



7 | 2004

57. Jg., 15.–16. KW, 16. April 2004

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

*Wilfried Fuhrmann, Stefanie Bechert und Gertraud Cellarius,
Steffen Kinkel, Jürgen Weigand und Peter Kreutter*

- EU-Osterweiterung und Outsourcing

Forschungsergebnisse

Reinhard Hild

- Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung im
Verarbeitenden Gewerbe

Peter Nunnenkamp

- Automobilstandort Deutschland unter Wettbewerbsdruck

Daten und Prognosen

Erich Langmantel

- Investitionen: Aufholprozess in den neuen
Bundesländern vorerst zu Ende

Georg Goldrian

- Ein Frühindikator für die Entwicklung des BIP

Matthias Balz

- Branchen im Blickpunkt: Brauereigewerbe

Joachim Gürtler

- DV-Dienstleister: Konjunkturaufschwung gewinnt an Fahrt

Im Blickpunkt

Franziska Jerosch

- Weltsprache Englisch

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturtest März 2004

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

Herausgeber: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.,
Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifo.de.

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Prof. Dr. Gebhard Flaig,
Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel, Dr. Heidemarie C. Sherman, Dr. Martin Werding.

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Druck: Fritz Kriechbaumer, Taufkirchen.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

EU-Osterweiterung und Outsourcing: Chance oder Gefahr?

3

Im Zuge der EU-Osterweiterung wird das Thema »Outsourcing« intensiv diskutiert. Für Prof. Dr. *Wilfried Fuhrmann*, Universität Potsdam, liegt »die Chance infolge der Osterweiterung mit dem regionalen Outsourcing ... im Druck auf Reduktion der Staatseingriffe«. *Stefanie Bechert* und *Gertraud Cellarius*, Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft, Eschborn, gehen davon aus, dass »für die Mehrzahl der deutschen Unternehmen ... ein gezieltes Outsourcing ... in Frage (kommt)«. Prof. Dr. *Jürgen Weigand* und *Peter Kreutter*, WHU Vallendar, sowie Dr. *Steffen Kinkel*, Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe, unterstreichen, dass die Beschäftigungseffekte für den inländischen Betrieb stark von der Strategie abhängen, die Unternehmen mit ihrer Auslandsproduktion verfolgen.

Forschungsergebnisse

Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe

19

Reinhard Hild

In den letzten Jahren entwickelten sich die Wachstumsraten des statistischen Produktionswerts und der Wertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland stark auseinander. Von 1995 bis 2003 ist der Anstieg des realen Produktionswerts auf 18,8%, der der realen Wertschöpfung auf 5,0% zu schätzen. Dies bedeutet, dass die Vorleistungsimporte gestiegen sind.

Der Automobilstandort Deutschland unter Wettbewerbsdruck

28

Peter Nunnenkamp

Die Produktion von Automobilen sowie von Komponenten und Teilen ist weiterhin auf die Triade fortgeschrittener Industrieländer konzentriert. Dies sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch in der deutschen Automobilindustrie ein intensiver »Wettbewerb von unten« herrscht, der zwei Ausprägungen annimmt: die Endfertigung im Ausland und das internationale Outsourcing von Vorleistungen. Dr. *Peter Nunnenkamp*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, zeigt in diesem Beitrag, dass die Auslandsproduktion und das Outsourcing gleichzeitig an Bedeutung gewinnen und dass beide Phänomene durch internationale Kostenunterschiede vorangetrieben werden. Auch durch die Antizipation der anstehenden EU-Osterweiterung haben sich die Vorleistungsverflechtungen stark intensiviert, und in der Endfertigung sind zunehmend Substitutionseffekte zu Lasten der Kfz-Exporte und der Inlandsproduktion aus bzw. in Deutschland zu beobachten.

Daten und Prognosen

Investitionen: Aufholprozess in den neuen Bundesländern vorerst zu Ende

37

Erich Langmantel

Die wirtschaftliche Stagnation in Deutschland seit Ende 2000 hat zu einem massiven Einbruch der Investitionstätigkeit geführt. Die Investitionen in neue Anlagen sind seit 2000 ständig geschrumpft. Der Rückgang betrug 2001 in jeweiligen Preisen 16,4 Mrd. €, 2002 27,7 Mrd. € und 2003 14,4 Mrd. €.

Ein Frühindikator für die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts

41

Georg Goldrian

2001 wurde vom ifo Institut ein synthetischer Frühindikator für das trendbereinigte reale Bruttoinlandsprodukt vorgestellt, der sich ausschließlich aus qualitativen Zeitreihen zusammensetzt. Es handelt sich dabei um Reihen aus dem ifo Konjunkturtest und dem GfK Konsumklima. Hier wird eine neue Variante vorgestellt, in die die kurzfristigen Zinsen miteinbezogen sind. Dieser gemischte synthetische Indikator weist bei einem Vorlauf von durchschnittlich vier Monaten eine etwas bessere konjunkturelle Übereinstimmung mit der Referenzreihe auf. Damit lässt sich ein noch leistungsfähigerer Frühindikator für die Jahreswachstumsraten des realen BIP entwickeln.

Brauereigewerbe – 2003 trotz Supersommer ein Jahr mit Rückgang des Bierabsatzes

44

Matthias Balz

Das deutsche Brauereigewerbe ist zwar eine noch überwiegend mittelständisch geprägte Branche mit regionaler Vielfalt, aber in den letzten Jahren findet auch dort ein starker Konzentrationsprozess statt: Etwa 50 Großbrauereien mit über 500 000 Hektoliter Jahresproduktion halten inzwischen einen Anteil von ca. drei Viertel am Gesamtumsatz der Branche. Der mengenmäßige Bierabsatz insgesamt in Deutschland ist in der vergangenen Dekade um knapp 9% gesunken, 2003 ging er gegenüber dem Vorjahr um 2,1% zurück, der versteuerte Inlandsabsatz sogar um 3,4%.

DV-Dienstleister: Konjunkturaufschwung gewinnt an Fahrt

49

Joachim Gürtler

Laut der 36. Konjunkturumfrage für DV-Dienstleistungen, die schwerpunktmäßig im Januar und Februar 2004 stattfand, wird die Konjunkturerholung in der deutschen Software- und Dienstleistungsbranche immer deutlicher. Das Geschäftsklima verbesserte sich im vierten Quartal 2003 bereits zum vierten Mal in Folge und ist nun so gut wie weit zwei Jahren nicht mehr.

Im Blickpunkt

Weltsprache Englisch führt vor Deutsch und Französisch

54

Franziska Jerosch

Englisch ist die mit Abstand am meisten unterrichtete Fremdsprache in Europa. Betrachtet man die Entwicklung der erlernten Fremdsprachen seit 1998, ist ein Anstieg an Englischschülern in nahezu allen untersuchten Ländern zu beobachten, insbesondere in den osteuropäischen Ländern. Auch Deutsch wird in diesen Ländern seit 1998 vermehrt gelernt, während in den nord- und westeuropäischen Staaten Deutsch an Bedeutung verliert.

ifo Konjunkturtest März 2004 in Kürze

55

Hans G. Russ

Das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland hat sich im März zum zweiten Mal abgekühlt. Vor allem die Erwartungen der Unternehmen fielen weniger zuversichtlich aus als im Vormonat. Aber auch die aktuelle Geschäftslage wurde wieder ungünstiger beurteilt.

EU-Osterweiterung und Outsourcing: Chance oder Gefahr?

Im Zuge der EU-Osterweiterung und der Debatte um die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland wird das Thema »Outsourcing« intensiv diskutiert. Wird mit dieser Erweiterungsrunde die Abwanderung von Arbeitsplätzen eine neue Dimension erreichen?

Chance zur Reduktion von Staatseingriffen

Die große erste Osterweiterung der EU ist Geopolitik. Dieser politisch-strategische Schritt ist auch mit der Erwartung einer langfristigen ökonomischen Stärkung der EU verbunden. Aber unmittelbar sinkt das Pro-Kopf-Einkommen in der EU deutlich. Kurz- und mittelfristig entstehen hohe Kosten für die bisherigen Mitgliedsländer bei einer stark asymmetrischen Verteilung. Eine Ausdehnung der EU-Haushalte und sogar eine EU-Kreditaufnahme sind nicht auszuschließen.

Die nationalen Interessen der Beitrittsländer bestehen in einer dauerhaften Sicherung ihres politischen Gewichtes und damit in einer Erhöhung ihrer relativen wirtschaftlichen Bedeutung. Die den im Transformationsprozess stehenden Beitrittsländern politisch gewährten Übergangsregeln und damit eingeräumten Integrationsvorteile sichern ihnen die Entwicklung von komparativen Vorteilen zu. Diese differenzierten institutionellen politischen Beschlüsse bzw. Eingriffe erschweren die Abschätzung von Chancen und Risiken mittels gängiger ökonomischer Theorien, wie der Neoklassik oder des Keynesianismus, erheblich.

Dieser politische Schritt kann als eine Art von regionaler Globalisierung mit einer Besonderheit verstanden werden. Die zu meist von Skeptikern einer ökonomischen Globalisierung geforderte politische Gestaltung der Globalisierung findet hier statt. Allerdings wird bspw. in Deutschland der aus Solidarität oder ökonomischer Unkenntnis politisch initiierte ökonomische Druck wahrscheinlich ungleich stärker sein als in einem unmittelbaren marktökonomischen Integrationsprozess. Denn da zwischenzeitlich in wohl allen EU-Staaten Sperrfristen für Bürger aus den Beitrittsländern von bis zu sieben Jahren, bei zwei Jahren in Deutschland, be-

stehen, so dass Länder wie Polen und Tschechien an entsprechende Retorsionsmaßnahmen denken, entspringt der ökonomische Druck nicht so sehr aus der Migration, abgesehen von der Schwarzarbeit.

Auch qualifizierte Arbeitsplätze werden outgesourct

Der Druck entspringt jetzt mehr den bereits antizipativ erfolgten und den noch zu erwartenden hierarchischen Aus- und regionalen Verlagerungen von bestimmten Funktionen und Bereichen, d.h. dem Outsourcing auch von qualifizierten Arbeitsplätzen mit entsprechenden künftigen Kapazitätseffekten. Die Beitrittsländer wie Polen, die Slowakische Republik und Tschechien attrahieren mit ihren u.a. noch in Diplomstudiengängen solide ausgebildeten guten Technikern bspw. Bau-, Textil-, Maschinenbau- und Autofirmen. Da sie wie etwa Ungarn und Estland zuvor gezielt zukunftssträchtige Sektoren wie die IT-Branche gefördert haben, attrahieren sie zunehmend auch höher qualifizierte Jobs in Dienstleistungsbereichen und nicht nur wegen der sprachlichen Nähe etwa Call-Center nach Polen. Die wachsenden Unternehmen in den bisherigen Billiglohnländern werden nicht nur Vorprodukte für Werkzeugmaschinen und Komponenten verstärkt produzieren und exportieren, sondern auch komplette Motoren und Systeme. Es sind nicht mehr lange graue »Billigwaren«, sondern kaum unterscheidbare Waren »Made in EU«. Bald werden unsere Importe von dort stärker steigen als unsere Exporte dorthin. Insbesondere infolge der fortschreitenden Informationstechnologie betrifft es alle Funktionen und Sektoren, also auch bspw. die Buchhaltung, die Banken und die öffentliche Verwaltung. Und gleichzei-



Wilfried Fuhrmann*

* Prof. Dr. Wilfried Fuhrmann leitet das Institut für makroökonomische Theorie und Politik an der Universität Potsdam.

tig werden sich die Unternehmen aus den Beitrittsländern ab dem 1. Mai 2004 auch bei öffentlichen Ausschreibungen bewerben und selbst Wartungsarbeiten oder Projekt- bzw. Systemführerschaften übernehmen können u.U. mit deutschen Ich-AGs als Subunternehmen.

Dabei fördern EU-finanzierte Regional- und Strukturprogramme auch das Outsourcing im Produktions- und im Dienstleistungsbereich, d.h. von blue- und auch von white-collar Jobs. Dies erfolgt aus Gründen der Kohäsion sowie um angesichts der großen regionalen Disparitäten und damit bei einer (ökonomisch zu frühen) Erweiterung schnell einen wachsenden intra-industriellen und intra-service-Handel zu generieren.

Dieser steigende Güter- und Dienstleistungshandel infolge des Aus- und Verlagerns ist nicht EU-typisch bzw. kein rein EU-internes, regionalbezogenes Phänomen. Er ist weltweit im Rahmen der Globalisierung der Arbeitsteilung inzwischen fast selbstverständlich, wenngleich es gerade wegen des zumeist fehlenden Regionalbezugs und den Auswirkungen auf die nationalen Arbeitsmärkte u.a. in den USA zu heftigen Diskussionen bis hin zu Forderungen nach einer Anti-Outsourcing-Bill kommt und wissenschaftlich zu Visionen von quasi virtuellen Unternehmen.

Die EU-Osterweiterung ermöglicht es jetzt u.a. Unternehmen in Deutschland innerhalb der EU zumindest teilweise ihre hiesigen strukturellen (auch Kosten-) Probleme zu lösen und ihre weltweite Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dabei erfolgt das Aus- und Verlagern durchaus auch aus betriebsinternen Verteilungskämpfen auf der Managementebene, aber auch aus regionalen bzw. länderspezifischen Unterschieden in der Regionalförderung, was besonders bei Projekten, Entwicklungen und Produkttypen mit einer Lebensdauer von vier bis acht Jahren bedeutsam ist. Weitere Ursachen liegen in den Unterschieden vor allem in den bürokratischen Belastungen sowie den Abgaben- und Steuerbelastungen, aber auch in den Arbeitskosten und neuerdings in den steigenden deutschen Kapitalkosten bei erschwertem Kreditmarktzugang.

EU-Beitritt: Förderinstrument für Direktinvestitionen

Die EU-Aufnahme stellt per se ein starkes Förderinstrument zugunsten von Direktinvestitionen in diesen Ländern da, welches die baltischen Staaten durch Currency-Board Arrangements und eine möglichst schnelle Einführung des Euro noch monetär sichern wollen. Wegen des mit dem Beitritt übernommenen EU-Rechts und der EU-Förderung wird es zu einer Intensivierung und Umlenkung der Verlagerungen ins Ausland kommen, also bspw. statt nach In-

dien, Weißrussland oder Königsberg wird verstärkt in die Beitrittsländer ausgelagert.

Aber trotz des EU-Beitrittes ist die (andauernde) Marktrentabilität der dorthin verlagerten Aktivitäten nicht gesichert. In diesen Ländern müssen erst noch die Gesetze praktiziert und umgesetzt, die regionalen Märkte effizient aufgebaut, die erfahrungsgestützte Arbeitsmentalität der Arbeitnehmer z.T. gebildet und die länderspezifischen Risiken, einschl. der bürokratischen noch reduziert werden. Nicht jede Auslagerung ist sinnvoll, und viele von einer herbeigeredeten Euphorie oder durch Großunternehmen quasi initiierten Verlagerungen werden zu Verlusten führen. Die Institutionenökonomik zeigt deutlich, dass möglichen Vorteilen des Outsourcing in Form von (i.d.R. nur für wenige Jahre) niedrigeren Produktionskosten aber steigende Kosten u.a. der Transaktionen, der Kontrolle und der Neuverhandlungen sowie Vertragsabschlüsse gegenüberstehen. Es bestehen beim Outsourcing nicht gering zu schätzende Risiken, die bis hin zur Firmeninsolvenz führen können. Zur Reduktion dieser Risiken sind Verlagerungen zumeist von Beteiligungen bis hin zu Direktinvestitionen zu begleiten. Einfache kurzfristige Kosten- und Steuervergleiche sind vollkommen unzureichend. Sie können aber bspw. in Kapitalgesellschaften nahe liegen, da die Risiken nicht nur von den Kapitaleignern getragen werden, sondern zuvor auch von den Arbeitnehmern und Steuerzahlern, beginnend mit der die Verlagerung geradezu fördernden steuerlichen Anrechnung der Verlegungskosten.

Natürlich werden Standortverlegungen mit Outsourcing in Deutschland auch als Druckmittel im politischen Verteilungskampf verwendet (und missbraucht), damit die Arbeitskosten auf breiter Linie sinken, so dass die Arbeitnehmer entweder von tendenziell sinkenden Reallöhnen und der Steuerbelastung zur Mitfinanzierung der dortigen Ansiedlungen betroffen sind oder von einer unmittelbar steigenden Arbeitslosigkeit. Dabei ist nicht erkennbar, wo die direkt und indirekt aus den verlagerten Tätigkeiten resultierenden Arbeitslosen eine Stelle mit annähernd gleicher oder gar höherer Wertschöpfung finden können. Aber es erscheint auch angesichts der Größe der Beitrittsmärkte und der Förderung der Ansiedlungen als wenig wahrscheinlich, dass selbst bei den zumeist geforderten fühlbaren Lohnsenkungen dort keine Direktinvestitionen verbunden mit gleichzeitigen Aus- und Verlagerungen im nennenswerten Umfang stattfinden. Wir haben viele dieser Jobs eigentlich schon lange verloren gehen sehen. Wir können um diese Jobs, die ansonsten bei einem effektiven Schutz u.a. von Daten und geistigem Eigentum zumindest gemäß WTO-Standards sowie bei einer annähernd vergleichbaren Rechtssicherheit sogar aus der EU auswandern, nur in wenigen Fällen mit Lohnsenkungen konkurrieren. Derartig betriebswirtschaftlich statisch begründete Empfehlungen greifen zu kurz.

Die EU-Osterweiterung rückt das politische (System-)Versagen u.a. in Form einer seit Jahren von einem umfassenden politischen Gestaltungsanspruch und Verwaltungsdenken getriebenen wachsenden Bürokratie ins Licht. Wieder erfolgen »Verdrehungen« mit Schuldzuweisungen in Form von moralisierenden, politisch rhetorischen Wendungen wie »unpatriotisch« für Direktinvestoren und Outsourcer, wobei schon diese Sprache die allgemeine Lebensstimmung in Deutschland und das Eintreten für die Idee Europa weiter vergiftet.

Es geht nicht um Moral. Aber es geht bei jeweils nationalen grenzproduktivitätsorientierten Gesamtlohn- bzw. Arbeitskosten-Politiken auch nur begrenzt um den sog. Wettbewerb der Systeme, insbesondere der Sozialsysteme mit den hier immer weiter politisch angeheizten diffusen, letztlich verteilungspolitisch motivierten Forderungen nach Einschnitten (in individuelle Lebens- und Langfristplanungen). Natürlich gibt es in den Beitrittsländern viele Verzerrungen zur Attraktion von Verlagerungen und Direktinvestitionen bspw. durch niedrigere direkte Steuern verbunden mit höheren indirekten Steuern zur gleichzeitigen Förderung der Exporte. Aber wenn wir gegensteuern, dann handeln wir »schizophren« sowie nicht konform mit dem Konzept des EU-Binnenmarktes und konterkarieren die von unseren Politikern mit der EU-Erweiterung selbst mitbeschlossene besondere wirtschaftliche Förderung dieser Beitrittsländer.

Entscheidend ist: Es erfolgt der Beitritt von Ländern mit mehr als 75 Mill. Einwohnern und einem Pro-Kopf-Einkommen von zum Teil deutlich unter 50% des EU-Durchschnittes und damit von flächendeckenden Nettoempfängerstaaten für Jahrzehnte. Weil diese Länder ihren Transformationsprozess noch nicht abgeschlossen haben, wurden ihnen längerfristig viele Ausnahmen, einschl. von Subventionen und Schutzklauseln gestattet. Es geht vom Stahl bis zu niedrigen Zigarettenpreisen (bis 2008) und betrifft den Bereich der Energie- und Transportkosten u.a. mit den Preisen für Benzin und Mineralöl (das deutsche Maut-Desaster »fördert« mit derart temporär gesenkten Marktzutrittskosten die Verlagerung von arbeits- und transportkostenintensiven Produktionen) ebenso wie die Umweltauflagen bzw. -kosten. Derartiges schafft den Anreiz für Direktinvestitionen und Outsourcing ganz bestimmter Produktionen mit dem Aufbau neuer Arbeitsplätze in den Beitrittsländern und dem anschließenden Export auch in die alten Mitgliedstaaten. Aber ausgelagert werden nicht nur »alte« Produktionsprozesse, sondern auch Standorte für neue Entwicklungen. Es kann nur in unserem Interesse sein, dort dynamische Marktentwicklungen gezielt mitzugestalten und über Sprachschulungen vorbereitete Mitarbeiter zusammen mit den auslagernden Investitionen zu entsenden sowie gleichzeitig Arbeitskräfte aus den Beitrittsländern zur Ausbildung und

zum Studium gezielt hierher zu holen. Die auch dadurch steigende Mobilität ist u.a. notwendig angesichts des teilweise nur eingeschränkt möglichen Immobilienerwerbs wie in Polen und eingeschränkten Immobilitäten in den Beitrittsländern zwischen den östlichen und westlichen Landesteilen bspw. von Ungarn, Polen und Tschechien u.a. infolge von Mietpreisbindungen und bei ansonsten auf dem freien Wohnungsmarkt die Löhne deutlich übersteigenden Mieten wie in Prag.

Kurz: Im erweiterten EU-Binnenmarkt werden durch die politischen Beitrittsregelungen und Förderungen über eine längere Zeit die relativen Preise und die relativen Faktorkosten stark verzerrt und anhaltend verändert. So wie dadurch die Beitrittsländer künftige komparative Kostenvorteile entwickeln sollen, so werden zeitgleich diese Vorteile bspw. in Deutschland reduziert. Die Erweiterung mit Ausnahme genehmigungen erhöht die ökonomische Unsicherheit in Deutschland für Jahre. »Härtere« Schocks sind für eine Volkswirtschaft mit einer schlecht entwickelten heimischen Nachfrage bei einem relativ niedrigen Verbraucher- und Investitionsvertrauen kaum vorstellbar.

Die Erweiterung wurde geopolitisch beschlossen und ist eigentlich schon vollzogen. Es gilt nur noch Chancen zu erkennen und zu entwickeln, wobei die (nicht nur sog. schwachen) Unternehmen für die notwendigen ökonomischen Anpassungen zweifelsfrei auch das Instrument des Outsourcing benötigen. Dabei sind deutlich mehr und in ihrer Komplexität umfassendere Direktinvestitionen mit vielen Arbeitsplätzen zur Marktentwicklung in den Beitrittsländern notwendig als in der ehemaligen DDR. Die meisten der durch die EU-Erweiterung betroffenen Unternehmen in Deutschland bedürfen quasi eines Standbeines in den Beitrittsländern, um (dort) ihre bisherigen komparativen Vorteile zu sichern und weiterzuentwickeln. Auch viele mittlere und noch kleinere Unternehmen werden sich einen mit den Beitrittsmärkten verbundenen Produktions- und /oder Heimatmarkt schaffen, oder sie müssen sich in naher Zukunft neue Tätigkeitsfelder, komparative Vorteile und Märkte aufbauen.

Es wird deutlich, dass, anstelle der politisch verzerrten relativen Preise und geförderten Direktinvestitionen, ein gestaffelter und späterer Beitrittszeitpunkt ebenso ökonomisch günstiger gewesen wäre wie eine ökonomische Integration mit einer zugelassenen Migration. Die Migration von nicht nur, aber auch von relativ wenig ausgebildeten Menschen nach Deutschland hätte in diesem Arbeitsmarktsegment wie bei den bisherigen EU-Erweiterungen den Lohndruck zwar unmittelbar weiter verstärkt und bei sinkenden Löhnen die Arbeitslosigkeit, mit oder ohne nationale Arbeitsmarktpolitiken, erhöht. Aber sie hätte auch zu deutlich weniger Auslagerungen, zu Unternehmensgründungen, zu Steuereinnahmen und sogar einer besseren Auslastung unserer öf-

fentlichen Infrastruktur (Schulen etc.) bei Stärkung der heimischen Nachfrage geführt. Die für uns positiven Migrationseffekte haben wir so ausgeschlossen, die negativen kommen jetzt zusätzlich in zwei Jahren.

Es geht jetzt um den Rahmen, der die freie Entwicklung von zukünftigen Vorteilen und Möglichkeiten, also von Chancen absteckt. Aber angesichts der bestehenden Strukturprobleme wird der Staat, gleich welcher Handlungsebene, bei der hierzulande notwendigen Produktivitätssteigerung und Neu-Dynamisierung, d.h. bei der Stärkung unserer dynamischen Wettbewerbsfähigkeit u.a. bezüglich Innovation, Qualität und Zuverlässigkeit kaum wirklich helfen. Man denke an Konzepte wie die seit Jahren behinderte strukturell-qualitative Zuwanderung oder an die verfehlte Forschungs- und Bildungspolitik (einschl. der jetzigen Ideen wie Eliteuniversitäten und Zentralisierung) oder an die katastrophalen Fälle der Infrastruktur- und Industriepolitik. Nennenswert helfen werden auch nicht mehr die viel zu spät und zu spärlich kommenden staatlichen Lehr- und Forschungsgelder bei einer Verteilung nach politischen Schwerpunktvorstellungen.

Wenn aber der Staat in vielen verlorenen Jahren gezeigt hat, dass er den Strukturwandel mit immer weitergehenden Regelungen und Bürokratie eher verzögert als beschleunigt, besteht die Gefahr der EU-Erweiterung in den möglicherweise mit den EU-politisch initiierten ökonomisch-sinnvollen Aus- und Verlagerungen sowie Direktinvestitionen beginnenden Gesamtverlagerung vieler Unternehmen und einer dann auf über 5 Mill. steigenden Arbeitslosigkeit. Folglich kann eine anhaltende Wachstumsdynamik nur noch entspringen aus unserer »befreiten« bzw. wieder belebten Zivilgesellschaft mit einer eigenständigen Kultur, getragen von eigenverantwortlichen Individuen, d.h. von freien, unabhängigen und nicht bürokratisch gegängelten Unternehmern, Selbständigen, Handwerkern sowie von Lehrern und Professoren.

Unsere in zu viele Lebensbereiche mit einer wachsenden Bürokratie immer tiefer eingreifende Politik ist verbunden mit einer anhaltend zu hohen Steuerbelastung gerade aus zu hohen und weiter steigenden Kosten der politischen Koordination i.w.S. (wir eröffnen immer neue Ämter, statt welche zu schließen) bei einer Politik, die in vielen Bereichen zunehmend auf wahlpolitische Prestigeprojekte und den fiskalischen Augenblick ausgerichtet zu sein scheint.

Die Chance infolge der Osterweiterung mit dem regionalen Outsourcing liegt im Druck auf Reduktion der Staatseingriffe und Effizienz der Staatstätigkeit. Es bedarf der Entbürokratisierung sowie damit der Entlastung der Markteinkommen, d.h. einer massiven Steuersenkung. Das eingetretene Verhältnis des Staates zu den Bürgern ist zu korrigieren. Es scheinen ökonomische Freiheit, Eigenständigkeit

und offene Zukunftsfreude häufig nicht zu den politisch akzeptierten Ressourcen und komparativen Vorteilen in Deutschland zu zählen. Aber wir müssen sie dringend wieder beleben. Sie scheinen, das würde ein massives Outsourcing auch zeigen, zurzeit in den Beitrittsländern größer zu sein.

Literatur

- Fuhrmann, W. (2003), »Warum Europa? Die EU zwischen Geopolitik und Wohlfahrtssteigerung«, in: T. Blume et al. (Hrsg.), *Herausforderung Europa: Von Visionen zu Konzepten*, Baden-Baden, 26–44.
 Krueger, A. O. (1998), »Why Trade Liberalization is Good for Growth«, *Economic Journal* 108, 1513–1522.
 Richter, R. und E. Furubotn (1999), *Neue Institutionenökonomik*, 2. Aufl., Tübingen.
www.google.de; für die aktuelle Debatte das Stichwort: Outsourcing



Stefanie Bechert*



Gertraud Cellarius**

Outsourcing bietet Chance für die Entwicklung von wettbewerbsstarken europäischen Firmen

Der kleine Artikel, in dem die »Nachrichten für Außenhandel« (NfA) vom 31. März 2004 über die Produktionsverlagerung der Firma Prettl-Noma Systems GmbH berichteten, konnte leicht übersehen werden. Das deutsch-amerikanische Joint Venture mit Stammsitz in Neuruppin gehört zur Prettl Firmengruppe und ist auf Systemlösungen für die Haushaltsgeräteindustrie spezialisiert. Die Firma beabsichtigt laut NfA, 76 der Beschäftigten zu kündigen und einen Teil der Produktion von der Region Ostprignitz-Ruppin nach Polen zu verlagern. Kein ungewöhnlicher Weg: Seit den neunziger Jahren reduzieren deutsche Firmen ihre Personalkosten durch Lohnveredelung im grenznahen Ausland und agieren gleichzeitig näher an den neuen Märkten im Osten. Nicht zuletzt durch die Äußerungen des DIHK-Präsidenten Ludwig Georg Braun ist das Thema »Outsourcing« verstärkt in das Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt. Braun hatte einer deutschen Tageszeitung in die Feder diktiert, dass die Unternehmen nicht auf eine bessere Politik warten, sondern die Chancen aus der EU-Osterweiterung aktiv nutzen sollten. Politische Kreise forderten prompt die soziale Verantwortung der Unternehmen ein und bescherten uns eine unsachliche Debatte über »unternehmerischen Patriotismus«.

Theorie und Praxis von internationalem Outsourcing

Die Idee des schlanken Betriebs realisieren viele Unternehmen, indem sie gesamte Produktions- oder Funktionsbe-

reiche an Fremdfirmen abgeben, wobei diese Fremdfirmen teilweise extra zum Zweck der Auslagerung gegründet werden. Was einmal mit Putzkolonnen begann, ist heute zu einem gut entwickelten System geworden. Insbesondere bei internationalem Outsourcing, bei dem häufig ganze Produktionsstufen verlagert werden, hält der Aufwärtstrend konstant an. Nicht immer erfüllen sich jedoch die Erwartungen der Unternehmen. Zwar planen die Firmen die Kosten der geringeren Produktivität bei Verlagerungen ins Ausland ein, meist fressen jedoch die ungeplanten Kosten eines unterschätzten Koordinationsaufwands die Einsparungen aus der Auslagerung wieder auf. Dennoch hält der Trend zur Verlagerung an.

Allerdings steckt die Entwicklung zum Offshoring, bei dem Unternehmen Teile ihrer Dienstleistung in Billiglohnländer rund um den Globus exportieren, bei deutschen Firmen noch in den Kinderschuhen. Vorreiter dieser Entwicklung sind die großen High-Tech-Konzerne, Finanzdienstleister und Telekommunikationsunternehmen, wobei neben der Lohnkosteneinsparung vor allem ein Qualitätssprung im Kundendienst erreicht werden soll. Diese Entwicklung gilt es in den nächsten Jahren weiter zu verfolgen.

Aktuell treibt der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte die kleineren und mittelgroßen Unternehmen in Deutschland um, und dabei ist der Gedanke an Outsourcing naheliegend. Neben den neuen Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in denen die Arbeitskosten rund 30% der deutschen Arbeitskosten ausmachen, in manchen Regionen auch nur 10%, stehen besonders die osteuropäischen Nachbarländer jenseits der EU im Blickfeld der mittelständischen deutschen Unternehmen. Zunehmend akquirieren deutsche – und andere ausländische – Unternehmen ganze Firmen in Mittel- und Osteuropa und stehen anschließend vor der Herausforderung des Postmerger-Managements, bis das übernommene Unternehmen bestimmte Herstellungsprozesse in der geforderten Qualität und als eigenständiges Unternehmen erbringt und der Outsourcing-Prozess abgeschlossen werden kann.

Die Diskussion um den Produktionsstandort Deutschland bleibt kontrovers. Hohe Löhne, Lohnnebenkosten, Abgaben und Steuern werden generell dafür verantwortlich gemacht, dass Niedriglohnländer an Attraktivität gewinnen und weitere Unternehmen über Produktions- oder Standortsverlagerungen nachdenken. Siegfried Roth, Ressortleiter Branchenpolitik beim IG Metall-Vorstand, sieht das klare Kalkül bei einer bestimmten Gruppe von Wissenschaftlern, Verbandsvertretern und Managern, die die politische Wende in Deutschland beschleunigen und grundlegende Veränderungen bei den Arbeits- und Tarifbedingungen durchsetzen wollen. Derweil sehen sich die Betriebe jeden Tag einem wachsenden internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Sie entscheiden und handeln unternehmerisch, während poli-

* Stefanie Bechert leitet den Bereich Internationale Beziehungen des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V., Eschborn.

** Gertraud Cellarius ist Projektleiterin im Bereich Internationale Beziehungen des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V.

tische Zirkel und Interessengruppen ihre Argumente gebetsmühlenartig wiederholen.

Es gibt keine Statistik, die Abwanderungen von deutschen Firmen und Arbeitsplätzen ins Ausland verlässlich misst. Lediglich lassen sich Rückschlüsse ziehen aus den Statistiken über Auslandsinvestitionen deutscher Firmen. Dabei steht fest, dass sich deutsche Unternehmen konstant und zunehmend in den Märkten Mittel- und Osteuropa engagieren. Das meint Global Player wie VW in Bratislava oder Audi in Győr ebenso wie eine Vielzahl von kleineren und mittelständischen deutschen Unternehmen, die bereits über Repräsentanzen, Vertriebsniederlassungen oder auch Produktionsstätten verfügen. Insbesondere Wirtschaftszweige mit hohen Lohnkostenanteilen und vergleichsweise geringen Qualifikationsanforderungen verlagern im Zuge der Optimierung ihrer Wertschöpfungsketten Produktionsstätten nach Mittel- und Osteuropa.

Laut Deutscher Bundesbank beschäftigen deutsche Unternehmen 830 000 Mitarbeiter/innen in ihren mittel- und osteuropäischen Tochtergesellschaften. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der überwiegende Teil dieser lokalen Beschäftigten auch für die dortigen Märkte produziert. Die Beschäftigten deutscher Unternehmen selbst bilden in erheblichem Umfang das neue Nachfragepotential für die dort gefertigten Produkte, weil sie über ein sicheres Einkommen verfügen. Milchmädchenrechnungen stellt derjenige an, der behauptet, die 830 000 Arbeitsplätze seien aus Deutschland verlagert. Lediglich rund 330 000 Produktionsarbeitsplätze gingen durch Auslandsverlagerung in Deutschland verloren. Diese Zahl beruht auf Schätzungen: Etwa 40% der Auslandsbeschäftigten in der Exportproduktion können auf Grundlage der Branchenstruktur deutscher Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa als »echte« Verlagerung angenommen werden. Da diese Zahl statistisch nicht nachgewiesen ist, erhitzten sich an ihr die Gemüter. Grundsätzlich sind sich die Forschungsinstitute einig über die Verlierer von Verlagerung und Outsourcing ins Ausland: Arbeitnehmer mit niedrigen Qualifikationsprofilen in Deutschland.

Outsourcing ist eine Option

Outsourcing ist eine von mehreren Optionen der Unternehmen, um ihre Chancen aus der EU-Erweiterung zu nutzen. Die Unternehmensbefragung »EU-Osterweiterung – Erwartungen und Strategien von Unternehmen« des RKW hat gezeigt, dass die Mehrheit der deutschen sowie der mittel- und osteuropäischen Unternehmen seit 1990 Geschäftsbeziehungen neu aufgebaut hat. Im Wesentlichen entstehen neue Engagements nach wie vor durch Im- und Export, wobei eine wachsende Zahl von Betrieben sowohl Lohnfertigung als auch den Aufbau von Tochterunternehmen aufweist. Interessante Möglichkeiten für künftige Geschäfte sehen die

deutschen Unternehmen vor allem in Polen und Tschechien, ebenso im Baltikum und in Südosteuropa. Die bereits in Vorbereitung des EU-Beitritts erfolgten Anpassungen werten die deutschen Unternehmen als noch nicht ausreichend. Sie erwarten durch die europäische Integration erhebliche Verbesserungen bei zollrechtlichen Bestimmungen, im Zahlungsverkehr, bei der Durchsetzung verbindlicher Rechtsgrundlagen in den östlichen Erweiterungsländern sowie bei der Einhaltung von Normen und technischen Standards. Hingegen bewerten die befragten Unternehmen in den neuen EU-Mitgliedstaaten die Anpassungen der Rahmenbedingungen in Vorbereitung des Beitritts als sehr weitreichend. Nationale und EU-weite Wettbewerbsverschärfung befürchten alle gleichermaßen, in Deutschland wie in den neuen Mitgliedstaaten. Arbeitskräfteabbau und Outsourcing gehören zu den Unsicherheitsfaktoren. Verbesserte Kooperationsmöglichkeiten und eine positive Exportentwicklung erhoffen sich die meisten Betriebe. Neben dem Aufbau von Kooperationen wollen sich die Unternehmen verstärkt um die Qualitätssteigerung im eigenen Unternehmen kümmern. Ihre strategischen Ziele sieht die Mehrzahl der Unternehmen in Partnerschaften mit Unternehmen aus dem eigenen Land, in lokalen Partnerschaften und im Aufbau von eigenen Niederlassungen und Vertriebseinrichtungen in den einzelnen Ländern.

Die Untersuchung hat gezeigt, dass Outsourcing als Strategie der mittelständischen Unternehmen keine entscheidende Rolle spielt. Im Mittelpunkt des Interesses steht die strategische Markterschließung, wenn die Firmen neue Engagements aufbauen. Outsourcing wird jedoch durchaus als erforderlich angesehen, wenn die aktuelle Produktionskostenstruktur einen hohen Personalkostenanteil als Fixkosten ausweist. Dies ergaben Interviews mit den Geschäftsführern einer kleineren Zahl von Unternehmen, die das RKW im Rahmen eines EU-Projekts befragte.

