Zylinder, V 6 und V 8 Motoren her und montiert in Kooperation mit dem Ingolstädter Werk das TT Coupe und den TT Roadster. Bei der Herstellung beider Fahrzeuge werden VW Golf Komponenten, beispielsweise Motoren, Getriebe und Chassis, verwendet.

Das Unternehmen wurde nach einem europaweiten Vergleich potenzieller Produktionsstätten in Ungarn im Februar 1993 gegründet. Innerhalb weniger Monate war ein Betriebsgelände von 250.000 Quadratmetern erworben worden und es wurde mit dem Bau der Produktionshallen mit einer Gesamtfläche von 100.000 Quadratmetern begonnen. Das Betriebsgelände ist bis heute auf fast 1.660.000 Quadratmeter erweitert worden. Mit einer mittlerweile auf 5.022 Angestellte (2005) angewachsenen Belegschaft ist das Werk seit einigen Jahren Ungarns größter

³³ Die Einschätzung von Tuldere stellt einen Widerspruch zu den Einschätzungen von Sinn dar. Van Tulder sieht die osteuropäischen Produktionsstätten in Abhängigkeit von westeuropäischen Konzernen, während Sinn eine Verlagerung der Kompetenz zu den osteuropäischen Produzenten impliziert.

Exporteur und eine der profitabelsten Firmen des Landes. Mit Ausnahme des eigentlichen Motorenbaus ist fast die komplette Produktion des Audi-Werkes an lokale Subunternehmer ausgelagert worden (van Tulder/Ruigrok 1998: 44). Ungarn war im Bereich der Komponentenproduktion besonders gut positioniert, da das Land jahrzehntelang als Zulieferer der sowjetischen Autoindustrie fungiert hatte (van Tulder/Ruigrok 1998: 44).

Im Jahr 2005 wurden insgesamt 1,69 Mio. Motoren im Werk Györ hergestellt. Diese Zahl setzt sich aus 1,4 Millionen Vierzylindermotoren, 243.322 Sechszylindermotoren sowie 37.630 Achtzylindermotoren zusammen. 2005 liefen außerdem insgesamt 8.368 TT Coupe und 3.939 TT Roadster vom Band. Das Betriebsgelände wird kontinuierlich vergrößert. Weiterhin wurde im Jahr 2005 eine neue Werkseinheit – die Werkzeugbauabteilung – eröffnet.³⁴

Tabelle 23: Motorenproduktion im Audi Werk Györ 2004 bis 2006

	2006	2005	2004
Audi Gruppe	1.895.695	1.695.045	1.485.536
Davon: Audi Hungaria Motor Kft.	1.893.600	1.693.609	1.480.630

Quelle: Audi: Facts and Figures 2005: 2; Daten und Fakten 2006: 3.

Für einen bedeutenden deutschen Automobilhersteller wie Audi stellte die Verlagerung der gesamten Motorenproduktion nach Ungarn einen bedeutsamen Schritt dar. Audi war bis dato einer der am wenigsten internationalisierten Hersteller in Deutschland. Die Produktionsstätten verteilten sich auf zwei deutsche Bundesländer – Bayern und Baden-Württemberg.

³⁴ http://www.audi.com/audi/com/en1/company/production_locations/hungary.html.

Im Nachhinein wird deutlich, dass die strategische Entscheidung, die gesamte Motorenproduktion nach Ungarn zu verlagern, zu einem erheblichen Effizienzgewinn geführt hat. Die Verlagerung eines arbeitsintensiven Produktionsabschnitts in ein Land mit hoch qualifizierten Arbeitern und einem moderaten Lohnniveau hatte - zumindest aus betriebswirtschaftlicher Perspektive - durchaus Sinn.

Tabelle 24: Personalentwicklung der Audi Gruppe 2004 bis 2006

	2006	2005	2004
Audi Gruppe: Jahresdurchschnitt	52.297	52.412	53.144
Davon: Audi AG	44.701	44.902	44.918
Ingolstadt	31.276	31.236	31.150
Neckarsulm	13.425	13.666	13.768
Audi Hungaria Motor Kft.	5.204	5.046	5.146
Lamborghini Group	720	725	726
Auto Germa S.p.A.	873	836	770

Quelle: Audi: Facts and Figures 2005: 5; Geschäftsbericht 2006: 135.

