

Matthes, Jürgen; Sultan, Samina

Research Report

Alarmsignale vom deutschen Export: Eine empirische Bestandsaufnahme der deutschen Exportentwicklung

IW-Report, No. 5/2025

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Matthes, Jürgen; Sultan, Samina (2025) : Alarmsignale vom deutschen Export: Eine empirische Bestandsaufnahme der deutschen Exportentwicklung, IW-Report, No. 5/2025, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/310325>

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.

Alarmsignale vom deutschen Export

Eine empirische Bestandsaufnahme der deutschen Exportentwicklung

Jürgen Matthes / Samina Sultan

Köln, 04.02.2025

IW-Report 5/2025

Wirtschaftliche Untersuchungen,
Berichte und Sachverhalte



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Postfach 10 19 42

50459 Köln

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Das IW in den sozialen Medien

x.com

[@iw_koeln](#)

LinkedIn

[@Institut der deutschen Wirtschaft](#)

Instagram

[@IW_Koeln](#)

Autoren

Jürgen Matthes

Leiter Internationale Wirtschaftspolitik,

Finanz- und Immobilienmärkte

matthes@iwkoeln.de

0221 – 4981-754

Samina Sultan

Senior Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel

sultan@iwkoeln.de

0221 – 4981-312

Alle Studien finden Sie unter

www.iwkoeln.de

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.

Stand:

Januar 2025

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
1 Einleitung	5
2 Exportrelevanz in Deutschland	5
3 Entwicklung internationaler Wettbewerbsfähigkeit	7
3.1 Exportperformance	7
3.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit	9
3.3 Nicht-preisliche und allgemeine Wettbewerbsfähigkeit.....	11
4 Verortung der Einbußen im Außenhandel	13
4.1 Anmerkungen zu den Messkonzepten	13
4.2 Ausfuhren in Hauptexportpartnerländer	14
4.3 Ausfuhren in den wichtigsten Warengruppen	17
5 Gewinner und Verlierer im internationalen Vergleich	19
5.1 Reale Exportperformance und nominale Weltexportanteile.....	19
5.2 Deutschlands Rolle auf wichtigen Absatzmärkten und bei wichtigen Warengruppen	21
6 Fazit	26
Abstract.....	28
Abbildungsverzeichnis.....	29
Literaturverzeichnis	30

JEL-Klassifikation

F14 – Handel: Empirische Studien

F15 – Wirtschaftliche Verflechtung

O5 – Länderstudien

Zusammenfassung

Der deutsche Export sendet deutliche Warnsignale. Die Wachstumsraten des Exports haben sich im Zeitraum 2015 bis 2023 im Vergleich zu 2000 bis 2015 um rund zwei Drittel reduziert. In der Folge sind die Wachstumsbeiträge des Exports von 1,8 Prozentpunkten zwischen 2000 und 2015 auf 0,8 Prozentpunkte ab 2015 und auf lediglich noch 0,3 Prozentpunkte nach 2019 deutlich zurückgegangen. Er ist somit kaum noch Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft. Eine anhaltende Verschlechterung des Exports nach 2015 wird auch gemäß der OECD-Exportperformance deutlich, die eine Art länderspezifischen Anteil am globalen Export von Waren und Dienstleistungen misst und somit als ein ergebnisorientiertes Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exporte eines Landes interpretiert werden kann.

Die Exportperformance erlaubt zudem, zwei Ursachen für die deutsche Exportschwäche nach 2015 auszumachen. Erstens wuchsen die Importe der deutschen Exportzielmärkte mit 2,8 Prozent pro Jahr deutlich weniger als zuvor, weil sich die Weltwirtschaft und vor allem der Welthandel schwächer entwickelten. Zweitens konnten die deutschen Exporte mit diesem Potenzial nicht mithalten, und wuchsen mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von nur 1,5 Prozent auf Dollarbasis stark unterproportional. Da die deutschen realen Exporte folglich nur etwa halb so schnell zulegten wie ihre Zielmärkte, kam es zu erheblichen Marktanteilsverlusten, die durch die Verschlechterung der Exportperformance deutlich werden.

Im internationalen Vergleich weist Deutschland nach 2015 die drittschlechteste Entwicklung der Exportperformance unter den von der OECD betrachteten Staaten auf, das Gleiche gilt für die nominalen Weltexportanteile. Dieses Schicksal teilen zwar die meisten großen G7-Staaten, aber andere Industrieländer wie Schweden und Dänemark nicht. Deutlich verbesserte Exportentwicklungen weisen dagegen vor allem einige Schwellenländer wie Indien, China, Polen und Vietnam auf.