Positionierung der alten und neuen EU-Staaten

Mit Outsourcing wird in der politischen Diskussion vor allem der Ausschnitt des unternehmerischen Handelns thematisiert, in dessen Folge Arbeitsplätze verlagert werden. Der Verteilungskampf um Beschäftigung und die sozialen Kosten der hohen Arbeitslosigkeit überlagert die Auseinandersetzung mit den unternehmerischen Argumenten. In den Arbeitslosenstatistiken der neuen EU-Mitgliedstaaten weisen Ungarn, Slowenien eine geringere Arbeitslosenquote auf als der Durchschnitt der EU-15 von 8%, Tschechien trifft die EU-15-Quote genau. Polen mit 19,1% und die Slowakei mit 16,6% Arbeitslosigkeit führen die Negativliste an. Die Staatseinnahmen liegen in fast allen mittel- und osteuropäischen Ländern unter den Staatsausgaben, die öffentliche Neuverschuldung wächst in den neuen EU-Mitgliedstaaten. Während der Durchschnittswert der EU-Länder

2003 bei 2,7% des BIP lag, brachte es Tschechien auf einen Spitzenwert von 8%. Seit Jahren ist in Mittel- und Osteuropa der Wettbewerb um ausländische Investoren entbrannt. Niedrige Löhne sollen private Investoren anlocken, zusätzlich sollen attraktive Steuersätze ihre Wirkung entfalten. Niedrige Steuersätze bei den Einkommen- und Unternehmenssteuern bringen den Ländern eindeutige Vorteile im internationalen Standortwettbewerb. Eine gewaltige Standortoffensive im Bereich der Ertragsbesteuerung setzt die westlichen Nachbarländer unter Druck:

- Die slowakische Regierung hat 2004 die Körperschaft- und Einkommensteuer auf einheitlich 19% verringert.
- Polen hat die Körperschaftsteuer 2003 von 27 auf 19% gesenkt.
- Ungarn will die Körperschaftsteuer auf 12% reduzieren.
- Die Tschechische Republik beabsichtigt, die Körperschaftsteuer auf 24% zu senken.

Die Rechnung scheint zumindest für einige Länder aufzugehen, denn immer mehr Unternehmen aus dem Ausland entdecken zum Beispiel die Slowakei. Das wachsende Interesse lässt sich auf eine Reihe von Gründen zurückführen. Dazu gehören die erwartete Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen durch den EU-Beitritt, besonders günstige Produktions- und Lohnkosten, unternehmensfreundliche Wirtschaftspolitiken, das einfache Steuerrecht, eine vergleichsweise geringe Steuerbelastung und schließlich das große Engagement der einheimischen Wirtschaftsförderer.

Die Regionalpolitik und die Regionalförderung in Europa lassen den einzelnen Mitgliedstaaten innerhalb der Grundsätze wie beispielsweise der Konzentration der Förderung auf besonders strukturschwache Regionen viel Spielraum, unternehmensfreundliche Strukturen zu etablieren. In Deutschland fordern insbesondere die an Polen und an die tschechische Republik angrenzenden Bundesländer über das EU-Programm für Grenzregionen hinaus Finanzmittel von Bund und EU, um die Wettbewerbsfähigkeit der Regionen und Wirtschaftszweige zu verbessern. Die Sorgen in den östlichen Bundesländern über Outsourcing und Abwanderung ganzer Unternehmen werden verstärkt durch den erwarteten, aber schwer in Zahlen zu fassenden Zustrom an Arbeitskräften aus den Nachbarländern.

Strategische Entscheidung statt Schielen auf Kostenvorteile

Kostenvorteile und steuerliche Anreize in den neuen EU-Mitgliedstaaten sind zu wenig als Begründung für Auslagerungen von Produktionsteilen oder Outsourcing von Unternehmensfunktionen jenseits des Kerngeschäfts. Outsourcing muss zur individuellen unternehmerischen Strategie passen

und lässt sich kaum verallgemeinern. Lediglich Unternehmen, die die Preisführerschaft für ein Produkt oder eine Produktkette anstreben, müssen über ein umfangreiches Outsourcing-Programm nachdenken. Diese Unternehmen verlagern ihre Produktion jedoch kaum noch in die neuen EU-Mitgliedstaaten, in denen die Lohnkostenanpassung vergleichsweise schnell voranschreitet, sondern wählen Standorte in Billiglohnländern wie der Ukraine.

Für die Mehrzahl der deutschen Unternehmen kommt ein gezieltes Outsourcing in begrenztem Umfang jedoch durchaus in Frage. Erfolgreich kann dies sein, wenn die Kostenvorteile durch das Auslandsgeschäft zur Stabilisierung des Kerngeschäfts am deutschen Standort genutzt werden, zum Beispiel kann das Unternehmen seine neuen Erfahrungen im Ausland zu einer Markterschließungsstrategien weiterentwickeln.

Die Entscheidung sollte gut überlegt und nach sorgfältiger Planung getroffen werden, um falsch bewertete Risiken zu vermeiden. Die Zahlen der jährlichen Rückverlagerungen aus dem Ausland zeigen, dass allzu häufig nur der Kostenfaktor die entscheidende Rolle spielte und strategische Erwägungen bei der Planung zu kurz gekommen sind. Das Verhältnis von Rückverlagerungen zu Outsourcing-Aktivitäten hat sich seit 1997 kontinuierlich von 1:6,5 auf 1:3 im Jahr 2001 verschoben. In der Automobilzulieferindustrie kommt auf zwei verlagernde Firmen schon eine, welche die Produktion aus dem Ausland wieder zurückholt. Die Rückkehrmotive sprechen eine deutliche Sprache: In erster Linie mangelt es trotz teilweise hervorragend ausgebildeter Fachkräfte, insbesondere Ingenieure, in den neuen EU-Mitgliedstaaten an der dauerhaft hohen Qualität. Weitere Gründe sind zu hohe Koordinationskosten, mangelnde Flexibilität sowie Probleme bei der Steuerung der Kapazitätsauslastung. Für Unternehmen, die auf ständige Innovationen angewiesen sind, ist das Auseinanderfallen von Produktion im Ausland und Forschung und Entwicklung am Heimatstandort besonders gefährlich. Werden die Transferkosten für Abstimmungs- und Koordinationsleistungen eingespart oder unterschätzt, kann die Innovationsfähigkeit und damit der Unternehmensbestand gefährdet sein. Generell werden die Möglichkeiten und Optimierungspotentiale am Heimatstandort unterschätzt, in der Folge werden die Outsourcing-Potentiale gelegentlich überbewertet. Unter anderem beschäftigt sich das Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung mit entsprechenden Standortanalysen.

Das RWK kennt inzwischen viele positive Beispiele für erfolgreich weiterentwickelte Outsourcing-Prozesse. Eine ganze Reihe von mittelständischen Unternehmen hat gute Erfahrungen in Mittel- und Osteuropa gemacht. Anfangs als Outsourcing zur reinen Lohnveredelung geplante Kooperationen mit einheimischen Herstellern werden häufig in ech-

te Kooperationen überführt. Ein polnisches Unternehmen hat beispielsweise seine Kontakte nach Estland genutzt, um gemeinsam mit dem deutschen Partner ein neues Unternehmen im Baltikum zu gründen. Die ursprünglich geplante Produktionsverlagerung hat dazu geführt, dass zwar in Deutschland weniger Produktionsmitarbeiter beschäftigt werden, insgesamt beschäftigt das Unternehmen nach drei Jahren des Auslandsengagements jedoch mehr Mitarbeiter in Deutschland als vor seinen Auslandsaktivitäten.

Outsourcing in die neuen EU-Mitgliedstaaten birgt für mittelständische deutsche Unternehmen zum einen die dargestellten Risiken, zum anderen bietet es die Chance, dass Firmen sich in wettbewerbsstarke, europäische Organisationen entwickeln. Gering qualifizierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Ländern mit hohen Produktionskosten wie Deutschland sind die Benachteiligten dieser Entwicklung. Debatten über »unternehmerischen Patriotismus« helfen jedoch weder den benachteiligten Beschäftigten noch machen sie unsere Betriebe wettbewerbsfähig. Es gilt daran zu arbeiten, dass Beschäftigte wie Unternehmer europäisch denken, leben und handeln.



Steffen Kinkel*

Das Rad nicht zu weit drehen: Von der Suche nach der wirtschaftlich sinnvollen Leistungstiefe

Derzeit wird das Thema »Outsourcing« im Zuge einer neu entflammten Debatte um die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland sehr intensiv diskutiert. Dabei bleiben notwendige sachliche Differenzierungen manchmal auf der Strecke. Die Schlagworte »Outsourcing«, »Produktionsverlagerung« und »Arbeitsplatzexport« werden in einem Atemzug genannt und miteinander vermengt.

Auch wird bei der Outsourcing-Diskussion nicht immer klar gestellt, auf welche betrieblichen Leistungsbereiche sie sich bezieht. Die Prozesse sind jedoch höchst unterschiedlich, je nachdem, ob die Auslagerung interner Dienstleistungsbereiche wie Buchhaltung, Personalverwaltung oder EDV, die externe Vergabe kundennaher Dienstleistungen wie Logistik oder Instandhaltung oder das Outsourcing von Produktions- oder Entwicklungsleistungen zur Disposition steht. Derzeit wird beispielsweise das »Offshoring« von IT-Dienstleistungen zu günstigen und zunehmend kompetenten Anbietern aus Asien, insbesondere aus Indien und China, intensiv diskutiert. Nicht selten wird aber schlichtweg nicht klar abgegrenzt, um welche Leistungsbereiche der Unternehmen sich die Diskussion rankt.

Insgesamt wäre es wünschenswert, wenn in der polarisierten Diskussion, die oftmals anhand einzelner herausgegriffener Firmenbeispiele geführt wird, öfter auf belastbare Fakten zum realen Ausmaß und den Effekten betrieblicher Outsourcing-Aktivitäten rekurriert würde. Die repräsentativen Daten der alle zwei Jahre stattfindenden Erhebung »Inno-

* Dr. Steffen Kinkel ist stellvertretender Leiter der Abteilung »Innovationen in der Produktion« des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung ISL, Karlsruhe.

vationen in der Produktion« des Fraunhofer ISI, an der sich jeweils ca. 1 500 Betriebe des deutschen Verarbeitenden Gewerbes beteiligen, erlauben eine solche Einordnung. Die Befunde zur Auslagerung von Fertigungs- und Entwicklungsleistungen vermitteln differenzierte Einsichten, die die öffentliche Debatte um folgende sechs Positionen bereichern können.

1. Die Industrie setzt trotz gängiger Outsourcing-Praxis auch weiterhin auf eine hohe Eigenleistungstiefe

Wie die Daten der ISI-Erhebung zeigen, ist das Outsourcing von Fertigungs- und Entwicklungsleistungen in den Betrieben des deutschen Verarbeitenden Gewerbes gängige Praxis (Kinkel und Lay 2003, 3 ff.). So haben zwischen 1999 und 2001 41% der Betriebe Fertigungsleistungen ausgelagert. Damit war das Outsourcing in diesem Zeitraum sogar verbreiteter als die intensiv diskutierte Auslagerung von EDV-Aktivitäten, die von 28% der Betriebe praktiziert wurde. Mit 26% folgt die *Fremdvergabe von Entwicklungsleistungen* an Dritte. Die Höhe dieser Werte überrascht, gilt doch die Produktentwicklung in vielen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes unbestreitbar als Kernkompetenz.

Die ausgewiesenen Quoten outsourcender Betriebe relativieren sich jedoch, setzt man sie zu den verbleibenden Eigenleistungsanteilen in Bezug. Mit dem Ziel, sich strikt auf die eigenen Kernkompetenzen zu beschränken, wurde die konsequente Reduktion der Leistungstiefe in einigen Branchen zum treibenden Leitbild. Von den großen Automobilherstellern weiß man, dass sie teilweise schon Fertigungstiefen unter 30% realisiert haben. Von diesem Leitbild ist das Verarbeitende Gewerbe in Deutschland – zu Recht, wie die Analysen zu den Effekten zeigen werden – noch weit entfernt. Mit 75% ist die mittlere Fertigungstiefe sehr viel höher als gemeinhin angenommen. Im Zweijahresvergleich von 2001 zu 1999 zeigt sich ein leichter, aber signifikanter Rückgang der Fertigungseigenleistung um 2 Prozentpunkte. Ob dieses langsame Abschmelzen der Eigenleistungsanteile auch über einen längeren Zeitraum von 10 bis 20 Jahren Bestand haben wird, muss an dieser Stelle offen bleiben.

Bei Entwicklungsleistungen beträgt der Eigenleistungsanteil der Firmen des Verarbeitenden Gewerbes 69%. Er liegt damit knapp unterhalb des Eigenleistungsanteils im Fertigungsbereich. Im Gegensatz zur Fertigungstiefe hat sich die Eigenleistungsquote bei der Produktentwicklung seit 1999 um 2 Prozentpunkte erhöht. Die eigene Entwicklung scheinen die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes damit zunehmend als Kernkompetenz zu verstehen, die es im Haus zu halten bzw. wieder einzuholen gilt.

Interessante Einblicke gewährt die Differenzierung der Eigenleistungsanteile nach *Branchen*. Durch hohe *Entwicklungseigenanteile* zeichnen sich insbesondere die Chemische Industrie und die Betriebe der Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik (jeweils 81% Entwicklungseigenanteil) sowie der Maschinenbau (74%) aus. Hersteller von Gummi- und Kunststoffwaren verfügen über eine unterdurchschnittliche Entwicklungstiefe (61%). Diese Werte erklären sich partiell daraus, dass die Entwicklung der in der kunststoffverarbeitenden Industrie benötigten Formen vielfach in spezialisierten Formenbauunternehmen erfolgt. Den geringsten mittleren Entwicklungseigenanteil weisen die wenig forschungsintensiven Hersteller von Metallerzeugnissen mit 56% aus.

Die Chemische Industrie weist auch die größte *Fertigungstiefe* auf. Mit 85% liegt sie vor den Herstellern von Metallerzeugnissen und den Herstellern von Gummi- und Kunststoffwaren mit jeweils knapp 80%. Diese Quoten erklären sich dadurch, dass in allen drei Branchen die Prozesstechnik eine wesentliche Kernkompetenz darstellt. Am unteren Ende der Rangreihe rangiert der Maschinenbau mit 68% Fertigungseigenanteil. Hier stellt sich die vertiefend zu untersuchende Frage, ob Maschinenbauer extensiver als andere Branchen Fertigungskapazitäten auf ihre Zulieferer übertragen, um damit mechatronische Komponenten, die sie (noch) nicht selbst herstellen können, besser integrieren zu können.

2. Motive für das Outsourcing: Operative Verbesserungen dominieren über strategische Weichenstellungen

Sowohl für Fertigungs- wie auch für Entwicklungsleistungen nennen drei Viertel der auslagernden Betriebe die Erwartung günstigerer Kosten beim externen Spezialisten als treibende Kraft. Damit dominiert dieses Motiv gemeinsam mit der flexiblen Abpufferung eigener Überlastsituationen, das jeweils zwei Drittel der Betriebe anführen. Die Einschätzung, dass der Outsourcing-Partner die Leistung kompetenter erbringen kann als der eigene Betrieb, ist insbesondere bei der Vergabe von Entwicklungsleistungen (46%) ein treibendes Motiv, weniger jedoch für Fertigungsleistungen (38%). Entgegen gängiger Meinungen nutzt dagegen nur etwa ein Fünftel der Betriebe das Outsourcing, um das eigene Leistungsspektrum aus strategischen Gesichtspunkten auf eigene Kernkompetenzen zu reduzieren. Die vielfach kolportierte strategische Orientierung von Outsourcing-Initiativen entpuppt sich vor diesem Hintergrund als nicht belastbar. In der betrieblichen Realität dominieren bei diesem wichtigen Thema operative Kosten- und Kapazitätsoptimierungsüberlegungen und nicht mittel- bis langfristige strategische Weichenstellungen.

3. Outsourcing ist nicht gleich Auslandsverlagerung

An dieser Stelle gilt es zu verdeutlichen, dass bei den bisherigen Fakten zum Ausmaß und den Motiven der Outsourcing-Aktivitäten im deutschen Verarbeitenden Gewerbe nicht zwischen nationalen und internationalen Auftragsvergaben differenziert wurde. Auch hier wird in Diskussionen nicht immer sauber argumentiert. Nicht selten verschwimmen schnell die Grenzen zwischen dem Outsourcing-Begriff an sich und der grenzüberschreitenden Dimension, die nur einen spezifischen Teilaspekt darstellt. Manchmal wird der Eindruck vermittelt, jede extern vergebene Leistung wandere automatisch und unwiederbringlich ins Ausland ab. Auch hier tut eine faktenbasierte Differenzierung Not.

Wie die Daten der ISI-Erhebung zeigen, haben 21% der Betriebe der Metall- und Elektroindustrie zwischen 1999 und 2001 Produktionsverlagerungen ins Ausland vorgenommen. Diese Quote setzt sich aus grenzüberschreitenden Outsourcing-Aktivitäten zu unternehmensexternen Partnern und aus Verlagerungen von Produktionskapazitäten an eigene Auslandsstandorte zusammen. Der Anteil aller Firmen, die in den Jahren 1999 bis 2001 ein grenzüberschreitendes Fertigungs-Outsourcing betrieben haben, liegt bei 11%. Die restlichen 10% der Betriebe verlagerten Fertigungskapazitäten ausschließlich an eigene Auslandsstandorte. Ausgehend von den zuvor genannten insgesamt 41% Fertigungs-Outsourcing betreibenden Betrieben (s. Position 1) wird zudem deutlich, dass 30% aller befragten Betriebe Fertigungsleistungen ausschließlich an nationale Auftragnehmer vergeben haben.

Um die Quote der *Produktionsverlagerungen ins Ausland* richtig einordnen zu können, lohnt ein Blick auf die Entwicklung seit 1995. Demnach stieg der Anteil der Betriebe, die im Zweijahreszeitraum zuvor Produktionsverlagerungen vorgenommen haben, von 18% im Jahr 1995 über 26% 1997 auf 30% 1999 stetig an. Zum Betrachtungszeitpunkt 2001 war erstmalig seit 1995 ein Rückgang der Produktionsverlagerungen zu verzeichnen. Durch die Deutlichkeit der Abschwächung auf 21% verlagernder Firmen ist damit fast schon wieder die Verlagerungstendenz von 1995 erreicht (Kinkel, Jung Erceg und Lay 2002, 9). Die Welle weiterhin zunehmender Produktionsverlagerungen ins Ausland scheint zunächst gebrochen.

Für den Aufbau eigener Produktionsstandorte im Ausland spielen andere Motive als beim Fertigungs-Outsourcing eine gewichtige Rolle. Zwar ist auch hier die Reduktion der Faktorkosten, insbesondere der Personal- und Personalnebenkosten, mit 65% das meistgenannte Motiv. An zweiter Stelle folgt aber schon die Markterschließung durch Produktion vor Ort (60%), gefolgt von der Produktion in un-

mittelbarer Nähe ausländischer Schlüsselkunden (34%). Bemerkenswert ist, dass Steuern, Abgaben und Subventionen, die nur von 21% der Auslandsproduzenten genannt wurden, entgegen der verbreiteten Meinung nicht zu den wichtigsten Beweggründen für die Auslandsansiedlung der Produktion zählen.

Interessante Vergleiche lassen sich zwischen ausländischer Produktionsvergabe und ausländischen FuE-Ausgaben deutscher Unternehmen ziehen. Nach einem Gutachten des DIW halten sich die FuE-Ausgaben deutscher Unternehmen im Ausland (11,9 Mrd. € im Jahr 2001) und die FuE-Ausgaben ausländischer Unternehmen in Deutschland (11,5 Mrd. €) in etwa die Waage (Belitz 2004, 44). Von den insgesamt 6,1 Mrd. €, die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 für *extern vergebene FuE-Dienstleistungen* ausgegeben haben, entfallen nach einer Analyse des ifo Instituts gut 1 Mrd. € und damit ein Sechstel auf ausländische Dienstleister (Koschatzky, Reinhard und Grenzmann 2003, 67 ff). Bei *outgesourcten Produktionsleistungen* liegt der Betriebsanteil, der auch ausländische Auftragnehmer beauftragt, wie gezeigt bei etwa einem Viertel (11 von 41%). Für FuE und Produktion ähnliche Relationen lassen sich dagegen für den Anteil konzerninterner Auslandsvergaben errechnen. Sowohl der Anteil der an konzerninterne Unternehmen vergebenen FuE-Volumina an allen ins Ausland vergebenen FuE-Aufträgen wie auch der Betriebsanteil mit ausländischen Produktionsvergaben, die ausschließlich an eigene Betriebsstätten im Ausland erfolgten, beträgt ziemlich genau 50%.

4. Auslandsverlagerung und Outsourcing sind keine Einbahnstraßen

Um das Ausmaß von Produktionsverlagerungen ins Ausland richtig einordnen zu können, gilt es die Quote der parallel stattfindenden Rückverlagerungen zu beachten. Zwischen 1999 und 2001 haben 7% aller befragten Betriebe Produktion aus dem Ausland zurück nach Deutschland verlagert. Diese Quote hat sich im Zeitverlauf von 4% 1997 auf 7% 1999 nahezu verdoppelt und blieb 2001 auf diesem Niveau stabil. Damit kam 2001 auf jeden dritten Verlagerer¹ schon ein Rückverlagerer der Produktion. 1997 lag dieses Verhältnis noch bei 6,5 zu 1 (Kinkel und Wengel 1998, 3 ff.).

Die Quote von 7% Rückverlagerern der Produktion differenziert sich wie folgt aus: Nur etwa 1% aller Firmen haben Fertigungsleistungen von externen ausländischen Auftragnehmern zurückgeholt. Die restlichen 6% holten Produktionskapazitäten ausschließlich aus eigenen Auslandsstandorten zurück. Flexibler sind Auftragsvergaben an externe nationale Fertigungsspezialisten, die von 10% der Betriebe wieder reintegriert wurden.

¹ 21% aller Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes, s. Position 3.

Insgesamt haben demnach 11% der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes zwischen 1999 und 2001 ein Fertigungs-Insourcing betrieben.² Im gleichen Zeitraum haben 13% der Betriebe Entwicklungsleistungen wieder von externen Dienstleistern eingeholt. Sowohl bei Produktionsverlagerungen wie auch beim Fertigungs- und Entwicklungs-Outsourcing gibt es also auch einen »Weg zurück«.

Die steigende Rückverlagerer zu Verlagerer-Ratio zeigt, dass viele Auslandsverlagerungen von Fertigungsleistungen nicht die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen. Die *Gründe für enttäuschte Rückverlagerungen* sind dabei zumeist bei Einbußen in den kritischen Wettbewerbsfaktoren Flexibilität und Qualität zu suchen, die von jeweils etwas mehr als 50% der Rückverlagerer im Standortentscheidungsprozess unzureichend berücksichtigt wurden. Auf den Plätzen 3 und 4 der Argumente folgen die Auslastung eigener Fertigungskapazitäten zuhause mit 45% sowie unerwartet hohe Koordinationskosten mit 36%. Die Gewichtung der Gründe entspricht damit ziemlich genau dem Bild, das sich für das weitgehend nationale Fertigungs-Insourcing auch zeigt. Lediglich die *hohen Gemeinkosten für die Koordination* stellen eine *Besonderheit der ausländischen Fertigungsergebnisse* dar, die bei der Entscheidungsfindung im Voraus vielfach nicht angemessen berücksichtigt wird.

Etwas anders gelagert sind die *Gründe für ein Insourcing von Entwicklungsleistungen*. Auch hier entfallen jeweils etwas mehr als 50% der Nennungen auf die unzureichende Qualität der extern erbrachten Leistungen und die mangelnde Flexibilität der Partner. Dagegen ist die höher eingeschätzte eigene Kompetenz bei der Leistungserstellung signifikant häufiger für das Insourcing von Entwicklungsleistungen treibend (55%) als für Fertigungsleistungen (45%). Insbesondere bei der Entwicklung scheinen sich nicht alle Hoffnungen, die auf fremde Spezialkompetenzen setzen, zu erfüllen (Kinkel und Lay 2003, 3 ff.).

5. Die Strategie macht's: Produktionsverlagerungen führen nicht zwangsweise zu Arbeitsplatzverlusten in Deutschland

In der öffentlichen Diskussion wird oftmals argumentiert, Produktionsverlagerungen ins Ausland gingen automatisch mit einem Beschäftigungsverlust in gleicher Höhe am deutschen Standort einher. Diese Argumentation greift sicherlich zu kurz. Wie die Ergebnisse der ISI-Erhebung zeigen, hängen die Beschäftigungseffekte für den inländischen Betrieb stark von der Strategie ab, die Unternehmen mit ihrer Auslandsproduktion verfolgen. Stehen kostengetriebene Verlagerungen in Niedriglohnländer im Mittelpunkt, weisen die in-

ländischen Betriebsstätten im Mittel tatsächlich einen Beschäftigungsverlust aus.

Steht dagegen die Erschließung des lokalen Marktes durch Produktion vor Ort im Mittelpunkt der Verlagerungsstrategie, sind auch im Inland Beschäftigungszuwächse zu verzeichnen (Kinkel und Wengel 1998, 10 f.). Auch Unternehmen, die erfolgreich Produktionsstandorte im Auslandsmarkt aufbauen konnten und bei Bedarf Fertigungsvolumen flexibel an den jeweils geeignetsten Standort verteilen, erreichen in Deutschland einen positiven Beschäftigungssaldo. Offensichtlich gelingt es diesen Betrieben, über ihre Produktion im Absatzmarkt auch die Umsatzentwicklung des deutschen Betriebs anzukurbeln und Win-Win-Situationen herzustellen, die sich auch auf die Beschäftigungssituation in Deutschland positiv auswirken. Zwischen 1998 und 2000 haben Betriebe dieses Typs schätzungsweise mehr als 80 000 Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen (Kinkel, Jung Erceg und Lay 2002, 11). Einschränkend gilt es klarzustellen, dass in der ISI-Erhebung nur Verlagerungen von Teilkapazitäten ins Ausland betrachtet werden können. Wanderte der komplette Betrieb ins Ausland ab, konnte dies nicht erfasst werden. Solche Komplettverlagerungen stellen aber eher Ausnahmen dar.

6. Schlanker heißt nicht unbedingt fitter: Auf der Suche nach dem wirtschaftlich sinnvollen Maß

Dass die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes von Eigenleistungsanteilen unter 30% zu Recht noch weit entfernt sind, zeigen die Zusammenhänge zwischen Fertigungs- bzw. Entwicklungstiefe und betrieblichen Leistungsindikatoren. Insbesondere Hersteller komplexer Produkte weisen im Mittel die signifikant kürzesten Durchlaufzeiten auf, wenn sie Fertigungstiefen von über 90% realisieren und damit zum oberen Drittel zählen. Bei Betrieben mit Fertigungstiefen unter 70% manifestieren sich die höheren Aufwände für die Lieferantenkoordination in deutlich längeren Durchlaufzeiten. Dass diese Abstimmungsnotwendigkeiten nicht nur Zeit, sondern auch Geld kosten, zeigen die jeweils erzielten Umsatzrenditen. Über alle Produktkomplexitäten und Seriengrößen wird deutlich, dass geringe Fertigungstiefen mit schmälere Renditen einher gehen.

Auch hohe Eigenleistungsanteile im Entwicklungsbereich gehen mit vorteilhaften Leistungsparametern einher. Insbesondere forschungsintensivere Betriebe mit einem FuE-Ausgabenanteil von mehr als 5% am Umsatz tätigen deutlich höhere Umsatzanteile mit Produktinnovationen, wenn sie auf hohe Eigenentwicklungsanteile von 70% und mehr setzen. Weniger forschungsintensive Betriebe weisen im Durchschnitt mit über 7% dann die höchsten Umsatzrenditen vor Steuern auf, wenn sie die für die Entwicklung erforderlichen Kapazitäten zu 100% im Haus halten und ganz auf Outsourcing verzichten.

² 10% ausschließlich von externen nationalen und 1% auch von externen ausländischen Fertigungsspezialisten, s.o..

Fazit: Neue Perspektiven durch die EU-Osterweiterung – Gefahr oder Chance?

Die Bilanz der kalkulierten Kosteneinsparungen des Fertigungs- oder Entwicklungs-Outsourcing im Vergleich zu den erkaufte Abhängigkeiten und Koordinierungsaufwänden fällt bei vielen Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes nicht eindeutig positiv aus. Die Firmen scheinen im Zuge der Kernkompetenzorientierung manchmal über das wirtschaftliche sinnvolle Maß des Outsourcing hinaus gegangen zu sein – und müssen teilweise wieder zurückrudern. Einige Großunternehmen warnen schon, dass durch eine übermäßige Auslagerung von FuE-Ressourcen die technologische Kompetenz verloren gehen könnte. Insbesondere bei technologieintensiven Unternehmen zeichnen sich daher bereits gezielte Insourcing-Strategien ab (Koschatzky, Reinhard und Grenzmann 2003, 173). Insgesamt verfestigt sich ein Bild, wonach sich deutsche Industrieunternehmen in Wellenbewegungen ihrem jeweiligen Eigenleistungsoptimum nähern, ähnlich den verschiedenen Managementmoden, denen manche Unternehmen anfänglich zu weit folgen.

Solche tastenden Trial-and-error-Prozesse sind gesamt- und einzelwirtschaftlich sicher nicht optimal, aber auch nicht gänzlich zu verhindern. Gerade Forschung und Entwicklung zeichnet sich ja durch solche Versuche aus – sonst hätte sie ihren Namen nicht verdient. Gefährlich werden solche Prozesse aber insbesondere dann, wenn Unternehmen tendenziell schon weit in eine Richtung fortgeschritten sind und durch externe Entwicklungen dazu ermutigt werden, mit einem bestimmten Fokus weiter in diese Richtung zu gehen.

In diesem Sinne kann die EU-Osterweiterung eine *Gefahr* darstellen. In der Vergangenheit waren Auslandsproduktionen in Osteuropa sehr stark von Kostengesichtspunkten dominiert (85%), die Markterschließung folgte erst weit zurück an zweiter Stelle (54%). In Osteuropa wurden eher Niedriglohnländer als zukünftige Wachstumsmärkte gesehen. Trifft diese Einschätzung in dieser Schärfe auch für die EU-Beitrittskandidaten zu, dann besteht tatsächlich die Gefahr, dass weitere Betriebe kostengetriebene Produktionsverlagerungen in diese Staaten planen und durchführen werden. Gefährlich ist dies deshalb, da solche Verlagerungen mit einem höheren Risiko des Scheiterns behaftet sind als marktorientierte Strategien, gemessen an der Quote enttäuschter Rückverlagerer. Gleichzeitig gehen sie mit negativen Beschäftigungseffekten für den Produktionsstandort Deutschland einher.

Die EU-Osterweiterung birgt aber auch große *Chancen* für die deutsche Industrie. Gelingt es, noch nicht bearbeitete »neue« Märkte, gegebenenfalls durch den Aufbau einer Produktion vor Ort, zu erschließen, dann sind positive Rückkopplungseffekte für den deutschen Betriebsstandort wahrscheinlich. Win-Win-Situationen können entstehen. Um diese Chancen bestmöglich nutzen zu können, muss Klarheit

geschaffen werden, welche Risiken damit verbunden sein können – denn jede Chance birgt immer auch Risiken. Für Auslandsproduktionen in den EU-Beitrittsländern gilt es insbesondere realistisch einzuschätzen,

- wie schnell die Marktentwicklung, aber auch die Angleichung des Lohn- und Gehaltsniveaus voranschreiten wird,
- wie hoch die Koordinations-, Betreuungs- und Anlaufkosten einer Produktion vor Ort, die oftmals deutlich unterschätzt werden oder gar außen vor bleiben, maximal sein dürfen,
- welche Kosten für den Aufbau der notwendigen Netzwerke vor Ort entstehen können sowie
- welche unausgeschöpften Potentiale der deutsche Standort noch bietet, gewisse Prozesse effizienter und evtl. mit geringeren Investitionen als eine Produktion vor Ort zu erbringen.

Im vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Rahmenkonzept »Forschung für die Produktion von morgen« geförderten und vom Projektträger Produktion und Fertigungstechnologien (PFT) betreuten Verbundprojekt BESTAND wurden Instrumente entwickelt, die Unternehmen helfen können, die oben genannten Chancen und Risiken einer geplanten Auslandsproduktion fundiert gegeneinander abzuwägen. Die Anwendung dieser Instrumente für konkret anstehende Standortentscheidungen ist prinzipiell bei allen interessierten Industrieunternehmen möglich (Kinkel 2004a; 2004b).

Literatur

- Belitz, H. (2004), *Forschung und Entwicklung in multinationalen Unternehmen*, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 8-2004, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin.
- Kinkel, S. (Hrsg., 2004a), *Inländische und ausländische Standorte richtig bewerten*. Ergebnisbroschüre des Verbundprojekts BESTAND, Fraunhofer ISI, Karlsruhe.
- Kinkel, S. (Hrsg., 2004b), *Erfolgsfaktor Standortplanung. In- und ausländische Standorte richtig bewerten*, Springer-Verlag, (erscheint im Frühjahr 2004).
- Kinkel, S., P. Jung Erceg und G. Lay (2002), *Auslandsproduktion – Chance oder Risiko für den Produktionsstandort Deutschland? Stand, Entwicklung und Effekte von Produktionsverlagerungen im Verarbeitenden Gewerbe*. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung Nr. 26, Fraunhofer ISI, Karlsruhe.
- Kinkel, S. und G. Lay (2003), *Fertigungstiefe – Ballast oder Kapital? Stand und Effekte von Out- und Insourcing im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands*. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung Nr. 30, Fraunhofer ISI, Karlsruhe.
- Kinkel, S. und G. Lay (2000), *Internationale Präsenz der deutschen Investitionsgüterindustrie. Kooperationen als Schlüssel zur Globalisierung*. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung Nr. 16, Fraunhofer ISI, Karlsruhe.
- Kinkel, S. und J. Wengel (1998), *Produktion zwischen Globalisierung und regionaler Vernetzung. Mit der richtigen Strategie zu Umsatz- und Beschäftigungswachstum*. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung Nr. 10, Fraunhofer ISI, Karlsruhe.
- Koschatzky, K., M. Reinhard und C. Grenzmann (2003), *Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen in Deutschland. Struktur und Perspektiven eines Wachstumsmarktes*, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart.



Jürgen Weigand*



Peter Kreutter**

Räumungsverkauf bei der Deutschland AG?

Ausverkauf oder ökonomische Rationalität?

Anhaltend hohe Arbeitslosigkeit, »Brain Drain«, »Bildungsmisere« und »Reformstau«. Die Verunsicherung ist groß in Deutschland. Vor dem Hintergrund der anstehenden EU-Osterweiterung haben jüngste Pressemeldungen über deutsche Unternehmen, die Geschäftsprozesse oder Funktionen ganz oder teilweise (und damit möglicherweise Tausende Arbeitsplätze) ins kostengünstigere Ausland verlagern wollen, eine emotionale und von tief sitzenden Ängsten zeugende Diskussion entfacht. Exportiert der Exportweltmeister nun schließlich die noch verbliebenen Arbeitsplätze?

Die in der öffentlichen Diskussion von Politikern wie auch Ökonomen vertretenen Meinungen über EU-Osterweiterung und Jobverlagerung könnten kaum kontroverser sein: Von moralisierenden Einwüfen, die Standortverlagerungen ins Ausland als »unpatriotischen Akt« verurteilen, bis hin zu der gebetsmühlenartigen Betonung der wirtschaftlichen Notwendigkeit, »aufgrund der günstigeren Lohnkosten mitziehen zu müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben«, scheint das ganze Spektrum abgedeckt.

Ökonomische Rationalität verlangt, dass Produktionsfaktoren – zu diesen gehört auch der Standort der Produktion – kostenminimal eingesetzt werden. Güter und Dienstleistungen werden somit dort produziert, wo es kostengünstig ist. Ändern sich die relativen Faktorpreise, kommt es zu einer Umschichtung der Produktionsfaktoren. Der relativ verteuerte Faktor wird durch den sich relativ verbilligten ersetzt. Zu Wirtschaftswunderzeiten war Deutschland auch in ar-

beitsintensiven Bereichen ein kostengünstiger Standort. Heute sind es osteuropäische Länder oder China und morgen andere Länder. David Ricardo hat uns gelehrt, dass absolute und komparative Kostenvorteile nicht nur zu Produktionsverlagerungen zur Ausnutzung von Spezialisierungsvorteilen führen, sondern dass durch anschließenden (internationalen) Handel eine »Win-Win«-Situation für alle Marktteilnehmer entstehen kann. Durch Wegfall von Handelshemmnissen sollten Globalisierung und internationale Marktintegration ja gerade diesen für alle wohlfahrtssteigernden Waren- und Dienstleistungsaustausch fördern. Wenn Deutschland infolge der Marktintegration in arbeitsintensiven oder Low-Tech-Bereichen keinen Wettbewerbsvorteil mehr hat und ohne Verzicht auf Wohlstand auch nicht mehr haben wird, muss vermehrt in Bereiche mit Spezialisierungspotential, wie etwa kapital- oder Know-how-intensive Bereiche wie Nanotechnologie oder Biotech, investiert werden, um im Inland trotz Jobverlagerung neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Jobverlagerung als Chance und Anreiz für die Schaffung neuer, qualitativ anderer Arbeitsplätze zu begreifen, darauf hat kürzlich N. Gregory Mankiw (2004), Chairman des Council of Economic Advisors der Bush-Regierung, hingewiesen. Hierfür sind Investitionen nötig. In Deutschland sind diese Investitionen bislang nicht im erforderlichen Ausmaß erfolgt, um in großer Zahl neue Arbeitsplätze im Lande entstehen zu lassen (Neumann 2003). Die Ursachen sind vielfältig und persistent (vgl. Sinn 2003). In einem Land, in dem nicht die unsichtbare Hand des Marktes die Oberhand hat, sondern die sichtbare und stark zitternde eines selbstgefälligen Wohlfahrtsstaates, darf nicht verwundern, wenn fundamentale ökonomische Einsichten im Zusammenhang mit »Outsourcing« oder »Jobverlagerung« missverstanden werden. Eine Versachlichung der aktuellen Debatte ist dringend geboten, um nicht Ängste und Unsicherheit in Bereichen zu schüren, in denen diese keine Berechtigung haben. Statt über die Risiken zu jammern, sollte eine Sensibilisierung für die Chancen stattfinden. Hier setzt der nachfolgende Beitrag an und formuliert in vier Thesen eine industrieökonomische Perspektive der momentanen Aus- und Verlagerungswelle.