Natürlich waren die Arbeitnehmer und Gewerkschaften in Deutschland wenig begeistert angesichts der Verlagerung der Motorenproduktion. Das Argument der Audi-Manager für die Verlagerung war jedoch, dass durch die Verringerung der Produktionskosten für eine Hauptfahrzeugkomponente die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gestärkt und dadurch wiederum Arbeitsplätze in Deutschland gesichert werden würden. In der Tat florieren Audis Geschäfte mehr als ein Jahrzehnt nach dem Bau seiner einzigen Produktionsstätte außerhalb

Deutschlands.³⁵ Derzeit existieren – zumindest offiziell – keine Pläne für weitere Produktionsauslagerungen. Die Beschäftigtenzahlen in Deutschland sind nach wie vor hoch: 2006 waren 85,5 Prozent der Audi-Mitarbeiter in Deutschland angestellt.

Vor allem aber ist das Beispiel Audi ein Beleg für die These, dass die Auslagerung einzelner Produktionsschritte auch für die Arbeitsplatzsituation in Deutschland vorteilhaft sein kann. Von 1997 bis 2006 stiegen die Umsätze der Audi AG von 11,5 Mrd. Euro auf 31,1 Mrd. Euro, ein Anstieg um 172 Prozent auf nahezu das Dreifache des Umsatzes von 1997. Das Betriebsergebnis (vor Steuern) stieg noch stärker, von 569 Mio. Euro auf 1.946 Mio. Euro. Die Beschäftigung in Deutschland ist zwar nicht annähernd so stark gewachsen wie Umsatz und Gewinn, aber der Zuwachs an Arbeitsplätzen in Deutschland ist gleichwohl beachtlich: Von 1997 bis 2006 stieg die Zahl der Audi-Mitarbeiter um 38,4 Prozent, von 37.761 auf 52.297 Personen (Audi Geschäftsbericht 2006: 209).

Dieses Beispiel unterstreicht die Bedeutung des grenzüberschreitenden Handels sowie transnationaler Produktionsnetzwerke. Audi lässt in seinem ungarischen Werk eine arbeitsintensive Komponente – nämlich den Motor – herstellen. Die Verlagerung eines wichtigen Abschnitts des Produktionsprozesses hat zur Schaffung einer nennenswerten Zahl von Arbeitsplätzen in Ungarn geführt. Zugleich war ein Anstieg der Arbeitsplätze in Deutschland zu verzeichnen. Die Auslagerung der Motorenproduktion hat zur Sicherung der Arbeitsplätze in den deutschen Audi-Werken beigetragen. Die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Wettbewerbern, vor allem asiatischen Konkurrenten, ist gestiegen. Dies wäre ohne die Verlagerung der Motorenproduktion schwieriger gewesen.

Die Diskussion über die Verlagerung von Produktion nach Osteuropa oder in den Dollarraum wird anhalten. Die Schwäche der amerikanischen Währung wird

³⁵ Allerdings wird der Audi-Geländewagen Q7 im VW-Werk Bratislava (Slowakei) gefertigt. http://www.volkswagen-media-services.com/medias_publish/ms/content/de/pressemitteilungen/2007/06/30/das_volkswagen_werk_in_bratislava_martin.standard.gid-oeffentlichkeit.html.

vermutlich zumindest noch einige Zeit andauern. Für im internationalen Wettbewerb stehende Unternehmen stellt sich die Frage, wie sie sich gegen eine anhaltende Stärke des Euro absichern können. Wechselkurssicherungsgeschäfte bieten bestenfalls mittelfristig einen gewissen, wenn auch teuren Schutz. Auf Dauer sorgt nur die Produktion im Dollarraum für Planungssicherheit.

8.2. Die Verlagerung von Industrieproduktion in den Dollarraum: BMW, Mercedes und VW

Alle deutschen Automobilhersteller sind auf dem amerikanischen Markt, dem größten Automobilmarkt der Welt, seit Jahrzehnten vertreten. Immer wieder haben jedoch Schwankungen des Dollarkurses das Amerika-Geschäft beeinträchtigt. In den drei Phasen eines schwachen Dollar (1973 bis 1980; 1987 bis Mitte der 1990er; seit 2005) wurde bzw. wird die Verlagerung von Produktion in den Dollarraum nachgedacht, um eine Art natürliche Absicherung gegen Wechselkursschwankungen zu gewährleisten.

