ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Siebert, Horst

Book Part — Digitized Version

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft: Trends und Perspektiven

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Siebert, Horst (1991) : Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft: Trends und Perspektiven, In: Kahrmann, Volker (Ed.): Made in Germany: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, ISBN 3-17-011425-5, Kohlhammer, Stuttgart, pp. 17-27

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/1858

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft: Trends und Perspektiven

von Prof. Dr. Horst Siebert

Die westdeutsche Wirtschaft präsentiert sich am Vorabend der wirtschaftlichen Vereinigung der beiden deutschen Staaten in einer recht kräftigen Verfassung. Anzeichen einer erfolgreichen Entwicklung in den letzten Jahren sind beispielsweise eine beträchtliche Zunahme der Beschäftigung, ein starker Anstieg der Anlageinvestitionen, ein Exportboom, eine weiter zunehmende Zahl von Unternehmensgründungen, eine vergleichsweise hohe reale Zuwachsrate des Bruttosozialprodukts von 4 % und schließlich ein starkes Wachstum im achten Jahr des Aufschwungs.

Dies ist aber nur eine konjunkturelle Momentaufnahme, von der man nicht darauf schließen kann, wie es um den langfristigen Wachstumspfad der deutschen Wirtschaft bestellt ist. Und um diesen langfristigen Wachstums- und Entwicklungspfad geht es auch bei der Frage der Wettbewerbsfähigkeit einer offenen Volkswirtschaft.

Für die Bundesrepublik Deutschland ist die Außenwirtschaft von zentralem Interesse. Wir sind zusammen mit den USA und Japan der Exportweltmeister, 10 % des Welthandels werden von der Bundesrepublik bestritten. Die Rangordnung verschiebt sich je nachdem, wie sich die Wechselkurse ändern.

34 % unseres Güterbergs werden für den Export produziert, mit einem Exportwert von derzeit 641 Milliarden Mark. Mit dieser Exportquote sind wir auch im Vergleich zu den USA (8 %) und Japan (etwa 15 %) sehr stark vom Export abhängig. 6 Millionen Arbeitsplätze sind direkt oder indirekt mit dem Export verknüpft.

Auch auf der Importseite ist die Bundesrepublik auf die internationale Arbeitsteilung angewiesen. Wir importieren einen guten Teil unseres Primärenergiebedarfs (50 %) aus dem Ausland und sind auch bei anderen Naturressourcen sehr stark außenhandelsabhängig.

Nun könnten wir unsere Reflexion über die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beenden, wenn wir einen Blick auf die Handelsbilanzsalden werfen. Wir haben derzeit einen Überschuß von 134 Milliarden Mark in der Handelsbilanz und von 104 Milliarden Mark in der Leistungsbilanz. Das sind 5 % vom Bruttosozialprodukt. Und in der Tat werden die hohen und zunehmenden Exportüberschüsse mancherorts als Beleg für eine gute Qualität des Standorts Bundesrepublik im Vergleich zu anderen Ländern angeführt.

Aber hohe Exportüberschüsse sind eigentlich kein erstrebenswertes Ziel der Wirtschaftspolitik, denn dies bedeutet, daß wir Güter weggeben. Interessant wird der Export erst, wenn wir mit den Exporterlösen importieren können.

Weiterhin – und das macht eben nachdenklich – ist mit diesem Exportüberschuß ein Kapitalexport von etwa 120 Milliarden Mark im Jahre 1989 verbunden. Das heißt, daß bei uns der Kapitalstock nicht so gewachsen ist, wie er hätte wachsen können. Wir haben einen Teil unserer Ersparnisse an das Ausland gegeben, und wir haben dort Kapital gebildet, aber nicht bei uns.

I. Verschiebungen in der Wettbewerbsfähigkeit

Bei der Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit stehen zwei Konzepte zur Diskussion: einmal die Wettbewerbsfähigkeit im Sinne des Güterhandels – relative Preisvorteile und Exportüberschuß zu einem gegebenen Moment; und zum anderen der Aspekt eines Investitionsstandortes.

Nun wissen wir, daß die Wettbewerbsfähigkeit eines Sektors durch absolute Preisvorteile zu definieren ist, also durch einen Vergleich des Preises im Inland und des Preises im Ausland, korrigiert um den Wechselkurs; und wir können uns eine Rangordnung der Sektoren einer Volkswirtschaft nach ihrer Wettbewerbsfähigkeit vorstellen.