These 1: Wir glauben die Zukunft zu diskutieren, während uns die Realität längst überholt hat.

Veränderung ist natürlicher Bestandteil wettbewerblicher Marktprozesse und bietet Unternehmen stets Chancen und Risiken auf zwei unterschiedlichen Ebenen. Zum einen durch die jeweiligen Veränderungen selbst, zum anderen hinsichtlich der Frage, wie vorausschauend und aktiv mit solchen Veränderungen umgegangen wird. Gerade in letzterem liegt u.E. eine zentrale Gefahr für eine Vielzahl, vor allem mittelständischer Unternehmen. Nach einer Studie des

* Prof. Dr. Jürgen Weigand ist Inhaber des Lehrstuhls für Mikroökonomik und Industrieökonomik an der WHU Otto Beisheim Graduate School of Management, Vallendar.

** Diplom-Kaufmann Peter Kreutter, CFA, ist Mitarbeiter am Lehrstuhl für Mikroökonomik und Industrieökonomik an der WHU Otto Beisheim Graduate School of Management, Vallendar.

ifo Institutes haben bislang 19% der befragten deutschen Unternehmen Investitionen in Osteuropa vorgenommen bzw. 25% Betriebsteile nach Osteuropa verlagert. Viele andere Unternehmen sind paradoxerweise noch nicht auf die sich seit längerem abzeichnende Veränderung des Wettbewerbsumfeldes eingestellt. Dies ist umso erstaunlicher, als dass die ersten deutschen Direktinvestitionen und Standortverlagerungen in diese Länder bereits kurz nach dem Fall des Eisernen Vorhangs Anfang der neunziger Jahre vorgenommen wurden.

Häufig wird ein »*Nichthandeln*« (oder »Aussitzen«) als strategischer Weitblick missverstanden: *Erst einmal sollen sich die Mitwettbewerber eine blutige Nase holen*, dann kann man von deren Erfahrungen profitieren und als Nachfolgender Fehler vermeiden. Wie viele Beispiele aus der Praxis belegen, kann der Versuch der Risikominimierung durch eine Strategie des Abwartens und des späten Nachziehens schnell zum Bumerang werden, wenn man nicht zu den »großen Spielern« gehört (Hermann et al. 2003; Stadtmann et al. 2003). Notwendige Lernprozesse, die jedes Unternehmen in einem fremden rechtlichen und kulturellen Umfeld selbst machen muss, werden massiv verzögert. Der *first mover* kann über Lernkurveneffekte Kostenvorteile realisieren und durch strategische Investitionen die Kostenasymmetrie gegenüber nachfolgenden Wettbewerbern noch verschärfen (vgl. Tirole 1988, Kap. 8).

Letztlich unabhängig von der Frage, ob Outsourcing im Sinne einer Verlagerung von Funktionen auf Zulieferer im Ausland wirtschaftlich im Einzelfall Sinn macht, besteht für Unternehmen mithin die zentrale Gefahr darin, eine Diskussion über diese Veränderungen zu vermeiden oder zu tabuisieren. Ein Hang zum Strukturkonservatismus mag kurzfristig für ein Unternehmen der einfachere Weg sein, da somit z.B. Konfrontationen mit Gewerkschaften oder schlechte Presse vermieden werden. In einem zunehmend kompetitiven, dynamischen Umfeld führt diese Variante jedoch langfristig in aller Regel zur nachhaltigen Verschlechterung der relativen Wettbewerbsposition. Wenn der Verlust an Wettbewerbsfähigkeit später offenkundig wird, führt zumeist kein Weg mehr vorbei an einschneidenden Sparprogrammen (»*cost cutting*«) und Restrukturierungsmaßnahmen (»*downsizing*«). Es sind diese Situationen, in denen Unternehmensmanager versuchen, durch eine überstürzte Flucht in scheinbare Billiglohnländer strategische Defizite der Vergangenheit zu heilen.

These 2: Eine Verengung der Standortfrage auf ein rein kurzfristiges Lohnkostenargument greift zu kurz.

Die Attraktivität der EU-Osterweiterung auf ein Reservoir billiger Arbeitskräfte zu reduzieren, heißt Komplexität und Di-

mension der (Entscheidungs-) Situation zu unterschätzen oder gar zu ignorieren. Unternehmen, für die Globalisierung und zukunftsgerichtetes Design ihrer Wertschöpfungsarchitektur nicht nur bloße Schlagworte sind, messen die Wirtschaftlichkeit von Standorten nicht allein quantitativ und kurzfristig ausgerichtet an den Lohnkosten.

Das Wissen um den zusätzlichen qualitativen Steuerungsaufwand, den eine weitreichende Umgestaltung von Produktionsnetzwerken mit sich bringt, zwingt zu einer ganzheitlichen, langfristig-dynamischen Sichtweise. Die Tendenz zur langfristigen Eliminierung von Lohnkostenunterschieden in integrierten Arbeitsmärkten unterstreicht diese Notwendigkeit. Zudem bieten einige der Beitrittsländer gerade im technischen Bereich schon heute eine qualifizierte Arbeitnehmerschaft, die aufgrund der regionalen Nähe auch über einen ähnlichen kulturellen Hintergrund verfügt. Wie jüngste Erfahrungen aus der amerikanischen Industrie zeigen, ist ein Mangel an kultureller Übereinstimmung einer der Hauptgründe für das Fehlschlagen von sog. Offshore- oder Nearshore-Strategien. Macht die Option einer Standortverlagerung unter diesen Perspektiven ökonomisch und strategisch Sinn, ist es u.E. jedoch nur legitim und unternehmerisch konsequent, diese umzusetzen. Es wäre geradezu töricht, den Schritt nicht zu tun, denn ein strategisch vorausschauender Wettbewerber wird ihn sicher tun und *first mover* Vorteile realisieren.

Standortverlagerungen sind – was in der Diskussion häufig übersehen wird – nicht nur durch das Streben nach Optimierung der Produktionsseite bestimmt. Auch der Versuch, neue Absatzmärkte umfassend zu erschließen, kann die Notwendigkeit zur Etablierung neuer Standorte im Ausland mit sich bringen. Bisher im Heimatland produzierte Exportware wird dann direkt im jeweiligen Auslandsmarkt produziert. Einfachere Vertriebslogistik, größere Nähe zum Markt, rechtlich-regulatorische Zwänge und natürlich häufig auch flexiblere Kostenstrukturen können Gründe sein, direkt dorthin zu gehen, wo die neuen Kunden sind.

Zusammenfassend steht hier dem Chancenpotential neuer Absatzmärkte und kostengünstigerer Produktionsmöglichkeiten jedoch im Zuge der EU-Osterweiterung auch die Gefahr des Eintritts neuer Wettbewerber in die Stamm- und Heimatmärkte entgegen. Welcher Effekt stärker wiegt, hängt maßgeblich von der jeweiligen Branche und dem einzelnen Unternehmen ab.

These 3: Der unternehmerische Erfolgshebel liegt in Re-Positionierung und Gesamt-optimierung der Wertschöpfungsketten.

Die Frage nach den Effekten der EU-Osterweiterung auf deutsche Unternehmen ist nur eine Facette der eigentlichen

unternehmerischen Herausforderung: die horizontale und vertikale Unternehmensgröße rechtzeitig an sich ändernde Wettbewerbssituationen anzupassen. Im dynamischen Wettbewerb müssen Unternehmensmanager laufend die eigene Position in der Wertschöpfungsarchitektur zwischen »sourcing« und Distribution hinterfragen und das Unternehmen und seine Produkte proaktiv neu justieren. Das schwächste Glied im betrieblichen Wertschöpfungsprozess determiniert die Wettbewerbsposition eines Unternehmens (»Gutenbergs Ausgleichsgesetz«, ders. 1983, 163 ff.). Nicht in Einzelaspekten, sondern in der systemischen Abstimmung von Markt- und Produktstrategie, Produktionsketten sowie regionaler Aufstellung liegt somit der eigentliche Hebel für den Unternehmenserfolg. Dieser Blickwinkel auf die Frage der effektiven und effizienten Gestaltung komplexer Wertschöpfungsnetzwerke öffnet den Zugang zur Lösung tiefer liegender Probleme.

Viele Unternehmen haben sich in den letzten Jahren in eine Art »Wettbewerbszange« manövriert. Auf der einen Seite sind sie im »Wettbewerb von oben« im Sinne eines Know-how orientierten Technologie-Wettbewerbs mangels Innovationsfähigkeit zurückgefallen. Der Niedergang von Adressen wie Grundig oder Nixdorf mag Sinnbild hierfür sein. Auf der anderen Seite sehen sie sich durch einen »Wettbewerb von unten« durch kostengünstige Low-Tech-Produkte bedroht. Die Schaffung attraktiver Zukunftsperspektiven kann vielfach nur dann gelingen, wenn man die eigenen Ressourcen nicht im Kampf gegen den »Wettbewerb von unten« aufreibt. Vielmehr müssen sich Unternehmen diesen »Wettbewerb von unten« durch eine internationale Standort- und Beschaffungspolitik sowie Partnerstrategien (»strategische Allianzen«) gezielt zunutze machen und sich gleichzeitig im »Wettbewerb von oben« repositionieren (vgl. Faulkner und Campbell 2003, Kap. 22–25). Dabei meint eine solche Repositionierung aber nicht – wie vielfach beobachtbar –, in immer kleinere, augenblicklich noch hochpreisige Nischen »hineinzuschumpfen«. Auch in Know-how intensiven Branchen brauchen Unternehmen langfristig eine kritische Mindestmasse an Markt- und Produktionsvolumen, insbesondere um vorgenommene Investitionen in Forschung & Entwicklung amortisieren zu können.

Dass Erfolg mit entsprechenden Strategien auch in schwierigen Branchen möglich ist, zeigen Firmen wie der Laserhersteller *Trumpf* oder *Claas* bei Landmaschinen. Das Erfolgsmuster dieser Unternehmen scheint einfach: permanente Innovation im Produkt- und Prozessbereich, vertriebsseitige Adressierung der wichtigsten globalen Märkte sowie passend darauf abgestimmtes Produktions-, Beschaffungs- sowie Standortnetzwerk. Was diese erfolgreichen Unternehmen aber von vielen anderen unterscheidet, ist die Konsequenz und Nachhaltigkeit, mit der sie diese Strategie verfolgen und umsetzen. Sie zeigen, dass es nur durch diese Art von Vorwärtsstrategie möglich ist, durch Ver-

lagerung von Aktivitäten ins Ausland bestehende Arbeitsplätze im Inland zu sichern und – scheinbar paradox – auch neue Arbeitsplätze zu schaffen – gerade weil das Unternehmen die Standortfrage global denkend erfolgreich entschieden hat.

These 4: Eine Zukunft für den Standort Deutschland kann nur in einem geänderten Verständnis von Wettbewerb liegen.

Aus Sicht des einzelnen Unternehmens lässt sich die Frage nach Chancen oder Risiken von EU-Osterweiterung und Outsourcing nicht pauschal beantworten. Zu unterschiedlich ist letztlich die Wirkung der Veränderungen. Was sind die *volkswirtschaftlichen* Effekte? Ist auch hier die EU-Osterweiterung Chance und Risiko zugleich oder droht Deutschland der Exodus von Arbeitsplätzen?

Wie bei den Unternehmen liegt auch auf Ebene der Volkswirtschaft die Gefahr in passivem, rein reaktivem Verhalten. Es geht nicht allein um die EU-Osterweiterung, sondern letztlich um Veränderungen im Zuge der Globalisierung und Integration internationaler Märkte. Um die drohenden Risiken dieser Entwicklungen beherrschbar zu machen und sich bietende Chancen zu nutzen, muss in Politik und Gesellschaft ein weitreichender Bewusstseinswandel stattfinden.

In einer globalen Marktarchitektur stehen Volkswirtschaften im strategischen Wettbewerb miteinander (Porter 1998). Deutschland kann in diesem Wettbewerb nur dann erfolgreich sein, wenn es gelingt, sich im Kampf um Investitionen und Arbeitsplätze mit attraktiven Ressourcen auf dem globalen Marktplatz zu positionieren. Dies kann – darüber besteht unter Ökonomen weitgehend Einigkeit – im Falle von Deutschland nicht kostengünstige Arbeitskraft sein. In der Vergangenheit waren deutsche Unternehmen in der Lage, sich bei Know-how intensiven und innovativen Lösungen im Wettbewerb an der Spitze zu positionieren und dadurch auch Produktion im Hochlohn-Standort Deutschland wirtschaftlich durchzuführen.

Will Deutschland diese Position wieder erreichen, gilt es für Politik und Wirtschaft auf nationaler Ebene eine strategische Steuerung und Entwicklung der Ressource *Wissen* vorzunehmen. Eine Verlagerung bestimmter Routinen, seien es Geschäfts- oder Produktionsprozesse, in Volkswirtschaften, die diese günstiger und produktiver bereitstellen können, ist unter dieser Perspektive eine strategische Desinvestition von Kompetenzen. Es macht wenig Sinn, sich gegen globale Entwicklungsprozesse zu stemmen und die Tatsache einer langfristig effizienten Allokation von Ressourcen zu negieren.

Deutschland in diesem Sinne wieder zur Technologienation und dem Land der erfolgreichen Tüftler zu machen, mag da-

her schmerzhaft Einschnitte in den Know-how-Bereichen erfordern, die langfristig nicht mehr »nationale Kernkompetenz« sind. Entscheidend für den Erfolg ist neben der konsequenten Umsetzung dieser Schritte aber gezielte Investition in die einzige Kompetenz, die Deutschland als Standort und Exportnation langfristig erfolgreich machen kann: »Wissen«. Es sind gerade Langfristigkeit und Komplexität, die solche radikalen Restrukturierungsprozesse – und über nicht weniger reden wir hier – kennzeichnen und die Notwendigkeit unterstreichen, lieber heute als morgen damit anzufangen.

Die konsequente Neupositionierung des Unternehmens »Deutschland« im internationalen Wettbewerb um Fortschritt, Erfolg und Wohlstand erlaubt keine Ängstlichkeit und Zögerlichkeit, sondern erfordert Initiative, Willen und Nachhaltigkeit. Dass entsprechende Ziele auch erfolgreich umgesetzt werden können, zeigen viele Beispiele erfolgreicher Unternehmen, die beharrlich sowie mit Mut und Begeisterung die Herausforderungen annehmen. Oder um mit von Clausewitz (1963, 83) zu enden: »Sooft Kühnheit auf die Zaghaftheit trifft, hat sie notwendig die Wahrscheinlichkeit des Erfolges für sich, weil Zaghaftheit schon ein verlorenes Gleichgewicht ist.«

Literatur

- Clausewitz, C. von (1963), *Vom Kriege*, Rowohlt, Reinbek bei Hamburg.
- Faulkner, D. und A. Campbell (Hrsg., 2003), *The Oxford Handbook of Strategy, Vol. II: Corporate Strategy*, Oxford University Press, Oxford.
- Gutenberg, E. (1983), *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Die Produktion*, 24. unveränderte Auflage, Berlin u.a.
- Herrmann, H., G. Stadtmann und J. Weigand (2003): »Wie Sie erfolgreich in neue Märkte investieren«, *Harvard Business Manager*, November.
- Sinn, H.-W. (2003), *Ist Deutschland noch zu retten?*, Econ, Düsseldorf.
- Mankiw, N.G. (2004), Economic Choices, Remarks at the National Association of Business Economists 2004 Washington Economic Policy Conference, Download von http://post.economics.harvard.edu/faculty/mankiw/columns/nabe_304.pdf.
- Neumann, M. (2003), »Wege aus der Sackgasse persistenter Arbeitslosigkeit: die neoklassische Perspektive«, *List Forum* (4).
- Porter, M. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Stadtmann, G., H. Herrmann und J. Weigand (2003): *Markterschließung und Expansion in den EU-Beitrittsländern Mittel- und Osteuropas*, Studie im Auftrag und herausgegeben von manager magazin, Hamburg. Download unter <http://www.whu.edu/mikro/news>.
- Tirole, J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge MA.

Die Beiträge sind in englischer Sprache im CESifo Internet Forum auf unserer Website www.cesifo.de zu finden.

Mit einem Betrag von 435 Mrd. € leistete das Verarbeitende Gewerbe 2002 rund 22,2% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung in Deutschland.¹ Dafür wurden 7,95 Mill. Erwerbstätige eingesetzt, was einem Anteil an der Gesamtbelegschaft der deutschen Volkswirtschaft von 20,6% entspricht.² Dies sind, gemessen an der allgemein wahrgenommenen Bedeutung der industriellen Aktivitäten, bemerkenswert niedrige Gewichte im gesamtwirtschaftlichen Kontext, gilt doch die Industrie in der öffentlichen Diskussion gemeinhin als der zentrale Bereich des Wirtschaftsgeschehens, als der relevante Akteur der konjunkturellen Dynamik (cycle maker) und als wesentliche Quelle des technologischen Fortschritts. Es stellt sich die Frage, wie sich dieser zentrale Bereich in langfristiger Perspektive und im Rahmen der konjunkturellen Dynamik bewegt, welches die Bestimmungsgründe dafür sind, und welche Position er im wettbewerblichen Umfeld einer globalisierten Wirtschaft einnimmt. Ein Blick auf die strukturellen Tendenzen und Verschiebungen zwischen den wichtigsten wirtschaftlichen Variablen des Verarbeitenden Gewerbes und den vergleichbaren gesamtwirtschaftlichen Größen zeigt, dass in den letzten drei Jahrzehnten erhebliche Verlagerungen stattgefunden haben, die in gewisser Weise als Deindustrialisierungsprozess gesehen werden können.

In der öffentlichen Diskussion werden die sektoralen Entwicklungen üblicherweise mit den Bruttowerten der Produktion (Produktionsindex) oder des Umsatzes betrachtet. Dies erfolgt schon deshalb, weil derartige Daten wesentlich aktueller als die stärker disaggregierten sektoralen Zahlen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vorliegen. Die Bezugsgröße für das Beschäftigungsvolumen ist jedoch nicht unmittelbar der statistische Produktionswert, sondern die Wertschöpfung als die eigentliche vom betrachteten Sektor erbrachte Produktionsleistung (Eigenleistung). Zwischen Produktionsvolumen und Beschäftigtenzahl liegen die Variablen Wertschöpfungsquote und Arbeitsproduktivität. Die wichtigsten Tendenzen die-

ser Variablen sollen in diesem Beitrag transparent gemacht werden.

Unterdurchschnittliches Produktionswachstum in den siebziger, achtziger und frühen neunziger Jahren, ...

Noch in den sechziger Jahren hat sich das Produktionsvolumen³ des Verarbeitenden Gewerbes sehr dynamisch entwickelt: In dieser Spätphase des »Wirtschaftswunders« lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der industriellen Produktion bei 6,2%.⁴ In den beiden folgenden Jahrzehnten kam es dann aber zu einer niveauperändernden Abflachung der

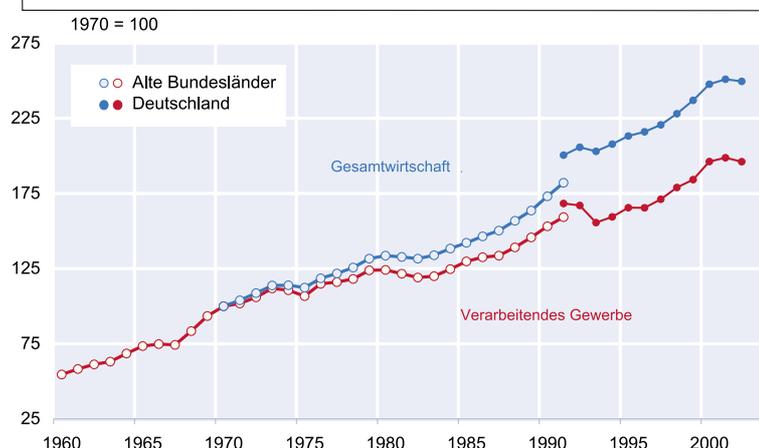
¹ Dieser Anteil ergibt sich, wenn man die nominale Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes auf die Summe der unbereinigten Bruttowertschöpfung aller Bereiche bezieht. Bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt errechnet sich ein Wert von 20,6%. Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Konten und Standardtabellen 2002, Fachserie 18, Reihe 1.3.

² Von den 7,95 Mill. Erwerbstätigen des Verarbeitenden Gewerbes erfasst das Statistische Bundesamt 7,632 Mill. als Arbeitnehmer und 0,318 als Selbständige.

³ Statistischer Produktionswert in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung = Umsatz der in einem Sektor aktiven Wirtschaftseinheiten plus deren selbsterstellte Anlagen plus Zugang zum Bestand an Fertigwaren. Der reale Produktionswert (Produktionswert zu konstanten Preisen) wird hier auch als Produktionsvolumen bezeichnet.

⁴ Schätzung mit Hilfe der nominalen Daten und des zusammengefassten Index der Erzeugerpreise industrieller Produkte im Inlands- und Auslandsabsatz des Statistischen Bundesamts.

Abb. 1
Realer Produktionswert



Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

Tab. 1
Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigte im Verarbeitenden Gewerbe 1970 bis 2002

Variable	Alte Bundesländer				Deutschland			
	1970	1980	1990	1991	1991	1995	2000	2002
Produktionswert ^{a)} (in Mrd. €)	626,8	777,9	959,8	998,5	1 055,1	1 037,8	1 230,0	1 229,7
Vorleistungen ^{a)} (in Mrd. €)	355,2	456,1	576,8	602,9	644,5	655,6	828,3	829,9
Bruttowertschöpfung ^{a)} (in Mrd. €)	271,6	321,8	383,0	395,6	410,6	382,2	401,7	399,8
Beschäftigte ^{b)} (in 1 000)	9 518	8 558	8 593	8 725	10 581	8 439	8 098	7 950
Arbeitsproduktivität ^{c)} (1 000 €/Besch.)	28,5	37,6	44,6	45,3	38,8	45,3	49,6	50,3

^{a)} In Preisen von 1995. – ^{b)} Erwerbstätige. – ^{c)} Reale Bruttowertschöpfung pro Erwerbstätigen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.3, Heft 2002 und Rückrechnungen; Berechnungen des ifo Instituts.

Wachstumskurve (Abb. 1): Im Durchschnitt der Jahre von 1970 bis 1990 nahm der statistische Produktionswert des Verarbeitenden Gewerbes real nur noch um 2,2% p.a. zu.⁵ Dies war weniger als die Vergleichsgröße für die Gesamtwirtschaft (2,8%), so dass sich das Gewicht des industriellen Produktionsvolumens im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Outputentwicklung verminderte, und zwar – gemessen in nominalen Anteilen – von 48,0% im Jahr 1970 über 43,5% (1980) auf 40,2% in 1990.

1991 kam es infolge der strukturellen Verschiebungen durch die Wiedervereinigung zu einem zusätzlichen Impuls nach unten: Der nominale Produktionsanteil des Verarbeitenden Gewerbes sank von 39,1% (alte Bundesländer) auf 37,9% (Deutschland gesamt).⁶ Im Zeitraum bis 1995 zeigte sich zunächst das gewohnte Bild: Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an den gesamtwirtschaftlichen Größen schrumpfte weiter: In realer Betrachtung ging das Produktionsvolumen sogar absolut zurück, und zwar um 0,4% pro Jahr. Das am statistischen Produktionswert gemessene Gewicht des Verarbeitenden Gewerbes sank bis 1995 auf 33,4%.

... aber verstärkte Outputdynamik in den späten Neunzigern

Die zweite Hälfte der neunziger Jahre brachte dann aber eine veränderte Konstellation: Im Zuge des kräftigen weltweiten Wirtschaftswachstums, der so genannten New-Economy-Prosperität, hat sich das Produktionsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes nicht nur spürbar verstärkt, sondern legte auch erstmals seit den sechziger Jahren wieder leicht überdurchschnittlich zu: Das industrielle Produktionsvolumen expandierte von 1995 bis 2000 im Mittel um 3,5%,

der gesamtwirtschaftliche Output real »nur« um 3,0%. Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes am statistischen Produktionswert der Gesamtwirtschaft erhöhte sich dabei wieder auf 34,8% (2000). Während der konjunkturellen Flaute der letzten Jahre änderte sich an dieser Relation nichts Wesentliches: 2002 lag der Strukturanteil des Verarbeitenden Gewerbes bei 34,4%, das Produktionsvolumen – nach einem nochmaligen Anstieg 2001 um 1,3% und einem gleich großen Rückgang 2002 – exakt auf dem Niveau des Jahres 2000.

Sinkende Wertschöpfungsquote ...

Die maßgebende Größe für die Entwicklung des erforderlichen Faktoreinsatzes ist allerdings nicht der Bruttowert der erzeugten Güter, sondern die Wertschöpfung⁷, also die von der jeweiligen Wirtschaftseinheit selbst erbrachte Produktionsleistung. Der Anteil der eigenen Produktionsleistung am Bruttowert der erzeugten Güter (nominaler Produktionswert) kann auch als Wertschöpfungsquote bezeichnet werden.

Bereits in den siebziger und achtziger Jahren entwickelte sich die Wertschöpfungsquote des Verarbeitenden Gewerbes tendenziell rückläufig (vgl. Abb. 2). Der Kurvenverlauf war allerdings von heftigen kurzfristigen Schwankungen überlagert, die sich aus stark unterschiedlichen Preistendenzen ergaben.⁸ Insbesondere 1986 kam es infolge fallender Vorleistungspreise und einer kräftigen Steigerung beim Deflator für die Wertschöpfung – entgegen der vorausgegangenen Tendenz – zu einem sprunghaften Anstieg der Wertschöpfungsquote. Der rechnerische Wert des Anteils der Eigenleistung am statistischen Produktionswert lag dadurch 1990 mit 38,9%

⁵ Von 1970 bis 1980 um 2,2%, von 1980 bis 1990 um 2,1% pro Jahr.

⁶ Am stärksten zugenommen haben durch die Gebietsstandsanpassung die Anteile der Bauwirtschaft (von 6,0 auf 6,5%) und des Bereichs öffentliche und private Dienstleistungen ohne Staat (von 11,4 auf 12,1%).

⁷ Bruttowertschöpfung ist gleich Produktionswert minus eingesetzte Vorleistungen.

⁸ Bis Mitte der achtziger Jahre nahm der Preisindex für die vom Verarbeitenden Gewerbe bezogenen Vorleistungen stärker als der Deflator der Wertschöpfung dieses Sektors zu. Danach kehrte sich diese Tendenz um.

Abb. 2
Nominale Wertschöpfungsquote des Verarbeitenden Gewerbes



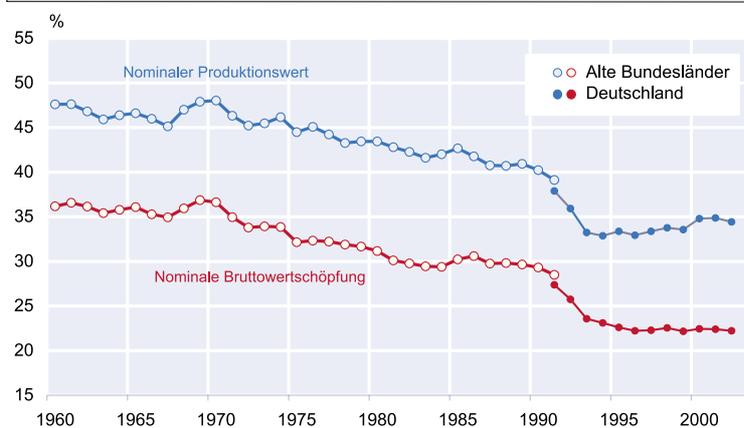
Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

nur relativ wenig unter dem Vergleichswert von 1970 (40,2%). 1991 führte die Gebietsstandsänderung zu einem weiteren leichten Rückgang um 0,6 Prozentpunkte von 38,9% (alte Bundesländer) auf 38,3% (Gesamtdeutschland), und bis 1994 (38,4%) hat sich hieran nichts Gravierendes geändert.

Im Jahr 1995 setzte ein drastisches Absinken der Wertschöpfungsquote im Verarbeitenden Gewerbe ein: Von 38,4% im Jahr 1994 ging der Anteil der Eigenleistung am nominalen Produktionswert bis 2001 (33,1%) um mehr als 5 Prozentpunkte zurück. Das heißt das deutsche Verarbeitende Gewerbe trägt inzwischen nur noch rund ein Drittel zum Gesamtwert der von ihm erzeugten Güter bei, die anderen zwei Drittel entfallen auf bezogene Vorleistungen.

Erst 2002 kam es im Abwärtstrend der Wertschöpfungsquote zu einer ersten nennenswerten Gegenbewegung, die vor allem auf konjunkturelle Ursachen zurückzuführen sein dürfte: Offensichtlich sind die Unternehmen in einer kon-

Abb. 3
Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der Gesamtwirtschaft



Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

junkturrellen Schwächephase bemüht, die Auslastung der vorhandenen Kapazitäten durch Rückverlagerungen eines Teils der Wertschöpfung kurzfristig möglichst wenig absinken zu lassen. Diese Tendenz hat wohl auch 2003 angehalten und die Wertschöpfungsquote auf schätzungsweise 34,2% weiter angehoben. In mittelfristiger Sicht ist jedoch mit einer Fortsetzung der rückläufigen Entwicklung zu rechnen.

... führt zur Abflachung der Wertschöpfungskurve

Die tendenziell sinkende spezifische Eigenleistung führte dazu, dass im Verarbeitenden Gewerbe die Entwicklung der Wertschöpfung hinter der des Produktionsvolumens zurückblieb und sich das Gewicht des Sektors im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung seit 1970 deutlich verringerte. Noch in den sechziger Jahren war dies anders; damals stand der Sektor im Zeichen einer lebhaften Prosperität: Bei einer mittleren jährlichen Wachstumsrate der realen Wertschöpfung von 5,6% hielt sich der Anteil an der unbereinigten Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft (einschl. Staat) stabil auf hohem Niveau und war 1970 mit 36,6% geringfügig größer als zehn Jahre zuvor (36,2%).⁹

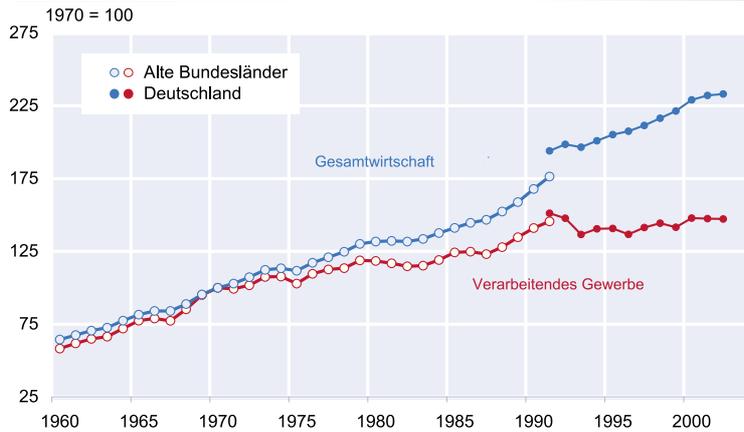
In den siebziger Jahren begann sich das industrielle Wachstum in Deutschland deutlich abzuschwächen. Die reale Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes erhöhte sich von 1970 bis 1980 nur noch um 1,7% pro Jahr. Damit wuchs der Sektor langsamer als die Gesamtwirtschaft und sein Strukturanteil sank auf 31,2% (vgl. Abb. 3). Diese Tendenz setzte sich in den achtziger Jahren mit einer mittleren Wachstumsrate von 1,8% fort und hatte einen weiteren Rückgang des gesamtwirtschaftlichen Gewichts des Verarbeitenden Gewerbes auf nur noch 29,3% (1990) zur Folge.

Die Gebietsstandsänderung durch die Wiedervereinigung Deutschlands bewirkte dann 1991

⁹ Die unbereinigte Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft ist die Summe der Wertschöpfung der einzelnen Wirtschaftssektoren (einschl. Staat). Die derzeit gültige Systematik ist nach der WZ 93 abgegrenzt. Ein Teil der relevanten Daten liegt in vom Statistischen Bundesamt bis 1970 zurückgerechneter Form vor. Die weitere Rückrechnung bis 1960 erfolgte hier durch Verknüpfung mit den entsprechenden Variablen nach der früheren Systematik (WZ 79). Nach der älteren Systematik bestimmt sich ein etwas höheres Niveau des Wertschöpfungsgewichts des Verarbeitenden Gewerbes, nämlich 39,7% für 1960 und 40,2% für 1970. Dabei markiert der Anteil im Jahr 1970 gleichsam das Maximum während des Beobachtungszeitraums von 1960 bis zum aktuellen Rand.

Abb. 4

Reale Bruttowertschöpfung



Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

auch bei der Wertschöpfung eine Sprungstelle in der Entwicklungskurve des Anteils des Verarbeitenden Gewerbes an der Gesamtwirtschaft: Von 28,5% (alte Bundesländer) sank er auf 27,4% (Gesamtdeutschland).¹⁰ In den folgenden Jahren hat sich der Deindustrialisierungsprozess in Deutschland verstärkt fortgesetzt: Bis 1995 schrumpfte die reale Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes sogar absolut, und zwar um durchschnittlich 1,8% pro Jahr, also deutlich stärker als das Produktionsvolumen (-0,4%). Insgesamt lag sie 1995 um gut 7% unter dem Stand von 1991. Damit ging der Anteil des Sektors an der Gesamtwirtschaft auf nur noch 22,6% (1995) zurück.¹¹

... und zu einer kümmerlichen Entwicklung in den neunziger Jahren

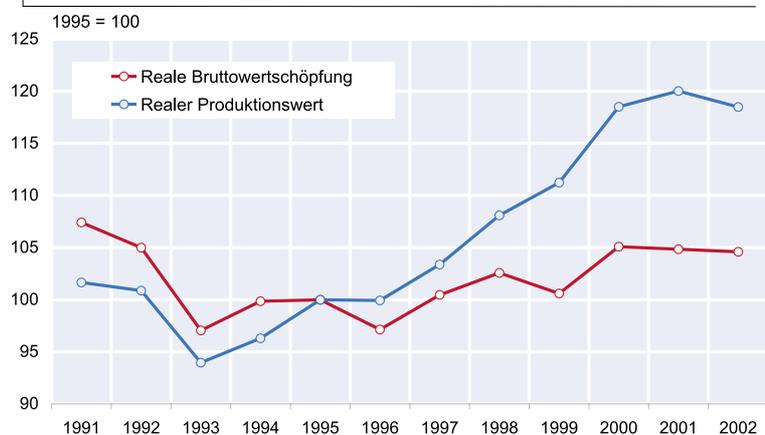
In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre nahm das industrielle Wertschöpfungsvolumen zwar wieder etwas zu, im Vergleich zu dem sich relativ dynamisch entwickelnden realen Produktionswert (3,5%)

aber nur in ausgesprochen geringerem Umfang: Mit einer mittleren Rate von 1,0% pro Jahr wuchs die reale Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland selbst in dieser weltweit besonders dynamischen Wachstumsphase des so genannten New-Economy-Booms von 1995 bis 2000 nur äußerst bescheiden. Das magere 1%-Wachstum des Verarbeitenden Gewerbes lag zudem in dieser Phase erheblich unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 2,2%.¹² Während der konjunkturellen Flaute kam es 2001 und 2002 mit jeweils -0,2% zu einer weiteren Dämpfung der industriellen Wertschöpfung, und 2003 war der reale Zuwachs mit schätzungsweise 0,4% auch nur hinter dem Komma zu bemerken. Mit dieser Entwicklung kam das Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2000 nur noch auf einen Strukturanteil von 22,4%; bis 2002 sank er weiter auf 22,2%.

Damit ist festzustellen, dass die reale Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland seit der Wiedervereinigung insgesamt nicht nur nicht mehr gewachsen, sondern sogar absolut etwas geschrumpft ist, nämlich – in Preisen von 1995 – von 410,6 Mrd. € (1991) auf 401,7 Mrd. € (2000) bzw. 399,8 Mrd. € (2002), also insgesamt um 2,6% von 1991 bis 2002. Diese Entwicklung ist bemerkenswert, wenn man berücksichtigt, dass in dieser Zeit der deutsche Export auf der Basis einer sehr dynamischen Entwicklung des Welthandels ungewöhnlich stark zugenommen hat und in der öffentlichen Diskussion gern die Metapher vom Exportweltmeister Deutschland bemüht wird. Offensichtlich schlagen sich die Absatzerfolge auf den Weltmärkten nicht entsprechend in der Wertschöpfung des einheimischen Verarbeitenden Gewerbes nieder.

