

Härtel, Hans-Hagen; Lambsdorff, Otto; Wolff von Amerongen, Otto

Article — Digitized Version

Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Härtel, Hans-Hagen; Lambsdorff, Otto; Wolff von Amerongen, Otto (1984) : Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 64, Iss. 7, pp. 315-322

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135937>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit?

In den Strukturberichten der fünf Wirtschaftsforschungsinstitute klang mehr oder weniger ausgeprägt Sorge über die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft an. Hans-Hagen Härtel erläutert noch einmal die Auffassung des HWWA-Instituts. Otto Graf Lambsdorff und Otto Wolff von Amerongen nehmen Stellung.

Hans-Hagen Härtel

Die Warnsignale nicht ignorieren!

In den Strukturberichten, die die fünf Wirtschaftsforschungsinstitute Anfang 1984 veröffentlichten, klang – bei dem einen Institut mehr, bei dem anderen weniger – Sorge über die internationale Wettbewerbsfähigkeit an. In seltenem Einklang haben Bundesregierung, Unternehmensverbände und Gewerkschaften solche Zweifel zurückgewiesen. Der Gegenstand, um den es geht, wird allerdings durch eine verengte und schiefe Optik gesehen, wenn man sich auf die Diskussion eines angeblichen technologischen Rückstandes der Bundesrepublik konzentriert. Der Handel mit technologieintensiven Gütern oder Gütern der Spitzentechnologie ist nur ein Ausschnitt, der zu Schlußfolgerungen nur im Zusammenhang mit anderen Indikatoren und Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit berechtigt.

Als Vertreter eines der beteiligten Institute muß man sich dennoch fragen, ob sich das Thema „Wettbewerbsfähigkeit“ inzwischen nicht erledigt hat, da wir schon seit drei Jahren wieder Leistungsbilanzüberschüsse in Höhe von fast 10

Mrd. DM pro Jahr zu verzeichnen haben, da sich die Wechselkurse für unseren Export günstig entwickeln und da die Ausfuhr auch seit einem Jahr wieder kräftig zunimmt. Die Antwort lautet: nein. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft läßt sich nicht anhand der Außenhandelsentwicklung von einem oder von zwei Jahren kennzeichnen.

Unzureichender Indikator

So war sicherlich der Pessimismus hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit überzogen, der nach der starken Passivierung der deutschen Leistungsbilanz in den Jahren 1980/81 nahezu überall herrschte. Umgekehrt können aber verbliebene Zweifel an der Wettbewerbsfähigkeit nicht mit dem Hinweis auf die günstige aktuelle Exportentwicklung entkräftet werden. Diese ist das Ergebnis einer Expansion des Welthandels, die vor allem von dem kräftigen Konjunkturaufschwung in den USA getragen ist und von der die Anbieter aller Länder profitieren; es ist nicht einmal sicher, ob die deutsche Ausfuhr in diesem Jahr stärker als die der Kon-

kurrenzländer steigen wird. Auch die Leistungsbilanzüberschüsse verlieren von ihrem Glanz, wenn man sie als Gegenbewegung zur Passivierung der amerikanischen Leistungsbilanz sieht, die im Jahre 1984 voraussichtlich mit einem Defizit von rund 250 Mrd. DM abschließen wird, nachdem sie im Jahre 1980 noch einen Überschuß ausgewiesen hatte.

Die Leistungsbilanz ist nicht nur wegen der Verzerrungen, die das Konjunkturgefälle zwischen Inland und Ausland mit sich bringt, ein unzureichender Indikator. So ist ein Leistungsbilanzdefizit nicht Zeichen für Wettbewerbsschwäche, sondern für Wettbewerbsstärke, wenn das betreffende Land dank hoher Rentabilität zu einem bevorzugten Investitionsstandort wird und weltweit Kapital anzieht. Ein Teil des amerikanischen Leistungsbilanzdefizits ist auf diese Weise zu erklären. Die damit korrespondierenden Überschüsse der übrigen Länder und auch der Bundesrepublik sind mitnichten ein Beleg dafür, daß die deutschen Unternehmen wettbewerbsfähiger als die amerikanischen sind. In ihnen spiegelt sich im

Gegenteil ein Rentabilitätsgefälle zu unseren Ungunsten: In der Bundesrepublik mangelt es im Gegensatz zu den USA an rentablen Möglichkeiten zur Herstellung von Gütern für den heimischen Markt. Dieses Rentabilitätsgefälle äußert sich nicht zuletzt darin, daß die amerikanischen Unternehmen aufgrund der geringeren fiskalischen Belastungen und der Reallohnsenkungen die hohen Realzinsen leichter ertragen als unsere Unternehmen die zwar ebenfalls hohen, im Vergleich zu den USA aber niedrigeren Realzinsen.