Als Ursache für diesen besorgniserregenden Befund scheint weniger eine (insgesamt kaum erkennbare) Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit infrage zu kommen, sondern eher eine stark verschlechterte nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit, die auch Aspekte wie Bürokratie, Infrastrukturmängel und Fachkräfteengpässe umfasst.

Deutschlands Exportschwäche lässt sich als eine Erosion seiner vormaligen Stärken verorten. So haben sich die deutschen Ausfuhren besonders in einigen wichtigen Märkten wie dem Vereinigten Königreich (UK) und China schwach entwickelt. Zudem bröckelt die deutsche Position nach 2015 in den fünf wichtigsten globalen Importländern und darüber hinaus in wichtigen Schwellenländern, wo China zumeist hohe Marktanteile dazugewinnt. In der Gesamtschau verliert Deutschland nach 2015 in 131 von 193 Importländern Importanteile. Ein Teil der Einbußen lässt sich durch Protektionismus und Geopolitik erklären, etwa mit Blick auf die Brexit-bedingte schlechtere Exportentwicklung in das UK sowie nach Russland und China. Auch bei den für Deutschland traditionell besonders wichtigen Produktgruppen sind tendenziell die größten Einbußen zu verzeichnen: bei Kraftfahrzeugen, Maschinen sowie bei chemischen und auch bei pharmazeutischen Erzeugnissen.

Sollte sich diese Entwicklung fortsetzen, droht in einer Welt mit mehr Protektionismus und schwachem Wachstum die Gefahr, dass Anteilsverluste für Deutschland in Zukunft auch zu absoluten Rückgängen bei deutschen Exporten führen und so die Rolle der Exporte als wichtiger Wachstumsmotor dauerhaft beeinträchtigt wird. Um diese Gefahr zu mindern, braucht es energische Reformen zur Verbesserung der preislichen und nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft.

1 Einleitung

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einer längeren Phase der Stagnation (Bardt et al., 2024; Hüther, 2025). In dieser Studie wird erörtert, inwieweit eine mögliche Exportschwäche dazu beiträgt, wie sie sich auswirkt und wodurch sie gekennzeichnet ist. Dazu wird eine Bestandsaufnahme der Entwicklung der deutschen Exporte ab dem Jahr 2000 vorgenommen. Mit Blick auf diesen Zeitraum wird eruiert, ab wann sich die Exporte deutlich schlechter entwickelt haben. Dazu werden zunächst die Exportdaten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) verwendet und im nächsten Schritt der Indikator der Exportperformance der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Bei beiden Ansätzen lässt sich die Zeit um das Jahr 2015 als ein Wendepunkt herauskristallisieren.