Abb. 5

Produktionsvariable im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands



Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

¹⁰ Gestiegen ist durch die einigungsbedingte Umstellung vor allem der Anteil des Bereichs öffentliche und private Dienstleistungen ohne Staat (von 12,9 auf 13,7%), des Baugewerbes (von 5,5 auf 5,9%), der Energie- und Wasserversorgung (von 2,1 auf 2,3%), der Land- und Forstwirtschaft (von 1,3 auf 1,4%) und des Bereichs Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden (von 0,6 auf 0,8%).

¹¹ Diese Veränderung war nicht etwa durch eine rein konjunkturelle Schwankung zwischen den beiden Messzeitpunkten bedingt – der auf den einigungsbedingten Boom folgende Abschwung hatte schon 1993 seinen Tiefpunkt erreicht und war bereits 1994 in eine Erholungsphase übergegangen –, sondern ist im Wesentlichen auf strukturelle Anpassungen des industriellen Angebots zurückzuführen.

¹² Unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt wird hier die reale unbereinigte Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche verstanden. Das reale Bruttoinlandsprodukt erhöhte sich in diesem Zeitraum nur um 1,8% pro Jahr.

Tab. 2
Entwicklung der Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung des Verarbeitenden Gewerbes im Vergleich zur Gesamtwirtschaft
 durchschnittliche jährliche Wachstumsraten in %

Bereich / Variable	Alte Bundesländer	Deutschland		
	1970/1991	1991/1995	1995/2000	2000/2002
Verarbeitendes Gewerbe:				
Produktionswert ^{a)}	2,2	- 0,4	3,5	0,0
Bruttowertschöpfung ^{a)}	1,8	- 1,8	1,0	- 0,2
Beschäftigte ^{c)}	- 0,4	- 5,5	- 0,8	- 0,9
Gesamtwirtschaft:				
Produktionswert ^{a)}	2,9	1,6	3,0	0,4
Bruttowertschöpfung ^{a)b)}	2,7	1,4	2,2	0,9
Beschäftigte ^{c)}	0,7	- 0,7	0,7	- 0,1

^{a)} In konstanten Preisen. – ^{b)} Summe der Wertschöpfung der einzelnen Wirtschaftssektoren (unbereinigte Bruttowertschöpfung). – ^{c)} Erwerbstätige.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.3; Berechnungen des ifo Instituts.

Aus den Kurvenverläufen in Abbildung 5 und den in Tabelle 2 dargestellten unterschiedlichen Wachstumsraten des statistischen Produktionswerts und der Wertschöpfung wird deutlich, wie stark sich die beiden Variablen im Verarbeitenden Gewerbe in den letzten Jahren auseinander entwickelt haben. Insgesamt erhöhte sich von 1995 bis 2002 der reale Produktionswert des Verarbeitenden Gewerbes um 18,5%. Die reale Bruttowertschöpfung nahm dagegen in diesem Zeitraum nach den Angaben der amtlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung real nur um 4,6% zu. Von 1995 bis 2003 ist der Anstieg des realen Produktionswerts auf 18,8%, der der realen Wertschöpfung auf 5,0% zu schätzen. In der Gesamt-

wirtschaft lagen die entsprechenden Zuwächse für die Jahre von 1995 bis 2002 bei 17,1% (realer Produktionswert) und 13,6% (unbereinigte Bruttowertschöpfung aller Sektoren).

Da die Wertschöpfungsentwicklung – und nicht die des Umsatzes oder des Produktionswerts – neben der Arbeitsproduktivität bestimmend ist für das Beschäftigungsvolumen, wirken sich diese Verschiebungen in der Komponentenstruktur negativ auf die Entwicklung der Erwerbstätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe aus. Nun könnte man die schwache Wertschöpfungsentwicklung des Verarbeitenden Gewerbes unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten als unproblematisch einstufen, wenn die Wertschöpfungsverluste dieses Sektors zu entsprechender zusätzlicher

Wertschöpfung in anderen inländischen Wirtschaftszweigen führen würden, der Vorgang also gesamtwirtschaftlich mehr oder weniger neutral abläufe. Dies ist jedoch dann nicht der Fall, wenn durch überproportionale Zunahme importierter Vorleistungen inländische Wertschöpfung verloren geht.

Anstieg der Vorleistungsimporte ...

Entsprechend den Verschiebungen im Gefüge des Produktionsprozesses entfallen heute rund zwei Drittel des Produktionswerts des Verarbeitenden Gewerbes auf von außen bezogene Vorleistungen. Sie setzen sich aus vier Segmenten zusammen, nämlich den inländischen Bezügen aus dem eigenen Sektor (Verarbeitendes Gewerbe), den inländischen Bezügen von anderen inländischen Sektoren (z.B. Dienstleistungsbranchen), den Importen von Erzeugnissen des im Ausland ansässigen Verarbeitenden Gewerbes (intra-industrieller Außenhandel) und den Importen von anderen ausländischen Lieferanten (z.B. Dienstleistungsunternehmen, Lieferanten von Rohstoffen und Energieträgern). Statistisch sind diese Vorgänge am aktuellen Rand allerdings nur eingeschränkt nachvollziehbar. Als Datenquelle kommen die amtlichen Input-Output-Tabellen in Betracht, in denen auch die Vorleistungsbezüge der einzelnen Sektoren getrennt nach Inlands- und Auslandsbezügen ausgewiesen werden. Die letzte verfügbare Tabelle bezieht sich auf das Jahr 2000.

Tab. 3
Vorleistungsbezüge des Verarbeitenden Gewerbes^{a)}

	1995 Mrd. €	2000 Mrd. €	Veränderung in %
Vorleistungen insgesamt	639,3	824,1	17,2
– aus dem Inland	490,7	580,4	10,8
– aus dem Ausland	148,6	243,7	35,6
Importquote ^{b)} in %	23,2	29,6	–
Erzeugn. des Verarb. Gewerbes	390,1	506,4	18,3
– aus dem Inland	270,5	311,3	11,6
– aus dem Ausland	119,6	195,1	30,9
Importquote ^{b)} in %	30,7	38,5	–
Dienstleistungen	171,3	226,0	14,1
– aus dem Inland	165,7	215,7	13,6
– aus dem Ausland	5,6	10,3	26,2
Importquote ^{b)} in %	3,3	4,5	–
Sonstige Erzeugnisse	77,9	91,7	18,4
– aus dem Inland	54,5	53,5	- 2,7
– aus dem Ausland	23,4	38,2	69,9
Importquote ^{b)} in %	30,0	41,7	–

^{a)} Nominale Daten. – ^{b)} Anteil der Bezüge aus dem Ausland an den Bezügen insgesamt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 2 (Input-Output-Rechnung); Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

Für den Zeitraum von 1995 bis 2000 zeigt sich für die nominalen Variablen der amtlichen Input-Output-Tabellen¹³ folgendes Bild: Der Anteil der Vorleistungen am Produktionswert hat nach diesen Angaben von 64,0% (1995) auf 67,7% (2000) zugenommen. Von den vom Verarbeitenden Gewerbe insgesamt bezogenen Vorleistungen stammten 1995 23,2% aus Importen. Bis zum Jahr 2000 hat sich deren Anteil auf 29,6% erhöht. In Veränderungsraten ausgedrückt bedeutet dies, dass die nominalen Vorleistungsbezüge des Verarbeitenden Gewerbes von 1995 bis 2000 insgesamt um rund 17% zugenommen haben und sich dabei die Bezüge aus dem Inland um knapp 11% und die aus dem Ausland um fast 36% erhöhten (vgl. Tab. 3). Die Beschaffungsseite des Verarbeitenden Gewerbes stand also in dieser Phase im Zeichen einer starken Importintensivierung.

Noch deutlicher wird dieser Effekt, wenn man nur den intra-industriellen Handel betrachtet: Am gesamten Vorleistungsbezug des Verarbeitenden Gewerbes hatten Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes 1995 – ebenso wie 2000 – einen Anteil von rund 61%. Die Importquote lag hier 1995 bei 30,7%. In nur fünf Jahren stieg sie auf 38,5%. Die Vorleistungsbezüge insgesamt nahmen in dieser Zeit um über 18% zu, wobei die inländischen Lieferungen um 12% und die Importe um 31% expandierten (Tab. 3).

Insgesamt ist festzustellen, dass an den gegenüber der Wertschöpfung überdurchschnittlich wachsenden Vorleistungsbezügen des Verarbeitenden Gewerbes zwar die Inlandslieferungen nach wie vor den größeren Anteil haben, dass die Vorleistungsimporte aber den weit expansiveren Bereich bilden (vgl. Tab. 3). Dabei handelte es sich im Zeitraum von 1995 bis 2000 um einen Prozess mit erheblicher Dynamik. In den letzten drei Jahren dürfte sich die Importintensivierung der industriellen Vorleistungsbezüge allerdings nicht nur nicht fortgesetzt, sondern zum Teil auch etwas zurückgebildet haben. Die entsprechenden Außenhandelsdaten deuten zumindest in diese Richtung.¹⁴ Hierbei handelt es sich aber vermutlich – ebenso wie bei dem bereits geschilderten jüngsten Anstieg der Wertschöpfungsquote (vgl. Abb. 2) – vor allem um eine kurzfristige Reaktion auf die ungewöhnlich lange Konjunkturflaute.

... bildet stärkstes Wachstumselement

Versucht man, das Produktionswachstum eines Sektors auf seine Komponenten aufzuteilen, so kann von der Definitionsgleichung

Bruttowertschöpfung = Produktionswert – eingesetzte Vorleistungen

ausgegangen werden. Dabei können die Vorleistungen in solche, die aus dem Inland und solche, die aus dem Ausland stammen, unterteilt werden. Bei der statistischen Ermittlung des sektoralen Produktionswerts ist jedoch zu beachten, dass er als Summe der Produktionswerte der einzelnen Wirtschaftseinheiten (Unternehmen) erfasst wird. Das Verarbeitende Gewerbe besteht aber nicht nur aus Endprodukteherstellern, sondern auch aus Vorleistungslieferanten, die zum Teil anderen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes zuliefern. Dieser Teil der Produktion wird sozusagen in den aggregierten Sektorwerten doppelt gezählt. Für eine aussagefähige analytische Betrachtung ist es darum sinnvoll, vom statistischen Produktionswert eines Sektors die innersektoralen Vorleistungsbezüge abzuziehen und die bereinigte Größe als effektiven Produktionswert des Sektors zu betrachten. Die entsprechende Definitionsgleichung lautet dann

Effektiver Produktionswert = Bruttowertschöpfung + eingesetzte Vorleistungen von anderen inländischen Sektoren + eingesetzte Vorleistungen aus dem Ausland.

Der sektorale Outputwert setzt sich also aus den drei Elementen eigene Wertschöpfung, sektorexterne inländische Vorleistungen und ausländische Vorleistungen zusammen. Um die Struktur und die Bewegung der relevanten Komponenten transparent zu machen, wurde hier der effektive Produktionswert des Verarbeitenden Gewerbes für die Jahre 1995 und 2000 aus den Daten der Input-Output-Tabellen

¹³ In den Input-Output-Tabellen des Statistischen Bundesamts werden die Wertvariablen nur in nominaler Form ausgewiesen.
¹⁴ Da sich in der amtlichen Statistik die Definition der Vorleistungen ab 2001 geändert hat, ist eine fundierte Aussage hierzu bis zum Erscheinen neuerer Input-Output-Tabellen allerdings problematisch.

Tab. 4
Effektiver Produktionswert des Verarbeitenden Gewerbes und seiner Komponenten^{a)}

	Mrd. €		Strukturanteile ^{b)} %	
	1995	2000	1995	2000
Statistischer Produktionswert	998,4	1 218,2	–	–
Sektorinterne Vorleistungsbezüge und Gütersteuern ^{c)}	275,4	317,1	–	–
Effektiver Produktionswert	723,0	901,1	100,0	100,0
Bruttowertschöpfung	354,2	388,3	49,0	43,1
Vorleistungen anderer inländischer Sektoren	220,2	269,1	30,5	29,9
Vorleistungen aus dem Ausland	148,6	243,7	20,5	27,0

^{a)} Nominale Daten. – ^{b)} Anteil am effektiven Produktionswert. – ^{c)} Gütersteuern abzüglich Gütersubventionen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 2 (Input-Output-Rechnung); Berechnungen des ifo Instituts.

Tab. 5
Veränderung des effektiven Produktionswerts des Verarbeitenden Gewerbes und seiner Komponenten von 1995 bis 2003^{a)}

	Reale Wachstumsraten ^{b)} (in %)			Absolute Veränderung 1995/2003 (in Mrd. €)	
	1995/ 2000	2000/ 2003	1995/ 2003	nominal	real ^{c)}
Effektiver Produktionswert	3,6	-0,3	2,1	182,2	132,0
Bruttowertschöpfung	0,8	0,0	0,5	49,7	14,1
Vorleistungen anderer inländischer Sektoren	3,5	1,2	2,6	67,3	50,8
Vorleistungen aus dem Ausland	9,4	-2,5	4,8	65,2	67,1

a) Daten für 2003 geschätzt. – b) Durchschnittlich pro Jahr. – c) In Preisen von 1995.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 2 (Input-Output-Rechnung); Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

berechnet und in die drei genannten Elemente aufgeteilt.¹⁵ Das Ergebnis ist in den Tabellen 4 und 5 dargestellt. Den in Tabelle 5 ausgewiesenen auf das Jahr 2003 bezogenen Angaben liegen Schätzungen des ifo Instituts zugrunde.

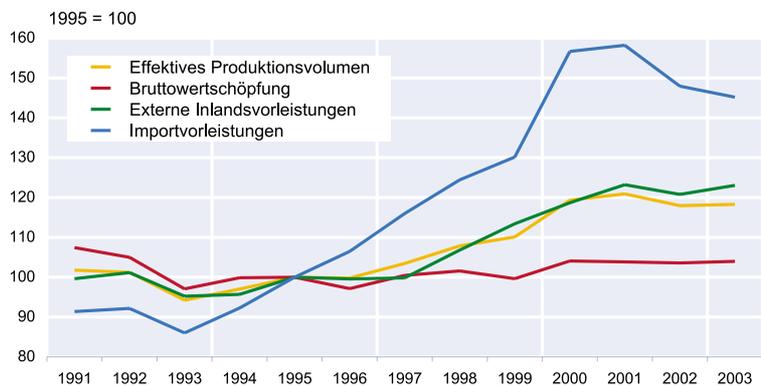
Aus der Komponentenstruktur des effektiven Produktionswerts wird deutlich, dass die sektorale Wertschöpfung nach wie vor den größten Anteil am effektiven Produktionswert des Verarbeitenden Gewerbes ausmacht. Ihr Strukturanteil verkleinerte sich jedoch zwischen 1995 und 2000 von 49 auf 43,1% (vgl. Tab. 4). Mit einer Zunahme von 20,5 auf 27% hat dagegen der Anteil der importierten Vorleistungen stark zugelegt, während sich die Vorleistungsbezüge von anderen inländischen Sektoren nahezu im Gleichschritt mit dem effektiven Produktionswert des Verarbeitenden Gewerbes bewegten. Damit kann festgestellt werden, dass im Jahr 2000 mehr als ein Viertel der effektiven industriellen Produktion aus Wertschöpfung bestand, die aus dem Ausland zugekauft wurde.

In den drei Jahren danach hat sich dieser Prozess allerdings nicht fortgesetzt und tendierte deutlich in die andere Richtung. Die Vorleistungsimporte des Verarbeitenden Ge-

werbes schrumpften in dieser Phase wieder deutlich, während die Wertschöpfung real stagnierte und die inländischen Vorleistungsbezüge von anderen Sektoren etwas zunahm (vgl. Tab. 5). Wie schon gesagt, handelt es sich bei diesem jüngsten Rückgang der Vorleistungsimporte vermutlich um Reaktionen auf die Konjunkturschwäche in den Jahren von 2001 bis 2003, die viele Unternehmen veranlasste, Wertschöpfung zurückzuverlagern, um Auslastungseinbrüche in Grenzen zu halten. Diese Reaktion ist bemerkenswert, wenn man berücksichtigt, dass durch die Aufwertung des Euro die Einfuhrpreise 2002 und 2003 tendenziell gesunken sind. Offensichtlich werden viele Unternehmen durch eine niedrige Kapazitätsauslastung stärker belastet als durch den Verzicht auf günstige Beschaffungsmöglichkeiten.

Trotz der Gegenbewegung am aktuellen Rand hat sich im Zeitraum von 1995 bis 2003 die Komponentenstruktur des effektiven Produktionswerts im Verarbeitenden Gewerbe deutlich zu Ungunsten der eigenen Wertschöpfung verschoben.¹⁶ Während der effektive Produktionswert von 1995 bis 2003 real insgesamt um 18,3% gewachsen ist, nahm die eigene Wertschöpfung des Sektors real nur um 4,0% zu. Entsprechend überdurchschnittlich entwickelte sich der reale Wert der von außen bezogenen Vorleistungen: Insgesamt erhöhte sich dieser von 1995 bis 2003 um 32%, wobei die Bezüge aus dem Inland um 23,1% zugenommen haben und die aus dem Ausland um 45,2%, also fast doppelt so stark gestiegen sind. Vom absoluten Zuwachs des effektiven Produktionswerts in Höhe von 132 Mrd. € (real, in Preisen von 1995) dürfte im Zeitraum von 1995 bis 2003 rund die Hälfte (51%) allein auf die Zunahme der importierten Vorleis-

Abb. 6
Realer Produktionswert und seine Komponenten im Verarbeitenden Gewerbe



Quellen: Statistisches Bundesamt, Input-Output-Tabellen 1995 u.2000, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

¹⁵ Zur Ermittlung des effektiven Produktionswerts wurden vom statistischen Produktionswert nach den amtlichen Input-Output-Tabellen für 1995 und 2000 die sektorinternen Vorleistungen sowie die Variable Gütersteuern abzüglich Gütersubventionen abgezogen. Zu beachten ist hierbei, dass die Produktionswerte für das Verarbeitende Gewerbe nach der sektoralen Gliederung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht exakt mit denen nach den Input-Output-Tabellen übereinstimmen. So wies die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung für 1995 einen Produktionswert von 1 037,8 Mrd. € für das Verarbeitende Gewerbe aus, aus der Input-Output-Tabelle für 1995 ergibt sich ein Wert von 998,4 Mrd. €.

¹⁶ Da für die Jahre nach 2000 bisher keine Input-Output-Tabellen vorliegen, beruhen die hier gemachten quantitativen Angaben für den aktuellen Rand auf Schätzungen des ifo Instituts.

tungen (67,1 Mrd. € in Preisen von 1995) und damit auf ausländische Wertschöpfung zurückzuführen sein (vgl. Tab. 5). Etwas mehr als ein Drittel kann der Ausweitung des Einsatzes von Vorleistungen aus anderen inländischen Sektoren und nicht viel mehr als ein Zehntel der Steigerung der eigenen Wertschöpfung zugeordnet werden. Abbildung 6 illustriert die relevanten Bewegungen.

Damit bleibt festzuhalten, dass dem industriellen Produktionswachstum in den letzten zehn Jahren, das zum großen Teil aus beachtlichen Erfolgen exportorientierter Unternehmen auf den Weltmärkten resultiert, keine entsprechende Zunahme der inländischen Wertschöpfung gegenübersteht. Die Hälfte des realen Wachstums seit 1995 ist auf die Zunahme von Vorleistungsimporten und damit auf ausländische Wertschöpfung zurückzuführen. Da die Beschäftigungswirkungen nicht an die Entwicklung der Produktion, sondern an die der inländischen Wertschöpfung gebunden sind, ist in den längerfristig überdurchschnittlich wachsenden Vorleistungsimporten ein dämpfender Faktor für den inländischen Arbeitsmarkt zu sehen.

Arbeitsproduktivität wächst stärker als die reale Wertschöpfung, ...

Neben der sinkenden Wertschöpfungsquote wirkt sich die stark steigende Arbeitsproduktivität¹⁷, also die Erhöhung der Effizienz des Produktionsapparats, limitierend auf die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe aus. Gemessen als reale Wertschöpfung pro Erwerbstätigen hat sich diese bereits in den sechziger Jahren sehr dynamisch entwickelt (vgl. Abb. 7): Von 17 500 € (1960) stieg sie bis 1970 auf 28 500 € pro Beschäftigten, also um durchschnittlich 5% pro Jahr. Im Zeitraum von 1970 bis 1990 hat sie sich dann weiter um mehr als die Hälfte auf 44 400 € erhöht. Die durchschnittliche Zunahme in diesem Zeitraum lag bei

2,3% pro Jahr, wobei sich die Entwicklungskurve spürbar abflachte: Mit 2,8% war die mittlere Wachstumsrate von 1970 bis 1980 noch deutlich größer als die im Zeitraum von 1980 bis 1990 (1,7% p.a.).

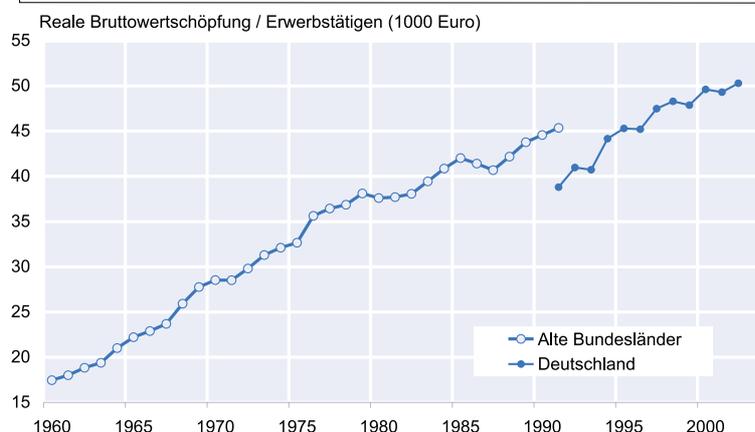
Die Gebietsstandsänderung brachte dann 1991 einen drastischen Rückgang der amtlich gemessenen Beschäftigtenproduktivität im Verarbeitenden Gewerbe: Von rund 45 300 € (alte Bundesländer) sank der Wert auf ca. 38 800 € pro Erwerbstätigen (Gesamtdeutschland, vgl. Tab. 1), was einem Rückgang um 14,4% entspricht. Der Einbruch wurde zwar relativ schnell, nämlich bis 1995 (45 300 €), ausgeglichen, eine Rückkehr auf den ursprünglichen Entwicklungspfad konnte jedoch nicht erreicht werden. Vielmehr entwickelte sich die Beschäftigtenproduktivität des Verarbeitenden Gewerbes in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre, um rund vier Jahre zeitlich versetzt, in etwa parallel zum Trend des vorausgegangenen Jahrzehnts: Von 1995 bis 2000 stieg sie um 1,8% pro Jahr, danach flachte sich die Entwicklungskurve allerdings ab; von 2000 bis 2002 nahm die Beschäftigtenproduktivität im verarbeitenden Gewerbe rechnerisch lediglich um 0,7% p.a. zu. Insgesamt dürfte sie von 1995 bis 2003 um gut 14% gestiegen sein.

... was zu einer rückläufigen Beschäftigungsentwicklung führt

Die Zunahme der fertigungstechnischen und organisatorischen Effizienz des Produktionsapparates wirkt sich dann neutral auf das Beschäftigungsvolumen aus, wenn die reale Wertschöpfung im gleichen Ausmaß zunimmt. Dies war in den sechziger Jahren und noch in der ersten Hälfte der siebziger Jahre der Fall (vgl. Abb. 8). Danach kam es bis Mitte der achtziger Jahre zu einer rückläufigen Tendenz in der Beschäftigtenzahl, die von 1974 bis 1984 um rund 13% absank. Bis 1991 erhöhte sich zwar das Beschäftigungsvolumen im Verarbeitenden Gewerbe der alten Bundesländer wieder, das Niveau der frühen siebziger Jahre wurde jedoch nicht wieder erreicht.

Mit der Wiedervereinigung nahm die Zahl der Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe von gut 8,7 Mill. (alte Bundesländer) auf fast 10,6 Mill. (Deutschland) zu (vgl. Tab. 1), stieg also um rund 21%. Im Zuge der Anpassung des industriellen Produktionsapparats schrumpfte diese Zahl dann allerdings sehr schnell, und bereits 1994 zählte das Verarbeitende Gewerbe im wiedervereinigten Deutschland weniger Beschäftigte als die alten Bundesländer drei Jahre zuvor (vgl. Abb. 8).

Abb. 7
Arbeitsproduktivität des Verarbeitenden Gewerbes

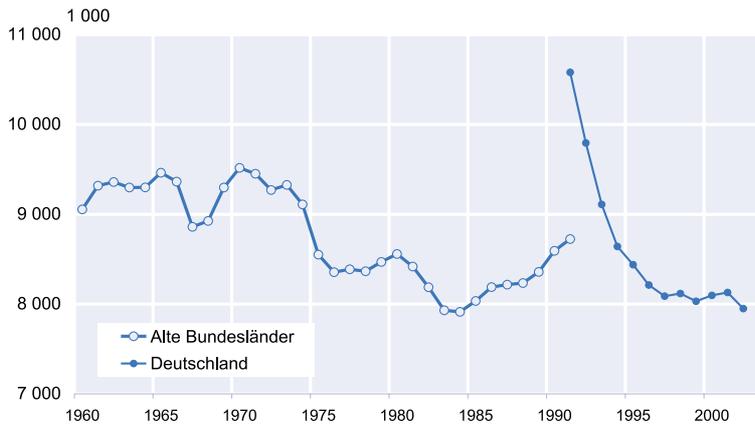


Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

¹⁷ Reale Wertschöpfung pro Arbeitseinheit.

Abb. 8

Erwerbstätige im Verarbeitenden Gewerbe



Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

Im Zeitraum von 1995 bis 2003 schrumpfte die Zahl der im Verarbeitenden Gewerbe beschäftigten Erwerbstätigen weiter, und zwar von 8,44 Mill. auf schätzungsweise 7,75 Mill. Personen. Das war insgesamt ein Rückgang um gut 8%. Um das Beschäftigungsniveau stabil zu halten, hätte die Wertschöpfung etwa im Ausmaß der Beschäftigtenproduktivität (rund 14%) zunehmen müssen. Aus Abbildung 6 wird deutlich, dass der effektive Produktionswert mit gut 18% diese Marke sogar noch übertroffen hat. Wäre die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes mit der gleichen Rate gewachsen wie der effektive Produktionswert, so hätte das Beschäftigungsvolumen dieses Sektors – gleiche Produktivitätsentwicklung vorausgesetzt – 2003 sogar noch etwas über dem Niveau des Jahres 1995 liegen können, statt 8% darunter. Das heißt die Arbeitsplatzverluste des Verarbeitenden Gewerbes sind in diesem Zeitraum nicht auf ein unzureichendes Produktionswachstum, sondern auf eine sinkende Wertschöpfungsquote zurückzuführen. Mehr als die Hälfte dieses Effektes ergibt sich aus Wertschöpfungsverlagerungen ins Ausland infolge gesteigener Vorleistungsimporte. Wenn der Trend der Wertschöpfungsquote nicht gewendet werden kann, wird selbst die Qualifikation zum Exportweltmeister nicht davor schützen, dass sich die Zahl der Beschäftigten in der deutschen Industrie weiter abwärts bewegt, sofern sich nicht ein unerwarteter Wachstumsschub einstellt, der so dynamisch ist, dass auch das Wertschöpfungsvolumen stärker expandiert als die Produktivität des Faktors Arbeit.

Der Automobilstandort Deutschland unter Wettbewerbsdruck

28

Peter Nunnenkamp*

Die Produktion von Automobilen sowie von Komponenten und Teilen ist weiterhin auf die Triade fortgeschrittener Industrieländer konzentriert. In Deutschland, wo die Automobilindustrie traditionell einen hohen Stellenwert einnimmt, verweist der Verband der Automobilindustrie (VDA) regelmäßig auf die Erfolge der Branche. Dies sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch in der deutschen Automobilindustrie ein intensiver »Wettbewerb von unten« herrscht, der zwei Ausprägungen annimmt: die Endfertigung im Ausland und das internationale Outsourcing von Vorleistungen. In diesem Beitrag wird nachgewiesen, dass die Auslandsproduktion und das Outsourcing gleichzeitig an Bedeutung gewinnen und dass beide Phänomene durch internationale Kostunterschiede vorangetrieben werden. Auch durch die Antizipation der anstehenden EU-Osterweiterung haben sich die Vorleistungsverflechtungen stark intensiviert, und in der Endfertigung sind zunehmend Substitutionseffekte zu Lasten der Kfz-Exporte und der Inlandsproduktion aus bzw. in Deutschland zu beobachten.

Eine deutsche Erfolgsgeschichte und wettbewerbsbedingte Risiken

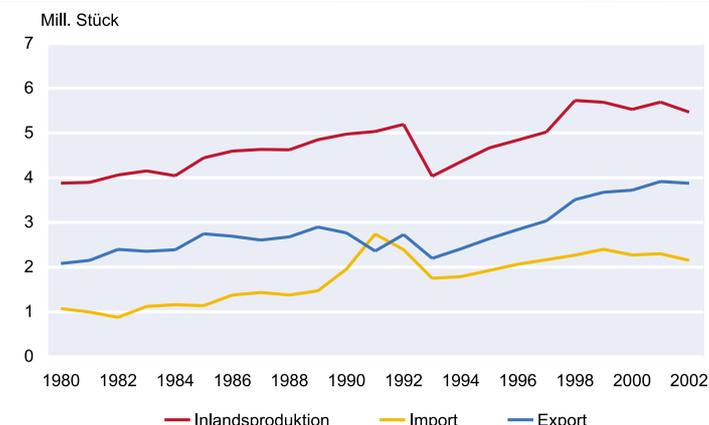
Die Automobilindustrie wird häufig als eine der am stärksten globalisierten Branchen angesehen (Humphrey und Memedovic 2003). Auf der Endproduktebene lässt sich dies mit der starken Außenhandelsorientierung, den hohen Direktinvestitionen im Ausland sowie den vielfältigen Verflechtungen und Allianzen zwischen Automobilherstellern begründen (vgl. Spatz und Nunnenkamp 2002). Es kommt hinzu, dass sich im Automobilbau zunehmend internationale Wertschöpfungsketten herausbilden, indem die Produktion vieler Vorleistungen von den Endherstellern ausgelagert wird. Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländer, die im Vergleich zu den traditionellen Automobilstandorten durch ein

niedriges Pro-Kopf-Einkommen gekennzeichnet sind, treten sowohl als Endproduzenten als auch als Vorlieferanten verstärkt als Wettbewerber auf.

Trotz des verschärften »Wettbewerbs von unten« ist die Produktion von Automobilen sowie von Komponenten und Teilen weiterhin auf die Triade fortgeschrittener Industrieländer konzentriert. In Deutschland, wo die Automobilindustrie traditionell einen hohen Stellenwert einnimmt (Nunnenkamp 1998), verweist der Verband der Automobilindustrie (VDA) regelmäßig auf die Erfolge der Branche. Laut VDA-Präsident Gottschalk hat »die deutsche Automobilindustrie ... mit 3,67 Mill. Pkw einen neuen Exportrekord im Jahr 2003 erzielt und damit alle Erwartungen übertroffen« (VDA 2004). Weitere »Zeichen von Stärke« werden darin gesehen, dass mit 5,15 Mill. im Inland produzierter Pkw zum sechsten Mal in Folge die Fünf-Millionen-Marke übertroffen wurde und die Beschäftigung in der Branche gestiegen ist.

In Abbildung 1 lässt sich zudem ablesen, dass der Abstand zwischen den deutschen Kfz-Exporten und Kfz-Importen seit 1992 wieder gewachsen ist. Deutschland war 2002 hinter Japan der Vize-Weltmeister bei Kfz-Exporten (VDA 2003, 346). Spatz und Nunnenkamp (2002, 66 ff.) bestätigen schließlich, dass sich die deutsche Automobilindustrie im Vergleich

Abb. 1
Kfz-Produktion in Deutschland sowie Exporte und Importe, 1980 - 2002



Quelle: VDA.

* Dr. Peter Nunnenkamp leitet die Forschungsgruppe »Internationale Kapitalbewegungen« am Institut für Weltwirtschaft in Kiel.

zur gesamten verarbeitenden Industrie durch höhere Durchschnittseinkommen und bessere Beschäftigungsmöglichkeiten auszeichnet.

All dies sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch in der erfolgsverwöhnten deutschen Automobilindustrie ein intensiver »Wettbewerb von unten« herrscht, der zwei Ausprägungen annimmt: die Endfertigung im Ausland, wobei wir uns in diesem Beitrag auf die Auslandsproduktion deutscher Kfz-Hersteller beschränken, und das internationale Outsourcing von Vorleistungen. In beiden Bereichen gibt es Rekorde, die sich als konfliktträchtig erweisen dürften. VDA-Präsident Gottschalk räumt die verteilungspolitische Brisanz des »Wettbewerbs von unten« zumindest implizit ein, wenn er konstatiert, dass »Deutschland wieder mehr Wertschöpfung am eigenen Standort braucht« (VDA 2004). Die verteilungspolitischen Implikationen des »Wettbewerbs von unten« in der deutschen Automobilindustrie werden am Schluss dieses Beitrags wieder aufgegriffen. Zuvor soll nachgewiesen werden, dass die Auslandsproduktion und das Outsourcing gleichzeitig an Bedeutung gewinnen und dass beide Phänomene durch internationale Kostenunterschiede vorangetrieben werden.

Die Ergebnisse von Unternehmensbefragungen scheinen der These zur Relevanz von Kostenunterschieden zumeist zu widersprechen. So konstatiert Walker (1999, 197): »Mit Auslandsstandorten verfolgen Unternehmen überwiegend ... das Ziel der Absatzmarktexpansion.« Sturgeon und Florida (1999, 53) finden »a large measure of convergence toward building vehicles where they are sold.« Es wird jedoch zu zeigen sein, dass die Ausnutzung von Kostenvorteilen im Ausland kaum im Widerspruch zu einer kundennahen Produktion steht, weil sich beide Formen des »Wettbewerbs von unten« in erster Linie auf regionaler – und weniger auf globaler – Ebene vollziehen.¹ Die Zukunft des Automobilstandorts Deutschland wird maßgeblich davon abhängen, ob die wettbewerbsbedingten Anpassungszwänge durch Strukturwandel und Spezialisierung gemeistert werden.

Auslandsproduktion: Bedeutung, Motive und Rückwirkungen

Etwa zwei Drittel der Kunden der deutschen Kfz-Hersteller leben im Ausland. Dieser hohe Anteil ergibt sich näherungsweise, wenn man berücksichtigt, dass die Kfz-Ex-

porte im Jahr 2002 fast 40% der Gesamtproduktion deutscher Hersteller im In- und Ausland ausmachten und die Auslandsproduktion 45% der Gesamtproduktion erreichte (VDA 2003).² Ob dies ein Problem für den Automobilstandort Deutschland darstellt, hängt davon ab, welche Internationalisierungsstrategie die Kfz-Hersteller verfolgen, um die Auslandsmärkte zu bedienen. Eine wesentliche Frage ist, ob und in welchem Maße Exporte aus Deutschland durch eine kundennahe Produktion im Ausland substituiert werden.

Die im Verlauf der Globalisierung stark gesunkenen Transport- und sonstigen Transaktionskosten lassen eigentlich erwarten, dass die Bedeutung der Kundennähe bei Produktionsentscheidungen abnimmt und die Exportstrategie an Attraktivität relativ gewinnt. Die Aussage von Walker (1999, 192), dass sich die Märkte der Entwicklungs- und Schwellenländer »immer weniger über den Export beliefern (lassen)«, ist nicht länger haltbar.³ Vielmehr haben selbst traditionell geschlossene Volkswirtschaften wie Brasilien und Indien den Importschutz in jüngerer Vergangenheit reduziert, und früher übliche Regulierungen im Hinblick auf lokale Wertschöpfungsanteile (local content) und Außenhandelsquoten sind wegen bi- und multilateraler Vertragsverpflichtungen inzwischen weitgehend unzulässig.

Gleichwohl wird die Kundennähe in Unternehmensbefragungen typischerweise als wichtiges Motiv für die Auslandsproduktion angegeben. Pries (2000, 673) führt es unter anderem auf das schwache Wachstum der westeuropäischen Kernmärkte zurück, dass alle drei großen deutschen Kfz-Hersteller (Volkswagen, BMW und – ehemals – Daimler-Benz) eigene Produktionsstätten in denjenigen Marktregionen auf- bzw. ausbauten, die Mengenwachstum versprachen (»weltweite Produktionspräsenz in strategisch wichtigen Märkten«).⁴ Tatsächlich ist die Auslandsproduktion der deutschen Kfz-Hersteller sowohl im Verhältnis zur Inlandsproduktion als auch zu den Exporten gestiegen (vgl. Abb. 2). Die Auslandsproduktion übertrifft inzwischen die Kfz-Exporte aus Deutschland, und der Anteil der Auslandsproduktion an der Gesamtproduktion hat sich seit den frühen achtziger Jahren etwa verdoppelt.