Die Daimler-Benz AG verkündete im April 1993, dass die erste Produktionsstätte für Personenwagen in den USA gebaut werden würde. Im September 1993 fiel die Entscheidung, im Landkreis Tuscaloosa, Alabama, die Fabrik zu errichten. Dort werden seit Anfang 1997 die Geländewagen der M-Klasse und neuerdings der GL- und R-Klasse gebaut. Von Alabama aus werden diese Wagen in 135 Länder exportiert. Die Jahreskapazität beträgt rd. 170.000 Fahrzeuge, die Zahl der Mitarbeiter liegt bei rd. 4.0000 und die lokale Wertschöpfung bei 65 Prozent.³⁶

BMW hatte neun Monate vor Mercedes den Plan zur Schaffung einer Produktionsstätte in den USA angekündigt. In Spartanburg im Bundesstaat South Carolina produziert das Unternehmen seit September 1994. Die Modellpalette zielt, wie bei Daimler, in erster Line auf den amerikanischen Markt. Hergestellt werden in

³⁶ Dies bedeutet, dass die Summe aus Wertschöpfung in der Daimler-Produktionsstätte (etwa 20 Prozent) zuzüglich der aus dem NAFTA-Raum bezogenen Vorprodukte bei 65 Prozent liegt. Es werden also etwa 35 Prozent der Wertschöpfung außerhalb des NAFTA-Raumes eingekauft. Vgl. hierzu die Website http://www.mbusi.com/pages/corporate_facts.asp.

Spartanburg zweisitzige Sportwagen (Z 3, heute Z 4) sowie der Geländewagen X 5, von dem bislang mehr als 600.000 Stück produziert wurden.³⁷

Ähnlich wie bei der Verlagerung von Teilen der Produktion nach Osteuropa stellt sich die Frage, was die Konsequenzen für den Standort Deutschland sind: Ist der Bau von Fabriken in den USA aus unternehmerischer Sicht sinnvoll oder nicht? Was sind die Konsequenzen für Arbeitnehmer?

Zunächst ist festzuhalten, dass die Motive für die Verlagerung von Produktion in die USA sich strukturell von denen Audis unterscheiden. Die USA, selbst die Südstaaten, sind kein Niedriglohnland, sondern einer der teuersten Standorte der Welt. Anders als bei der Verlagerung nach Osteuropa sind es also weniger niedrigere Produktionskosten, die hier zu Buche schlagen. Vielmehr sind zwei Faktoren zentral. Erstens ist auf Dauer nur die Wertschöpfung im Dollarraum geeignet, Wechselkursschwankungen aufzufangen. Da, wie noch zu zeigen sein wird, mit einer grundlegenden Stabilisierung der Wechselkurse zwischen Dollar, Euro und den asiatischen Währungen nicht zu rechnen ist, haben langfristig kalkulierende Unternehmen kaum Alternativen zu dieser Vorgehensweise. Zweitens sichert die Produktion in den USA den zollfreien Zugang zum amerikanischen Markt selbst für den Fall einer protektionistischen Entwicklung, die es in der Vergangenheit in Amerika immer wieder gegeben hat.³⁸

Insbesondere gilt dies für das Segment der so genannten leichten Lastwagen, auf die seit Anfang der 1960er Jahre ein sehr hoher Einfuhrzoll von 25 Prozent erhoben wird. Zwar gehören Geländewagen zwar nicht zu dieser Zollposition, aber Ende der 1980er Jahre waren Versuche zu beobachten, Geländewagen mit dem höheren Zoll –

³⁷ Vgl. die Website

http://www.bmwusfactory.com/media_center/media_info/BMW_Manufacturing/history.asp.

³⁸ Erinnert sei an die Reaktion der amerikanischen Politik auf die Weltwirtschaftskrise 1929. Im Jahr darauf, am 17. Juni 1930, verabschiedete der Kongress den so genannten Hawley-Smoot-Zolltarif, der eine Erhöhung der Einfuhrzölle für mehr als 20.000 Warengruppen auf Rekordniveau vorsah und der die weltweite Wirtschaftskrise verschärfte. Das Gesetz trat in Kraft, obwohl sich mehr als 1.000 Ökonomen in einem offenen Brief an Präsident Herbert Hoover gewandt und ihn um sein Veto gebeten hatten. Insgesamt 34 Länder legten gegen die protektionistische Politik der USA offiziellen Protest beim amerikanischen Außenministerium ein – ohne Erfolg (vgl. Wikipedia, http://en.wikipedia.org/wiki/Smoot-Hawley_Tariff_Act).