Die Aktivierung der deutschen Leistungsbilanz nach 1980 kann zudem nicht unabhängig davon beurteilt werden, daß sie von einer realen Abwertung der D-Mark begleitet wurde, also von einer Verbilligung der hier hergestellten Industriegüter im Vergleich zu der ausländischen Erzeugung. Gemeinhin wird ein sinkender Wechselkurs als positiv gewertet, weil man sich von ihm zumindest kurzfristig Marktanteilsgewinne und damit expansive Impulse auf Produktion und Beschäftigung verspricht. Doch selbst diese kurzfristige Rechnung geht nicht immer auf, denn es ist gegenzurechnen, daß sich als Folge einer realen Abwertung die Importe verteuern und damit die inländischen Realeinkommen vermindern und daß die Bundesbank zu einer restriktiveren Geldpolitik veranlaßt wird. Nach der zweiten Ölkrise kam die Konjunktur nicht zuletzt deshalb ins Stocken, weil die Aktivierung der Leistungsbilanz um den Preis erkauft werden mußte, daß die Binnenkonjunktur durch die abwertungsbedingten Realeinkommenseinbußen und durch die Zinssteigerungen gedämpft wurde. Dagegen waren nach 1974/75 ähnlich hohe Leistungsbilanzüberschüsse bei einer Aufwertung der D-Mark möglich, was die Realeinkommen erhöhte und Zinssenkungen erlaubte.

Die überraschend schnelle Aktivierung der deutschen Leistungsbilanz im Gefolge der realen Abwertung nach 1980 stellt zwar ein positives Zeugnis für die Anpassungs- und Reaktionsfähigkeit der deutschen Wirtschaft aus, doch besagt sie nichts über ihre Wettbewerbsstärke. Der Sinn der Teilnahme am Außenhandel besteht darin, die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung für die Steigerung der Realeinkommen zu nutzen. Deshalb muß man es als Wettbewerbschwäche ansehen, wenn ein Land sich nur durch Senkung der Preise und durch Realeinkommenseinbußen auf dem Weltmarkt behaupten kann, selbst wenn es dann außenwirtschaftliche Überschüsse erzielt. Eine Volkswirtschaft, die ihr außenwirtschaftliches Gleichgewicht nur bei (realer) Abwertung erreicht, ist vergleichbar einem Unternehmen, das seine Produktion wegen abnehmender Attraktivität oder wegen zunehmender Wettbewerbsstärke seiner Konkurrenten nur mit Preiszugeständnissen absetzen kann.

Nun ist natürlich nicht jede Abwertung der Währung Zeichen von

abnehmender Wettbewerbsstärke. Das Sinken des D-Mark-Kurses wurde auch durch monetär bedingte Kapitalbewegungen verursacht, z. B. durch die Hochzinspolitik in den USA oder durch Anlageentscheidungen auf den internationalen Finanzmärkten, und war zum Teil nur die Korrektur einer vorangegangenen übertriebenen Aufwertung. Eine Verbilligung der heimischen gegenüber der ausländischen Produktion wäre auch unbedenklich, wenn sie, wie im Fall Japan, Teil einer außenwirtschaftlichen Strategie wäre, bei der versucht wird, mit hohen Stückzahlen große Produktivitätsfortschritte zu erzielen.

Verlust an Terrain

Daß in der Bundesrepublik im Weltmaßstab Spitzenlöhne gezahlt werden können, hat seine Ursache jedoch nicht nur darin, daß die heimischen Unternehmen in besonders starkem Ausmaß durch kostensenkende Produktivitätssteigerungen Spielraum für Lohnerhöhungen schafften, sondern auch darin, daß die Unternehmen auf zahlreichen Märkten immer wieder Produkte anbieten, denen die Auslandskonkurrenz nichts in gleichwertiger Qualität entgegenzusetzen hat; in diesen Fällen lassen sich Preise durchsetzen, aus denen höhere Löhne gezahlt werden können. Die Umsätze der deutschen Pkw-Hersteller auf dem amerikanischen Markt, die weniger auf hohen Stückzahlen als auf hohen Absatzpreisen basieren und ein Drittel des deutschen Gesamtexports in die USA ausmachen, sind nur das spektakulärste Beispiel hierfür.

Vor diesem Hintergrund sollte man sich nicht damit beruhigen, daß die reale Abwertung der D-Mark plausibel aus der amerikanischen Hochzinspolitik abgeleitet werden

Die Autoren
unseres
Zeitgesprächs:

Dr. Hans-Hagen Härtel, 43, leitet die Abteilung Beobachtung und Nutzbarmachung neuer Forschungsmethoden und -bereiche des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

Dr. Otto Graf Lambsdorff, 57, war bis vor kurzem Bundesminister für Wirtschaft.

Otto Wolff von Amerongen, 65, ist Präsident des Deutschen Industrie- und Handelsstages in Bonn.

kann. Man muß auch der Hypothese nachgehen, sie sei zum Teil eine Folge davon, daß die deutschen Unternehmen auf den Märkten, auf denen sich hohe Realeinkommen erwirtschaften lassen, Terrain verloren haben.

Schwachstellen

Eine der Schwachstellen ist die unzureichende Präsenz der deutschen Anbieter auf den wachsenden Märkten der Welt. So hat sich das starke Wachstum im pazifischen Raum überhaupt nicht in der deutschen Exportstruktur niedergeschlagen. Während der Anteil der Weltexporte nach Japan und den asiatischen Schwellenländern am gesamten Weltexport von Industriegütern zwischen 1972 und 1981 von gut 6 % auf gut 9 % stieg, blieb der Anteil der deutschen Lieferungen nach dort bei 2,5 % des deutschen Gesamtexports stehen.