Gegen die These, dass Exporte zu Lasten des Standorts Deutschland durch Auslandsproduktion substituiert werden,

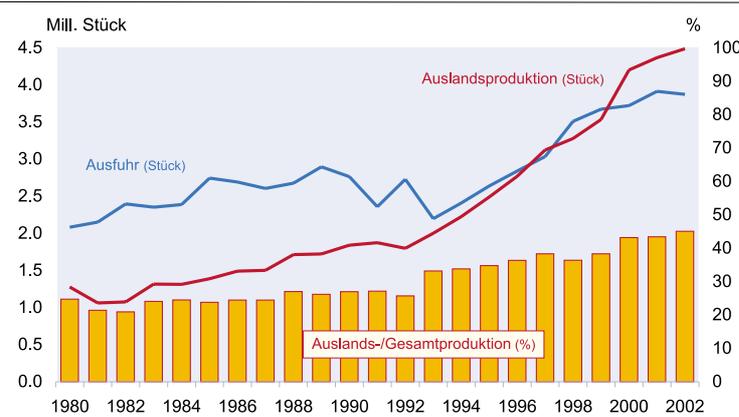
¹ Vgl. auch Humphrey und Memedovic (2003, 34): »The initial attraction for ... extending production networks from North America and Western Europe to the peripheral regions was a combination of access to growing markets and reducing costs through the development of low-cost production sites.« Ähnlich argumentiert Pries (1999, 31) mit Bezug auf Volkswagen: »Die Integration von Seat in Spanien (1986) und später von Skoda in der Tschechischen Republik (1990) erfolgte aus Gründen der Produkt- und Markterweiterung und aufgrund der niedrigen Faktorkosten an den neuen Standorten.«

² Es ist anhand von VDA-Daten nicht genau zu beziffern, wie hoch der Anteil an der Auslandsproduktion deutscher Kfz-Hersteller ist, der auf dem deutschen Markt abgesetzt wird; vgl. dazu weiter unten.

³ Im Gegensatz zu Walker (1999) stellte Pries (1999, 32) schon Ende der neunziger Jahre fest, dass die Sicherung des Marktzugangs als Motiv für die Auslandsproduktion relativ an Gewicht verloren hatte.

⁴ Im Hinblick auf die M-Klasse von Mercedes-Benz, deren Produktion 1997 in Alabama aufgenommen wurde, bezeichnet Pries (2003, 14) es sogar als »obvious«, dass »a significant share of these new customers (in den Vereinigten Staaten) would not have been won over by a product made outside the USA.«

Abb. 2
Internationalisierungsstrategien deutscher Kfz-Hersteller: Exporte und Auslandsproduktion, 1980 - 2002



Quelle: VDA.

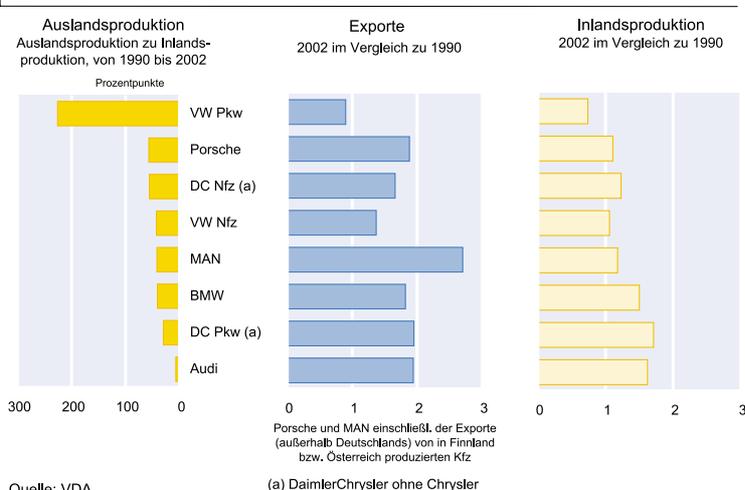
ließe sich anführen, dass seit 1993 ein gleichzeitiger Anstieg auf beiden Absatzwegen zu beobachten ist. Es ist nicht eindeutig zu beantworten, ob die Exporte und damit auch die Produktion im Inland schneller gewachsen wären, wenn die Auslandsproduktion nicht ausgeweitet worden wäre. In einer früheren Studie fanden sich nur vereinzelte Hinweise auf eine Verdrängung von Inlands- durch Auslandsproduktion; in Korrelationsanalysen zeigte sich zumeist eine komplementäre Beziehung zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionen der deutschen Automobilindustrie in ausgewählten Gastländern und den deutschen Kfz-Exporten in diese Länder (Spatz und Nunnenkamp 2002, 16–26).⁵ Allerdings wurde schon dort vermutet, dass es mit dem sich verschärfenden »Wettbewerb von unten« (insbesondere mit der engeren Einbindung der mitteleuropäischen Transformationsländer in die internationale Arbeitsteilung) vermehrt zu Substitutionseffekten kommen dürfte.

Neuere Ergebnisse bestärken diese Erwartung. In Abbildung 3 werden einzelne deutsche Kfz-Hersteller gemäß des Anstiegs der Auslandsproduktion im Verhältnis zur Inlandsproduktion aufgelistet, wobei – soweit möglich – zwischen den Pkw- und Nfz-Sparten der Hersteller differenziert wird. Während ausländische Standorte für die Pkw-Sparte von Volkswagen seit 1990 dramatisch an Gewicht gewonnen haben, ist dies für Audi kaum der Fall. Die Kehrseite dieses Unterschieds ist darin zu sehen, dass die Exporte und die Inlandsproduktion der Pkw-Sparte von Volkswagen im Vergleich der Jahre 1990 und 2002 geschrumpft sind, wohingegen Audi zu den Herstellern mit den stärksten Zuwächsen bei Exporten und Inlandsproduktion gehörte. Generell ist für Hersteller mit einer stärker ausgeweiteten

Auslandsproduktion kennzeichnend, dass sowohl die Exporte als auch die Inlandsproduktion schwächer expandierten.⁶ Hierin ist ein erstes Indiz für Substitutionseffekte zu erkennen.

Die regionale Struktur der Auslandsproduktion und deren Motive bieten weiteren Aufschluss über Substitutionseffekte. Entwicklungs- und Schwellenländer in Afrika, Asien und Lateinamerika haben seit den achtziger Jahren eine hohe und nahezu unveränderte (relative) Bedeutung als Auslandsstandorte deutscher Pkw-Hersteller (vg. Abb. 4). In den meisten dieser Länder (insbesondere in Argentinien, Brasilien und China) handelt es sich um eine absatzorientierte Auslandsproduktion, die auf die dortigen Märkte ausgerichtet ist.⁷ Die kundennahe Produktion an diesen Standorten war in der Vergangenheit kaum auf freie Entscheidungen der deutschen Pkw-Hersteller über alternative Internationalisierungsstrategien zurückzuführen; vielmehr wurde sie »erzwungen«, weil Pkw-Exporte aus Deutschland wegen der Handelsbeschränkungen der Zielländer lange Zeit keine Alternative zur Auslandsproduktion bo-

Abb. 3
Deutsche Kfz-Hersteller im Vergleich



Quelle: VDA.

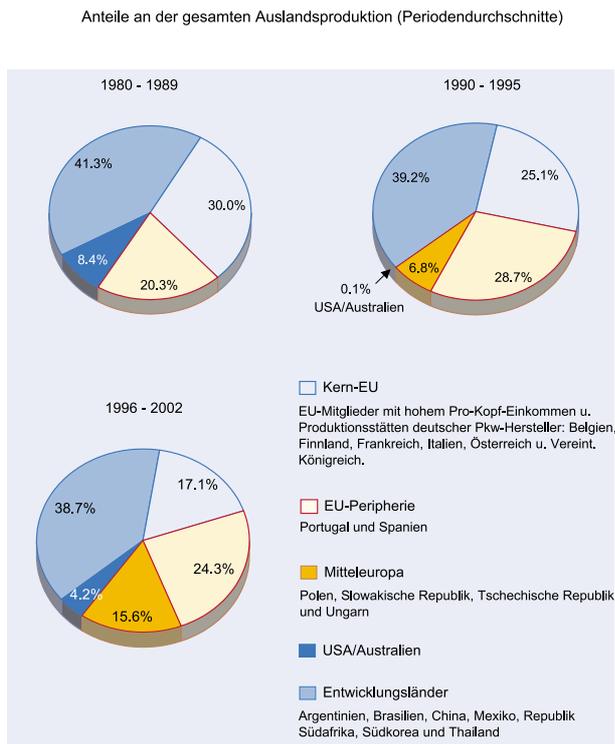
(a) DaimlerChrysler ohne Chrysler

⁵ Dies galt interessanterweise nicht für Mexiko (Spatz und Nunnenkamp 2002, 20, Abb. 5), obwohl Pries und Schweer (2002, 13) darauf verweisen, dass die mexikanische Regierung den Pkw-Import durch Zollsenkungen zugunsten von Volkswagen erleichterte, um mit dieser Konzession die Produktion des *New Beetle* nach Mexiko zu locken.

⁶ Im Fall der Exporte passen Porsche und MAN nicht in dieses Muster. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass die VDA-Angaben die Exporte dieser Hersteller überzeichnen, weil nicht nur die Exporte aus Deutschland, sondern auch jene aus Finnland bzw. Österreich enthalten sind.

⁷ Das Engagement deutscher Hersteller in Mexiko gründet sich allerdings stärker auf Kostenmotive. Aus Mexiko wird nicht nur der nordamerikanische Markt, sondern auch der heimische Markt in Deutschland versorgt (z.B. VW *New Beetle*).

Abb. 4
Regionalstruktur der Auslandsproduktion deutscher Pkw-Hersteller



Quelle: VDA.

ten. Substitutionseffekte sind hier also weitestgehend auszuschließen.

Eine ganz andere Situation bestand von Anfang an für die Auslandsstandorte an der südlichen EU-Peripherie (Portugal und Spanien) und in den mitteleuropäischen Beitrittsländern.⁸ Zwar spielen lokale Absatzmotive auch dort eine Rolle. Insbesondere die mitteleuropäischen Märkte sind aber zu eng, um für sich allein genommen das starke Engagement deutscher Pkw-Hersteller zu rechtfertigen. Der dramatische Anstieg der dortigen Auslandsproduktion dürfte maßgeblich auf Kostenmotive beruhen. Ähnliches gilt für die südliche EU-Peripherie. Beide Ländergruppen haben zusammengekommen ihren Anteil an der gesamten Auslandsproduktion deutscher Pkw-Hersteller auf 40% verdoppelt (vgl. Abb. 4). Der »Wettbewerb von unten« in der Endfertigung und damit einhergehende Substitutionseffekte resultieren also gar nicht so sehr aus einer wirklich globalisierten Automobilproduktion, sondern in erster Linie aus der Ausnutzung internationaler Kostenunterschiede auf regionaler (europäischer) Ebene.

Die regionale Arbeitsteilung mildert zugleich den Konflikt, der zwischen kundennaher Produktion und der Realisierung von

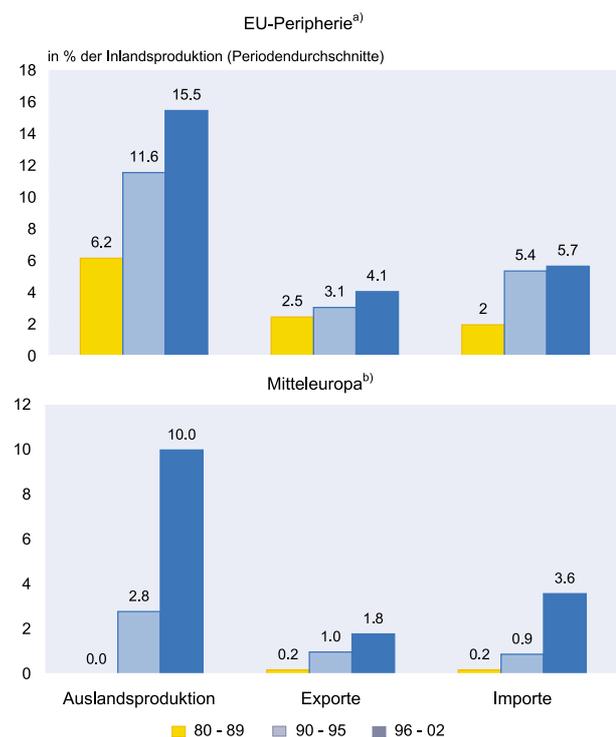
⁸ Die Auslandsstandorte in EU-Mitgliedsländern mit hohem Pro-Kopf-Einkommen sowie in anderen fortgeschrittenen Industrieländern werden hier nicht näher betrachtet, weil es in diesem Beitrag um den »Wettbewerb von unten« geht.

Kostenvorteilen bestehen mag. Die an der südlichen EU-Peripherie und in den mitteleuropäischen Beitrittsländern produzierten Pkw werden großenteils nach Deutschland geliefert, wobei angesichts der räumlichen Nähe nur begrenzte Transaktionskosten anfallen. Für beide Auslandsstandorte deutet Abbildung 5 auf Substitutionseffekte hin, obwohl nicht nur die dortige Auslandsproduktion, sondern auch die deutschen Pkw-Exporte in die entsprechenden Ländergruppen gestiegen sind:⁹

- Erstens hätte man erwarten können, dass die mitteleuropäischen Transformationsländer ohne die Produktionsverlagerung deutscher Hersteller höhere Pkw-Exporte aus Deutschland absorbiert hätten. Die Exporte nach Polen, der Slowakischen Republik, der Tschechischen Republik und Ungarn haben sich zusammengekommen im Vergleich von 1990–1995 und 1996–2002 verdoppelt, lagen aber mit jahresdurchschnittlich etwa

⁹ Der gleichzeitige Anstieg von Auslandsproduktion und Exporten erklärt sich zum einen daraus, dass mit erfolgter bzw. anstehender EU-Mitgliedschaft Handels- und Investitionsbeschränkungen gelockert wurden. Zum anderen existieren Komplementaritäten in dem Sinne, dass die Auslandsproduktion sich auf bestimmte Segmente des Pkw-Marktes konzentriert und die lokale Nachfrage in anderen Segmenten durch Exporte aus Deutschland befriedigt wird.

Abb. 5
Auslandsproduktion sowie deutsche Pkw-Exporte und -Importe



a) Portugal und Spanien.
b) Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik und Ungarn.
Quelle: VDA.

90 000 Pkw weiterhin unterhalb der deutschen Pkw-Exporte allein nach Österreich (VDA 2003).

- Zweitens gilt für beide Auslandsstandorte, dass ein anfänglicher deutscher Exportüberschuss sich in einen bilateralen Exportüberschuss der südlichen EU-Peripherie sowie der mitteleuropäischen Beitrittsländer verkehrt hat. Die deutschen Pkw-Importe aus den vier mitteleuropäischen Beitrittsländern sind seit 1996 doppelt so stark gestiegen wie die deutschen Pkw-Exporte in diese Länder.
- Drittens machten die deutschen Pkw-Importe aus beiden Ländergruppen in den Jahren 1996–2002 mehr als ein Drittel der dortigen Auslandsproduktion aus.

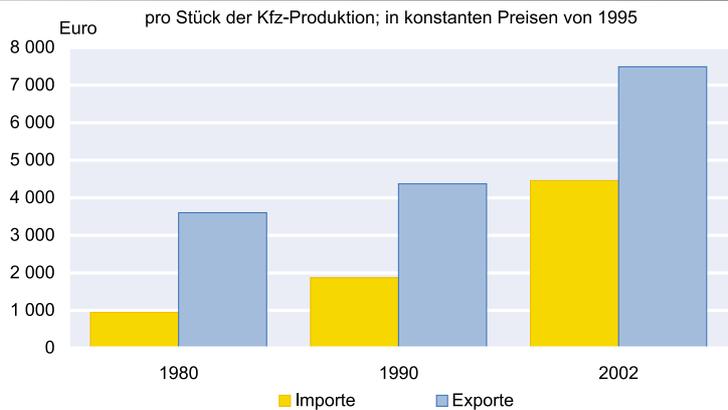
Zusätzliche Substitutionseffekte können auftreten, wenn es auf Drittmärkten zu einer Verdrängung von Exporten aus Deutschland durch Exporte von Tochterunternehmen im Ausland kommt. Mit den verfügbaren Daten lässt sich nicht ermitteln, in welchem Umfang dies der Fall ist. Allerdings dürften solche Verdrängungseffekte dadurch begünstigt werden, dass die in unterschiedlichen Regionen angesiedelten Töchter deutscher Kfz-Hersteller zunehmend in »einen systematischen und teilweise bewusst forcierten Wettbewerb um Investitionen, Produktmodelle und Produktionsquoten« treten (Pries 2000, 674). So haben sowohl BMW als auch Daimler-Benz die Produktion von Modellen mit rechtsseitiger Lenkung in der Republik Südafrika konzentriert und exportieren von dort in andere afrikanische Staaten sowie nach Großbritannien, Australien und Japan (*The Economist* 2004a; Humphrey und Memedovic 2003, 37).

Zusammenfassend ist festzustellen, dass der Wettbewerbsdruck aus europäischen Ländern mit vergleichsweise niedrigem Pro-Kopf-Einkommen sich nicht darauf beschränkt, dass mit der dortigen Auslandsproduktion Exporte aus Deutschland entfallen. Vielmehr wird der deutsche Markt selbst zunehmend zum Ziel von Automobilen, die in peripheren europäischen Ländern produziert werden. Dies spricht für die wesentliche Bedeutung des Kostenmotivs bei den Produktionsentscheidungen der deutschen Kfz-Hersteller, zumindest solange wie die Endverbraucher nicht allzu sehr entfernt angesiedelt sind.

Outsourcing von Vorleistungen: Internationale Wertschöpfungsketten und standortspezifische Strategien

Für die zunehmende Bedeutung des Kostenmotivs bei Standortentscheidungen spricht auch die zweite Form des »Wettbewerbs von unten« – der internationale Handel mit Kfz-Teilen und Zubehör. Nach Humphrey und Memedovic

Abb. 6
Vorleistungsimporte und -exporte^{a)} in Deutschland



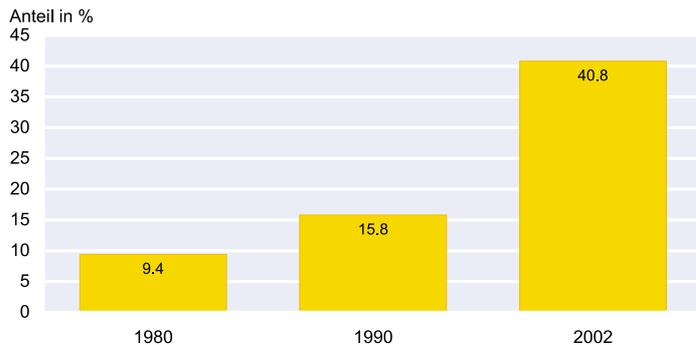
a) Summe von Motoren, Motorenteilen, Teilen und Zubehör, Sortimenten von Teilen sowie elektrischen Ausrüstungen.

(2003, 21) liegt ein wesentlicher Strategiewechsel der Automobilhersteller darin, dass »developing countries were increasingly considered less as isolated national markets and more as potential parts of global production systems.« Mit Bezug auf die deutsche Automobilindustrie diagnostiziert Pries (1999, 17) eine Wandlung von »distributionsorientierten multinationalen Konzernen« zu »transnationalen Konzernen«, wobei für Letztere unter anderem die Reorganisation und Globalisierung der Zulieferstrukturen (im Gegensatz zu vormals hohen lokalen Fertigungstiefen) als konstituierendes Merkmal hervorgehoben wird.

Die deutsche Automobilindustrie verzeichnet weiterhin einen deutlichen Exportüberschuss im internationalen Handel mit Kfz-Teilen und Zubehör (vgl. Abb. 6). Dies kann aber nicht über den verstärkten Wettbewerbsdruck – und den damit erforderlichen Strukturwandel – hinwegtäuschen. Die deutschen Exporte von Kfz-Teilen und Zubehör sind seit 1980 (in konstanten Preisen pro im Inland hergestelltem Kfz) um knapp 110% gestiegen, die entsprechenden Importe dagegen um 370%. Das Verhältnis zwischen Exporten und Importen ist damit von 4 zu 1 in 1980 auf 1,7 zu 1 in 2002 geschrumpft.

Zudem findet sich für die deutsche Automobilindustrie die These von Humphrey und Memedovic (2003) bestätigt, wonach Länder mit vergleichsweise geringem Pro-Kopf-Einkommen verstärkt in die internationalen Wertschöpfungsketten eingebunden werden. Der intensive »Wettbewerb von unten« im Vorleistungshandel zeigt sich darin, dass inzwischen mehr als zwei Fünftel der deutschen Importe von Kfz-Teilen und Zubehör aus solchen Ländern stammen (vgl. Abb. 7). Deren Anteil an den gesamten Vorleistungsimporten hat sich in gut 20 Jahren mehr als vervierfacht. Die Tabelle bietet genaueren Aufschluss über die Bedeutung ausgewählter Gruppen von Entwicklungs-, Schwellen- und

Abb. 7
Deutsche Vorleistungsimporte^{a)} aus Ländern mit vergleichsweise niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen^{b)}



a) Summe von Motoren, Motorenteilen, Teilen und Zubehör, Sortimenten von Teilen sowie elektrischen Ausrüstungen.
 b) Südliche EU-Peripherie sowie Türkei, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Ungarn, Afrika, Lateinamerika und Asien (ohne Japan).

Quelle: VDA.

**Deutsche Vorleistungsimporte^a aus Ländern mit vergleichsweise niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen^b :
 Herkunftsstruktur 1980, 1990 und 2002 (in %)**

	1980	1990	2002
EU-Peripherie ^c	56,1	65,9	19,4
Europäische Transformationsländer ^d	3,6	2,0	67,1
Türkei	0,5	2,1	3,4
Afrika	1,0	1,5	2,4
Asien (ohne Japan)	7,4	6,3	3,3
Lateinamerika	31,3	22,2	4,5

^a Summe von Motoren, Motorenteilen, Teilen und Zubehör, Sortimenten von Teilen sowie elektrischen Ausrüstungen. – ^b Südliche EU-Peripherie sowie Türkei, Polen, Rumänien, Slowakische Rep., Tschechische Rep., Ungarn, Afrika, Lateinamerika und Asien (ohne Japan). – ^c Griechenland, Irland, Portugal und Spanien. – ^dPolen, Rumänien, Slowakische Rep., Tschechische Rep. und Ungarn.

Quelle: VDA.

Transformationsländern als Vorleistungslieferanten der deutschen Automobilindustrie:

Auch diese Form des »Wettbewerbs von unten« intensivierte sich in erster Linie auf regionaler Ebene. Neuerdings spielen die mitteleuropäischen Transformationsländer auch im Vorleistungshandel die führende Rolle. Auf ihr Konto gingen 2002 zwei Drittel der deutschen Vorleistungsimporte von Kfz-Teilen und Zubehör aus allen Ländern mit

vergleichsweise geringem Pro-Kopf-Einkommen.¹⁰

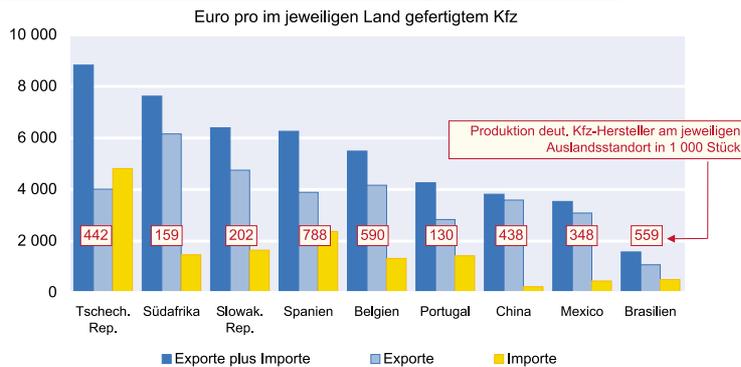
- Die Verdrängung der südlichen EU-Peripherie als wichtigstem Anbieter von Vorleistungen bedeutet nicht, dass die Einbindung der mitteleuropäischen Transformationsländer in die internationalen Wertschöpfungsketten der deutschen Automobilindustrie lediglich eine Handelsumlenkung zugunsten der Transformationsländer bewirkt hat. Vielmehr handelt es sich weitestgehend um Handelsschaffung durch zusätzliches Outsourcing. Der absolute Umfang der Vorleistungsimporte aus den Ländern an der südlichen EU-Peripherie ist nicht etwa gesunken, sondern hat sich (in konstanten Preisen) seit 1990 verdoppelt.
- Selbst die Standorte in Lateinamerika sind trotz ihres drastisch gesunkenen Anteils am Vorleistungshandel verstärkt in die internationalen Wertschöpfungsketten der deutschen Automobilindustrie eingebunden worden. Die Vorleistungsimporte (in konstanten Preisen) aus dieser Region sind seit 1990 immerhin um knapp 40% gestiegen.

Die regionale Struktur des Vorleistungshandels verschleiert allerdings, dass die Bedeutung und die konkrete Ausgestaltung der Arbeitsteilung zwischen dem Heimatstandort und den Auslandsstandorten der deutschen Automobilindustrie maßgeblich von den Rahmenbedingungen an den je-

weiligen Auslandsstandorten abhängen. Die Angaben zum Vorleistungshandel mit ausgewählten Auslandsstandorten in Abbildung 8 zeigen, dass die Bedeutung eines Auslandsstandorts für die Endfertigung deutscher Kfz-Hersteller wenig über die Intensität des Vorleistungshandels aussagt. Der Kontrast zwischen Brasilien und der Tschechischen Republik fällt besonders ins Auge: Die Endfertigung deutscher Kfz-Hersteller in Brasilien übertraf die Endfertigung in der Tschechischen Republik im Jahr 2002 immer noch deutlich. Gleichzeitig betrug die Summe der deutschen Exporte und Importe von Vorleistungen (pro im Ausland von deutschen Herstellern gefertigtem Kfz) im Fall der Tschechischen Republik mit 8 800 € das Fünfeinhalbfache des Vergleichswertes für Brasilien. Dieser drastische Unterschied lässt sich am Beispiel von Volkswagen veranschaulichen, ein Hersteller der an beiden Standorten prominent vertreten ist. In der Tschechischen Republik half Volkswagen, eine wettbewerbsfähige Produktion von Vorleistungen zu entwickeln, wodurch die Einbindung dieses Standorts in die internationale Arbeitsteilung be-

¹⁰ Humphrey und Memedovic (2003, 11) stellen fest: »The key driving force in the restructuring of the Central European auto industry was the creation of production networks integrating it with Western Europe.« Abgesehen von dem oben dargestellten zweiseitigen Handel mit fertig montierten Kfz verweisen diese Autoren auf die exportorientierte Produktion von Motoren und anderen Komponenten durch westliche Kfz-Hersteller in Mitteleuropa. Ein Beispiel bietet die Motorenproduktion von Audi (und auch Opel) in Ungarn, die Teillieferungen aus Deutschland in Anspruch nimmt und erhebliche Re-Exporte induziert. Hierzu steht es nicht im Widerspruch, wenn Walker (1999, 210) aus der Befragung von Zulieferern folgert: »Die Länder Mittel-Osteuropas (werden) zumindest in der Automobilindustrie keineswegs einseitig als kostengünstige Beschaffungsmärkte genutzt« (Hervorhebung hinzugefügt).

Abb. 8

Vorleistungshandel^{a)} der deutschen Automobilindustrie mit ausgewählten Auslandsstandorten, 2002

a) Summe von Motoren, Motorenteilen, Teilen und Zubehör; Sortimenten von Teilen sowie elektrischen Ausrüstungen.

Quelle: VDA.

günstigt wurde. In Brasilien hingegen zeichnete sich Volkswagen in der Vergangenheit durch besonders niedrige Anteile von Exporten und Importen am Umsatz aus (Laplane und Sarti 2000).

Abgesehen von Brasilien, wo die Töchter deutscher Kfz-Hersteller in der Vergangenheit wegen traditionell hoher Handelsbarrieren kaum in die internationale Arbeitsteilung eingebunden waren (so genannte *stand alone operations*), zeigen sich auch für China und Mexiko nur schwach ausgeprägte Wertschöpfungsketten. Beide Länder ließen – im Vergleich zu Brasilien – zwar erheblich höhere Vorleistungsimpporte aus Deutschland zu¹¹, der gegenläufige Handel, d.h. deutsche Vorleistungsimpporte aus diesen Ländern, blieb aber marginal. Auf einem insgesamt höheren Niveau des Vorleistungshandels ist ein ähnliches Missverhältnis zwischen den deutschen Exporten und Importen von Kfz-Teilen und Zubehör auch für andere Auslandsstandorte zu erkennen, insbesondere für die Republik Südafrika. Auch in dieser Hinsicht erweist sich die Tschechische Republik als Gegenpol. An diesem Standort ist nicht nur der Vorleistungshandel insgesamt am stärksten entwickelt. Zugleich bildet die Tschechische Republik insofern eine Ausnahme, als die deutschen Importe von Kfz-Teilen und Zubehör (bezogen auf die Endfertigung deutscher Hersteller in diesem Land) die entsprechenden Exporte übertrafen. Hierzu dürfte entscheidend beigetragen haben, dass die Endhersteller Direktinvestitionen transnationaler Zulieferer in der Tschechischen Republik induzierten (*follow sourcing*) und zudem die Produktivität der lokalen Zulieferer

¹¹ Pries und Schweer (2002, 14) berichten zum Beispiel, dass für die Montage des *New Beetle* in Mexiko – trotz der *local content* Anforderungen des NAFTA-Abkommens – ein erheblicher Teil der Vorleistungen, einschließlich von 25 wesentlichen Komponenten des Fahrgestells, aus Deutschland importiert wurde. Die in Mexiko angesiedelten deutschen Kfz-Zulieferer waren nach Carillo und López (1999, 111 f.) »extrem stark von Teile-Importen – vor allem aus Deutschland und anderen europäischen Ländern – abhängig.«

stärken halfen (Humphrey und Memedovic 2003, 31). Spanien kam der Tschechischen Republik am nächsten, wenn man die Bedeutung internationaler Wertschöpfungsketten an dem zweiseitigen Handel mit Kfz-Teilen und Zubehör festmacht.

Die Unterschiede im Grad der Vorleistungsverflechtungen zwischen den einzelnen Auslandsstandorten deutscher Kfz-Hersteller und dem Heimatstandort dürften auf eine Reihe von Faktoren zurückzuführen sein. Die standortspezifischen Strategien der deutschen Automobilindustrie werden nicht nur durch Kostenunterschiede geprägt, die sich im durchschnittlichen Einkommensniveau verschiedener Standorte widerspiegeln. Internationale Wertschöpfungsketten werden darüber hinaus begünstigt, wenn nur begrenzte entfernungsbedingte Transaktionskosten anfallen, Außenhandel und Direktinvestitionen liberalisiert sind sowie die lokalen Voraussetzungen für eine international wettbewerbsfähige Produktion von Kfz-Teilen und Zubehör vorliegen (insbesondere hinreichend qualifizierte Arbeitskräfte).

Der »Wettbewerb von unten« in Form des internationalen Handels mit Kfz-Teilen und Zubehör hat sich in der Vergangenheit zwar drastisch verschärft, geht bisher allerdings von wenigen Ländern aus, die die oben genannten Anforderungen für internationale Wertschöpfungsketten weitestgehend erfüllen. Der Wettbewerbsdruck am Automobilstandort Deutschland dürfte sich im Vorleistungsbereich in Zukunft vor allem dann weiter erhöhen, wenn sich neben den Wertschöpfungsketten auf regionaler (europäischer) Ebene zunehmend auch Wertschöpfungsketten auf globaler Ebene herausbilden. Es spricht einiges für ein solches Szenarium. Sinkende Transaktionskosten sowie der weltweite Trend zur Liberalisierung des Außenhandels und der Direktinvestitionen erleichtern die Einbindung auch weiter entfernter Standorte in internationale Wertschöpfungsketten. In Zukunft dürfte mehr noch als in der Vergangenheit gelten: »Global networks have replaced local supply linkages« (Humphrey und Memedovic 2003, 46).

Indizien für eine solche Entwicklung finden sich vielerorts. Das Auspuffsystem für die BMW-Produktion in Spartanburg, USA, wird aus dem BMW-Werk in der Republik Südafrika bezogen (Pries 2003, 8).¹² Mit der Anpassung der Kfz-Her-

¹² Vgl. auch Barnes (1999, 12 f.); *The Economist* (2004a, 67) stellt fest, dass »sales of South African cars and components, such as catalytic converters, have already surged in America in the past three years«, und erwartet nicht zuletzt deshalb eine weitere Expansion, weil die südafrikanische Regierung den Exporteuren im Rahmen des *Motor Industry Development Programme* den zollfreien Import von Vorleistungen eingeräumt hat.

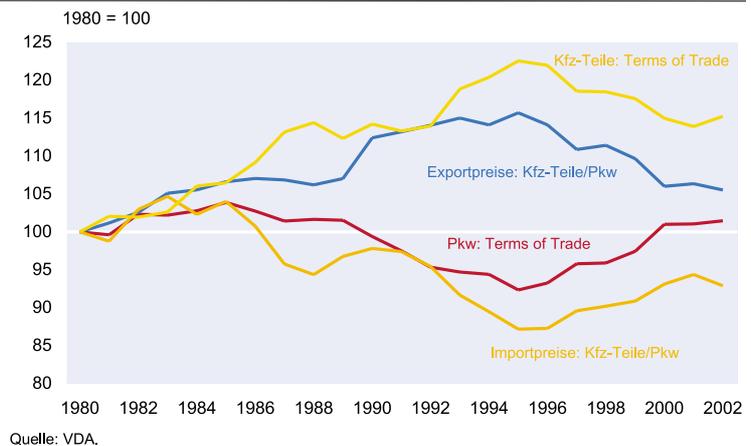
steller an verbesserte Rahmenbedingungen im Hinblick auf Transaktionskosten, Außenhandlungsoptionen und lokaler Wettbewerbsfähigkeit dürften auch lateinamerikanische Standorte verstärkt in die internationale Arbeitsteilung integriert werden.¹³ Neue Wettbewerber liegen schließlich in Asien auf dem Sprung. So hat Indien seine Exporte von Kfz-Komponenten in den letzten vier Jahren mehr als verdoppelt (auf fast eine Milliarde US-Dollar; *The Economist* 2004b, 66). Die indische Bharat Forge beliefert bereits Kfz-Hersteller wie DaimlerChrysler, und Humphrey und Memedovic (2003, 42) erwarten, dass »given India's clear cost advantages in the areas of castings, forgings and machined parts, leading companies could become global suppliers for certain parts«.

Implikationen für den Automobilstandort Deutschland

Angesichts des verschärften »Wettbewerbs von unten« dürften der Appell von VDA-Präsident Gottschalk für mehr Wertschöpfung am Automobilstandort Deutschland nicht leicht zu erfüllen sein. Nach dem früheren »Spanien-Effekt« aus der EU-Süderweiterung haben sich die Vorleistungsverflechtungen durch die Antizipation der anstehenden Osterweiterung stark intensiviert, und in der Endfertigung sind zunehmend Substitutionseffekte zu Lasten der Kfz-Exporte und der Inlandsproduktion aus bzw. in Deutschland zu beobachten. Eine protektionistische Abschirmung gegen den Wettbewerb innerhalb der EU ist nicht möglich, und sie wäre aus Sicht der Endverbraucher sowie im wohlverstandenen Eigeninteresse der weltmarktorientierten deutschen Automobilindustrie auch unerwünscht. Letzteres gilt ebenso, wenn der »Wettbewerb von unten« in Zukunft – wie erwartet – noch schärfer wird, weil sich die Endfertigung und die Vorleistungsverflechtungen über die regionale Ebene hinaus globalisieren.

Die mit dem Wettbewerbsdruck einhergehenden Anpassungsprobleme für den Automobilstandort Deutschland können nur durch Strukturwandel und Spezialisierung entschärft werden. Dies betrifft sowohl die Kfz-Hersteller als auch die Teileproduzenten.¹⁴ Angesichts der weniger humankapitalintensiven Teilefertigung ist es nicht verwunderlich, dass diese dem »Wettbewerb von unten« früher ausgesetzt war als die Endmontage. Dies spiegelt sich darin wider, dass die Importpreise für Kfz-Teile (relativ zu den Importpreisen für Pkw)

Abb. 9
Pkw und Kfz-Teile: Entwicklung der Import- und Exportpreise sowie der Terms of Trade, 1980 - 2002



bereits seit Mitte der achtziger Jahre stark unter Druck geraten (vgl. Abb. 9). Die Importkonkurrenz in der Endmontage konzentriert sich dagegen auf den Zeitraum 1996–2002, so dass sich ein klarer Zusammenhang mit der Produktionsausweitung in den mitteleuropäischen Transformationsländern ergibt.¹⁵

Abbildung 9 deutet zudem darauf hin, dass die deutschen Teileproduzenten den erforderlichen Strukturwandel frühzeitig eingeleitet haben, indem sie sich auf solche Fertigungen spezialisiert haben, die ihren komparativen Kostenvorteilen entsprachen. Dies dürfte erklären, dass die (relativen) Exportpreise und die *Terms of Trade* für Kfz-Teile bis Mitte der neunziger Jahre fast kontinuierlich gestiegen sind. Obwohl sich die günstige Entwicklung der *Terms of Trade* später nicht fortsetzte, lagen diese im Jahr 2002 immer noch 15% über dem Ausgangswert in 1980. Die Endmontage, die bis 1995 deutliche *Terms of Trade*-Verluste verzeichnete, konnte diese in jüngster Vergangenheit wieder wettmachen, weil Spezialisierungsvorteile an Auslandsstandorten genutzt wurden und die heimische Produktion entsprechend umstrukturiert wurde.