Da sind zunächst einmal die Güter mit einer hohen Wettbewerbsfähigkeit, also Güter, die einen starken absoluten Preisvorteil haben; das sind unsere stärksten Exportgüter. Und dann kommen Güter, die einen weniger starken absoluten Preisvorteil haben. Bis schließlich eine Schranke erreicht ist, wo Güter kommen, die wir nicht mehr exportieren, sondern die wir importieren.

Interessant ist nun zu fragen, wo die Trennungslinie zwischen den exportfähigen Gütern, den Gütern mit einem hohen Wettbewerbsvorteil, und den Gütern ist, die Importsubstitute darstellen.

Wovon wird diese Trennungslinie beeinflußt? Sie wird von den Nachfragebedingungen in einem Land, von den Produktionsbedingungen, aber auch vom Wechselkurs determiniert.

Ein zentraler Erklärungsansatz der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ist nun die Ausstattungsthese – also die Vorstellung, daß die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes von den Ausstattungsbedingungen abhängt. Man konfrontiert die Produktionserfordernisse eines Gutes mit den Ausstattungsbedingungen eines Landes. Und dann ergeben sich solche Resultate, wie: Kapitalreiche Länder exportieren kapitalintensiv produzierte Güter, arbeitsreiche Länder haben einen Kostenvorteil bei arbeitsintensiven Gütern. Länder mit hohem Niveau an technischem Wissen exportieren technologieintensive Produkte. Volkswirtschaften mit einer großzügigen Ausstattung an Humankapital werden solche Güter exportieren, in denen viel Humankapital gebunden ist.

Und Länder mit einer starken Besiedlungsdichte und einer relativ geringen Umweltausstattung, wie die Bundesrepublik, werden nicht solche Güter exportieren, die eine intensive Verwendung der Umwelt bedingen.

Wo liegen die Ausstattungsvorteile der Bundesrepublik?

Sicherlich nicht in natürlichen Rohstoffen, denn da sind wir ein Habenichts, weltwirtschaftlich gesehen. Wir haben das zusammen mit Japan in den 70er Jahren bei den Ölkrisen 1973/74 und 1979 auch markant gespürt.

Sicherlich nicht im Faktor Umwelt, denn wir sind dicht besiedelt. Und hart im Raum stoßen sich Produktion und Freizeit, Verkehr und Wohnen, Arbeit und Konsum.

Und sicherlich auch nicht bei lohnintensiver Massenproduktion, denn bei diesen Produkten haben wir mittlerweile, wenn wir über 6 Minuten und 20 Sekunden Pause pro Stunde verhandeln, keine Produktionsvorteile mehr.

Die Vorteile liegen im Realkapital, also in der Ausstattung mit physischem Kapital. Die Vorteile liegen im Humankapital, also in qualifizierten Arbeits–

kräften. Die Vorteile liegen in technologischem Wissen. Und die Vorteile liegen im Bereich der Organisation und des Managements.

Die Vorstellung, daß eine Rangordnung von Sektoren für Ewigkeiten gegeben ist, ist natürlich falsch. Es ist eine Momentaufnahme. Und die Rangordnung der Sektoren kann sich in der Zeit sehr schnell verschieben.

Wenn viele Sektoren Exporterfolge haben, dann verdienen wir mehr Devisen, die D–Mark wird aufgewertet, und mit der Aufwertung werden die Exportchancen einiger Sektoren wieder reduziert. Auch, wenn ein Sektor gar nichts tut, kann es durchaus sein, daß schnell sein absoluter Preisvorteil verschwindet.

Wenn sich im Ausland etwa die Produktionsbedingungen verschlechtern, wandert ein Sektor in der Bundesrepublik in der Rangfolge dagegen nach oben.

Wer zu spät kommt, den bestraft nicht nur die Geschichte, sondern auch der Markt. Wir müssen uns diese Rangordnung als eine Situation vorstellen, die sich laufend in der Zeit verändern kann, und das gilt auch für die Ausstattungsbedingungen eines Landes.