Für ein Land, das seine Einkommenschancen auf dem Weltmarkt mehr durch Qualitäts- als durch Preiswettbewerb nutzt, ist der Verzicht auf wachsende Märkte problematisch. Denn es ist zu vermuten, daß auf diesen Märkten die Güter, bei denen die Bundesrepublik traditionell Wettbewerbsvorteile hat, nämlich neue Produktvarianten und Produktionstechniken, eine große Rolle spielen. Falls aber unsere Unternehmen auf den dynamischen Märkten nicht stärker Fuß fassen, wird die Basis für das hohe Reallohniveau gefährdet, weil der Absatz dann zunehmend auf den etablierten und stagnierenden Märkten Europas gesucht werden müßte und möglicherweise nur mit Preiszugeständnissen zu finden wäre. Es wäre deshalb für die Bundesrepublik auch gefährlich, wenn sie sich auf Pläne einließ, nach denen innerhalb der EG die Absatzchancen auf den Binnenmärkten bei gleichzeitiger Abschottung gegen-

über den Nicht-EG-Ländern gefördert werden sollen.

Ähnliche Schwachstellen muß man feststellen, wenn neben der regionalen auch die sektorale Differenzierung des Außenhandels betrachtet wird. Von den vier großen Exportbranchen hat in den letzten Jahren nur die Automobilindustrie ihren Anteil am Weltmarkt halten können. Demgegenüber haben die chemische und die elektrotechnische Industrie sowie insbesondere der Maschinenbau mehr Marktanteile verloren als die gesamte Industrie. Im Vergleich dazu hat eine Reihe von Branchen, die Vorprodukte oder Konsumgüter herstellen, relativ günstig abgeschnitten. Auf Dauer dürften manche dieser Branchen in der internationalen Arbeitsteilung aber eher zurückfallen oder wie die Landwirtschaft, die Stahlindustrie oder der Luftfahrzeugbau ihre Produkte nur mit hohen Subventionen oder durch Protektion der EG absetzen können. In Japan wurden dagegen in den traditionellen Branchen, die an Wettbewerbsfähigkeit verloren haben, die Kapazitäten kräftig abgebaut.

Technologischer Rückstand?

Nun kann man einwenden, daß das Produktionssortiment einer ganzen Branche für derartige Schlußfolgerungen viel zu heterogen sei. Die Frage nach dem Stand der deutschen Unternehmen im weltweiten Qualitätswettbewerb ließe sich nur beantworten, wenn man die Außenhandelsentwicklung für die Güter mit hoher und für die Güter mit einfacher Qualität getrennt untersucht.

Eine Teilantwort auf diese Frage läßt sich anhand der Beteiligung der Bundesrepublik am Handel mit technologieintensiven Gütern geben. Dahinter steht die Vorstellung, daß der Qualitätswettbewerb zwischen den Industrieländern zu ei-

nem wesentlichen Teil in der Hervorbringung von Innovationen und in der raschen Umsetzung technischen Wissens besteht. Der empirische Befund gibt hier je nach der verwendeten Analyseverfahren unterschiedliche Antworten¹. Faßt man die Liste der technologieintensiven Güter weit, wie z. B. das Institut für Weltwirtschaft in Kiel, das über 40 % des deutschen Industriegüterexports erfaßt, dann unterscheidet sich die Entwicklung unseres Welthandelsanteils bei technologieintensiven Gütern nicht von der bei allen Industriegütern.

Dieses relativ günstige Bild der parallelen Entwicklung der Güteranteile erklärt sich vor allem dadurch, daß bei den Automobilen, die in dieser Auswahl ein großes Gewicht haben, die deutschen Anbieter die Marktanteilsverluste gegenüber den Japanern durch Gewinne gegenüber ihren europäischen Konkurrenten wettmachen konnten. Hinzu kommen die Absatzerfolge der europäischen Flugzeugindustrie zu Lasten der amerikanischen Konkurrenz, die allerdings nicht nur auf den hohen technischen Standard zurückzuführen sind, sondern auch auf die massive staatliche Subventionierung – und zwar nicht nur in der Startphase, sondern für immer. Beschränkt man sich auf die engere Auswahl des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, bei der insbesondere diese beiden Gütergruppen ausgelassen sind, so zeigt sich, daß die deutschen Exporte von technologieintensiven Gütern weniger zugenommen haben als der Export von Industriegütern insgesamt. Die deutschen Anbieter hatten Marktanteilsverluste gegenüber den USA insbesondere bei den Gütern der Spitzentechnologie und gegenüber Japan vor al-

¹ Ausführlich wird zu der Aussagefähigkeit und zu den Meßkonzepten des technologieintensiven Handels im nächsten WIRTSCHAFTSDIENST Stellung genommen.

lem bei Gütern der gehobenen Technologie hinzunehmen.