auf PKW wird nur ein Zoll von 2,5 Prozent erhoben – zu belegen. Zweitürige Geländewagen, zum Beispiel der Nissan Pathfinder, wurden von 1989 an vom amerikanischen Zoll als Lieferwagen klassifiziert. Erst 1994 wurde per Gerichtsentscheid festgestellt, dass diese Maßnahme zurückzunehmen und dass zweitürige Geländewagen nur mit dem PKW-Zoll von 2,5 Prozent zu belasten sind. Von 1989 bis zu diesem Richterspruch im Jahr 1994 haben amerikanische Hersteller und die Automobilarbeitergewerkschaft gefordert, sämtliche Kleinbusse und Geländewagen zu Lastwagen zu erklären, um sich den höheren Zollschutz zu sichern (Ikenson 2003: 4).³⁹

Volkswagen hatte bereits 1978 eine Fabrik in den USA eröffnet. Die erste Phase eines schwachen Dollar hatte dazu geführt, dass der Import aus Deutschland unwirtschaftlich erschien. Die Fabrik, die zuvor von Chrysler genutzt worden war, befand sich im Landkreis Westmoreland im Bundesstaat Pennsylvania. Überraschenderweise wurde die Fabrik just in der zweiten Schwächephase des Dollar, im Jahr 1988, geschlossen. Die Erfolge von BMW und Daimler zeigen, dass diese Entscheidung unbedacht war. Offenbar sieht VW dies inzwischen ähnlich: Im Jahr 2007 wird der Bau eines neuen Werkes in den USA geprüft (FAZ, 31.10.2007, S. 28).

9. Schlussbemerkungen: Die Position der deutschen Wirtschaft im 21. Jahrhundert

Die deutsche Wirtschaft ist aus heutiger Perspektive für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts insgesamt gesehen sehr gut positioniert. Deutsche Unternehmen haben es in den vergangenen Jahrzehnten verstanden, die Chancen der Globalisierung zu nutzen und haben ihre Position auf dem Weltmarkt erfolgreich

³⁹ Die Tarifposition 8703 sieht für „motor cars primarily designed for the transport of persons, including station wagons“ einen Zoll von 2,5% vor; die Position 8704 für „motor cars primarily designed for the transportation of goods“ hingegen 25%.

behauptet, zum Teil sogar ausgebaut. Es gibt aber keine Garantie, dass dies künftig so bleiben wird, wie das Beispiel der britischen Industrie nach 1945 zeigt. Zu Beginn der 1950er Jahre war Großbritannien der führende Automobilexporteur der Welt, d.h. vor den USA, Deutschland und Japan. Im Jahr 1950 stammten volle 52 Prozent der Weltexporte von Kraftfahrzeugen aus Großbritannien.⁴⁰ Heute gibt es dort keinen einzigen unabhängigen Hersteller von Großserienfahrzeugen mehr. Zwar werden auf den britischen Inseln noch immer Fahrzeuge hergestellt, aber nur noch von ausländischen Unternehmen, v.a. Honda, Toyota, Ford, Nissan und General Motors/Vauxhall. Großbritannien ist auf der Liste der Automobilproduzenten im Jahr 2006 mit 1,648 Mio. produzierten Fahrzeugen auf den 12. Rang abgerutscht, nach Ländern wie Spanien, Kanada und Mexiko.⁴¹

Vor diesem Hintergrund ist zu fragen, an welchen Stellen Reformen und ein verstärktes Engagement besonders notwendig erscheinen. Es sind vor allem drei Gebiete, auf denen Handlungsbedarf besteht. Die Bildung und Ausbildung von Arbeitnehmern, die internationale Handels- und die internationale Finanzpolitik.