Die Ausstattungsbedingungen sind nur teilweise eine von der Natur gegebene Größe, wie das Klima, die Fläche und die natürliche Umwelt. Eine ganze Reihe von Ausstattungsfaktoren ist gestaltbar, wie zum Beispiel der Kapitalstock eines Landes, die Infrastruktur, die Qualität der Arbeitskräfte, des Humankapitals und des Managements, die Produktionstechnologie, die Einstellung zu Arbeit und Freizeit, ja sogar bei der natürlichen Umwelt: Auch die Knappheit, die Reichlichkeit der natürlichen Umwelt ist durch eine gute Entsorgungstechnologie gestaltbar. Auch das ist kein Datum, das wir einfach als statistisches Faktum hinzunehmen haben.

In der Weltwirtschaft haben sich die Ausstattungsvorteile der einzelnen Länder markant verschoben. Insbesondere im pazifischen Raum treten neue Anbieter mit Erfolg auf dem Weltmarkt auf. Und zwar neben Japan die sechs neuen kleinen Tiger: Korea, Singapur, Taiwan, Hongkong, Malaysia und die Philippinen.

Die Exporte der asiatischen NICs – der newly industrialized countries – sind in den letzten zwei Jahrzehnten immens gestiegen. Die realen Wachstumsraten, die diese Länder durch eine Außenorientierung haben erreichen können, sind beachtlich.

Wenn wir die Zeit von 1965 bis 1985 nehmen, ist die Wirtschaft der Industrieländer insgesamt real um 2,4 % gewachsen. Aber bei den asiatischen Ländern liest sich das wie folgt: Singapur 7,6 %, Hongkong 6,1 %, Südkorea 6,6 %, Taiwan 6,7 %.

Wenn die Schwellenländer und die neuen Exportländer Exportmöglichkeiten gewinnen, weil sie Fähigkeiten erwerben und sich Produktionsprozesse angeeignet haben, wenn sich die Ausstattungsvorteile in der Weltwirtschaft verschieben, dann bedeutet dies, daß die Industrienationen sich an diese neuen Gegebenheiten anpassen müssen.

Und wir müssen sehen, daß sich nicht nur bei diesen Ländern die Kapitalausstattung und die Qualifizierung der Arbeitskräfte verändern, sondern, daß diese Länder auch in der Lage sind, technologisch einiges zu tun.

Wir kennen die Produktzyklushypothese, nach der zunächst einmal ein neues Produkt, siehe VW, in einem Land in einer Innovationsphase gefunden und für den Weltmarkt produziert wird. Irgendwann wird diese Produktionstechnologie standardisiert, und dann ist es möglich, das Verfahren zu imitieren. Die Produktion kann abwandern, weil jetzt komparative Kostenvorteile in anderen Ländern relevant werden.

Und schließlich wird der VW dann in Mexiko oder in Brasilien produziert, und wir werden zu einem Importland. Wir haben zahlreiche Beispiele für eine solche These des Produktzyklus, eines Wegwanderns der Technologie.

Nun haben wir gesehen, daß sich die Ausstattungsvorteile in die Schwellenländer verlagern, weil diese ihre Bedingungen verändern. Aber auch bei uns gibt es interne Prozesse, die unsere Ausstattungsbedingungen verändern. Ein wichtiger Prozeß der letzten 20 Jahre ist wohl die Erkenntnis der Umweltknappheit. Wir sind uns in den Industrienationen darüber klar geworden, daß wir an eine Umweltschranke gestoßen sind, daß wir also die wahren Kosten

der Produktion – die opportunity costs of production – zum Ausdruck bringen müssen.

Folglich haben wir in diesem Bereich keinen großen Produktionsvorteil mehr, wenn wir nicht neue Technologien finden, und diese nicht ihrerseits wieder der Grund für einen neuen komparativen Vorteil sind.

Und auch die institutionelle Regelung des Arbeitsmarktes bei uns ist sicherlich ein endogener Prozeß, der uns in den letzten 20 oder 30 Jahren für sehr lohnintensive Fertigungen nicht gerade Vorteile gebracht hat.

Reiche Länder können sich natürlich einen Anstieg der Reallöhne erlauben, und damit wandern Produktionsvorteile für sehr lohnintensive Produktionen von uns ab.