Orientierungsgrößen

Diese Zahlen besagen nicht, daß in der Bundesrepublik die Innovationsanstrengungen zu gering sind. Tatsächlich liegt die Bundesrepublik, gemessen an den Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Verhältnis zum Sozialprodukt, mit an der Spitze. Zu fragen ist aber, warum Japan mit geringerem Aufwand an F&E und mit geringerer staatlicher F&E-Förderung erfolgreicher abgeschnitten hat. Es ist auch nicht so, daß die deutsche Wirtschaft auf breiter Front den Anschluß an die Weltspitze verloren hat, wohl aber in einem wichtigen Ausschnitt, nämlich bei der Nutzung der Elektronik, der wichtigsten Schlüsseltechnologie. Im Wettbewerbsnachteil befindet sich die Bundesrepublik zudem nur gegenüber Japan und den USA, nicht aber gegenüber den anderen Industrieländern. Für ein Land, das gezwungen ist, Beschäftigungsmöglichkei-

ten zu Spitzenlöhnen zu erhalten und zu schaffen, ist es jedoch angemessen, sich am Spitzenstandard zu orientieren. Dabei geht es nicht in erster Linie um den technischen Standard, sondern um die Summe aus technischen Eigenschaften, sonstigen Qualitätskomponenten, Preis und Serviceleistungen.

Am Beispiel des viel zitierten Werkzeugmaschinenbaus läßt sich deutlich machen, worum es geht. Anhand des hohen Weltmarktanteils weisen die einen darauf hin, daß dieser Zweig nach wie vor weit an der Spitze steht. Anhand des starken Rückgangs dieses Weltmarktanteils diagnostizieren andere jedoch eine abnehmende Wettbewerbsfähigkeit. Inzwischen streiten sich die Experten darum, ob die deutschen Anbieter technologisch wieder Anschluß gefunden haben. Den Ökonomen interessiert aber vor allem eines, nämlich ob die Unternehmen dieses Zweiges nun, da die Wechselkursentwicklung deutliche Entlastung verschafft hat, nicht nur in der Spitze, sondern auch in

der Breite über ein Produktsortiment verfügen, das der kombinierten Qualitäts- und Preiskonkurrenz Japans standhält.

Auch wenn sich aus dem empirischen Befund nicht herauslesen läßt, daß die deutsche Wettbewerbsposition bereits kritisch ist, so gibt er doch Warnsignale. Das Beispiel von Unternehmen, aber auch von ganzen Volkswirtschaften zeigt, daß eine kritische Lage sehr schnell eintritt, wenn diese Signale ignoriert werden. Es bedarf nicht spezieller Maßnahmen zur Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, vielmehr kommt es darauf an, die defensive Einstellung von Unternehmen, Arbeitnehmern und wirtschaftspolitischen Instanzen gegenüber dem Strukturwandel und gegenüber technischen Neuerungen zu überwinden und sich mehr an den Chancen als an den Risiken zu orientieren. Von den Politikern ist dabei nicht so sehr aktives Handeln gefragt, sondern vor allem der Verzicht auf schädliche Maßnahmen.

Otto Graf, Lambsdorff

Niedergangsszenarien sind fehl am Platz

Die wirtschaftspolitische Diskussion hat seit der Rezession 1980/82 einen Dauerbrenner: die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Dabei wird nahezu jeder Wirtschaftszweig vor allem an der Leistungsfähigkeit der Konkurrenz aus Japan und den USA gemessen. Die Ergebnisse solcher Vergleiche sind recht unterschiedlich und teilweise eher verwirrend. Mehr Klarheit verschafft auch nicht der amerikanische Wirtschaftsjournalist Bruce Nussbaum („Das Ende unserer Zu-

kunft. Revolutionäre Technologien drängen die europäische Wirtschaft ins Abseits“), der besonders über die Deutschen ein Urteil fällt, das, wäre es unanfechtbar, unsere wirtschaftlichen Aussichten jäh verdunkeln müßte. Nussbaums bereits vielzitiertes Satz lautet: Die Bundesrepublik sei „wie ein rasendes Auto, das über eine Pier hinauschießt und für einen Moment noch in der Luft verharrt, bevor es ins Meer stürzt“. Die Bundesrepublik bewege sich „selbstgefällig durch das 20. Jahrhundert – blind und nichts ah-

nend von der Katastrophe, in deren Griff sie bereits ist“. Die Deutschen seien zwar nach wie vor Weltmeister in den Technologien des 19. Jahrhunderts – sie seien überall gut, wo es um Mechanik gehe, aber wenn es sich um Elektronik und Biotechnik handele, seien die Deutschen zu langsam und zu unbeweglich.

Was ist von diesen und ähnlichen Betrachtungen zu halten? Im Prinzip wird bei allen nach folgendem Schema verfahren: Es werden eini-

ge Produkte als High-tech-Güter klassifiziert. Einbezogen werden vor allem Güter, die es bisher nicht gab, die hohen Forschungsaufwand beanspruchen und die in die Produktgruppen Datentechnik, Mikroprozessoren, Kommunikationstechnik, Biotechnik oder Gentechnologie u. ä. passen. Von diesen Produkten oder Produktgruppen wird die Entwicklung von Anteilen am Weltmarkt oder von Produktionsziffern erfaßt und in der Länderentwicklung gegenübergestellt. Diese Betrachtungsweise führt zu dem Ergebnis, daß die Bundesrepublik zurückgefallen ist. Als Beispiel für die Schwächetendenzen der deutschen Wirtschaft wird dann häufig die Weltproduktion an integrierten Schaltkreisen herangezogen. Sie verdoppelte sich zwischen 1978 und 1981 auf 14 Mrd. Dollar. Hieran hatte die deutsche Wirtschaft nur einen Anteil von etwa 4 %, Japan dagegen mehr als 20 % und die USA gut 70 %. Solche und ähnliche Beispiele sind zwar plakativ und machen die Runde. Aus der Entwicklung einzelner Produkte und Produktgruppen auf eine gesunkene internationale Wettbewerbsfähigkeit oder auf eine technologische Rückständigkeit der deutschen Wirtschaft schließen zu wollen, wäre aber voreilig.