Wie schon einleitend erwähnt bietet die deutsche Automobilindustrie trotz – oder gerade wegen – dieser Anpassung an den »Wettbewerb von unten« weiterhin vergleichsweise günstige Verdienst- und Beschäftigungsmöglichkeiten. Gleichwohl sind Strukturwandel und Spezialisierung zwangsläufig mit Verteilungskonflikten verbunden. Bereits in der Vergangenheit beschränkte sich der Beschäftigungszuwachs in der deutschen Automobilindustrie weitestgehend auf höher qualifizierte Arbeitskräfte (in Abbildung 10 durch die

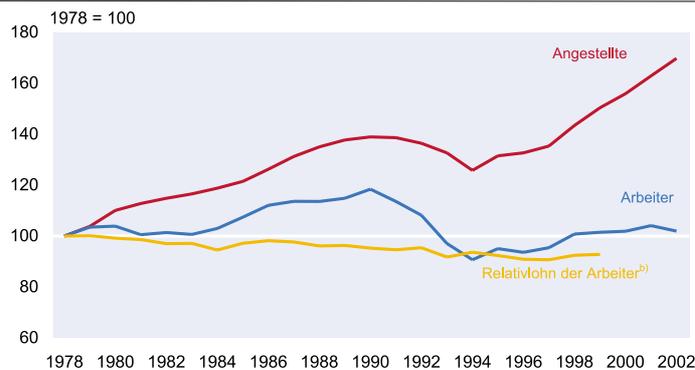
¹³ Pries (2003, 19) verweist auf »the radical restructuring of older overseas production plants (for example, the Volkswagen plants in Mexico and Brazil)« als wesentliches Element der Globalisierung deutscher Kfz-Hersteller.

¹⁴ Vgl. zum Folgenden ausführlich Spatz und Nunnenkamp (2002).

¹⁵ Die Importpreise für Pkw stiegen von 1980 bis 1996 um fast 50%, wohingegen sie sich danach kaum noch veränderten (VDA 2003).

Abb. 10

Beschäftigung und Relativlohn in der deutschen Automobilindustrie^{a)}, 1978 - 2002



a) Alte Bundesländer.
b) Durchschnittslohn eines Arbeiters im Verhältnis zum Durchschnittsgehalt eines Angestellten.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Gruppe der Angestellten approximiert).¹⁶ Die Beschäftigung der (weniger qualifizierten) Arbeiter ist in wirtschaftlichen Aufschwungsphasen schwächer expandiert und in Abschwungsphasen stärker kontrahiert als die Beschäftigung der Angestellten. Somit ist die Humankapitalintensität in der deutschen Automobilindustrie kontinuierlich angestiegen. Gleichzeitig ist die Entlohnung von Arbeitern im Verhältnis zur Entlohnung von Angestellten nahezu stetig gesunken.

Die Verteilungskonflikte in Form vergleichsweise schlechter Verdienst- und Beschäftigungschancen weniger qualifizierter Arbeitskräfte am Automobilstandort Deutschland hängen in statistisch signifikanter Weise mit der Intensität des »Wettbewerbs von unten« zusammen (Spatz und Nunnenkamp 2002, 83 f.). Es steht deshalb zu erwarten, dass die wahrscheinliche Zunahme des Wettbewerbsdrucks in Zukunft verschärfte Verteilungskonflikte verursachen wird. Dem lässt sich allenfalls mit zusätzlichen Bildungs- und Ausbildungsanstrengungen begegnen. Den Strukturwandel verlangsamen zu wollen, hieße dagegen, den Automobilstandort Deutschland insgesamt zu gefährden.

¹⁶ Walker (1999, 203 f. sowie 210 f.) präsentiert differenziertere Ergebnisse zur Beschäftigungsentwicklung bei Kfz-Zulieferern. Demnach waren insbesondere an- und ungelernete Produktionsarbeiter betroffen, wenn es im Zuge absatzorientierter Auslandsengagements zu einem Beschäftigungsabbau kam. Bei kostenorientierten Auslandsengagements, für die sich insgesamt gesehen häufiger negative Beschäftigungseffekte ergaben, waren sowohl bei den Arbeitern als auch bei den Angestellten die jeweils niedrigeren Qualifikationen betroffen.

Literatur

- Barnes, J. (1999), »Changing Lanes: The Political Economy of the South African Automotive Value Chain«, University of Natal, School of Development Studies, Working Paper 22, Durban.
- Carillo, J. und S.G. López (1999), »Zuliefererstrukturen und -strategien von Daimler-Benz, BMW und Volkswagen in Mexiko«, in H. Kilper und L. Pries (Hrsg.), *Die Globalisierungsspirale in der deutschen Automobilindustrie: Hersteller – Zulieferer – Beziehungen als Herausforderungen für Wirtschaft und Politik*, Rainer Hampp Verlag, München, 91–120.
- Humphrey, J. und O. Memedovic (2003), *The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*, United Nations Industrial Development Organization, Sectoral Studies Series, Wien.
- Laplante, M.F. und F. Sarti (2000), »Profit Strategies in Mercosur: Adaptability to Changing Conditions as a Key Factor for Competition in Unstable Markets«, *Actes du GER-PISA* 29, 9–19.
- Nunnenkamp, P. (1998), »Die deutsche Automobilindustrie im Prozeß der Globalisierung«, *Die Weltwirtschaft* (3), 294–315.
- Pries, L. (1999), *Auf dem Weg zu global operierenden Konzernen? BMW, Daimler-Benz und Volkswagen: Die drei Großen der deutschen Automobilindustrie*, Rainer Hampp Verlag, München.
- Pries, L. (2000), »Globalisierung und Wandel internationaler Unternehmen: Konzeptionelle Überlegungen am Beispiel der deutschen Automobilkonzerne«, *Köln Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 52(4), 670–695.
- Pries, L. (2003), Emerging Production Systems in the Transnationalisation of German Carmakers: Adaptation, Application or Innovation? Ruhr-Universität Bochum (via Internet: http://www.ruhr-uni-bochum.de/soaps/download/publ-2003_lp_emerging_production_systems.pdf).
- Pries, L. und O. Schweer (2002), »The Product Development Process as a Measuring Tool for Company Internationalization? Two Case Studies of DaimlerChrysler and Volkswagen«, *International Journal of Automotive Technology and Management* 2(4) (via Internet: http://www.ruhr-uni-bochum.de/soaps/download/publ-2002_lp_product_devprocess.pdf; Februar 2004).
- Spatz, J. und P. Nunnenkamp (2002), *Globalisierung der Automobilindustrie: Wettbewerbsdruck, Arbeitsmarkteffekte und Anpassungsreaktionen*, Kieler Studien 317, Springer, Berlin.
- Statistisches Bundesamt (Iff. Jgg.), Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe. Reihe 4.1.1: Beschäftigung, Umsatz und Energieversorgung der Unternehmen und Betriebe im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe, Stuttgart.
- Sturgeon, T.J. und R.L. Florida (1999), *The World That Changed the Machine: Globalization and Jobs in the Automotive Industry*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- The Economist* (2004a), Cars in South Africa: Revving Up, 14. Februar, 66–67.
- The Economist* (2004b), Manufacturing in India: Old India Awakes, 14. Februar, 66.
- VDA (2003), *Tatsachen und Zahlen*, 67. Folge, Frankfurt a.M.
- VDA (2004), VDA-Präsident: Appell für mehr Wertschöpfung in Deutschland – Exportrekord – Höherer Dieselanteil. VDA Aktuell – Presse vom 29. Januar 2004 (via Internet: <http://www.vda.de>).
- Walker, B. (1999), »Der Stellenwert von Auslandsstandorten als Instrument zur Bewältigung von Absatz- und Kostenproblemen in der nordrhein-westfälischen Automobil-Zulieferindustrie«, in: H. Kilper und L. Pries (Hrsg.), *Die Globalisierungsspirale in der deutschen Automobilindustrie: Hersteller – Zulieferer – Beziehungen als Herausforderungen für Wirtschaft und Politik*, Rainer Hampp Verlag, München, 191–221.

Investitionen: Aufholprozess in den neuen Bundesländern vorerst zu Ende

Die wirtschaftliche Stagnation in Deutschland seit Ende 2000 hat zu einem massiven Einbruch der Investitionstätigkeit geführt. Darunter hat auch der Aufholprozess in den neuen Bundesländern gelitten. In den letzten Jahren hat die Kapitalbildung je Erwerbsfähigen in Ostdeutschland das westdeutsche Niveau nicht mehr nennenswert überschritten.

Die Investitionen in neue Anlagen in Deutschland sind seit 2000 ständig geschrumpft. Der Rückgang betrug 2001 in jeweiligen Preisen 16,4 Mrd. €, 2002 27,7 Mrd. € und 2003 14,4 Mrd. €. In Prozenten ausgedrückt waren das 3,6%, 6,4% und wieder 3,6%. Die annähernde Stagnation der gesamtwirtschaftlichen Produktion seit Ende 2000 hat Überkapazitäten erzeugt, die zu einem massiven Einbruch der Investitionstätigkeit führten. Hauptsächlich betroffen waren die Dienstleistungsbereiche. Die Investitionen schrumpften hier 2001 um 15,9 Mrd. € und 2002 um 22,1 Mrd. €. Die Investitionen des Produzierenden Gewerbes blieben 2001 in etwa auf dem Niveau des Vorjahres, 2002 war auch hier ein Rückgang um 5,7 Mrd. € zu verzeichnen. Innerhalb des Dienstleistungssektors wies der Bereich Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleistungen, der im Schwerpunkt aus dem Grundstücks- und Wohnungswesen besteht, mit 10,5 Mrd. € und 14,1 Mrd. € die absolut größten Rückgänge in den beiden Jahren auf.

In den neuen Bundesländern war der Rückgang der Anlageinvestitionen mit 10,0% in 2001 und 9,1% in 2002 prozentual deutlich stärker als im deutschen Durchschnitt. Im letzten Jahr haben sich die Minusraten mit - 3,7% im Westen und - 3,2% im Osten aber in etwa angeglichen. In absoluten Zahlen schrumpften die ostdeutschen Anlageinvestitionen 2001 um 8,5 Mrd. €, das war die Hälfte des Rückgangs in Deutschland insgesamt. Im Jahr 2002 belief sich der Rückgang mit 7,0 Mrd. € auf nur noch ein Viertel der gesamtdeutschen Minderausgaben und 2003 mit 2,5 Mrd. € auf ein Fünftel. Die Investitionstätigkeit im Produzierenden Gewerbe Ostdeutschlands behauptete sich 2001 besser als im Rest der ostdeutschen Wirtschaft, sie blieb nur 0,4 Mrd. € unter dem Niveau des Vorjahres. Im Jahr 2002 schrumpfte sie um 1,3 Mrd. €.

Für 2003 ist, wie sich aus den Ergebnissen des ifo Investitionstests ableiten lässt, sogar mit einem Zuwachs zu rechnen (Jäckel 2003). In den Dienstleistungsbereichen betrug die Minderausgaben 8,1 Mrd. € in 2001 und 5,7 Mrd. € in 2002. Davon entfielen auf den Wohnungsbau in 2001 Minderausgaben von 4,5 Mrd. € und in 2002 Minderausgaben von 2,6 Mrd. €. In prozentualer Betrachtung ist der Rückgang bei den ostdeutschen Wohnungsbauinvestitionen mit 18,7 bzw. 13,4% in 2001 und 2002 deutlich höher als bei den übrigen Anlageinvestitionen. Diese lagen 2001 um 6,6% unter dem Niveau des Vorjahres, 2002 um 7,8%. Alles in allem hat sich der seit 1996 zu verzeichnende Rückgang der Anlageinvestitionen in den neuen Bundesländern bis 2003 fortgesetzt, wobei 2001 und 2002 die bisher höchsten Schrumpfraten hingenommen werden mussten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass 2001 und 2002 auch die Investitionen außerhalb der Wohnungswirtschaft, die bis 2000 nur schwach zurückgegangen waren, massiv eingebrochen sind.

Auch in den alten Bundesländern waren die Anlageinvestitionen zuletzt rückläufig. Im Jahr 2001 verminderten sich die Ausgaben für neue Anlagen um 7,9 Mrd. €, 2002 um 20,7 Mrd. €. Das entspricht 2,1 bzw. 5,8%. Im Produzierenden Gewerbe verblieben die Investitionsausgaben 2001 noch auf dem Niveau des Vorjahres, 2002 wurden sie um 4,5 Mrd. € vermindert. Stärker betroffen waren die Dienstleistungsbereiche. Hier wurden die Investitionsausgaben 2001 um 7,8 Mrd. € gekürzt, 2002 mit 16,4 Mrd. € um mehr als das Doppelte. Auf den Wohnungsbau entfiel davon 2001 ein Minus von 4,0 Mrd. € und 2002 ein Minus von 4,9 Mrd. €. Der überwiegende Teil der Minderausgaben 2002 kam somit in den unternehmensbezogenen Dienstleistungsbranchen zustande, die im Zuge des

nachlassenden gesamtwirtschaftlichen Wachstums ihre Investitionsaktivitäten kräftig zurückführten.

Ausrüstungen

Die Investitionen in neue Ausrüstungen und sonstige Anlagen sind 2001 um 5,2 Mrd. € und 2002 um 14,3 Mrd. € geschrumpft (vgl. Tab. 1). In prozentualer Betrachtung entspricht das einem Rückgang von 2,5 bzw. 6,9%, für 2003 zeichnet sich ein weiterer Rückgang um etwa 3,7% ab. Im Jahre 2001 fand dieser Rückgang nur in den Dienstleistungssektoren statt, das Produzierende Gewerbe blieb mit seiner Investitionstätigkeit in etwa auf dem Vorjahresniveau. Die Minderausgaben waren in Ostdeutschland mit 1,7 Mrd. € nur halb so hoch wie in Westdeutschland mit 3,5 Mrd. €, wegen des niedrigen Ausgangsniveaus aber prozentual mit 5,0% deutlich höher als in Westdeutschland mit 2,0%. Im Jahre 2002 war der Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen insgesamt in Deutschland wesentlich ausgeprägter. In absoluten Zahlen verminderten sie sich in Westdeutschland um 12,3 Mrd. €, in Ostdeutschland jedoch nur um 2,0 Mrd. €. Davon entfielen jeweils rund 1 Mrd. € auf das Produzierende Gewerbe und die Dienstleistungssektoren in den neuen Ländern. Bemerkenswert ist, dass der für 2003 zu verzeichnende erneute Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen in erster Linie in Westdeutschland stattfand. In Ostdeutschland wurde ein weiterer Rückgang im Dienstleistungsbereich durch eine Zunahme der Ausrüstungsinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe ausgeglichen. Hierzu trug allerdings die Verschiebung eines großen Investitionsprojekts aus 2002 bei. Der Konjunkturereinbruch traf somit zuletzt die Investitionstätigkeit in Westdeutschland pro-

zentual stärker als in Ostdeutschland. Der Anteil der neuen Länder am gesamten Volumen der Investitionen in neue Ausrüstungen und sonstige Anlagen, der seit 1995 rückläufig war, hat sich damit in den vergangenen drei Jahren auf einem Niveau von knapp 16% stabilisiert.

Bauten

Die Investitionen in neue Bauten wurden in den beiden vergangenen Jahren ebenfalls kräftig vermindert (vgl. Tab. 2). Im Jahr 2001 gingen sie um 11,2 Mrd. € zurück, das sind 4,7%, 2002 um 13,4 Mrd. €, das sind 5,9% und 2003 um 7,6 Mrd. € bzw. 3,5%. Die Bauinvestitionen werden überwiegend in den Dienstleistungssektoren getätigt. Allein im Wohnungsbau betrug der Rückgang 2001 8,5 Mrd. €, 2002 dann 7,5 Mrd. € und 2003 3,4 Mrd. €. Im Produzierenden Gewerbe wurden die Bauinvestitionen 2001 und 2002 um jeweils 1 Mrd. € gekürzt. Wegen des niedrigen Ausgangsniveaus war der prozentuale Rückgang aber genauso groß wie bei den Dienstleistungen. In Ostdeutschland war der Schrumpfungsprozess der Bauinvestitionen besonders ausgeprägt. Im Jahr 2001 waren sie um 6,9 Mrd. € niedriger als im Vorjahr, 2002 um 5,0 Mrd. € und 2003 um 2,1 Mrd. €. Das entspricht Veränderungsdaten von – 13,3%, – 11,2% und – 5,4%. Darin enthalten ist ein Rückgang im Wohnungsbau um 18,7% in 2001, 13,4% in 2002 und 5,3% in 2003, das entsprach mit 4,5 Mrd. €, 2,6 Mrd. € und 0,9 Mrd. € etwa der Hälfte des gesamten Rückgangs der Bauinvestitionen in den neuen Bundesländern. Im Produzierenden Gewerbe wurden die Bauinvestitionen 2001 um 0,2 Mrd. € und 2002 um 0,4 Mrd. € gekürzt, das ist ein prozentual unterdurchschnittlicher Rückgang. In Westdeutschland war der Rück-

Tab. 1
Neue Ausrüstungen und sonstige Anlagen in jeweiligen Preisen in Mrd. €

	Deutschland			Alte Bundesländer			Neue Bundesländer		
		darunter:			darunter:			Darunter:	
		Produz. Gewerbe	Dienstleistungen		Produz. Gewerbe	Dienstleistungen		Produz. Gewerbe	Dienstleistungen
1991	171,54	75,84	91,06	149,42	65,71	79,33	22,12	10,13	11,73
1992	171,88	73,90	93,13	147,23	61,48	81,40	24,65	12,42	11,73
1993	152,56	62,82	85,59	125,83	49,96	72,34	26,73	12,86	13,25
1994	151,31	59,87	87,30	122,27	47,50	71,64	29,04	12,37	15,66
1995	153,83	60,77	88,71	123,76	48,73	71,74	30,07	12,04	16,97
1996	157,92	61,80	91,58	127,56	49,05	75,07	30,36	12,75	16,51
1997	165,03	61,53	99,37	135,91	50,23	82,54	29,12	11,30	16,83
1998	179,96	65,40	109,97	148,93	54,18	91,30	31,03	11,22	18,67
1999	192,94	69,57	118,52	160,57	57,95	99,04	32,37	11,62	19,48
2000	211,29	72,73	133,83	177,18	60,87	112,80	34,11	11,86	21,03
2001	206,06	72,48	129,11	173,66	60,80	109,52	32,40	11,68	19,59
2002	191,79	67,74	119,35	161,39	56,96	100,87	30,40	10,78	18,48
2003	184,76			154,71			30,05		

Quelle: Statistisches Bundesamt; Arbeitskreis »Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder«; Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

Tab. 2
Neue Bauten in jeweiligen Preisen in Mrd. €

	Deutschland			Alte Bundesländer			Neue Bundesländer		
		darunter:			darunter:			Darunter:	
		Produz. Gewerbe	Dienstleistungen		Produz. Gewerbe	Dienstleistungen		Produz. Gewerbe	Dienstleistungen
1991	190,92	18,29	171,04	162,58	14,14	147,22	28,34	4,15	23,82
1992	223,62	22,33	199,52	178,88	14,88	162,65	44,74	7,45	36,87
1993	236,57	21,87	212,88	180,22	13,22	165,62	56,35	8,65	47,26
1994	258,21	21,03	235,34	186,07	11,63	173,06	72,14	9,40	62,28
1995	258,76	20,48	236,31	183,26	11,61	170,17	75,50	8,87	66,14
1996	250,32	18,65	229,77	176,23	11,43	163,16	74,09	7,22	66,61
1997	245,98	16,89	227,21	175,77	11,28	162,83	70,21	5,61	64,38
1998	243,02	16,59	224,52	179,71	11,80	166,23	63,31	4,79	58,29
1999	245,19	16,64	226,68	186,79	12,56	172,54	58,40	4,08	54,14
2000	240,15	17,78	221,50	188,66	12,86	174,06	51,49	3,92	47,44
2001	228,94	16,74	210,35	184,32	13,01	169,58	44,62	3,73	40,77
2002	215,52	15,75	197,97	175,91	12,38	161,85	39,61	3,37	36,12
2003	207,93			170,46			37,47		

Quelle: Statistisches Bundesamt; Arbeitskreis »Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder«; Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

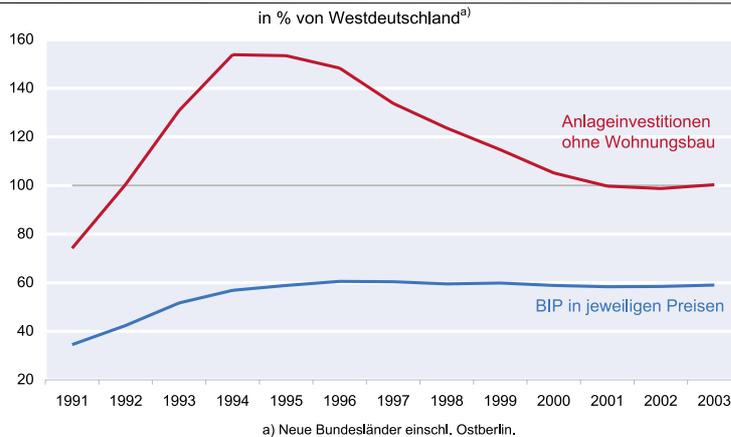
gang der Bauinvestitionen schwächer ausgeprägt als in Ostdeutschland und setzte verstärkt erst 2002 ein. Im Jahre 2001 nahmen die Bauinvestitionen um 4,3 Mrd. € ab, 2002 um 8,4 Mrd. € und 2003 um 5,5 Mrd. €. Das entspricht prozentualen Rückgängen von 2,3%, 4,6% und 3,1%. Das Produzierende Gewerbe in Westdeutschland weitete die Bauinvestitionen 2001 noch um 1,1% aus, in den Dienstleistungsbereichen schrumpften sie um 2,6%. Erst im Jahr 2002 erfasste der konjunkturelle Abschwung alle Wirtschaftszweige. Im Produzierenden Gewerbe gingen die Bauinvestitionen um 4,8% zurück, im Dienstleistungssektor um 4,6%.

Aufholprozess in den neuen Bundesländern vorerst zu Ende

Der anhaltende Rückgang der Bauinvestitionen in den neuen Bundesländern seit 1996 hat dazu geführt, dass der Anteil Ostdeutschlands am gesamtdeutschen Bauvolumen, der Mitte der neunziger Jahre auf fast 30% geklettert war, sich mittlerweile auf 18% reduziert hat. Er hat sich damit an die Größenordnung angenähert, die auch dem Anteil der ostdeutschen Ausrüstungsinvestitionen am gesamtdeutschen Ausrüstungsvolumen entspricht. Hintergrund ist, dass in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung in den neuen Ländern der Bauanteil an den Anlageinvestitionen rasch hochgefahren wurde, dank einer großzügigen staatlichen Förderung und weil im Hinblick auf das erwartete Wirtschaftswachstum Kapazitäten aufgebaut wurden. Da das tatsächlich erzielte Wachstum seither aber geringer ausgefallen ist, als ursprünglich erwartet, sind Überkapazitäten entstanden, die jetzt dämpfend auf die Neubauaktivitäten wirken (Lang-

mantel 2003). Deshalb ist der Bauanteil an den Anlageinvestitionen in Ostdeutschland, der Mitte der neunziger Jahre bei über 70% lag, in den letzten Jahren wieder kontinuierlich gesunken. Er nähert sich jetzt dem gesamtdeutschen Durchschnitt, der sich zuletzt bei etwa 53% eingependelt hat.

Ein Aufholprozess der Wirtschaft in den neuen Bundesländern ist nur möglich, wenn hier über einen längeren Zeitraum hinweg pro Kopf mehr investiert wird als in Westdeutschland. Diese Bedingung ist seit 2000 nicht mehr gegeben. Die Anlageinvestitionen abzüglich Wohnungsbau, die die Entwicklung des Produktionsfaktors Kapital bestimmen, schrumpfen in Ostdeutschland schon seit 1995. Das Tempo des Schrumpfungsprozesses ist dabei von der Konjunkturentwicklung abhängig. In einem Jahr mit guter Investitionskonjunktur wie 2000, als in Westdeutschland die Anlageinvestitionen ohne Wohnungsbau um 7,6% stiegen, nahmen sie in den neuen Bundesländern nur um 1,4% ab. In den Folgejahren mit schlechterer allgemeiner Investitionskonjunktur erhöhte sich das Tempo des Rückgangs auf 6,6% in 2001, 7,6% in 2002 und zuletzt 3% im vergangenen Jahr. Um einen Vergleichsmaßstab zu finden, werden die Investitionen auf die Personen im erwerbsfähigen Alter bezogen, also auf das potentielle Arbeitsangebot. Das erscheint sinnvoller, als die Zahl der tatsächlich Erwerbstätigen zu nehmen, weil so auch die höhere Arbeitslosigkeit in den neuen Bundesländern als Teil des Nachholbedarfs erfasst wird. Im Höhepunkt des Investitionsbooms in Ostdeutschland 1994/95 lagen die Investitionen je Erwerbsfähigen dort bei reichlich 150% des westdeutschen Niveaus (vgl. Abbildung). Seitdem gingen sie kontinuierlich zurück und liegen seit 2001 annähernd auf dem westdeutschen Niveau. Das bedeutet,

Wirtschaftsleistung und Kapitalbildung je Erwerbsfähigen in Ostdeutschland

Quelle: Statistisches Bundesamt, Arbeitskreis "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder", Berechnungen des ifo Instituts.

dass von den Investitionen keine Impulse mehr ausgehen, die wirtschaftliche Lage in den neuen Bundesländern im Verhältnis zu Westdeutschland zu verbessern. Das Bruttoinlandsprodukt je Erwerbsfähigen in Ostdeutschland hatte Mitte der neunziger Jahre etwa 60% des westdeutschen Niveaus erreicht und verharrt seitdem an dieser Marke. Das ist eine interessante Parallele zu Süditalien (Sinn und Westermann 2000). Im Mezzogiorno liegt das relative Bruttoinlandsprodukt je Erwerbsfähigen auch bei immer noch etwa 60%, obwohl die staatlichen Fördermaßnahmen dort schon erheblich länger laufen als in Deutschland. Sinn und Westermann (2000) identifizieren für Süditalien wie für Ostdeutschland jeweils eine Verbindung von geographischen Standortnachteilen mit hohen Löhnen und Sozialtransfers als Hauptursachen für das wirtschaftliche Zurückbleiben.

Die Problematik der Investitionsentwicklung in Ostdeutschland zeigt sich bei einem Vergleich der Kapitalintensität und

der Arbeitsproduktivität (vgl. Tab. 3). Die Kapitalintensität, d.h. der Kapitalbestand¹ je Erwerbsfähigen, belief sich 1995 in den neuen Bundesländern auf 45% des westdeutschen Niveaus. Bis 2003 gab es einen Anstieg auf 77%. Eine bessere Ausstattung mit Maschinen und Technik sollte mit einer Erhöhung der Arbeitsproduktivität einhergehen. Das relative Bruttoinlandsprodukt je Erwerbsfähigen ist aber in Ostdeutschland, wie schon erwähnt, seit 1995 nicht mehr gestiegen. Der Grund dafür ist, dass die »Kapitalproduktivität«, also das Verhältnis zwischen Bruttoinlandsprodukt und Kapitalbestand, in den neuen Bundesländern seit 1995 im Verhältnis zu Westdeutschland deutlich gesunken ist. Die steigende Kapitalausstattung der Arbeitsplätze blieb damit ohne gesamtwirtschaftliche Wirkung. Eine Ursache hierfür kann u.a.

darin liegen, dass durch die Investitionsförderung in Ostdeutschland die Kosten des Kapitaleinsatzes so stark heruntersubventioniert wurden, dass es auf echte ökonomische Erträge bei vielen Typen von Investitionen gar nicht mehr ankam (Sinn 2000). Die fiskalischen Erträge reichten vielfach aus, um eine betriebswirtschaftliche Rentabilität für an sich verlustträchtige Objekte herzustellen. Die Überkapitalisierung führte aber zur Unterauslastung der Kapazitäten und ohne weiteren Ausbau der Investitionsförderung zu einem Nachlassen der Investitionsneigung. Diese Entwicklung ist seit Mitte der neunziger Jahre in den neuen Bundesländern zu beobachten.

Literatur

- Jäckel, P. (2003), »Verarbeitendes Gewerbe der neuen Bundesländer: Nach Rückgang 2002 kräftiger Zuwachs der Investitionen im Jahr 2003 geplant«, *ifo Dresden berichtet* 10(2), 29–36.
- Langmantel, E. (2003), »Mittelfristige Perspektiven für den Nichtwohnungsbau in Deutschland«, *ifo Schnelldienst* 56(12), 10–13.
- Sinn, H.-W. (2000), »Zehn Jahre deutsche Wiedervereinigung – Ein Kommentar zur Lage der neuen Länder«, *ifo Schnelldienst* 53(26–27), 10–22.
- Sinn, H.-W. und F. Westermann (2000), »Two Mezzogiornos«, *CESifo Working Paper* No. 378.
- Statistisches Bundesamt (2003), *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Konten und Standardtabellen 2002*, Wiesbaden.
- Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (2003), *Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder*, Stuttgart.

Tab. 3
Arbeitsproduktivität und Kapitalintensität im Ost/West Vergleich

	Bruttoinlandsprodukt je Erwerbsfähigen	Bruttoinlandsprodukt je Einheit Kapitalbestand ^a	Kapitalbestand ^a je Erwerbsfähigen
Ostdeutschland in % von Westdeutschland			
1995	58,9	130,4	45,2
1996	60,6	122,6	49,4
1997	60,4	111,6	54,1
1998	59,5	101,7	58,5
1999	59,9	95,7	62,6
2000	58,9	89,0	66,1
2001	58,4	83,8	69,6
2002	58,5	79,8	73,3
2003	59,0	76,7	77,0

^a Bruttoanlagevermögen (Ausrüstungen und sonstige Anlagen) in Preisen von 1995.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Arbeitskreis »Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder«; Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

¹ Bruttoanlagevermögen an Ausrüstungen und Sonstigen Anlagen.

Ein Frühindikator für die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts

In Goldrian (2001) wurde ein synthetischer Frühindikator für das trendbereinigte reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) vorgestellt, der sich ausschließlich aus qualitativen Zeitreihen zusammensetzt. Es handelt sich dabei um Reihen aus dem ifo Konjunkturtest und dem GfK Konsumklima. Dieser Frühindikator weist ein besonderes Bauprinzip auf, das den spezifischen Eigenschaften von qualitativen Zeitreihen adäquat ist. Leider ließ die prognostische Aussagekraft des Indikators zum Zeitpunkt der Erstellung in relativ kurzer Zeit nach. Diese Schwäche erforderte ein Überdenken der gefundenen Zusammensetzung. In Goldrian (2004) wird eine Variante vorgestellt, in die die kurzfristigen Zinsen miteinbezogen sind. Dieser gemischte synthetische Indikator weist bei einem Vorlauf von durchschnittlich vier Monaten eine etwas bessere konjunkturelle Übereinstimmung mit der Referenzreihe auf. Im folgenden Beitrag soll nun gezeigt werden, dass sich zu den Jahreswachstumsraten des realen BIP ein leistungsfähigerer Frühindikator finden lässt.

Problem der Trendbereinigung der Referenzreihe

Qualitative Zeitreihen, die auf Anteilen von alternativen Antwortmöglichkeiten beruhen, weisen – über einen längeren Zeitraum betrachtet – keinen Trend auf, der in der Entwicklung des realen BIP zu beobachten ist. Dieser morphologische Unterschied von Einflussgrößen und Referenzreihe kann durch eine Trendbereinigung der Referenzreihe behoben werden. Dazu wurde in dem bisherigen Ansatz mit Hilfe eines im ifo Institut entwickelten Tiefpassfilters der Trend angenähert und aus der Zeitreihe eliminiert. Mit diesem Vorgehen sind zwei Probleme verbunden: Erstens unterscheidet sich die trendbereinigte Reihe mit dem verwendeten Filter, und zweitens kommt es bei wiederholten Trendbereinigungen infolge neuer Reihenwerte zu einer gewissen Instabilität der bereinigten Werte. In der Konjunkturanalyse bevorzugt man daher die Transformation zu Jahreswachstumsraten. Diese Transformation – ein asymmetrischer Hochpassfilter – reduziert den Polynomgrad eines Trends um eins und unterdrückt damit eine lineare Entwicklung. Letzteres erfährt auch der streng periodische Anteil einer saisonalen Bewegung. Die Attraktivität dieser Transformation hat damit zu tun, dass die bereinigten Werte sich nicht mehr ändern, wenn die Transformation nach einer Reihenverlängerung wiederholt wird. Der gravierende Nachteil einer damit ver-

bundenen Phasenverschiebung ist häufig nicht bekannt oder wird in Kauf genommen.

Konjunkturanalysen denken geradezu in Jahreswachstumsraten, so liegt es nahe, auch für die Entwicklung des auf diese Weise trendbereinigten BIP einen synthetischen Frühindikator zu suchen. Das Unterfangen leidet unter der mit der Transformation zu Wachstumsraten verbundenen Phasenverschiebung. Diese verkürzt den Vorlauf der Einflussgrößen gegenüber der Entwicklung der Referenzreihe und damit den Vorlauf des zusammengesetzten Indikators. Um diesen nachteiligen Effekt zu vermeiden, müssen die Einflussgrößen entsprechend umgeformt werden. Damit ist aber eine gewisse Verstärkung von hochfrequenten und irregulären Bewegungsanteilen dieser Reihen verbunden, woraus sich ein relativ unruhiger Bewegungsablauf des Gesamtindikators ergibt, was zu einer Verschleierung seiner konjunkturellen Aussage führen kann. Möchte man diese Unsicherheit vermeiden, kommt eine Glättung der Einflussgrößen oder des Gesamtindikators in Frage. Auch mit dieser Maßnahme wird das Problem lediglich verlagert, da die Glättung am aktuellen Rand von Zeitreihen eine gewisse Instabilität zur Folge hat, wenn nach neuen Werten die Glättung zu wiederholen ist. Das hat damit zu tun, dass ein bestimmter geglätteter Wert am Reihenende im Laufe der Reihenverlängerung als gewogener Durchschnitt aus unterschiedlichen Reihenabschnitten berechnet wird.

Probleme der Glättung und der unterschiedlichen Reihenfrequenzen

Der neu entwickelte Tiefpassfilter ist mit der Maßgabe konstruiert worden, die unvermeidlichen Korrekturen am Reihenrand möglichst auf das Niveau des geglätteten Verlaufs zu begrenzen, so dass die konjunkturelle Aussage weitgehend erhalten bleibt. In einem Vergleich mit alternativen Verfahren wie dem Hodrick-Prescott-Filter konnte Goldrian und Lehne (1999) zeigen, dass der neue Filter am aktuellen Rand tatsächlich überlegen ist. Solche linearen Tiefpassfilter lassen sich über die Länge des Durchschnitts an den gewünschten Grad der Glättung bzw. an das auszufilternde Frequenzband anpassen. So kann nicht nur eine irreguläre Bewegung des Indikators mehr oder weniger stark unterdrückt, sondern auch gezielt die Konjunkturkomponente oder der Trend isoliert werden. Die letztere Ausprägung des Filters kommt zur Anwendung, wenn die Aussage des synthetischen Frühindikators auf die konjunkturelle Entwicklung begrenzt wird, wie es beispielsweise in Ansätzen zur Schätzung der Konjunkturten- denz auf Branchenebene geschieht, die den Teilnehmern am Konjunkturtest im Verarbeitenden Gewerbe als Gegenleistung zur Verfügung gestellt wird. Eine Beschreibung dieser Ansätze findet sich in Goldrian (2003).

Mit dem realen BIP als Referenzreihe stehen monatliche Informationen der Einflussgrößen Vierteljahresdaten gegenüber. Da mit einer Transformation der Einflussgrößen zu Vierteljahresdaten aktuelle Informationen verloren gehen, wird der Interpolation der Werte der Referenzreihe zu Monatsdaten der Vorzug gegeben. Dabei erhalten zunächst die drei Monate eines Quartals den gleichen Wert, um dann mit einer leichten Glättung die Kanten des treppenartigen Verlaufs der interpolierten Reihe zu entschärfen. Dass mit dieser Glättung die Summe von jeweils drei interpolierten Werten nicht mehr den Ausgangsquartalen entspricht, spielt hier weiter keine Rolle, weil – nach dem Vorbild der erwähnten Branchenprognosen – lediglich die konjunkturelle Tendenz der BIP-Wachstumsraten im Blickpunkt steht und damit noch eine kräftigere Glättung zum Einsatz kommt.