Eine zentrale Bedeutung für die Fortsetzung der erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung hat fraglos der Bildungssektor. Die Innovationsfähigkeit der deutschen Wirtschaft hängt davon ab, ob hierzulande erstklassiges Humankapital zur Verfügung steht (Schrooten 2006: 551). Deutschland und seine Bildungspolitik sind hier gefordert, neue Anstrengungen zu unternehmen. Die aufstrebenden Akteure in der Weltwirtschaft haben den Wert der Bildungspolitik längst erkannt. Im Jahr 2007 werden in China 4,9 Millionen Menschen eine Hochschulausbildung abschließen, davon allein 600.000 Ingenieure. Indien bildet 3,1 Millionen Hochschulabsolventen pro Jahr aus, davon 400.000 Ingenieure. In Deutschland verlassen pro Jahr 35.000 Ingenieure die Hochschulen. Selbstredend werden einige der Hochschulabsolventen in China und Indien eine vergleichsweise oberflächliche Ausbildung genossen

⁴⁰ Erst im Jahr 1956 produzierte Deutschland mehr Fahrzeuge als Großbritannien (http://en.wikipedia.org/wiki/British_motor_industry#World_dominance_1939.E2.80.931955). Vgl. Hierzu auch Roy Curch, *The rise and decline of the British motor industry*, Cambridge University Press 1995.

⁴¹ Vgl. http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_automobile_manufacturers.

haben. Aber bei insgesamt einer Million Ingenieuren in beiden Ländern wird sich schon der eine oder andere Hochqualifizierte finden. Bildung und erstklassiges Humankapital bleiben die Schlüssel für wirtschaftlichen Erfolg, gerade in der heutigen Phase der Globalisierung, die durch die erstarkende Konkurrenz chinesischer und indischer Anbieter gekennzeichnet ist.

Der zweite wichtige Aspekt ist die Handelspolitik. Die Untersuchung transnationaler Produktionswerke hat die herausgehobene Bedeutung der Handelspolitik unterstrichen. Dabei hat die europäische Handelspolitik in den letzten Jahren sehr stark auf die Ausweitung der bilateralen Verträge der EU mit anderen Staaten gesetzt.⁴² Aus ökonomischer Sicht ist es indes sehr viel effektiver, die multilaterale Handelsordnung weiterzuentwickeln. Präferenzabkommen führen unweigerlich zur Herausbildung paralleler Regulierungswelten, und dies ist vor allem für die in Deutschland wichtige mittelständische Industrie administrativ schwer zu beherrschen.

Drittens schließlich zeigt die Diskussion um Staatsfonds, dass die Annahme, den Herausforderungen der Globalisierung könnte man ausschließlich auf der betriebswirtschaftlichen Ebene begegnen, blauäugig ist. Die Vernachlässigung der globalen Ordnungs- und Strukturpolitik (Global Governance) in der europäischen Außenpolitik der letzten Jahre ist nicht nachhaltig. Ein zukunftsfähiges Europa muss diesen Themen, insbesondere der internationalen Finanzpolitik, deutlich mehr Aufmerksamkeit entgegenbringen. Die Annahme, eine Institution wie der Internationale Währungsfonds und dessen Politik habe keine Auswirkungen auf den Standort Deutschland, hat sich als falsch erwiesen. Die Zukunftsfähigkeit Deutschlands entscheidet sich nicht nur auf der betriebswirtschaftlichen Ebene, sondern ganz wesentlich in der internationalen Politik.

⁴² Vgl. zur Zukunft der multilateralen Handelsordnung den Bericht der „Warwick Commission on the Future of the Multilateral Trading System“, ab Dezember im Internet unter <http://www2.warwick.ac.uk/research/warwickcommission/about>.