Einwände gegen Berechnungsverfahren

Das fängt schon damit an, daß nur ein ganz kleiner Ausschnitt des Wirtschaftsgeschehens abgebildet ist. Sodann läßt sich der Begriff High-tech-Produkt keineswegs klar definieren. Die Auswahl der Güter erfolgt mehr oder weniger willkürlich. Aus diesem Grunde kommen die verschiedenen Untersuchungen auch zu teilweise unterschiedlichen Aussagen. Es geht damit weiter, daß alte Produkte, in die sogenannte Hochtechnologie als Vorprodukt

einfließt, in die Klassifikation nicht passen – und daher ausgemustert werden. Konkret: Eine Werkzeugmaschine ist nach diesem Schema auch dann kein High-tech-Produkt, wenn sie mit modernsten Steuerungselementen ausgestattet ist. Sie bleibt eine Werkzeugmaschine. Also gehen Werkzeugmaschinen nicht in die Berechnung ein. Oder ein anderes Beispiel: Der Automobilindustrie, einem „konventionellen Sektor“, ist es gelungen, ihre Produkte flexibel weiterzuentwickeln. Auch die in ihrer Beurteilung der deutschen technologischen Leistungsfähigkeit eher kritischen Strukturberichte betonen die erheblichen und erfolgreichen Anstrengungen, die diese Branche unternommen hat, um ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Aber: Das Auto ist eben ein 100 Jahre altes Produkt.

Es gibt eine ganze Reihe von Einwänden gegen die Berechnungsverfahren, die statistisch-technischer Natur sind. Statistiken können immer nur die Vergangenheit abbilden, geben also keine Antwort auf künftige Entwicklungen. Das Prognoseproblem läßt sich auch nicht induktiv durch die Erfassung der wichtigsten strukturellen Trends lösen, da Trendextrapolationen der Komplexität des wirtschaftlichen Strukturwandels im allgemeinen nicht gerecht werden, vor allem Trendbrüche nicht berücksichtigen können.

Die gewählten Berechnungsmethoden lassen meistens auch positive Aspekte außer acht, die in solche Betrachtungen einfließen müßten:

- daß die Bundesrepublik zum Beispiel beim Handel mit Industriegütern 1982 auf Platz eins der Welt rangliste vor die USA und Japan gerückt ist,
- oder zum Beispiel, daß die deutsche Industrie bei Auslandspa-

tenantmeldungen mit deutlichem Abstand vor den übrigen großen Industrieländern den zweiten Platz nach den USA einnimmt.

Ich will mit diesen Argumenten, die keineswegs vollständig sind, nicht die Bedeutung moderner Technologien für die künftige Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft herunterspielen. Aber apodiktische Niedergangsszenarien sind völlig fehl am Platz.

Zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und ihrer weiteren Entwicklung gibt es keinen wirklich verlässlichen, statistisch erfaßbaren Indikator. Sie ist das Ergebnis einer Fülle von Indikatoren, die sich zudem zum Teil gar nicht quantifizieren lassen. Dinge wie Qualität der Verarbeitung, Liefertreue oder Serviceleistungen, die deutsche Produkte in besonderer Weise auszeichnen, kann man nicht in Zahlen darstellen.

Gesamtwirtschaftliche Betrachtung

Wenn man aber Betrachtungen zur gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit anstellt, dann sollte man die Wirtschaft nicht in kleinen und kleinsten Ausschnitten sehen, sondern möglichst generelle Indikatoren heranziehen, die den Außenwirtschaftsverkehr widerspiegeln. Das gilt ganz besonders für die deutsche Wirtschaft, die hochmoderne Produkte in großer Vielfalt und Breite auf den Weltmärkten anbietet. Deshalb geben beispielsweise die Betrachtung der sehr positiven Handelsbilanz, die Entwicklung der Leistungsbilanz, der Vergleich von gesamtwirtschaftlichen Marktanteilsveränderungen oder die Entwicklung von Lohnstückkosten und Wechselkursen ein verlässlicheres Bild als die Ausschnittsindikatoren.

Legt man nun diese Indikatoren zugrunde, dann ist das Bild der Ent-

wicklung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft schon sehr viel freundlicher. Danach hat es nach der zweiten Ölkrise wohl einen kleinen Schwächeanfall gegeben. Aber der ist bereits wieder

überwunden. Die neuere Entwicklung unserer Außenbilanz läßt jedenfalls vermuten, daß die deutsche Wettbewerbsfähigkeit im Ausland wieder steigt. Das gilt auch gegenüber den Hauptkonkurrenten

USA und Japan, die als technisch besonders fortgeschritten bezeichnet werden. Zu Selbstmitleid oder zu Minderwertigkeitskomplexen besteht deshalb nicht der geringste Anlaß.