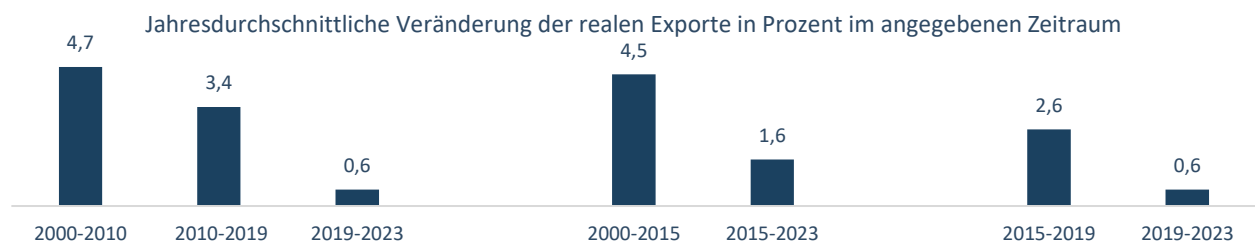
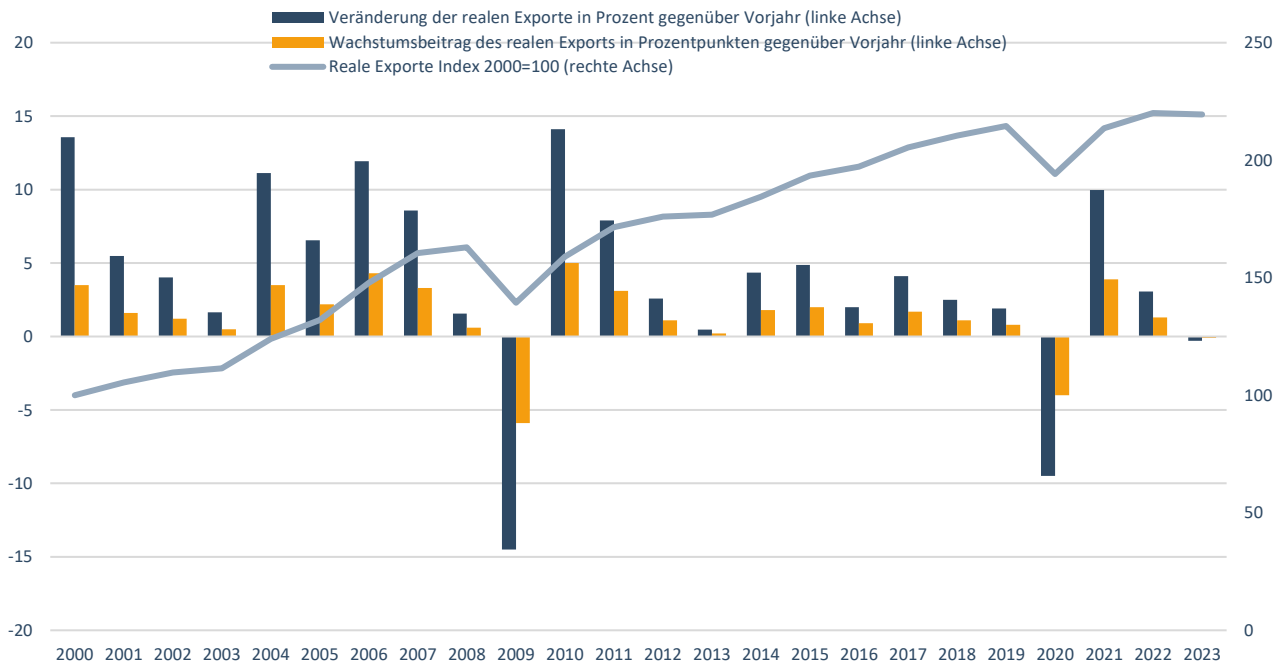
Die weitere Analyse konzentriert sich daher auf den Zeitraum nach 2015. Zunächst wird gefragt, inwieweit eine mögliche Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit als Erklärung für die ungünstigere Exportperformance infrage kommt. Im Folgenden wird analysiert, in welchen Bereichen sich die Exportschwäche besonders zeigt. Aus deutscher Sicht wird der Blick dabei zunächst auf Zielländer und Warengruppen gelenkt, in denen sich die deutschen Ausfuhren nach 2015 unterdurchschnittlich entwickelt haben. Im Weiteren wird ein internationaler Vergleich angestellt und erörtert, wie sich Deutschland im globalen Exportwettbewerb um Marktanteile relativ zu anderen Industrie- und Schwellenländern geschlagen hat. Hier lassen sich im Zeitraum ab 2015 Gewinner und Verlierer identifizieren. Zudem wird aus globaler Perspektive untersucht, in welchen Ländern und Warengruppen Deutschland Marktanteile abgeben musste und welche Konkurrenten davon profitieren.

2 Exportrelevanz in Deutschland

Um die Bedeutung der Exporte für das deutsche Wirtschaftswachstum zu analysieren, werden im Folgenden Daten der VGR des Statistischen Bundesamtes verwendet. Abbildung 2-1 (oberer Teil) verdeutlicht die Entwicklung der preisbereinigten Exporte von Waren und Dienstleistungen – als Index seit 2000 und mit Blick auf jährliche Veränderungsraten und Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt (BIP).

Beim Blick auf die Entwicklung des Indexwerts werden die Krisen in den Jahren 2009 und 2020 und die darauffolgenden Erholungsphasen deutlich. Am aktuellen Rand zeigt sich zudem eine Abflachung. Bei genauem Hinsehen erscheint der trendmäßige Verlauf in den Jahren vor der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 steiler als in der Zeit danach. Dieser Eindruck verfestigt sich beim Blick auf die jährlichen Veränderungsraten und die Wachstumsbeiträge. Deutliche Ausschläge nach oben sind nach der Erholungsphase von der Exportkrise 2009 kaum noch zu erkennen. Generell fallen die Werte nach 2015 bei beiden Indikatoren geringer aus als zuvor.