10. Literatur:

- Alesina, Alberto; Glaeser, Edward; Sacerdote, Bruce (2005): Work and Leisure in the U.S. and Europe: Why so Different?, NBER Working Paper Series, No. 11278, April 2005.
- Amin, Ash (2000): The European Union as more than a triad market for national economic spaces, in: Clark, Gordon L.; Feldmann, Maryann P.; Gertler, Meric S. (eds.): The Oxford Handbook of Economic Geography, Oxford University Press, S. 671-685.
- Audi: 10-Year Overview, http://www.audi.com/etc/medialib/cms4imp/audi/company/financial_information/2006/pdf.Par.0001.File.pdf].
- Audi: Annual Report 2005, http://www.audi.com/etc/medialib/cms4imp/audi/company/financial_information/2006/pdf.Par.0061.File.pdf].
- Blinder, Alan S. (2007): How Many U.S. Jobs Might Be Offshoreable?, CEPS Working Paper No. 142, March.
- Brugman, Paul und Verbeke, Alain (2005): Regional Strategy and Performance in the Global Automotive Industry, Research in Global Strategic Management, Vol. 11, S. 97-117.
- Carillo, Jorge; Lung, Yannick; Tulder, Rob van (Hrsg.) (2004): Cars, Carriers of Regionalism, Basingstoke: Palgrave Macmillian.
- Collier, Paul (2007): The Bottom Billion. Why the poorest countries are failing and what can be done about it, Oxford: Oxford University Press.
- Deutsche Bundesbank (2008): Bestandserhebung über Direktinvestitionen, Statistische Sonderveröffentlichung 10, April 2008.
- Deutsche Bundesbank (2007b): Zahlungsbilanzstatistik November 2007. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3.
- Deutsche Bundesbank (2006): Die deutschen Direktinvestitionen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: Monatsbericht September 2006, S. 45 – 61.
- Deutsche Bundesbank (2005): Die außenwirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zur Volksrepublik China, in: Monatsbericht Juni 2005, S. 37 - 52.
- Dicken, Peter (2005): Tangled Webs: Transnational Production Networks and Regional Integration, SPACES (Spatial Aspects Concerning Economic Structures), Marburg: Faculty of Geography, Philipps-University of Marburg (April 2005), <http://www.geographie.uni-marburg.de/spaces/SPACES%202005-04%20Dicken.pdf>, S. 1-27
- Dieter, Heribert (2005a): Die Zukunft der Globalisierung; Zwischen Krise und Neugestaltung, Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft.
- Dieter, Heribert (2005b): The US Economy and the Sustainability of Bretton Woods II, Journal of Australian Political Economy, No. 55 (Juli 2005), S. 48-76.
- Dieter, Heribert (2004): Ursprungsregeln in Freihandelszonen. Protektionismus durch die Hintertür. SWP-Studie 9/März 2004.
- Dieter, Heribert (2002): Nach den Finanzkrisen: Die ordnungspolitische Gestaltung der Globalisierung. SWP-Studie 16/02.
- Dudenhöffer, Ferdinand (2005): Wie viel Deutschland steckt im Porsche? In: IFO-Schnelldienst, 58. Jg., 24/2005, S. 3-5.

- Estewadeordal, Antoni und Suominen, Kati (2003): Rules of Origin: A World Map and Trade Effects, Workshop *The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment Rules of Origin in PTAs*, Paris (23.-24. Mai 2003),
<http://www.inra.fr/Internet/Departments/ESR/UR/lea/actualities/ROO2003/articles/estevadeordal.pdf>.
- Feldstein, Martin (1999): A Self-Help Guide for Emerging Markets, in: Foreign Affairs, 78 (März/April 1999) 2, S. 93-109.
- FT/Harris Poll (Juli 2007): Monthly Opinions of Adults from Five European Countries and the United States, im Internet unter http://www.harrisinteractive.com/news/FTHarrisPoll/HI_FinancialTimes_HarrisPoll_July2007.pdf.
- Franke, Günter; Krahnen, Jan Pieter (2007): Finanzmarktkrise: Ursachen und Lehren, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 24. 11. 2007, S. 13.
- Freyssenet, Michel; Lung, Yannick (2004): Multinational Carmakers' Regional Strategies, in: Carillo, Jorge; Lung, Yannick; Tulder, Rob van (Hrsg.): *Cars, Carriers of Regionalism?* Houndmills, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, S. 23-41.
- Größl-Gschwendtner, Ingrid (1991): *Zahlungsbilanz und Wechselkursstheorie*, München/Wien: Oldenbourg.
- Hahlen, Johann (2006): Zum makroökonomischen Umfeld des deutschen Exportbooms – empirische Befunde der amtlichen Statistik, in: IFO-Schnelldienst, 59. Jg., 1/2006, S. 26-29.
- Heneric, Oliver; Licht, Georg; Sofka, Wolfgang (Hrsg.)(2005): *Europe's Automotive Industry on the Move. Competitiveness in a Changing World*. Heidelberg and New York: Physica-Verlag.
- Horn, Gustav A.; Stephan, Sabine (2005): Deutschland – Ein Globalisierungsgewinner. IMK Report N. 4, November 2005.
- Horn, Gustav A.; Behncke, Stefanie (2004): Deutschland ist keine Basarökonomie. DIW Wochenbericht 40/04.
- Ikenon, Dan (2003): Ending the "Chicken War". The Case for Abolishing the 25 Percent Truck Tariff, Washington, D.C.: Cato Institute, Center for Trade Policy Studies, Trade Briefing Paper, No. 17.
- Kinkel, Steffen; Dachs, Bernhard; Ebersberger, Bernd (2007): Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen im europäischen Vergleich. *Industrie Management*, Vol. 23, No. 1, S. 47-51.
- Krugman, Paul (2007): The making of a mess, *International Herald Tribune*, 4. 12.2007, S. 9.
- Layan, Jean-Bernard; Lung, Yannick (2004): The Dynamics of Regional Integration in the European Car Industry, in: Carillo, Jorge; Lung, Yannick; Tulder, Rob van (Hrsg.): *Cars, Carriers of Regionalism?* Houndmills, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, S. 57-74.
- Lawrence, Robert Z. (2006): China and the Multilateral Trading System, paper prepared for the conference on "China and Emerging Asia: Reorganizing the Global Economy?", Seoul, South Korea, 11 and 12 May 2006, im Internet unter <http://ksghome.harvard.edu/~RLawrence/Lawrence%20China%20and%20the%20Multilateral%20Trading%20System.pdf>.
- McKinsey (2005): The Emerging Global Labour market: Part I - The Demand for Offshore Talent in Services, Juni 2005, im Internet unter <http://www.mckinsey.com/mgi/>