Otto Wolff von Amerongen

Über Selbstzweifel zur Selbstdemontage?

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft ist wieder einmal ins Gerede gekommen. So stellen die Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrer Strukturberichterstattung fest, die deutsche Wirtschaft sei auf vielen Gebieten ins Hintertreffen geraten, insbesondere als Anbieter hochtechnologischer Güter. Ähnliche Sorgen bewegen die Deutsche Bundesbank. Untersuchungen auf EG-Ebene fügen sich in dieses Bild nahtlos ein.

Überlegungen über den Stand der deutschen Wettbewerbsfähigkeit berühren natürlich eine ökonomische Existenzfrage. Bei unseren wichtigsten Konkurrenten, den USA und Japan, beträgt die Außenhandelsabhängigkeit nur 10 % bzw. 15 %. In der Bundesrepublik Deutschland sind es 30 %. Müssen wir somit nach den vorliegenden Berichten in der Tat befürchten, daß wir dabei sind, uns aus dem Kreis der großen und erfolgreichen Industrieländer bald abmelden zu müssen? Ich meine nein!

Die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit ist zunächst einmal eine außerordentlich schwierige analytische Aufgabe. Einen eindeutigen Indikator dafür gibt es nämlich nicht. Man kann den Status „Wettbewerbsfähigkeit“ nur an einzelnen Symptomen feststellen, von denen sicherlich einige beruhigen, andere beunruhigen. Und danach ist es

nicht so, als ob die deutsche Industrie quasi über Nacht Patina angesetzt hat. Die Bundesrepublik Deutschland gehört nach wie vor zur Spitzengruppe der technologisch-kreativen und leistungsfähigen Industrieländer. Ihre Wettbewerbsvorteile liegen vor allem in der breiten Angebotspalette, wesentlich breiter als die der Japaner, die gezielt in bestimmten Produktbereichen vorpreschen. Sie liegen ferner in unserer Qualität und natürlich auch in der Qualifikation der Fach- und Führungskräfte.

Kein Anlaß zur Dramatik

Gleichwohl sieht es so aus, als ob sich die USA und Japan in einigen speziellen Bereichen modernster Spitzentechnologie vom Verfolgerfeld der europäischen und auch der deutschen Wirtschaft abgesetzt haben. Zur Dramatik besteht jedoch, soweit es die Wirtschaft der Bundesrepublik betrifft, kein Anlaß. Die deutschen Exporte technologisch hochstehender Produkte – EDV-Anlagen, nachrichtentechnische Einrichtungen, Elektronikbestandteile, medizinische Meßinstrumente – haben im Vergleich zu den USA und Japan zwar Marktanteile verloren, dennoch sind die Exporte auf diesem Gebiet immer noch wesentlich stärker als die entsprechenden Importe gestiegen. Fazit: Auch im Bereich der hochtechnologischen Produkte hat die Bundesre-

publik in den letzten Jahren Exportüberschüsse erzielt. Einbußen gab es nur in der Elektronik, in der Datenverarbeitung. Hier ist die Bundesrepublik Nettoimporteur.

Doch das Problembewußtsein in diesem Bereich ist geschärft. Das hatte sich bereits deutlich auf der Hannovermesse gezeigt. Die deutsche Wirtschaft sollte in der Lage sein, den innovatorischen Rückstand, der auf einigen Gebieten besteht, aufzuholen. Dies ist eine Frage der gesamtwirtschaftlichen Konditionen, besonders der, die die Entwicklung des Eigenkapitals bestimmen. Denn die Lücke liegt nicht bei der Invention, sondern bei der Innovation. Daher noch eine Anmerkung zu den Gutachen. Als ernste Warnungen gedacht, führen sie über Selbstzweifel zur Selbstdemontage; zumindest kommt das so im Ausland an. Und das schadet dann in der Tat unserer Wettbewerbsfähigkeit. Wollen wir wirklich unseren Konkurrenten auf den Weltmärkten die Reklame für deren Produkte auch noch frei Haus liefern?

Eigenkapitalbasis stärken

Bei der Innovation haben die großen Konkurrenten USA und Japan Vorteile, die in der Marktdynamik liegen. Vor allem in den USA wird vieles unkonventioneller und damit dynamischer in Angriff genommen. Wie in Japan, so ist auch in den

USA der Weg von der Erfindung zur Innovation wesentlich kürzer als in Europa und auch in der Bundesrepublik. Das liegt sicherlich auch daran, daß den USA und auch Japan für die Markterprobung von Innovationen ein relativ großer Home-Market und damit auch ein großer Testmarkt zur Verfügung steht.

Hinzu kommt aber sicherlich, und das ist noch wesentlicher, die Bereitstellung von Risikokapital (Venture capital) in den Vereinigten Staaten. In den USA sind in den letzten zehn Jahren von den 20 Mill. neuen Arbeitsplätzen allein 12 Mill. in kleineren und mittleren Unternehmen geschaffen worden, die vor allem im Bereich High-tech produzieren. Umgekehrt stellt die geringe Eigenkapitalausstattung der deutschen Wirtschaft zur Zeit die Achillesferse dar. Größere innovatorische Risiken werden daher gescheut. Mit 18 % Eigenkapital sind die Unternehmen für größere Risikoengagements viel zu schwach ausgestattet.