Auswahl der Einflussgrößen

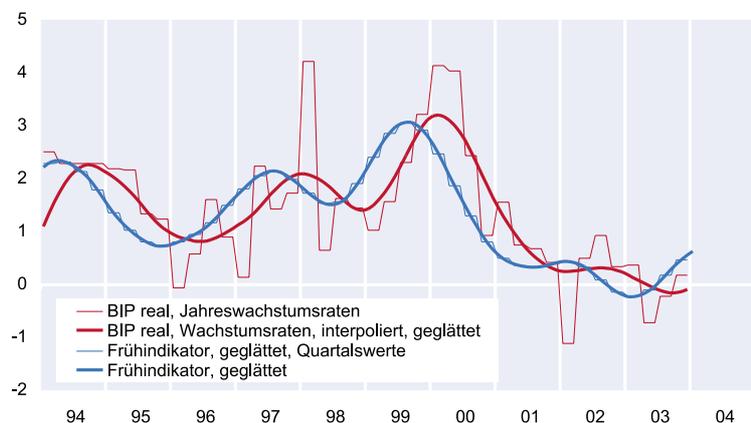
Wie schon bei der Konstruktion des oben erwähnten Vorläufers eines synthetischen Frühindikators geht es in erster Linie darum, die frühindikatorischen Fähigkeiten bestimmter Zeitreihen aus dem ifo Konjunkturtest an einigen Beispielen zu demonstrieren. So zielt die Auswahl geeigneter Einflussgrößen zunächst auf diese qualitativen Zeitreihen. Dabei sollen möglichst alle Befragungsbereiche einen Vertreter entsenden, damit eine breite Abdeckung der Volkswirtschaft erreicht wird.

Andererseits laufen den qualitativen Zeitreihen bestimmte quantitative Zeitreihen voraus. So orientieren sich befragte Unternehmer aus dem Verarbeitenden Gewerbe beispielsweise am Wechselkurs des Euro oder an den kurzfristigen Zinsen. Nachdem ein langer Vorlauf ein wichtiges Leistungsmerkmal eines Frühindikators ist, sind solche quantitative Reihen attraktive Alternativen zu den Befragungsdaten. In diesem Sinne ersetzen in dem hier vorzustellenden Ansatz die quantitativen Reihen der beiden genannten Variablen die Konjunkturtest-Information aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Letztlich gehen der reale Außenwert der DM (des Euro) mit einem Vorlauf von 5 Monaten, die kurzfristigen Zinsen (Vorlauf: 6 Monate), die Geschäftserwartungen im Baugewerbe (Vorlauf: 14 Monate), die Geschäftserwartungen im Einzelhandel (Vorlauf: 12 Monate) und eine Trendvariable in den favorisierten Ansatz ein. Die Aufnahme einer Trendvariablen macht Sinn, weil die Transformation zu Jahreswachstumsraten lediglich den Polynomgrad eines Trends reduziert. Trotz des kürzeren Vorlaufs des realen Außenwerts beträgt der Vorlauf des zusammengesetzten Frühindikators zwei Quartale, da der aktuelle Wert des Außenwerts früher vorliegt als die aktuelle BIP-Information. Der Vorlauf der Einflussgrößen, ihre optimale Glättung und ihr Gewicht werden in einer OLS- Regressionsanalyse über einen konstanten Stützbereich von zehn Jahren ermittelt, um bei ausreichenden Freiheitsgraden eine gewisse Flexibilität zuzulassen. Mit neuen Daten erfolgt eine neue Schätzung. Liegen zwar aktuelle Daten der Einflussgrößen, aber kein neuer BIP-Wert vor, so wird lediglich der Prognosehorizont verlängert.

Zur Leistungsfähigkeit des Frühindikators

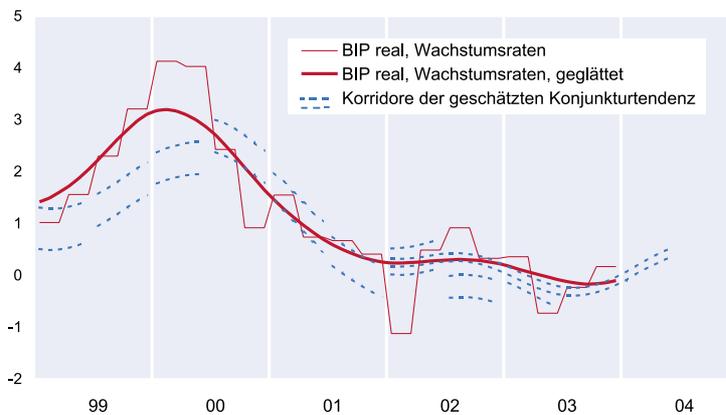
Abbildung 1 zeigt die erzielten Ergebnisse. Die gute konjunkturelle Übereinstimmung des Frühindikators mit den BIP-Wachstumsraten und der praktisch konstante Vorlauf von sechs Monaten sind entscheidende Qualitätsmerk-

Abb. 1
Synthetischer Frühindikator für das reale BIP



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 2
Prognosequalität des Frühindikators



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

male. Die Auswahl des Ansatzes aus einigen bezüglich des erreichten Erklärungsgrades etwa gleichwertigen Varianten beruht auf Ex-post-Prognosen unter den realistischen Bedingungen entsprechend kürzerer Reihen, was die Glättungsschwäche am aktuellen Reihenrand zur Wirkung bringt. Für den Ansatz, der in früheren Zeitabschnitten die konjunkturelle Tendenz am besten prognostiziert hätte, wird unterstellt, dass er auch in der Zukunft der beste sein wird. Abbildung 2 gibt die Prognoseleistung des ausgewählten Ansatzes wieder. Alle zehn Ex-post-Prognosen sehen die richtige konjunkturelle Tendenz der BIP-Wachstumsraten bezüglich der Bewegungsrichtung – gemessen an dem Verlauf der später endgültig geglätteten Wachstumsraten – vorher. Diese Abbildung verdeutlicht darüber hinaus mit der Enge des Konfidenzintervalls den Erklärungsgrad des Schätzansatzes. Ein Vergleich der verschiedenen Intervalle zeigt, dass der Ansatz in zurückliegenden Stützbereichen nicht den Erklärungsgrad des aktuellen Stützbereichs erreicht. Das überrascht nicht, da der Ansatz allein an den aktuellen Stützbereich optimal angepasst ist. Die beiden Abbildungen unterscheiden sich in ihrem Charakter: Abbildung 1 verdeutlicht eher die konjunkturelle Übereinstimmung und die frühe Anzeige, Abbildung 2 dagegen die Prognosefähigkeit.

Fazit

In dieser Untersuchung kann erneut die prognostische Aussagekraft von Zeitreihen aus dem ifo Konjunkturtest demonstriert werden. Zusammen mit quantitativen Frühindikatoren bilden sie einen synthetischen Frühindikator, der zuverlässig mit einem Vorlauf von einem halben Jahr die konjunkturelle Tendenz in den Jahreswachstumsraten des realen BIP zu prognostizieren in der Lage ist. Die aktuelle Prognose beinhaltet einen Aufschwung im Ausmaß des typischen Bewegungsmusters der Vergangenheit.

Literatur

- Goldrian, G. und B. Lehne (1999), »Zur Approximation der Trend-Zyklus-Komponente am aktuellen Rand einer Zeitreihe«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 219(3+4), 344–356.
- Goldrian, G. (2001), »Aus Befragungsdaten zusammengesetzte Frühindikatoren – Adäquate Bauweise und prognostische Aussagekraft«, *ifo Schnelldienst* 54(22), 32–36.
- Goldrian, G. (2003), »Kurzfristige Branchenprognosen auf Basis von Ergebnissen des ifo Konjunkturtests«, *ifo Schnelldienst* 56(8), 31–33.
- Goldrian, G. (2004), »Aus Befragungsdaten zusammengesetzte Frühindikatoren – Adäquate Bauweise und prognostische Aussagekraft«, in: *ifo Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung* (in Vorbereitung).

Brauereigewerbe – 2003 trotz Supersommer ein Jahr mit Rückgang des Bierabsatzes

44

Branchen im Blickpunkt

Matthias Balz

Das deutsche Brauereigewerbe ist zwar eine noch überwiegend mittelständisch geprägte Branche mit regionaler Vielfalt. Aufgrund des Gastronomie-Trends zu Gaststättenbrauereien stieg die Anzahl der Kleinunternehmen bis zu 5 000 Hektoliter Jahreserzeugung in den letzten Jahren sogar an. Parallel zu der Bedeutung der regional verwurzelten Brauereien findet aber auch ein starker Konzentrationsprozess statt: Etwa 50 Großbrauereien mit über 500 000 Hektoliter Jahresproduktion halten inzwischen einen Anteil von ca. drei Viertel am Gesamtumsatz der Branche. Sekundiert wird der zunehmende Strukturwandel durch gravierend spürbare Wandlungen in den Ess- und Trinkgewohnheiten der deutschen Bevölkerung. Der mengenmäßige Bierabsatz insgesamt in Deutschland ist in der vergangenen Dekade um knapp 9% gesunken, 2003 ging er gegenüber dem Vorjahr um 2,1% zurück, der versteuerte Inlandsabsatz sogar um 3,4%. Der Bierexport hat im Gegensatz zum Inlandsabsatz erneut deutlich zugelegt. Wie schon 2002 konnte auch 2003 der Export des Brauereigewerbes kräftig gesteigert werden (2003: + 9,1%).

Die Wettbewerbsstrukturen des Biermarktes stehen seit einiger Zeit verstärkt im Blickpunkt des öffentlichen Interesses. Deutschland ist der drittgrößte Bierproduzent der Welt. Nicht zuletzt kam die traditionsreiche Branche (Deutsches Reinheitsgebot vom 23. April 1516, dieser Tag wird seit nunmehr zehn Jahren werbewirksam als »Tag des Deutschen Bieres« begangen) in den letzten beiden Jahren in die Schlagzeilen, insbesondere wegen spektakulärer **Beteiligungen** und **Übernahmen** großer deutscher Anbietergruppen des Brauereigewerbes durch ausländische Konzerne. Fusionen und Kapitalübernahmen, wie die von Becks-Gruppe in Bremen, von Gilde-Gruppe in Hannover (einschl. der Marken Hasseröder und Diebels) und der Spaten-Franziskaner/Löwenbräu-Gruppe (einschl. Dinkelacker/Schwaben) in München durch die belgische Interbrew, das Engagement der niederländischen Heineken-Gruppe bei der Paulaner-Gruppe (Bayerische Brauholding einschl. Kulmbacher) sind noch als dicke Schlagzeilen in Erinnerung. Jüngstes Beispiel zu Beginn des Jahres 2004 ist der Einstieg bzw. das Engagement der dänischen Carlsberg-Gruppe bei der Holsten-Brauerei-Gruppe¹, wobei die Marken König sowie Licher an die bis Ende 2003 zweitgrößte deutsche Privatbrauerei Bitburger² gesondert veräußert wurden. Der Dortmunder Brau- und Brunnen-Konzern³ wird nun innerhalb Deutschlands in die Oetker-Brau-

erei-Gruppe⁴ integriert, was bedeutet, dass dieser Konzern damit der größte Bierhersteller in Deutschland geworden ist (2003: 17,5 Mill. hl/1,5 Mrd. € Umsatz gegenüber dem Interbrew-Deutschland-Umsatz von 1,27 Mrd. € und 12 Mill. hl).⁵ Da der deutsche Biermarkt immer deutlicher durch Überkapazitäten und Preisdruck gekennzeichnet ist, wird Kapitalkraft für die Großbrauereien zum entscheidenden Faktor für die Wettbewerbspositionierung. Daneben spielen Kooperationen z.B. im Einkauf, in der Logistik, bei sich ergänzenden Produkten etc. eine immer größere Rolle, insbesondere in den mittelständisch geprägten Unternehmen. Durch Kapitalbeteiligungen im Distributionsbereich, vor allem im Getränkegroßhandel/Bierverlagen wird ebenfalls versucht, sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Nach wie vor mittelständisch geprägte Strukturen

Das deutsche Brauereigewerbe ist eine noch ganz überwiegend **mittelständisch geprägte Branche** mit regionaler Vielfalt und regionalen Bierspezialitäten. Von den

¹ Zu dieser Gruppe gehören die Marken Feldschlösschen und Lübz einschließlich Hannen, Gatz und Hansa.

² Einschließlich Köstritzer und Wernesgrüner.

³ Hierzu gehören die Marken Dortmunder Union, Berliner Schultheiss, Jever, Schlösser Alt und Tucher.

⁴ Mit den Marken Radeberger, Binding, Henninger, Clausthaler, Allgäuer, Sailer Bräu, Berliner Kindl, DAB, Stuttgarter Hofbräu.

⁵ Zahlen nach Angaben des Deutschen Fachverlags, Lebensmittel Zeitung. HLW infodienst.de beziffert den Bierabsatz – Stand 2/2004 – wie folgt: Die Oetker-Gruppe mit 15,8 Mill. hl steht an erster Stelle; Interbrew-Deutschland: 14,2 Mill. hl; Bitburger (einschließlich Köstritzer, Wernesgrüner, Licher, König): 8,8 Mill. hl; Heineken/Bayerische Brauholding (Paulaner, Kulmbacher, Karlsberg-Verbund): 8,7 Mill. hl; Carlsberg Deutschland: 6,8 Mill. hl; Warsteiner Haus Cramer Gruppe: 6,0 Mill. hl; Krombacher: 5,4 Mill. hl; Oettinger: 5,2 Mill. hl.

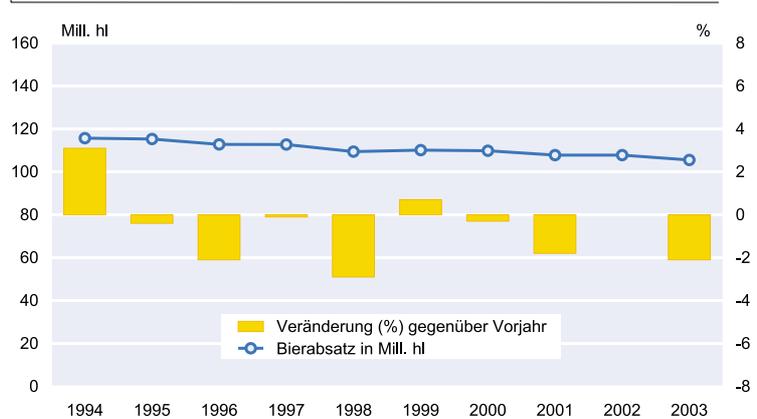
über 1 200 produzierenden deutschen Brauereien befindet sich gut die Hälfte in Bayern (Anteil am deutschen Bierausstoß insgesamt von knapp 22%). Auch in Baden-Württemberg (7,2%) und Nordrhein-Westfalen (mit dem größten Anteil am deutschen Bierausstoß insgesamt von ca. 25%) sind jeweils weit über 100 Bierbrauer ansässig. Aufgrund des Gastronomie-Trends zu Gaststättenbrauereien stieg die Anzahl der Kleinunternehmen bis zu 5 000 Hektoliter Jahreserzeugung in den letzten Jahren sogar an. Auch wenn zu Beginn des Jahres 2004 als Folge des Kompromisses im Vermittlungsausschuss vom Dezember 2003 die Steuervorteile für kleinere Produktionsvolumina dem Rotstift zum Opfer gefallen sind.⁶

Rückläufig ist die Zahl der Unternehmen in der Gruppe von 5 000 bis 500 000 Hektoliter Jahresausstoß. Etwa 50 **Großbrauereien** mit über 500 000 Hektoliter Jahresproduktion halten inzwischen einen Anteil von ca. drei Viertel am Gesamtumsatz der Branche.⁷ Parallel zu der Bedeutung der regional verwurzelten Brauereien findet aber auch ein starker Konzentrationsprozess statt. Sekundiert wird der zunehmende Strukturwandel durch gravierend spürbare Wandlungen in den Ess- und Trinkgewohnheiten der deutschen Bevölkerung.

Gesunkene Absatzzahlen

Der mengenmäßige **Bierabsatz** insgesamt in Deutschland ist in der vergangenen Dekade um knapp 9% gesunken, 2003 ging er gegenüber dem Vorjahr um 2,1% zurück (vgl. Abb. 1), der versteuerte Inlandsabsatz sogar um 3,4% (vgl. Statistisches Bundesamt 2004). Allgemein ist in der deutschen Gesellschaft eine rückläufige Entwicklung des Konsums von Alkohol zu konstatieren, für Autofahrer ist er tabu, ebenso am Arbeitsplatz. Selbst am Bau, wo früher das Bier nicht wegzudenken war, ist eine zunehmende Zurückhaltung festzustellen. Der quantitative Getränkeverbrauch verlagert sich seit Jahren hin zu Wasser, Erfrischungsgetränken, Tee und Fruchtsäften. Neben den Bieren ist insbesondere Kaffee von einer kontinuierlichen Abnahme betroffen. Hinzu kommt schließlich noch die seit Oktober 2002 anhaltender Umsatzrückgang in der Gastronomie als Folge der in Deutschland in den letzten Jahren beobachteten verbreiteten Konsumentenzurückhaltung.

Abb. 1
Entwicklung des Bierabsatzes in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt.

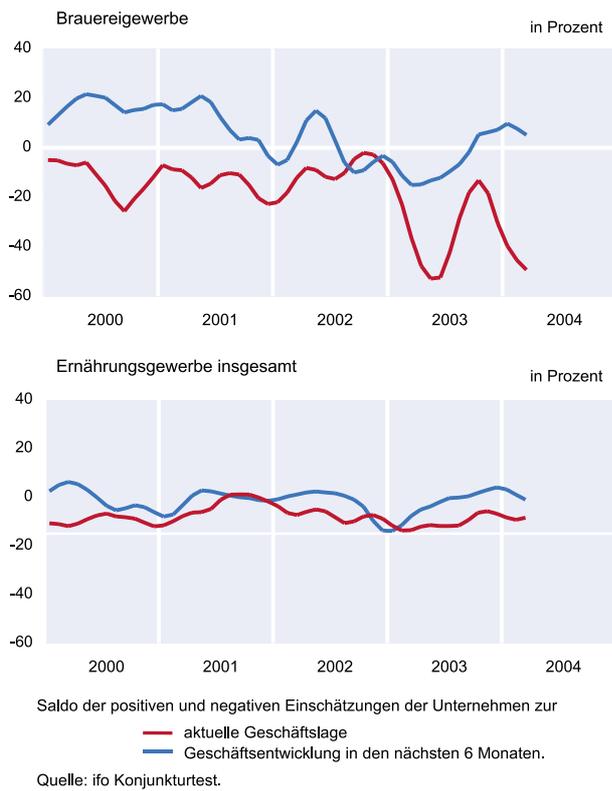
2003 brachte die Einführung der **Pflicht-Pfandregelung** für Einwegverpackungen, in der öffentlichen Diskussion bekannt unter dem Kürzel »Dosenpfand«, zusätzliche Turbulenzen auf dem deutschen Markt. Für Brauereien mit hohem Einweganteil, der vor allem Dosen betraf, ergaben sich z.T. dramatische Absatzverluste. Der Absatz von **Dosenbier** in Deutschland verminderte sich 2003 um ca. zwei Drittel. Die Mehrwegquote bei Bier stieg demgegenüber in 2003 auf über 90% (2002: 76%).

Trotz des klimatischen Supersommers mit bestem Biergartenwetter verzeichnete die Gesamtbranche 2003 einen spürbaren Absatzrückgang, der ausschließlich im Inlandsgeschäft erzielt wurde. Die Daten des **ifo Konjunkturtests** zeigen für das Brauereigewerbe unübersehbar eine »Delle« im Jahre 2003. Damit war im Jahresgesamtergebnis bei den Brauereien ein deutlich unruhigerer (Kurven)verlauf als im Ernährungsgewerbe insgesamt zu beobachten (vgl. Abb. 2). In der Bierbrauer-Branche konnte man zugleich eine sehr unterschiedliche Entwicklung der einzelnen Brauereien feststellen. Der Deutsche Brauerbund (2004) spricht von einer »**Firmenkonjunktur**«. Vornehmlich kleinere und regionalstarke Brauereiunternehmen, die bereits in der Vergangenheit über einen sehr hohen **Mehrweganteil** verfügten, haben durch die weitere Steigerung bei Mehrweg von der Situation des Jahres 2003 stark profitiert. So ist es auch den bayerischen Brauern gelungen, im Gegensatz zum Biermarkt in Deutschland insgesamt, ihren Bierausstoß um knapp 2% auf 22,9 Mill. hl zu erhöhen. Die Bayerische Brauwirtschaft (2004) sieht sich dabei als »die Feinkostabteilung im deutschen Biermarkt«. Die Bezeichnung »Bayerisches Bier« ist seit Sommer 2001 eine auf EU-Ebene geschützte geographische Produktkennzeichnung. Die veröffentlichten Unternehmenszahlen beispielsweise von Kulmbacher aus Franken/Nordbayern und Sachsen mit den Marken Kulmbacher, Mönchshof, EKU, Kapuziner, Braustolz, Scherdel, Sternquell, aber auch Köstritzer aus Thüringen, Licher aus Hessen oder Herfor-

⁶ Die Biersteuermengenstaffel wurde unter den Zeichen des »Subventionsabbaus« mit Beginn des Jahres 2004 als »vermeintliches Privileg« gestrichen. Die Biersteuer ist eine reine Ländersteuer. Der Bayerische Brauerbund bezweifelt deshalb das verfassungskonforme Zustandekommen dieses Beschlusses.

⁷ Vgl. Monopolkommission (2003). Der neue Radeberger/Oetker-Bierkonzern wird 2004 alleine mehr als 15% Marktanteil erreichen. Als mittelfristiges Unternehmensziel strebt der Konzern einen Marktanteil im Biergeschäft von 20% an.

Abb. 2
Geschäftslage und -erwartungen



der in NRW etc., dokumentieren deutliche Zuwächse der mittelgroßen Braustätten. Die Andechser Klosterbrauerei aus Oberbayern (mit bundesweiten Vertriebsaktivitäten und einem Anteil an der gesamten Produktion von 3,5% für Bierexporte in europäische Länder, überwiegend nach Italien) verzeichnete sogar in 2003 mit einem Wachstum des Bierausstoßes von 15% gegenüber 2002 einen beispiellosen Aufwind.⁸

Von den **größten deutschen Privatbrauereien** konnten die beiden führenden Unternehmen, Krombacher (+ 3%) ebenso wie Bitburger (+ 2%), aufgrund überproportionalen Wachstums bei Mehrweg zulegen; die Absatzrückgänge im Einwegbereich wurden durch die Zuwächse bei Mehrweg deutlich überkompensiert. So melden beide Unternehmen auf einem geschrumpften deutschen Markt neue Umsatz- und Bierabsatzrekorde. Warsteiner⁹ (einschl. den Regionalmarken Paderborner und Isenbeck) hingegen verzeichnete einen Produktionsrückgang und führt dies in erster Linie auf den Einbruch beim Dosenbier zurück. Daneben beurteilt das Unternehmen inzwischen den Einstieg in die Vertriebschiene: Absatz über Lebensmittel-Discounter als ein Glaubwürdigkeitsproblem für herausgehobene Premium-Marken, man will sich aus diesem Marktsegment wieder zurückziehen. Ähnliche Entwicklungen und Beobachtungen gelten für den Holsten-Konzern, der für 2003 von einem Rückgang des Getränkeabsatzes um 10% (der Inlandsbierabsatz fiel sogar um 12,8%) berichtet.

Kennzahlen zur Entwicklung in der Deutschen Brauwirtschaft

Kennzahl	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Braustätten (Anzahl)	1 273	1 285	1 281	1 279	1 297	1 279	1 268
Bierausstoß (Mill. hl)	114,8	111,7	112,8	110,4	108,5	108,4	106,3 ^{a)}
Bierausfuhr (Mill. hl)	9,2	8,9	9,5	10,6	10,8	11,1	12,1 ^{a)}
Anteil am Ausstoß (%)	8,0	8,0	8,4	9,7	10,0	10,2	11,4
Biereinfuhr (Mill. hl)	3,3	2,8	3,1	3,7	3,8	3,3	2,7 ^{a)}
Anteil am Verbrauch (%)	3,0	2,7	2,9	3,1	3,8	3,3	2,8 ^{a)}
Pro-Kopf-Verbrauch (/Einwohner)	131,2	127,5	127,5	125,3	122,4	121,5	117,5
Umsatz (Mill. €)	9 663	9 458	9 356	9 254	9 228	9 325	9 010
Beschäftigte (in 1 000)	44,0	45,5	41,5	40,0	38,65	37,43	36,41

^{a)} Vorläufig.

Quelle: Deutscher Brauer-Bund.

Billiganbieter haben, wie nicht nur der anhaltende Erfolg der Discounter im Lebensmitteleinzelhandel insgesamt und in anderen Konsumgüterzweigen beweist, auch am deutschen Biermarkt Hochkonjunktur. So gehörte in 2003 erneut die Gruppe des Brauhauses Oettingen (4,8 Mill. hl Bierabsatz) mit ihrer Unternehmens-Philosophie, das national preiswerteste Markenbier anzubieten, zu den unumstrittenen Gewinnern des Jahres. Im Einzelhandel haben die Discounter die Dose aussortiert, sie setzen voll auf **Einweg-Pet-Gebinde**. Die Lieferanten hierfür kommen allerdings überwiegend aus dem Ausland. Die deutschen Brauer haben hier Nachholbedarf bzw. sind in die Konzernstrategie ihrer neuen ausländischen Kapitalgeber eingebunden.

Der **Bierexport** hat im Gegensatz zum Inlandsabsatz erneut deutlich zugelegt. Wie schon 2002 konnte auch 2003 der Export

⁸ Vgl. Starnberger SZ vom 4. Februar 2004 und Starnberger Merkur vom 3. Februar 2004.

⁹ 2003 Absatzrückgang um 12,8% auf knapp 6 Mill. hl – Umsatzminus von 10% auf 475 Mill. €.

deutschen Bieres kräftig gesteigert werden (2003: + 9,1%). Insgesamt wurden mehr als 12,3 Mill. Hektoliter ausgeführt. Die Quote des zum Export bestimmten Ausstoßes hat inzwischen in 2001 die 10%-Marke überschritten. Die Importquote am Inlandsverbrauch liegt unter 4% (vgl. Tabelle).

Veränderte Konsumtrends beeinflussen die Absatzpolitik

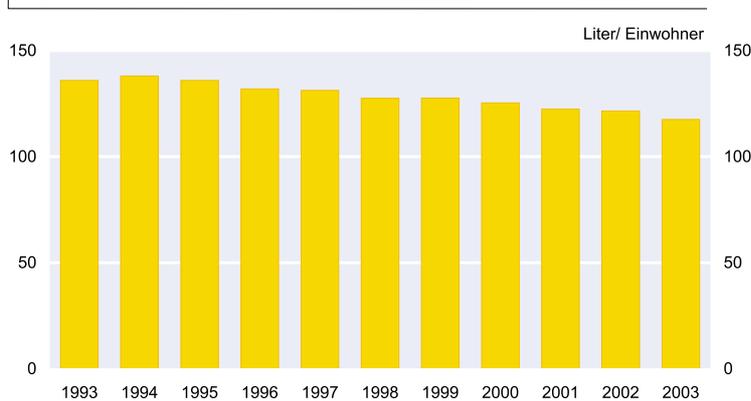
Dem Bierkonsum ist in Deutschland ein wenig die Modernität abhanden gekommen, Bier gilt als Getränk der Väter und Großväter und hat bei der Jugend »Image«-Probleme. Die Deutschen trinken im Durchschnitt immer weniger Bier (vgl. Abb. 3).¹⁰ Nach Sorten betrachtet verliert nun – relativ gesehen – Pils-Bier, das seit den siebziger Jahren einen Siegeszug gestartet hatte und stetig gewachsen war; damals konnte es dem Export-Bier den 1. Rang ablaufen. Herbe und hopfige Geschmacksrichtungen sind in der jüngeren Generation zurzeit nicht mehr so gefragt – dagegen hat der Absatz von Export, Hell, Schwarzbier, Kölsch und Leichtbier in 2003 gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Unter anderem auch um dem Absatzverlust der letzten Jahre gegenzusteuern, wurden erfolgreich **Biermixgetränke**, die dem süßen Trend entgegenkommen, auf dem Markt eingeführt. Von 1999 (1,2 Mill. hl) bis 2002 (2,9 Mill. hl) konnte hier ein Produktionswachstum von mehr als 140% realisiert werden. Aber in 2003 erhielt auch diese Entwicklung einen Dämpfer (– 6,2% auf ca. 2,7 Mill. hl); sie hat sich nicht

fortgesetzt, da die Biermixgetränke überwiegend auf der Einwegschiene vermarktet worden waren und sie 2003 voll in den Abwärtssog bei Einweggetränken mit reingezogen wurden. Zumal in der gegenwärtig gültigen Pfandregelung die Ungereimtheit besteht, dass die Konkurrenz im Bereich der Trendgetränke, die gezielt Jugendliche ansprechen wollen, die sogenannten »Alcopops« auf der Basis von Limo mit Wodka, Tequila bzw. weißem Rum unter die Spirituosen-Regelung fallen und mithin zurzeit noch nicht einwegpfandpflichtig sind.¹¹

Die **Konsumtrends** werden zunehmend stärker durch Faktoren wie »Lifestyle«, Wellness, Convenience etc. bestimmt. Verpackung, Design, Markenimage sowie Sekundär- bzw. Fanprodukte spielen eine immer größere Rolle. Dabei liegen innovative neue Flaschendesigns voll im Trend. In Discotheken und der Szene-Gastronomie ist es »trendy« und Kult, Bier aus Flaschen zu trinken. So wurde vielerorts neben Bier vom Fass oft zusätzlich auch z.B. Becks aus der typischen grünen Flasche angeboten, was auf eine steigende Nachfrage bei bestimmten Konsumentengruppen traf. Dies hat den Auslöser für vielfältige neue Flaschentypen bei vielen Brauern geliefert. Selbst Weißbier (z.B. Erdinger Champ – Assoziation zu Champagner und Champion) hat sich auch als Flaschenkonsum-Getränk etabliert. Daneben hat auch die nostalgische Bügelverschlussflasche wieder eine starke Verbreitung erfahren. Auf dem Imagefeld hat sich gerade in der jugendlichen Käufergruppe dabei ganz offensichtlich **Sponsor-Engagement** im Sport allgemein ausgezahlt, wie u.a. die Erfolge von Bitburger, Krombacher, Erdinger u.a. eindrücklich zeigen. Die Ereignisse der nahen Zukunft, wie insbesondere die Fußball-Europameisterschaft in diesem Jahr (2004) – quasi als Vorläufer – und die zwei Jahre später, 2006 in Deutschland folgende **Fußball-Weltmeisterschaft** bilden sicherlich unübersehbare wichtige Schlüsselfunktionen für die weitere Unternehmensentwicklung und -positionierung in der Brauereibranche. Generell wird dem Großereignis Fußballweltmeisterschaft 2006 in Deutschland eine hohe wirtschaftliche Bedeutung zugeschrieben, nicht nur in der Tourismusbranche mit insbesondere Gastronomie und Hotellerie, sondern vermutlich auch ganz entscheidend für viele Zweige des Ernährungsgewerbes. Sollte dann im Anschluss die Bewerbung für olym-

¹⁰ Im innereuropäischen Vergleich ist jedoch der Bierkonsum in Deutschland (121,5 l) traditionell Spitze, er wird nur von den Tschechen (127,7 l/Einwohner) und den Iren (124,8 l) übertroffen und gefolgt von Österreichern (109,3 l) und Briten (100,6 l, Angaben des Deutschen Brauer-Bundes für 2002). Die Zuwanderung von Nationalitäten, die eher Weintrinker sind, oder – aus religiösen Gründen verzichten sollen, drückt natürlich auch die rein statistisch ermittelten durchschnittlichen Kennwerte in Deutschland. In den Weintrinkernationen liegt beispielsweise in Frankreich der Bierverbrauch je Einwohner lediglich bei 34,7 l und in Italien bei 28,2 l.

Abb. 3
Bierverbrauch in Deutschland



Quelle: Deutscher Brauer-Bund, Bonn.

¹¹ Vgl. z.B. Stiftung Warentest (2004) und Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (2004). Dort wird geurteilt: »Süß, trendy und fatal«, der Verkauf hat sich zwischen 1998 und 2003 vervierfacht. In der Altersgruppe der 14- bis 17-Jährigen konsumiert jeder Zweite diese Getränke. Auch in Deutschland ist inzwischen unter den Vorzeichen bzw. mit der Begründung des Jugendschutzes eine Sondersteuer auf Alcopops in der Diskussion (Gesetzesvorlage der Bundesregierung mit 83 Cent je 275-ml-Flasche), wie sie 1997 in Frankreich eingeführt wurde und ebenfalls mittlerweile in der Schweiz besteht.

pische Spiele in Deutschland, Leipzig 2012, erfolgreich abgeschlossen werden können, wäre dies eine ideale Fortsetzung für aus sportlichen Großveranstaltungen entspringende wirtschaftliche Impulse mit entsprechenden Auswirkungen im Sponsoringbereich.

Literatur

Bayerischer Brauerbund (2004) Jahrespressekonferenz am 4. Februar in München.
Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung, BzgA (2003), *Bekanntheit, Kauf und Konsum von Alcopops in der Bundesrepublik Deutschland 2003 – Ergebnisse einer repräsentativen Befragung*, Köln.
Deutscher Brauer-Bund (2004), *Keine Branchen-, sondern Firmenkonzunktur – Export erneut gestiegen*, Pressemitteilung vom 2. Februar.
Monopolkommission (2003), *Netzettbewerb durch Regulierung, Hauptgutachten 2000/2001*, Anlagenband, Baden-Baden.
Statistisches Bundesamt (2004), Pressemitteilung vom 2. Februar.
Stiftung Warentest (2004), »Alcopops – Die süße Verführung«, *Test*, Ausgabe März.

Die deutsche Software- und Dienstleistungsbranche, die nach dem Niedergang der New Economy 2002 in Ernüchterung gefallen war, meldet sich zurück. Die Konjunkturerholung wird nach den Ergebnissen des jüngsten ifo Konjunkturtests immer deutlicher. An der schwerpunktmäßig im Januar und Februar 2004 durchgeführten 36. Konjunkturumfrage für DV-Dienstleistungen haben insgesamt 294 Unternehmen einen auswertbaren Fragebogen zurückgeschickt, 192 Testteilnehmer haben an der Online-Befragung über das Internet teilgenommen. Die insgesamt einbezogenen Betriebe erwirtschafteten im vergangenen Jahr (2003) einen Umsatz von 17,0 Mrd. €, gemessen am geschätzten Gesamtumsatz nach BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) repräsentieren die Erhebungsergebnisse damit etwas mehr als zwei Fünftel des deutschen Marktes für Software und DV-Dienstleistungen. Dies ist noch etwas mehr als zuvor, aufgrund intensiverer Nachbearbeitung der Testteilnehmer konnten weitere Großunternehmen reaktiviert werden.

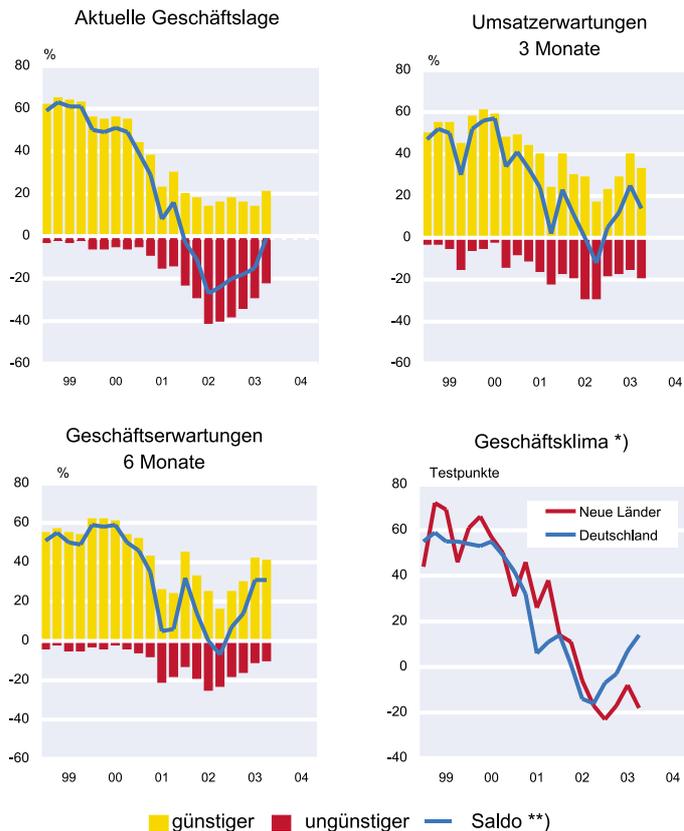
Geschäftslage erreicht wieder zufriedenstellendes Niveau

Die Konjunkturschwäche in der deutschen Software- und DV-Dienstleistungsbranche war hartnäckiger als zunächst angenommen. 2002 schrumpften die nominalen Umsätze um 2,4%, 2003 gingen sie um 1% auf 41,0 Mrd. € zurück (BITKOM 2004). Die Unternehmen können nun wieder aufatmen, es mehren sich die Erholungssignale. Nach dem historischen Stimmungstief in den Herbstmonaten 2002 hat sich das Geschäftsklima im vierten Quartal 2003 bereits zum vierten Mal in Folge verbessert und ist nun so gut wie seit zwei Jahren nicht mehr (vgl. Abb. 1). Positiv ist vor allem zu sehen, dass die Unternehmen nicht nur auf eine bessere Zukunft hoffen, sondern sich auch die Urteile zur derzeitigen Geschäftslage kräftig verbesserten. Im Einzelnen bewertete zum Jahreswechsel 2003/04 gut jedes fünfte Unternehmen die Geschäftslage als günstig, 57% als befriedigend, und noch 22% der Testteilnehmer empfanden ihre derzeitige Geschäftssituation als schlecht. Die Urteile verbesserten sich damit eindrucksvoll binnen Jahresfrist, insbesondere aber im vierten Quartal, und zwar von per saldo – 15% im Vorquartal auf – 1%. Der Geschäftsverlauf erschien damit erstmals seit zwei Jahren wieder im Großen und Ganzen als befriedigend. Die Konjunkturerholung wird sich fortsetzen: Der kräftige Optimismus für das erste Halbjahr 2004 hat sich gefestigt, eine weitere Aufhellung war aber nicht zu beobachten. Nach wie vor hoff-

te per saldo fast jedes dritte DV-Unternehmen auf bessere Geschäfte. Im Detail erwarteten 41% (3. Quartal 2003: 42%) der Unternehmen für die erste Jahreshälfte 2004 einen günstigen Geschäftsverlauf, knapp jeder Zweite (47%) rechnete mit einer gleichbleibenden Entwicklung, aber immerhin noch 10% (11%) sahen der künftigen Entwicklung mit Sorge entgegen.