Dieses Bild der Wettbewerbsfähigkeit – definiert durch die Ausstattungsvorteile – ist aber unvollständig. Denn wir beobachten heute, daß der Handel nicht mehr lautet: portugiesischer Wein gegen englisches Tuch, weil Portugal mit Sonne ausgestattet ist und England Grasland hat, auf dem die Schafe weiden können. Sondern wir haben hier ein Phänomen, das merkwürdigerweise lautet: deutsche Autos gegen französische Autos. Oder deutscher Wein gegen französischen Wein – das Phänomen des intrasektoralen Handels, also des Handels mit ähnlichen oder verwandten Gütern, der im wesentlichen auf die Präferenzen der Konsumenten zurückzuführen ist.

Und wir beobachten ein starkes Ansteigen dieses intrasektoralen Handels. Es gibt die These, daß über 50 % des gesamten Handels zwischen den Industrienationen ein solcher Handel mit ähnlichen Gütern ist – also nicht mehr nur aus den unterschiedlichen Ausstattungsvorteilen zu erklären ist.

Nun haben wir immer gesagt, daß der Außenhandel Gewinne für ein Land mit sich bringt; aber die These des intrasektoralen Handels stiftet zusätzlich einen Hoffnungsschimmer.

Denn der Handel ist jetzt nicht mehr komplementär. Wenn wir Ausstattungsvorteile in einem Produkt verlieren, dann heißt das nicht notwendigerweise, daß unser Handel zurückgehen muß. Wenn die Textilindustrie in die Schwellenländer abwandert, was ja für die Weltwirtschaft eigentlich ein

guter Prozeß ist, dann heißt das nicht, daß notwendigerweise die Textilindustrie bei uns schließen muß. Sondern, und das ist das Verblüffende: Wir sind ein großer Textilimporteur, wir sind aber gleichzeitig auch ein immenser Textilexporteur.

Wir haben intraindustriellen Handel, und deutsche Textilprodukte werden etwa nach Hongkong oder in den asiatischen Raum exportiert.

II. Standortwettbewerb

Sehr interessant ist die Frage, inwieweit der Staat in die Wettbewerbsfähigkeit eingreifen soll. Einige renommierte amerikanische Kollegen stellen bereits die Forderung auf, man möge doch zu einem "managed trade" kommen, um Retorsionsmaßnahmen der Regierungen in den Außenwirtschaftsbeziehungen zu vermeiden.

Ein "managed trade", das ist eine Absprache ähnlich wie bei den Wechselkursen. Ein "managed trade" in einer Zeit, in der sich im Ostblock gezeigt hat, daß eine Spezialisierung von oben – also ein "managed trade" – als Philosophie gescheitert ist.

Das alternative Konzept muß wohl ein Konzept des Standortwettbewerbs zwischen Ländern sein. Das heißt, Länder als Standorte zu begreifen, die durch die Ausstattung mit immobilen Produktionsfaktoren wie Boden, Klima, teilweise Arbeit gekennzeichnet sind und die um mobile Produktionsfaktoren wie Kapital und möglicherweise Technologie konkurrieren.

In einem solchen Kontext gewinnen nun die Rahmenbedingungen entscheidende Bedeutung für die Attraktion der mobilen Produktionsfaktoren.

Man kann sich diesen Standortwettbewerb als die Bereitstellung von öffentlichen Gütern vorstellen, die Bereitstellung von Infrastruktur und die Finanzierung dieser Infrastruktur durch Steuern. Sowohl die Finanzierungsmodalität als auch die Bereitstellungsqualität dieser Güter sind Attraktions- oder Nichtattraktionskräfte.

III. Die deutsche Integration

Wie verändert sich dieses Bild nun durch die wirtschaftliche Integration der beiden deutschen Staaten? Wie wird die Wettbewerbsfähigkeit beeinflußt?

Die deutsch-deutsche Währungs- und Wirtschaftsunion ist in den letzten Tagen mit vielem verglichen worden: Sie sei die Besteigung der Eiger-Nordwand im tiefen Winter bei Eis und Schneegestöber; andere sind optimistischer und vergleichen die DDR mit Kalifornien, das jenseits der Rocky Mountains nach einer harten Anpassungsphase zu erreichen ist.

Wie ist hier die Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit zu beurteilen? Wenn man von der Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen kommt, bedeutet die deutsch-deutsche Integration eine Vermehrung der Ausstattung um qualifizierte Arbeitskräfte, um Boden und um einen Kapitalstock, der jedoch in der DDR obsolet ist.

Der Kapitalstock der DDR ist obsolet, weil er auf falsche Umweltpreise ausgerichtet ist. Das gilt sowohl für die laufende Produktion, als auch für die Altlasten.