So kommt es dann dazu, daß die Bundesrepublik trotz der internationalen Spitzenstellung in Forschung und Entwicklung – mit 3 % des Bruttoinlandsproduktes für Forschung und Entwicklung wenden wir mehr auf als die Japaner – das in der Entwicklung und Forschung gewonnene Know-how innovatorisch nicht in dem notwendigen Umfang umsetzen kann. Damit dieser Prozeß schneller abläuft, müssen die Risiko- und Leistungsbereitschaft gesteigert und die gesamtwirtschaftlichen Konditionen verbessert werden, die über die Entwicklung von Eigenkapital und Investitionen bestimmen. 1983 sind vom gesamten Bruttosozialprodukt nur 11 % für Anlageinvestitionen der Produzierenden Wirtschaft verwendet worden. Dies ist etwas mehr als im Jahre zuvor, doch reicht es bei weitem noch nicht an die Ergebnisse der

60er oder frühen 70er Jahre heran und bei weitem nicht aus, um das vorhandene technologische Potential optimal zu nutzen und um alsbald wieder zu einem befriedigenden Beschäftigungsgrad zu kommen.

Abschied vom Fleiß?

Um beides zu erreichen, braucht die Bundesrepublik eine gute Haushalts- und Steuerpolitik, die wieder zur Leistung motiviert, sowie eine flexible Tarifpolitik. Aber gerade die Politik einiger Gewerkschaften droht zur größten Belastung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit zu werden. Der soziale Konsens, ein Bestandteil des Gütesiegels „Made in Germany“, wurde abgelöst von Klassenkampfparolen. Verkürzung der Arbeitszeit wurde ohne Rücksicht auf die wirtschaftlichen Folgen durch wochenlange Streiks erzwungen. Die dramatische Auseinandersetzung über die 35-Stunden-Woche hat viel Schaden angerichtet, den zu beziffern erst in ein oder zwei Jahren möglich ist. Sie ist kein Machtkampf, wie von den Gewerkschaften behauptet, sondern es geht letztlich um die Frage, ob wir wirtschaftlich überleben können oder – was fast wichtiger ist – überleben wollen.

Das Ausland verfolgt diese Vorgänge mit größter Aufmerksamkeit. Dort verbreitet sich die Vermutung, daß die deutsche Gesellschaft Abschied vom Fleiß nimmt. Fleiß, Qualität, Lieferpünktlichkeit und Service aber sind Synonyme für „Made in Germany“. Wo das eine in Mißkredit gerät, gerät auch das andere in Gefahr. Hierdurch kann die Wettbewerbsfähigkeit größeren Schaden erleiden als durch einige wenige Lücken im technologischen Know-how, die zudem zu schließen sind.

Markt statt Staat

Nach der Devise „Gemeinsam schaffen wir es besser“ gibt es seit

einiger Zeit industriepolitische Initiativen, um in der EG gemeinsam mit den deutschen Partnern Europas Defizit an Wettbewerbsfähigkeit aufzuholen. Frankreich ist die treibende Kraft. Parallel zu nationalen Anstrengungen – in Frankreich soll 1984 die Industriepolitik die Wirtschaftspolitik bestimmen – soll gleichzeitig auf europäischer Ebene ein gemeinschaftliches industriepolitisches Konzept für einige industrielle Schlüsselbereiche entwickelt werden.

Gegen solche Initiativen à la Française, auch wenn sie auf den ersten Blick recht vernünftig erscheinen mögen, sind erhebliche Bedenken anzumelden. Denn nach französischem Konzept übernimmt in der Regel traditionsgemäß der Staat bei der Suche nach zukunfts-trächtigen Industriebereichen die führende Rolle – eine Rolle, die er erfahrungsgemäß gar nicht übernehmen kann, weil ihm jedes Marktgefühl fehlt. Bislang ist noch jeder Staat oder eine seiner Institutionen den Nachweis unternehmerischen Marktgefühls schuldig geblieben. Das gilt nicht nur für Frankreich, das gilt auch für ähnlich spektakuläre Vorgänge in anderen Ländern.

Diese zurückhaltende Einschätzung staatlicher Initiativen heißt nicht, daß gemeinhin alle industriepolitischen Initiativen auf europäischer Ebene abzulehnen sind. Mehr technologische sowie wissenschaftliche Zusammenarbeit kann eine gute Sache sein. Doch muß Klarheit darüber hergestellt werden, wie weit jeder Partner hierbei selbst zu bestimmen hat. Ich bin für Zusammenarbeit dort, wo sie sinnvoll ist, wo unternehmerische Einzelinitiative in verschiedenen im Wettbewerb miteinander stehenden Unternehmen nicht gelähmt, sondern gefördert wird. Eines dieser Stichworte ist Forschungsförderung in Richtung grenzüberschreitender Koope-

ration zwischen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen. Wenn dies die Erweiterung eines wissenschaftlichen Grundlagenfundus schafft, aus der dann die Wirtschaft selbst – ähnlich wie in Amerika aus dem staatlichen Programm NASA – in eigener Marktverantwortung Nutzen ziehen kann, so mag dies eine sinnvolle Initiative sein. Zusammenarbeit im Bereich der Forschung, Initiativen für den freien Zugang zu öffentlichen Aufträgen, für gemeinsame Normen, soweit sie nicht dazu dienen, Dritte von europäischen Märkten auszuschließen, gemeinsame Verbesserungen der europäischen Verkehrsinfrastruktur, das alles können akzeptable Maßnahmen sein, selbst wenn sie auf EG-Ebene vorbereitet werden.