reports/pdfs/emerginggloballabormarket/Part1/MGI_demand_executivesummary.pdf.

- Naim, Moises (2007): The Free Trade Paradox, in: Foreign Policy, September/October 2007, im Internet unter http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=3953.
- Piper, Nikolaus (2006): Der Exportboom ist nicht pathologisch, in: IFO-Schnelldienst, 59. Jg., 1/2006, S. 23-26.
- Polaski, Sandra (2007): U.S. Living Standards in an Era of Globalization, Carnegie Policy Brief, No. 53 (July 2007).
- Priewe, Jan (1994): Die Folgen der schnellen Privatisierung der Treuhandanstalt. Eine vorläufige Schlussbilanz, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 43-44/94 (Oktober 1994, S. 21-30.
- Sachverständigenrat (2005): Jahresgutachten 2004/2005).
- Samuelson, Paul A. (2004): Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, No. 3 (Summer 2004), S. 135-146.
- Scheve, Kenneth F.; Slaughter, Matthew J. (2007): A New Deal for Globalization, in: Foreign Affairs, Vol. 86, No. 4 (July/August 2007), S. 34-47.
- Schrooten, Mechthild (2006): Exportnation Deutschland – Zukunftsfähigkeit sichern, DIW-Wochenbericht, 41/2006 (11.Oktober 2006).
- Sinn, Hans-Werner (2004): Das Dilemma der Globalisierung, Walter Adolf Jöhr-Vorlesung an der Universität St. Gallen 2004, im Internet unter [http://www.fgn.unisg.ch/org/fgn/web.nsf/SysWebRessources/Joehr_2004_Sinn/\\$FILE/Sinn.pdf](http://www.fgn.unisg.ch/org/fgn/web.nsf/SysWebRessources/Joehr_2004_Sinn/$FILE/Sinn.pdf).
- Sinn, Hans-Werner (2006): Das deutsche Rätsel: Warum wir Exportweltmeister und Schlusslicht zugleich sind, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 7. Jg., Nr. 1, S. 1-18.
- Sinn, Gerlinde; Sinn, Hans-Werner (1992): Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung, Tübingen: Mohr.
- Stützel, Wolfgang (1958): Volkswirtschaftliche Saldenmechanik. Ein Beitrag zur Geldtheorie, Tübingen: Mohr.
- Tulder, Rob van (2004): Peripheral Regionalism: The Consequences of Integration Central and Eastern Europe in the European Automobile Space, in: Carillo, Jorge; Lung, Yannick; Tulder, Rob van (Hrsg.): Cars, Carriers of Regionalism? Houndmills, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, S. 75-90.
- Tulder, Rob van; Ruigrok, Winfried (1998): European Cross-National Production Networks in the Auto Industry: Eastern Europe as the Low End of European Car Complex, Kreisky Forum and BRIE Policy Conference: Foreign Direct Investment and Trade in Eastern Europe: The Creation of a Unified European Economy, Wien (5.- 6. Juni 1998), S. 1-76.
- Wolf, Martin (2007): Why the credit squeeze is a turning point for the world, in: Financial Times, 12.12. 2007, S. 13.