Der Kapitalstock der DDR ist obsolet, weil er auf falsche Energiekosten ausgerichtet ist. Das heißt, der DDR steht so etwas wie ein Ölpreis-Schock bevor, etwas Analoges in bezug auf Energiepreise und Umweltkosten.

Er ist aber auch obsolet in einem technischen Sinn. Denn beispielsweise sind 54,9 % der Ausrüstungsgüter im Industriebereich älter als 10 Jahre. Und im Post- und Fernmeldewesen sind 45 % der Ausrüstungsgüter älter als zwanzig Jahre.

Diese Zahlen sind im Prinzip noch nicht einmal aussagekräftig, denn eine Maschine, die vor drei Jahren aus der UdSSR gekauft wurde, repräsentiert einen technologischen Stand vermutlich aus den 50er Jahren.

Die Handelsstruktur der DDR ist total verzerrt, 70 % gehen ins COMECON, die Qualität der Produkte entspricht nicht den internationalen Maßstäben.

Ifa produziert mit 65.000 Mann pro Jahr 200.000 Autos; Toyota hat zufälligerweise die gleiche Belegschaft und produziert pro Jahr 4 Millionen.

Das ist eine Produktivitätsrelation von 1:20.

Ich glaube, es muß an den institutionellen Regelungen in der DDR jetzt einiges geschehen, damit Kapital in die DDR fließt.

Man kann ja mal versuchen, den Kapitalstock der DDR abzuschätzen: Die Bundesrepublik hat für alle Unternehmen einen Kapitalstock von 4 Billionen Mark. Die DDR–Bevölkerung – 26 % der bundesdeutschen Bevölkerung – braucht daher im Endzustand einen Kapitalstock von 1,1 Billionen. Wir haben in den letzten Jahren jeweils für 120 Milliarden Mark exportiert. Über einen Zeitraum von zehn Jahren ist die Finanzierung eines solchen Kapitalstocks dann privatwirtschaftlich kein Problem.

Wir wissen, daß bei uns auch staatliche Transfers in einer Übergangsphase erforderlich werden. Aber wir wissen auch, daß sich die DDR handelsmäßig anpassen muß.

Die Sektorstruktur ist derzeit verzerrt. Wir haben von 1970 bis heute im Industriebereich die Beschäftigtenzahl von 10 Millionen auf 8 Millionen abgebaut; die DDR hat von 2,9 auf 3,4 Millionen im Industriebereich erhöht. Die DDR muß also Beschäftigte aus dem Industriebereich herausziehen.

Der Dienstleistungssektor in der DDR muß expandieren. Wir haben bei uns 55 % der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich.

Noch etwas: Die DDR hat sicherlich eine starke Exportfähigkeit zum COMECON, sie hat aber die internationale Arbeitsteilung im Westen überhaupt noch nicht ausgeschöpft. Sie hat eine Exportquote mit dieser Verzerrung von 25 % – wir haben 34 %. Holland, so groß wie die DDR, hat eine Exportquote von 54 %. Die DDR – als Gebiet gesehen – wird also von einer Exportquote von 25 % auf 50 % übergehen müssen. Und sie wird viel mehr für den Weltmarkt produzieren müssen.

Die Deutschen im Osten haben Sorgen wegen der Arbeitsplätze, die Deutschen im Westen sind verunsichert wegen der möglichen Transfers. Unsere Partner im Westen oder im Osten befürchten, daß die Deutschen wirtschaftlich zu stark werden. Irgend etwas kann doch an diesen Argumenten nicht stimmen.

Ähnlich wie bei der europäischen Integration wird die wirtschaftliche Vereinigung der beiden deutschen Staaten ein Gewinn sein.

Denn bei der europäischen Integration haben wir immense Impulse aus der internationalen Arbeitsteilung bezogen, ähnlich wie auch Frankreich. Und denken Sie noch einmal an die Delors-Initiative zurück, die ja einen Investitionsboom in Europa veranlaßte, der die Euro-Sklerose vertrieben hat.

Ein solches "Europa 92" wird bei einer deutsch-deutschen Vereinigung auf kleiner Flamme ebenfalls geschehen. Und es lohnt sich, bei allen großen Sorgen und Ängsten, auch gelegentlich auf 1948 zurückzusehen. Die Situationen sind in mancher Beziehung ähnlich: gut ausgebildete Arbeitnehmer und mangelndes Kapital - damals vom Krieg zerstört, heute in der DDR wirtschaftlich und ökologisch obsolet.