Was aber derzeit an industriepolitischen Aktionen in der EG gehandelt wird, bekommt seinen berühmten „Pferdefuß“ durch das, was an flankierenden Maßnahmen genannt wird, wie z. B. neue Kompetenzen der Gemeinschaft, insbesondere bei der Gestaltung der Finanzierungssysteme. Noch gefährlicher ist, wenn diese Flankierung zu noch mehr Abschottung führt, sei es durch einen Marktschutz gegenüber Drittländern, sei es durch Selbstbeschränkungsabkommen oder Zölle. Dies alles kann keinesfalls die Wettbewerbsfähigkeit fördern.

Denn solche Schutzmaßnahmen führen zu Gegenreaktionen in anderen und in den betroffenen Ländern, behindern also den europäischen und insbesondere den deutschen Export in Drittländern. Aber auch aus Kostengründen brauchen wir den Weltmarkt. Dabei scheitert eine solche Politik auch in der Praxis. Denn im Grunde kann sich kein Land auf Dauer gegen bessere Technologien von außen schützen. Bessere Technologie findet ihren

Abnehmer – sogar über Einfuhrbarrieren hinweg. Folglich wäre es gerade aus Gründen der angestrebten technologischen Zukunft der Gemeinschaft außerordentlich gefährlich, sich hinter einer künstlich hochgezogenen Mauer zu verschanzen und „das Rad noch einmal zu erfinden“. Im Umkehrschluß heißt das: Wir müssen bei offenen Märkten auf bereits entwickelten Technologien aufbauen und geschaffenes technologisches Niveau nicht nach-, sondern weiterentwickeln. Folglich kann es keinen realistischen Interessenausgleich „mehr europäischer Binnenmarkt gegen weniger Drittlandhandel“ geben.

Warnung vor Kooperationseuphorie

Die Gefahr der derzeitigen europäischen Kooperationseuphorie droht den unternehmerischen Individualismus zu ersticken. Nach der Landwirtschaft könnte hier die nächste Subventionsgeneration herangezüchtet werden, indem die Eigeninitiative der Wirtschaft dadurch zum Erlahmen gebracht wird, daß sie auf die Verlässlichkeit staatlicher Zuwendungen ausgerichtet wird. So kann Europa den Fortschritt anderer nie einholen. Bislang hat immer noch der Wettbewerbsdruck von außen und der Wettbewerb miteinander die meisten Initiativen, Ideen und auch die meiste Marktphantasie hervorgebracht. Wie die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau in einer Analyse feststellt, war es gerade der starke Markt- und Wettbewerbsdruck, der in den deutschen mittelständischen Unternehmen zu erstaunlichen Initiativen und beachtlicher technischer Kreativität in den letzten Jahren geführt hat. Und darauf können und dürfen wir nicht verzichten, wenn wir den Rückstand aufholen wollen. Hilfe zur Selbsthilfe ja, aber kein neues Vehikel staatlicher

Mammutprojekte, die dann ganze Branchen als Subventionsempfänger hinter sich herschleppen und die dann nie selbst zum Laufen kommen.

Subventionen sind die gefährlichste Art des staatlichen Interventionismus. Nicht nur, weil sie national wie international starke Wettbewerbsverzerrungen verursachen, sondern auch, weil gesunde, oft mittelständische Unternehmen aus ihren finanziellen Mitteln über den Staatshaushalt jene kranken Unternehmen alimentieren müssen. Damit werden Mitteln von der produktiven Seite zur unproduktiven umgelenkt. Wenn Europa von einer solchen Politik grundsätzlich wegstämme, wäre schon sehr viel für den industriepolitischen Fortschritt der Gemeinschaft getan, wesentlich mehr als mit allen bisher gehandelten Konzepten und Strategien.

Fazit: Jede globale Industriestrategie in der EG ist verfehlt. Sie kann die bestehenden Probleme nicht lösen, weil die Ursachen für technologischen Rückstand und Versäumnisse von Land zu Land, aber auch von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich sind. Je mehr mit der Subventionsgießkanne gearbeitet wird, um so ineffizienter und unwirksamer wird Geld ausgegeben, ja verschleudert. Je selektiver und gezielter andererseits aber gefördert wird, um so interventionistischer wird in die Wirtschaft eingegriffen. Für mich gibt es nur eine Folgerung: Unsere Unternehmen und Branchen müssen sich in der Härte des Wettbewerbs innerhalb der Gemeinschaft und außerhalb der Gemeinschaft bewähren. Markt und Wettbewerb schaffen heilsamen Druck, über den Höchstleistungen erbracht werden. Die Wirtschaft in der Bundesrepublik und auch in Europa kann sich diesem Druck auf billige Weise nicht entziehen. Wenn sie es tut, wird es sehr teuer.