In den ersten beiden Quartalen 2003 wurden die DV-Dienstleister noch mit deutlich rückläufigen Auftragseingängen konfrontiert, erst in der zweiten Jahreshälfte stellte sich eine Besserung ein. Im dritten Quartal 2003 ergab sich nach den Umfrageergebnissen – erstmals seit zwei Jahren wieder – ein kleines Plus – deutlicher zeigte sich die Belebung zum Jahresende hin (per saldo + 13%). Auch die Klagen über zu niedrige Auftragsreserven wurden leiser; 44% der Testteilnehmer bezeichneten sie zuletzt aber noch als zu klein, während zuvor noch fast 60% darüber klagten. Dank lebhafter Nachfrage dürften auch die Umsätze die Talsohle durchschritten haben. Nachdem zuvor die Umsatzentwicklung in etwa unverändert blieb, zogen sie im vierten Quartal doch spürbar an. Auch die vergleichbaren Vorjahresumsätze wurden erstmals seit den Herbstmonaten 2001 wieder erreicht. Dennoch zeigten die Testteilnehmer hinsichtlich der Perspektiven weniger Optimismus. Mit per saldo + 14% erwartet zwar die Mehrzahl der Befragten höhere Umsätze, im Vorquartal rechnete aber noch jeder vierte Testteilnehmer mit einem

Abb. 1
DV-Dienstleister: Konjunkturerholung setzt sich fort
 4. Berichtsquartal 2003



*) Mittelwerte aus den Firmenmeldungen zur gegenwärtigen und der in den nächsten 6 Monaten erwarteten Geschäftslage.

**) Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, DV-Dienstleistungen 2004

Plus. Die Branche schöpfte zwar weniger Mut als zuvor, insgesamt ist aber der positive Trend nicht zu übersehen. Auch nach den Umfrageergebnissen des Branchenverbands BITKOM hat sich die Stimmung in der Branche zum Jahresende 2003 deutlich aufgehellt, die Unternehmen gehen gestärkt und mit frischem Schwung ins Jahr 2004. Für 2004 erwartet der Branchenverband ein Umsatzplus von knapp 2% (o.V. 2004a), andere Branchenexperten sind noch einen Tick optimistischer, sie halten einen Zuwachs zwischen 3 und 4% für möglich (Detecon 2004).

Sehr differenziert ist nach wie vor die Entwicklung nach Größenklassen: Bei den großen Dienstleistungsanbietern (ab 100 Mill. € Umsatz pro Jahr) hat sich die Stimmung weiter aufgeklart. Nachfrage und Umsätze zogen spürbar an, die Vorjahresumsätze wurden übertroffen, und auch die Unzufriedenheit über zu niedrige Auftragsbestände nahm deutlich ab. Die Geschäftsaussichten für die kommenden sechs Monate stimmten die Unternehmen ausgesprochen opti-

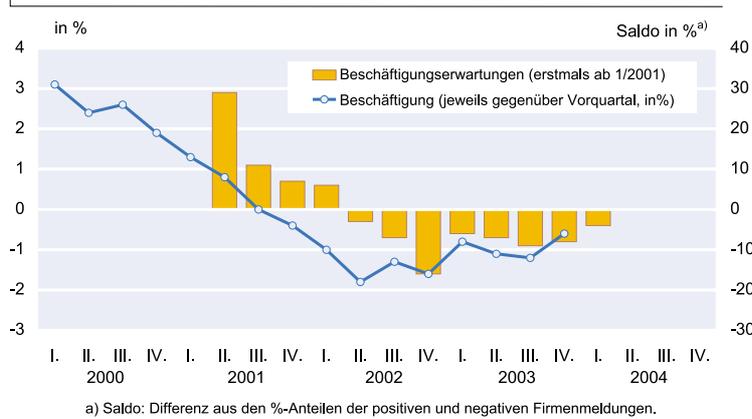
mistisch (per saldo + 46%), die Umsätze dürften zulegen. Bei den kleineren Unternehmen der Branche ist der Weg aus der Talsohle dagegen mühsam: Der Bestelleingang blieb rückläufig – zwar abgeschwächt –, die Auftragsbestände erschienen völlig unzureichend, und auch die Umsätze blieben beim weit überwiegenden Teil der Unternehmen unter dem Ergebnis des entsprechenden Vorjahresquartals. Eine Wende zum Besseren deutet sich aber an. Die Urteile zur derzeitigen Geschäftslage verbesserten sich, von einem zufriedenstellenden Geschäftsverlauf ist man aber noch ein gutes Stück entfernt. Der Blick in die nahe Zukunft stimmte die Unternehmen dennoch optimistisch, bescheidene Umsatzsteigerungen werden erwartet.

Bei den ostdeutschen DV-Dienstleistern deutet sich nur zaghaft ein Erreichen der Talsohle an. An der derzeitigen Geschäftslage hatten die Testteilnehmer genauso viel auszusetzen wie zuvor, eine durchgreifende Wende zum Besseren ist auch in den nächsten Monaten nicht in Sicht; positive und negative Stimmen hielten sich lediglich die Waage. Der bisherige Optimismus hat erheblich nachgelassen. Die Nachfrageschwäche scheint aber dennoch auszulaufen, der Auftragseingang belebte sich im vierten Quartal, und auch die vergleichbaren Vorjahresumsätze wurden weniger häufig unterschritten als zuvor. Jedes fünfte Unternehmen musste aber immer noch Umsatzeinbußen verkraften. Noch etwas heftiger kritisiert wurden allerdings die Auftragsbestände, sie erschienen nun mehr als 80% der Betriebe als zu klein. Auch die Hoffnungen auf höhere Umsätze in der nächsten Zeit haben sich bei den ostdeutschen DV-Dienstleistern weitgehend verflüchtigt, die positiven Stimmen überwogen nur noch wenig.

Beschäftigungsabbau verlangsamt sich

Der Beschäftigtenabbau in der deutschen Software- und DV-Dienstleistungsbranche ist noch nicht zum Stillstand gekommen. Positiv ist allenfalls zu sehen, dass sich der Personalabbau verlangsamt. Nach den Befragungsergebnissen schrumpfte die Zahl der Beschäftigten bereits zum neunten Mal in Folge, allein im vierten Quartal 2003 reduzierte sich die Beschäftigung um 1/2%. Im Jahresdurchschnitt 2003 gab es in der deutschen DV-Dienstleistungsbranche rund 3³/₄% weniger Beschäftigte als 2002, ein Jahr zuvor wurden mit 5³/₄% allerdings deutlich mehr Stellen gestrichen.

Abb. 2
DV-Dienstleister: Beschäftigungsabbau verlangsamt sich



Quelle: ifo Konjunkturtest, DV-Dienstleistungen 2004.

Nach den zweistelligen Beschäftigungszuwächsen in den Boomjahren 1998 bis 2000 gingen im vergangenen Jahr rund 13 000 Arbeitsplätze verloren, nachdem 2002 schon rund 20 000 Stellen gestrichen wurden (Gürtler 2003). Die Zahl der Beschäftigten dürfte im Jahresdurchschnitt 2003 bei rund 345 000 gelegen haben. Die Beschäftigungserwartungen für die nächste Zeit waren aber immer noch von Vorsicht geprägt, der leichte Beschäftigtenabbau dürfte aber im Laufe der nächsten Monate auslaufen. Positive und negative Stimmenanteile hielten sich die Waage. Vier von fünf DV-Dienstleistern wollen ihre Personalkapazität in etwa halten, 10% erwarten ein Plus, dem stehen 11% der Unternehmen gegenüber, die wohl Personal entlassen müssen (vgl. Abb. 2). Auch der Branchenverband BITKOM (o.V. 2004b) spricht von einer Trendwende beim IT-Arbeitsmarkt, ein Nettozuwachs an Stellen ist aber erst Mitte 2005 zu erwarten.

Nur bei den Betrieben mit 10 bis 25 Mill. € Umsatz pro Jahr schienen sich nach den Befragungsergebnissen im Berichtszeitraum (4. Quartal 2003) Einstellungen und Entlassungen die Waage gehalten zu haben. Diese sind auch besonders zuversichtlich, was die Beschäftigungsentwicklung in der nächsten Zeit angeht.

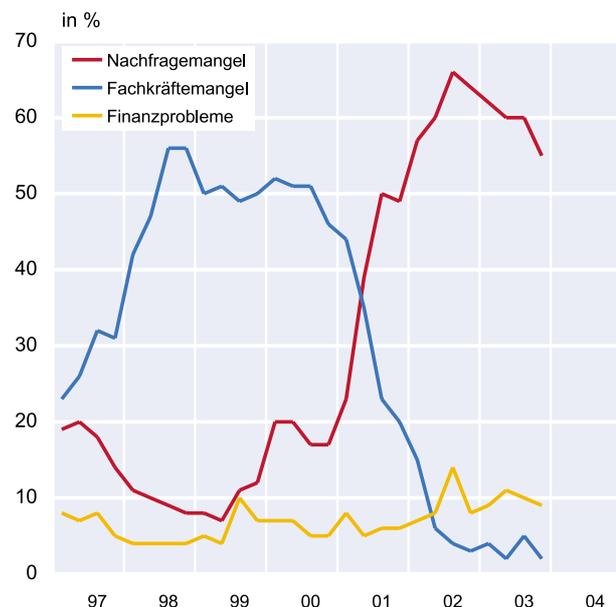
Klagen über Auftragsmangel werden leiser

Nur langsam werden die Klagen über Behinderungen der Geschäftstätigkeit leiser: 76% der DV-Unternehmen berichteten in den Sommermonaten 2002 darüber, zwei von drei Testteilnehmer fühlten sich auch noch im vierten Quartal 2003 davon beeinträchtigt. Die Abbildung 3 zeigt deutlich, wie stark sich die Problemlagen seit dem Jahrtausendwechsel verschoben haben. Vor drei Jahren stand der Fachkräftemangel an der Spitze, heute ist es die unzureichende Nachfrage. Nachfragemangel steht mit 55% der

Nennungen unangefochten an erster Stelle, eine Trendwende scheint sich aber anzudeuten. In den neuen Bundesländern waren die Betriebe seit Anfang 2002 noch etwas häufiger davon betroffen: Drei von vier Unternehmen übten Kritik an einer unzureichenden Nachfrage, eine tendenzielle Besserung ist aber auch hier nicht zu übersehen. Der konjunkturelle Abschwung hat den Fachkräftemangel von Softwareexperten nahezu vergessen lassen, nur noch vereinzelt waren diese Klagen zu hören (2%), und dies ausschließlich bei den kleineren DV-Dienstleistern. Finanzierungsschwierigkeiten kamen mit 9% der Nennungen weiterhin nur relativ wenig zur Geltung. Auffällig ist nach wie vor, dass in erster Linie die kleinen bis mittleren Betriebe darüber klagen. Aus Sicht einer

BITKOM-Umfrage sah sogar jedes zweite Unternehmen bei der Unternehmensfinanzierung ein großes Markthemmnis. Die befragten Betriebe berichten von Problemen, die bestehenden Kreditlinien zu halten oder sich frisches Geld zu beschaffen. Die Geschäftsbanken scheinen sich immer mehr von der Kreditfinanzierung zurückzuziehen, zudem steht technologieorientierten Unternehmen kaum mehr das notwendige Venture Capital für die Gründungsfinanzierung zur Verfügung. In Ostdeutschland litt bereits jedes vierte Unternehmen – mit steigender Tendenz – unter Finanzierungsschwierigkeiten. Sonstige Einflussgrößen – mit 10% der Nennungen

Abb. 3
Behinderungen der Geschäftstätigkeit:
Auftragsmangel lässt nach



Quelle: ifo Konjunkturtest, DV-Dienstleistungen 2004.

nungen – spielten wieder eine etwas größere Rolle: Genannt wurden hier in erster Linie Behinderungen durch die Vergabepraxis der öffentlichen Haushalte, Haushaltssperren der Gemeinden und Kommunen, Preisdruck und Preisverfall sowie die allgemeine schwache Konjunktur.

Zufriedenstellender Geschäftsverlauf lediglich im Bereich Outsourcing, Processing und Network Services sowie bei den Wartungsdienstleistern

Bei den Herstellern von Standard-, Anwender- und Systemsoftware sowie bei den Beratungsdienstleistungen (*Consulting und Projekt-Services*¹) verbesserte sich die aktuelle Geschäftslage sprunghaft, von einem befriedigenden Niveau konnte jedoch im Berichtsquartal nicht gesprochen werden. Die Talsohle dürfte aber gleichwohl durchschritten sein. Der Auftragseingang hat sich im Jahresschlussquartal erfreulich gut entwickelt (per saldo + 10%), die Umsätze erreichten wieder in etwa das Vorjahresergebnis. Auch die Unzufriedenheit mit den Auftragsbeständen ließ bemerkenswert nach, per saldo knapp jeder zweite Testteilnehmer bezeichnete die Auftragsreserven aber noch als zu klein. Der weiteren Geschäftsentwicklung sahen die Unternehmen mit leicht erhöhtem Optimismus entgegen, hinsichtlich der Umsatzentwicklung haben sich die Spielräume für weitere Steigerungen aber verengt. Gleichwohl ist der Stellenabbau noch nicht zum Stillstand gekommen, wie im Vorquartal verringerte sich die Zahl der Beschäftigten um 1%. Ein Ende dieser Entwicklung ist nun aber absehbar, positive und negative Meldungen halten sich wieder die Waage.

¹ Beratung und Unterstützung bei der Beschaffung von Hard- und Software, Technologie und Systemberatung, Beratung über Systemsicherheit, Entwicklung von Standard-, Anwender- und Systemsoftware, Systemanalyse und Programmierung, Systemintegration.

Im Bereich *System-/Network Operation*² (Facilities Management, Outsourcing) gewannen die positiven Geschäftslageurteile erstmals seit acht Quartalen wieder ein leichtes Übergewicht. Die Nachfrageschwäche scheint überwunden zu sein, zum zweiten Mal in Folge verbuchten die Auftragseingänge ein kleines Plus. Die Umsätze reichten an das Ergebnis vom Vorjahr heran. Hinsichtlich der Geschäftsaussichten für das kommende halbe Jahr äußerten sich die Unternehmen jedoch mit nachlassender Zuversicht, auch die Hoffnungen auf Umsatzsteigerungen haben sich erkennbar abgeschwächt. Der Beschäftigungsabbau kam zum Stillstand, und auch in der nahen Zukunft scheinen sich Einstellungen und Entlassungen die Waage zu halten.

Als erneut verbessert, aber noch nicht ganz zufriedenstellend, wurde die Geschäftslage in der Sparte *Processing und Network Services*³ bewertet. Die Erwartungen ließen nahezu unveränderten Optimismus erkennen. Bei gleichbleibendem Orderzugang und höheren Umsätzen im Berichtsquartal wurden die Vorjahresumsätze nicht ganz erreicht. Deutliche Besserungstendenzen sind aber erkennbar. Die Auftragsreserven erschienen vielfach als zu klein (per saldo – 53%). Bei den Umsatzerwartungen überwogen wieder leicht die pessimistischen Stimmen.

In der Sparte *Environmental Services*⁴ haben zwar die negativen Einflüsse auf die Beurteilung der Geschäftslage weiter an Gewicht verloren, knapp jedes fünfte Unternehmen war mit dem Geschäftsverlauf aber immer noch nicht zu-

- ² Dienstleistungen zur Übernahme von DV-Aufgaben für andere Unternehmen.
- ³ Leasing oder Vermietung von Rechenzeit, Mehrwertdienste, Datenfernübertragungs- und Datenfernverarbeitungsdienste, Datenerfassung.
- ⁴ Dienstleister, die die Unternehmen zur Unterstützung im DV-Bereich engagieren können, wie z.B. Kundenunterstützung beim Betrieb und bei der Produktion, Software-Installation, Umzug und Installation von DV-Equipment, Bereitstellung von Vorsorge-Dienstleistungen.

Berichtszeitraum: 4. Quartal 2003

ifo Konjunkturspiegel für DV-Dienstleistungen

Bereich	Beurteilung und Entwicklung im Berichtsquartal										Erwartungen					
	Geschäftslage Beurteilung	Umsatz geg. Vorquartal	Umsatz geg. Vorjahresquartal	Auftragseingang geg. Vorquartal	Auftragsvolumen Beurteilung	Beschäftigte in % geg. Vorquartal	Behinderung der Geschäftstätigkeit				Umsatz im nächsten Quartal	Geschäftsentw. für 2 Quartale				
Erläuterungen: Die Gesamtfläche jedes Feldes entspricht 100% der Antworten der meldenden Firmen. Die Unterteilung gibt die unterschiedliche Häufigkeit der Antworten wieder (Firmenmeldungen in %).																
											steigen	gleichbleiben	zurückgehen	günstiger	etwa gleich	ungünstiger
DV-Dienstleistungen insgesamt						-0.6	55	2	9	10						
Consulting + Projekt-Services						-0.9	56	3	9	8						
System-/Network Operation						0.1	48	1	3	2						
Processing und Network Services						-0.4	49	4	5	7						
Environmental Services						0.4	59	1	6	2						
Wartung						-0.4	44	0	4	6						
Ausbildung und Schulung						-0.5	53	1	4	6						

frieden. Hinsichtlich der Perspektiven für das kommende halbe Jahr hat sich der Optimismus verstärkt, dennoch korrigierten die Unternehmen ihre Umsatzerwartungen wieder nach unten. Mit mageren Umsatzsteigerungen wird aber noch gerechnet. Die Nachfrage belebte sich, die Umsätze blieben gleichwohl unter dem Ergebnis des entsprechenden Vorjahresquartals. Weniger häufig als zuvor wurde über zu niedrige Auftragsbestände geklagt. Der Personalabbau scheint sich dem Ende zu nähern.

Bei den *Wartungsdienstleistern*⁵ überwogen die positiven Meldungen bei der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage noch etwas deutlicher als im Vorquartal. Trotz unverändertem Bestelleingang blieben die Umsätze unter dem Ergebnis des entsprechenden Vorjahresquartals. Per saldo 10% der Testteilnehmer mussten einen Umsatzrückgang hinnehmen, vor Jahresfrist war es noch fast jeder Vierte. Nach wie vor leiden viele Betriebe unter Auftragsmangel, der Anteil der negativen Urteile nahm jedoch weiter ab. Deutlich abgeschwächt hat sich der Optimismus in Bezug auf die künftige Geschäftsentwicklung, abermals wird nur mit mageren Umsatzsteigerungen gerechnet. Der Stellenabbau dürfte sich verlangsamt fortsetzen.

Bei den *ausbildungs- und schulungsorientierten Dienstleistern*⁶ quält sich die Geschäftslage nur langsam aus der Talsohle, per saldo ein Drittel der Testteilnehmer stufte die aktuelle Lage immer noch als ungünstig ein. Die Nachfrage blieb schwach, die Umsätze lagen erneut empfindlich unter den vergleichbaren Vorjahreswerten – wenn auch weniger stark als zuvor. Ihre Unzufriedenheit mit den Auftragsbeständen hat kaum abgenommen, mehr als 60% der Befragten beurteilten sie als zu klein. Die Besserung der Geschäftsaussichten setzte sich beschleunigt fort, die Umsatzexpectationen ließen jedoch eher gedämpfte Zuversicht erkennen. Die Freisetzung von Arbeitskräften dürfte sich in der nächsten Zeit verlangsamen.

Literatur

- BITKOM (2003), »Informations- und Telekommunikationsbranche geht mit Schwung ins neue Jahr«, Presseinformation Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien vom 10. Dezember 2003, in www.bitkom.org.
- Detecon (2004), »Die Entwicklung des IT-Marktes«, unveröffentlichte Ergebnisse von Detecon Diebold Consultants vom 12. Januar 2004.
- Gürtler, J. (2003), »DV-Dienstleister bleiben auf Schrumpfkurs«, *ifo Schnelldienst* 56 (6), 47-50.
- O.V. (2004a), »IT-Branche will Konjunktur ankurbeln«, *Handelsblatt* vom 18. März 2004, 19.
- O. V. (2004b), »Talsole beim DV-Jobmarkt scheint durchschritten«, *Computer Zeitung* Nr. 12 vom 15. März 2004, 26.

⁵ Kostenpflichtige Wartungsdienstleistungen für DV-Equipment, wie z.B. Reparatur, Installation, Abbau, vorbeugende Wartung.

⁶ Kostenpflichtige Schulungs- und Trainingsleistungen, die im Hause des Anbieters, beim Kunden oder bei Dritten erbracht werden, und die dazu benötigten Schulungsunterlagen.

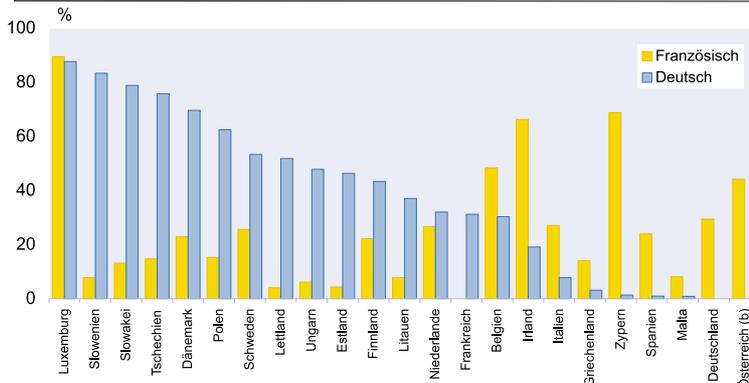
Weltsprache Englisch führt vor Deutsch und Französisch

Damit die Idee eines Europabürgers Wirklichkeit werden kann, sind Sprachkenntnisse unabdingbar. Der EU-Arbeitsmarkt ist bislang nur in Grenzregionen Wirklichkeit geworden. Lediglich eine Minderheit von knapp 2% der Beschäftigten in den 15 EU-Staaten ist jenseits der Grenze berufstätig. Mangelnde Kenntnisse der Sprache bremsen den im Prinzip offenen EU-Arbeitsmarkt bis heute.¹ In einer Umfrage im Auftrag der Europäischen Kommission gaben 47% der Europäer an, keine andere Sprache als ihre Muttersprache zu kennen. 74% kennen keine zweite Fremdsprache.²

Wie Abbildung 1 zeigt, ist die Weltsprache Englisch die mit Abstand am meisten unterrichtete Fremdsprache in Europa. So lernen in den meisten der 22 untersuchten europäischen Staaten über 90% der Schüler im allgemeinbildenden Sekundarbereich II Englisch. Lediglich in Ungarn, Litauen, Malta und Italien (mit Anteilen zwischen 60,6 und 81,0%) wird Englisch weniger gelernt.

Deutsch ist die Fremdsprache Nummer 2 in Europa. Sie wird allerdings in sehr unterschiedlichem Ausmaß in den einzelnen Ländern erlernt (vgl. Abb. 2). Die Werte reichen von 0,8% in Malta bis 87,6% in Luxemburg. In Dänemark, Schweden, Finnland und den osteuropäischen Staaten nimmt Deutsch

Abb. 2
Deutsch- und Französischschüler im allgemeinbildenden Sekundarbereich^{a)} II, 2001



a) Dieser Bereich umfasst in Deutschland die Klassen 11 - 13 der Realschule und des Gymnasiums. Schüler in der Berufsausbildung werden nicht berücksichtigt.
b) Daten von 2000.

Quelle: Eurostat.

unter den hier untersuchten drei Fremdsprachen eindeutig die zweite Stelle ein. Auffallend ist der hohe Anteil an Deutschschülern in Osteuropa. Er deutet darauf hin, dass für die EU-Beitrittsländer Deutschland und Österreich von großer Bedeutung sind. Verwunderlich sind die relativ niedrigen Werte in den Niederlanden, Frankreich und Belgien (32,0%, 31,2% bzw. 30,3%). Als Nachbarländer von Deutschland hätten hier höhere Werte vermutet werden können. Insbesondere in Belgien, wo Deutsch neben Niederländisch und Französisch Amtssprache ist, erstaunt der niedrige Anteil von 30,3%. Auch in den südeuropäischen Ländern Italien, Griechenland und Spanien wird sehr wenig Deutsch gelernt (7,8%, 3,1% bzw. 0,9%). In allen drei Ländern überwiegt Französisch deutlich.

Französisch wird von den drei untersuchten Sprachen am wenigsten gelernt. Beachtlich ist jedoch der hohe Anteil an Französischschülern in Luxemburg (89,4%), Irland (66,2%), Belgien (48,3%) und in den südeuropäischen Ländern. In Osteuropa wird Französisch sehr wenig gelernt. Hier liegen die Werte zwischen 15,2% in Polen und 4,0% in Lettland.

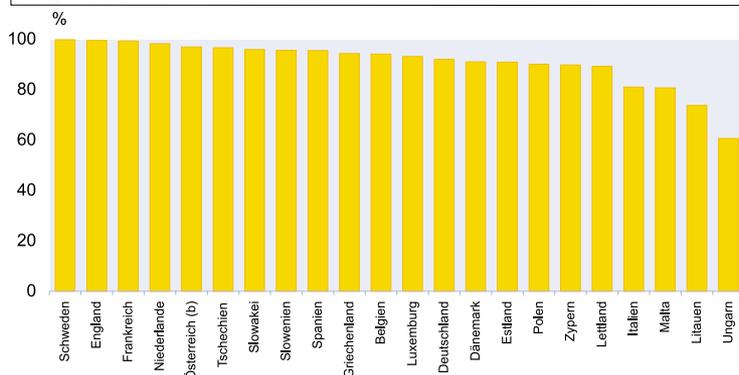
Betrachtet man die Entwicklung der erlernten Fremdsprachen seit 1998, ist ein Anstieg an Englischschülern in nahezu allen untersuchten Ländern zu beobachten, insbesondere in den osteuropäischen Ländern.³ Auch Deutsch wird in diesen Ländern seit 1998 vermehrt gelernt. In den nord- und westeuropäischen Staaten dagegen nimmt Deutsch an Bedeutung ab. Französisch stagniert in den meisten Ländern.

¹ Vgl. M. H.-J. Mattusch, Globalisierung und europäischer Fremdsprachenunterricht, http://www.esperantic.org/librejo/dbstudoj/07_MATTUSCH.htm;

K.-O. Sattler, Parlez-vous français? Non? Pourquoi pas? Der Nachbar ist out: Französische und deutsche Schüler wählen kaum noch die Sprache des Anderen, Das Parlament Nr. 49-50 vom 8./15. Dezember 2002.

² Vgl. Europäische Kommission, Europäer und Sprachen: Eine Sondererhebung von Eurobarometer, 2001, http://www.europa.eu.int/comm/education/policies/lang/languages/consult/ebs_de.pdf.

Abb. 1
Englischschüler im allgemeinbildenden Sekundarbereich II^{a)}, 2001



a) Dieser Bereich umfasst in Deutschland die Klassen 11 - 13 der Realschule und des Gymnasiums. Schüler in der Berufsausbildung werden nicht berücksichtigt.
b) Daten von 2000.

Quelle: Eurostat.

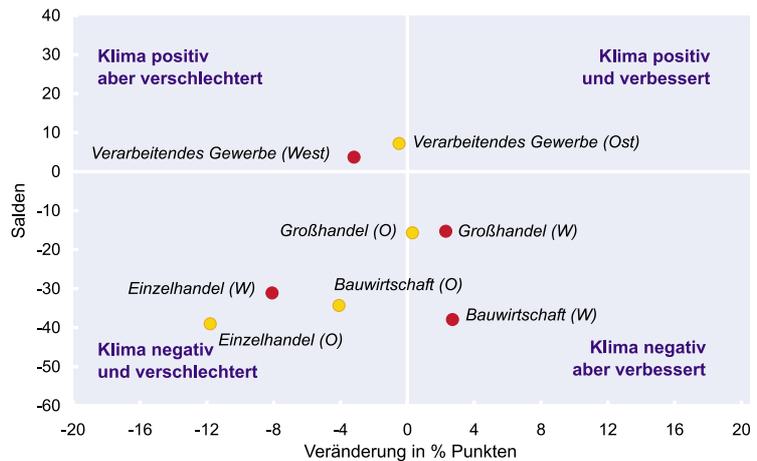
³ Bezogen auf die Entwicklung zwischen 1998-2001.

In der gewerblichen Wirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland hat sich das Geschäftsklima im März zum zweiten Mal abgekühlt. Vor allem die Erwartungen der Unternehmen fielen abermals weniger zuversichtlich aus als im Vormonat, aber auch die aktuelle Geschäftslage wurde erstmals seit sechs Monaten wieder ungünstiger beurteilt. Das Attentat in Madrid dürfte hierbei aber kaum eine Rolle gespielt haben, wie ein Vergleich der Firmenmeldungen vor und nach diesem Zeitpunkt gezeigt hat. Die bei tendenziell wieder schwächer gewordenem Euro verbesserten Exporterwartungen sprechen dafür, dass die Verschlechterung des Geschäftsklimas auf die nach wie vor lahrende Binnenkonjunktur zurückzuführen ist. Zwar liefern die Ergebnisse noch keinen Beleg für ein Ende des Aufschwungs – dieser wäre erfahrungsgemäß erst nach einem dreimaligen Rückgang des Indikators in Folge gegeben –, sie sollten jedoch immerhin als ein erneuter Warnschuss verstanden werden.

Besonders negativ hat sich das Geschäftsklima im Einzelhandel entwickelt, sowohl in West- als auch in Ostdeutschland. Auch im verarbeitenden Gewerbe tendierte der Indikator nach unten, in den alten Bundesländern stärker als in den neuen. Im Bauhauptgewerbe ergab sich eine Aufwärtsentwicklung aufgrund der Besserung in Westdeutschland, während im Osten eine Verschlechterung zu beobachten war. Auch im Großhandel stieg das Geschäftsklima an, vor allem in Westdeutschland (vgl. Abbildung).

Die Geschäftslage des **verarbeitenden Gewerbes** in Westdeutschland wurde im Durchschnitt etwas negativer eingestuft als im Vormonat. Während bei den Investitionsgüterproduzenten die Unzufriedenheit weiter nachgelassen hat, gewannen im Ge- und Verbrauchsgüterbereich die ungünstigen Urteile deutlich an Gewicht. Der Anstieg der Nachfrage setzte sich – abgeschwächt – fort, die Auftragsbestände insgesamt wurden etwas weniger häufig als unzureichend bewertet. Hinsichtlich der künftigen Geschäftsentwicklung hat der Optimismus der Testteilnehmer erneut nachgelassen, allerdings setzten sie wieder mehr Hoffnungen auf das Exportgeschäft – nicht zuletzt wegen des schwächer gewordenen Eurokurses. In den neuen Bundesländern überwogen dagegen die positiven Geschäftslageurteile etwas deutlicher als im Vormonat. Auch hier war im Investitionsgüterbereich im Gegensatz zu den anderen Sektoren eine Aufwärtsentwicklung zu beobachten. Der Anstieg des Auftragseingangs flachte sich jedoch im Durchschnitt weiter ab, und die Auftragsreserven wurden nach wie vor von jedem vierten Unternehmen als zu gering empfunden. Der Lagerdruck hat – wie im Westen –

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im März 2004¹⁾



1) Saisonbereinigte Werte. W=Westdeutschland, O=Ostdeutschland.
Quelle: ifo Konjunkturtest.

etwas nachgelassen. In den Geschäftserwartungen kam verringerte Zuversicht zum Ausdruck, in Bezug auf die Auslandsnachfrage hat sie jedoch erkennbar zugenommen. Die Produktionspläne der ostdeutschen Industriefirmen zeigten unverändert nach oben, im Westen kündigten sie dagegen ein abgeschwächtes Wachstum an. Dies spiegelt sich auch in den Beschäftigungsplänen wider, die in den alten Bundesländern vermehrt auf Freisetzungen ausgerichtet waren, während man in den neuen von einer Verlangsamung des Personalabbaus ausging. In beiden Berichtskreisen rechneten die Testfirmen mit leicht steigenden Verkaufspreisen in den nächsten Monaten.

Im westdeutschen **Bauhauptgewerbe** besserte sich die aktuelle Geschäftslage erneut, wobei von der Aufwärtstendenz der Hochbau und der Tiefbau gleichermaßen profitierten. Die Bautätigkeit wurde forciert, der Grad der Kapazitätsauslastung lag mit 63% um 3 Prozentpunkte höher als im Vormonat und als im Vorjahr. Zwar erhöhten sich auch die Auftragsreserven (auf 2,3 Produktionsmonate), sie waren aber immer noch geringer als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Dementsprechend hat auch die Unzufriedenheit mit der gegenwärtigen Auftragslage kaum nachgelassen. Skeptisch wurden erneut die Perspektiven für das kommende halbe Jahr eingeschätzt. Die Einrübung des Geschäftsklimas im Bauhauptgewerbe der neuen Bundesländer ist auf den wieder deutlich erhöhten Pessimismus in den Erwartungen zurückzuführen, vor allem bei den im Hochbau tätigen Firmen. Im Durchschnitt konnten bei steigender Bauproduktion die Maschinenkapazitäten (68%) stärker genutzt werden als im Vormonat (65%), der entsprechende Vorjahreswert wurde jedoch nicht ganz erreicht. An den Auftragsbe-

¹ Die ausführlichen Ergebnisse des ifo Konjunkturtests sowie Unternehmensbefragungen in den anderen EU-Ländern werden in den »ifo Konjunkturperspektiven« veröffentlicht. Die Zeitschrift kann zum Preis von 75,- EUR/Jahr abonniert werden.

ständen (2,2 Monate) änderte sich nichts, sie wurden aber im Hochbau deutlich häufiger als ungenügend eingestuft als im Tiefbau. Die Preise dürften wie in den alten Bundesländern in den nächsten Monaten vereinzelt heraufgesetzt werden. Im Westen hat der Anteil der Unternehmen, die eine Verringerung des Personalbestandes erwarteten, erneut zugenommen (per saldo 41%), in Ostdeutschland ist er dagegen geringer geworden (per saldo 15%).

Die **Großhandelsunternehmen** in Westdeutschland bewerteten ihren Geschäftsverlauf im März wieder etwas weniger ungünstig als im Vormonat. Dies ist auf die Aufwärtsentwicklung im Produktionsverbindungshandel und im Nahrungs- und Genussmittelsektor zurückzuführen, während im Bereich der Gebrauchsgüter und vor allem der Verbrauchsgüter eine erhebliche Verschlechterung zu beobachten war. Der Lagerdruck ist erneut fühlbarer geworden. Dies dürfte der Anlass gewesen sein, dass die Firmen trotz nachlassender Skepsis in Bezug auf die künftige Geschäftsentwicklung ihre Orderpläne deutlich weiter nach unten revidierten. Auf eine verbesserte, wenngleich immer noch nicht zufriedenstellende Geschäftslage lassen die Meldungen des ostdeutschen Großhandels schließen. Bei nach wie vor schleppender Absatztätigkeit konnten die überhöhten Lager nicht weiter abgebaut werden. Mit wachsender Skepsis sahen die Testteilnehmer der Geschäftsentwicklung in den nächsten Monaten entgegen und planten – sogar abermals vermehrt –, die Bestellvolumina zu kürzen. Dennoch sahen sie Spielräume für Preisheraufsetzungen in den nächsten Monaten, wenngleich die Zahl derartiger Meldungen vergleichsweise geringer war als in den alten Bundesländern.

Nach der Erholungstendenz im Vormonat fiel die Geschäftslage im **Einzelhandel** der alten Bundesländer auf das ungünstige Niveau vom Jahresbeginn zurück. Von der Verschlechterung betroffen waren sowohl der Non-Food-Bereich als auch der Nahrungs- und Genussmittelsektor. Den Unternehmen ist es zwar gelungen, die Lagerüberhänge trotz schwacher Nachfrage zumindest teilweise abzubauen; angesichts der weiter eingetrübten Perspektiven sahen sie jedoch keinen Anlass zur Lockerung ihrer restriktiven Orderpolitik. Im ostdeutschen Einzelhandel tendierte die Geschäftslage zum vierten Mal in Folge nach unten. Rückläufige Umsätze führten zu einer spürbaren Zunahme des Lagerdrucks. In den Geschäftserwartungen drückte sich verstärkter Pessimismus aus, der sich auch in den weiter nach unten revidierten Bestellplänen niedergeschlagen hat. Im Gegensatz zu ihren Kollegen im Westen sahen die ostdeutschen Einzelhändler gewisse Spielräume für Preissteigerungen in naher Zukunft. Während in den alten Bundesländern der Anteil der Unternehmen, die mit einem Personalabbau rechneten (per saldo 13%), abgenommen hat und auch geringer war als vor Jahresfrist, war in den neuen das Gegenteil zu beobachten.

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

Englisch:

<http://www.cesifo.de/lfoInstitute>