Nach der Währungsreform stieg bei uns der Index der industriellen Produktion in fünf Monaten um 50 %. Eine unvorstellbare Zahl. Im zweiten Halbjahr 1949 lag die reale Wachstumsrate bei 18,7 %, erstes Halbjahr 1950: 13,5 %, zweites Halbjahr 1950: 19,6 %, erstes Halbjahr 1951: 20,6 %. Es sind reale Wachstumsprozesse vorgekommen, die wir uns damals nicht vorstellen konnten. Ich glaube, es ist die Aufgabe der Ökonomen, darauf hinzuweisen, daß hier ein immenses Potential liegt und daß wir nicht allzu pessimistisch sein sollten.

Wir sollten sicherlich auch diese deutsche Integration nach Westeuropa einbetten. Wir sollten aber auch auf die Umwälzungen in Osteuropa sehen und diese in unsere Überlegungen mit einbeziehen. Länder in Osteuropa, wie Polen, haben einen ungleich ungünstigeren Ausgangspunkt. Sie starten in eine Marktwirtschaft mit einer Auslandsverschuldung, wie Polen, von 40 Milliarden Dollar und mit immenser Zinslast. Sie müssen den institutionellen Rahmen, die gesetzlichen Regelungen alle neu erfinden, ein neues institutionelles System schaffen. Polen muß selbst für eine harte Währung sorgen, also durch ein enges Stabilisierungsprogramm erreichen, daß die Inflationsrate reduziert wird. Und sie erfahren nicht den gleichen Kapitaltransfer wie die DDR.

Wenn die Bemühungen in Osteuropa nicht zum Erfolg führen, dann wissen wir nicht, was politisch geschieht. Wir wissen auch nicht, was wirtschaftlich

geschieht. Es gibt Menschen, die haben traumatische Vorstellungen, daß sich eine Völkerwanderung von den armen Ländern Osteuropas nach den reichen Gebieten im Westen in Gang setzt, wenn die Experimente im Osten scheitern.

Und wenn wir diese Probleme vor der deutsch–deutschen Integration betrachten, dann ist das deutsch–deutsche Problem durchaus lösbar.

Und in dem internationalen Kontext schrumpft es auch in seiner Größe und Schwierigkeit zusammen. Wir sollten dies bei der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft ebenfalls sehen.

Bei den richtigen Rahmenbedingungen in der DDR kann die DDR ein ähnliches Wirtschaftswunder erleben wie die Bundesrepublik in den 50er Jahren. Die DDR kann in fünf Jahren einen guten Teil des Gefälles zu Westdeutschland aufgeholt haben. Die Reallöhne können in der Zeit kräftig zunehmen, und die DDR kann sich für die gesamte deutsche Wirtschaft als ein Wachstums–Stimulus erweisen, weil sie in einem Zeitraum von fünf Jahren diese Ausstattungsbedingungen massiv ändert. Und die wirtschaftliche Integration kann zu einem neuen Innovationsschub in der deutschen wirtschaftlichen Aktivität führen.

In der amerikanischen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur findet sich die Vorstellung der new frontier – der neuen Grenze, der Ausdehnung des Wirtschaftsraumes über den Mississippi und die Rocky Mountains. Eine Vorstellung, die Kennedy mit dem Apollo–Projekt auf das Weltall projiziert hat. Die deutsch–deutsche Vereinigung ist ein man–on–the–moon–project. Hinter den Rocky Mountains liegt Kalifornien – sorgen wir dafür, daß es nicht zu Kalabrien wird.

Oder, wie jemand vor 47 Jahren gesagt hat, und damit möchte ich schließen: "Die Betriebe und Unternehmen im Osten werden durch den Wettbewerb nicht erdrückt werden, sondern umgekehrt gerade durch den Wettbewerb rascher und erfolgreicher in höhere Leistungsfähigkeit gelangen. In politischer, wirtschaftlicher und menschlicher Beziehung wird die Wiedervereinigung Deutschlands Kräfte entfesseln, von deren Stärke und Macht sich die Schulweisheit der Planwirtschaft nichts träumen läßt."– Worte aus dem Jahr 1953 – Worte von Ludwig Erhard.