Im unteren Teil von Abbildung 2-1 werden die jahresdurchschnittlichen **Veränderungsraten** der deutschen realen Exporte von Waren und Dienstleistungen für verschiedene Zeiträume verglichen. Zunächst wird links eine Dekadenbetrachtung vorgenommen. Im Zeitraum 2000 bis einschließlich 2010 lag der durchschnittliche reale Exportzuwachs noch bei 4,7 Prozent pro Jahr. Im folgenden Jahrzehnt, das die Coronakrise bewusst nicht umfasst und die Veränderungsdaten 2011 bis 2019 einschließt, war noch ein Wert von 3,4 zu verzeichnen. Danach liegt die durchschnittliche Zuwachsrate nur noch bei 0,6 Prozent, obwohl in der Phase 2019 bis 2023 neben dem Einbruch in der Coronakrise auch die Erholung danach enthalten ist.

Abbildung 2-1: Entwicklung der realen Exporte von Waren und Dienstleistungen gemäß VGR


Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Es erscheint noch sinnvoller, den Gesamtzeitraum im Jahr 2015 zu trennen, was auch die Ergebnisse im nächsten Abschnitt zeigen. Im Zeitraum 2000 bis 2015 lag das jahresdurchschnittliche Wachstum der realen Exporte bei 4,5 Prozent, im Zeitraum 2015 bis 2023 (beginnend mit der Veränderungsrate 2016) nur noch bei 1,6 Prozent. Das Tempo der realen Exportzuwächse fiel nach 2015 also um rund zwei Drittel geringer aus.

Bei der Aufteilung des Fokuszeitraums ab 2015 in zwei Vierjahresabschnitte wird deutlich, dass es zwar auch zwischen 2015 und 2019, aber vor allem nach 2019 zu einer sehr schwachen Exportentwicklung gekommen ist (Abbildung 2-1). Während die realen Exporte zwischen 2015 und 2019 noch um insgesamt 13,4 Prozent (jahresdurchschnittlich 2,6 Prozent) zunahmen, war zwischen 2019 und 2023 nur noch ein Zuwachs von 2,3 Prozent zu verzeichnen (jahresdurchschnittlich 0,6 Prozent).

In der Folge fiel auch der **BIP-Wachstumsbeitrag der Exporte** geringer aus. Nach 2015 erreichte er außer im Jahr 2021 beim Rebound nach der Coronakrise nie wieder das Niveau von 2 Prozentpunkten (Abbildung 2-1). Aus den vorliegenden Daten lässt sich im längerfristigen Vergleich Folgendes berechnen: Zwischen 2000 und 2015 trugen die realen Exporte im Jahresdurchschnitt noch schätzungsweise 1,8 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei, nach 2015 war es mit 0,8 Prozentpunkten nur weniger als halb so viel, nach 2019 waren es nur noch knapp 0,3 Prozentpunkte pro Jahr. Dieser Befund zeigt, dass der Export als Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft nach 2015 stark ins Stocken geriet.

3 Entwicklung internationaler Wettbewerbsfähigkeit

Ein Grund für die deutlich verschlechterte Exportentwicklung könnte eine geringere Wettbewerbsfähigkeit sein. Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit ist schillernd (Matthes, 2005; IW, 2012). Er kann sich auf Unternehmen, Branchen und ganze Volkswirtschaften beziehen, zudem kann er mit ergebnisorientierten oder ursachenbezogenen Indikatoren vermessen werden.

Im Folgenden wird die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft und der deutschen Volkswirtschaft aus drei Blickwinkeln beleuchtet.

3.1 Exportperformance

Zunächst wird ein ergebnisorientierter Indikator verwendet: die von der OECD im Datenanhang des Wirtschaftsausblicks zur Verfügung gestellte Exportperformance.

Die Exportperformance kann als eine Art länderspezifischer Weltmarktanteil interpretiert werden. Denn sie gibt an, wie sich die Exporte von Waren und Dienstleistungen eines Landes relativ zum länderspezifischen Marktpotenzial entwickeln. Dieses Marktpotenzial wird ermittelt aus der Veränderung der Importe der Exportzielmärkte, gewichtet mit den länderspezifischen relativen Anteilen der jeweiligen Zielmärkte. Die Berechnung erfolgt preisbereinigt und volumenbasiert sowie auf Basis von US-Dollar-Angaben, um einen internationalen Vergleich auf einheitlicher Basis zu ermöglichen. Wenn die realen Exporte in einem Jahr schwächer (stärker) wachsen als die Exportzielmärkte, sinkt (steigt) die Exportperformance.

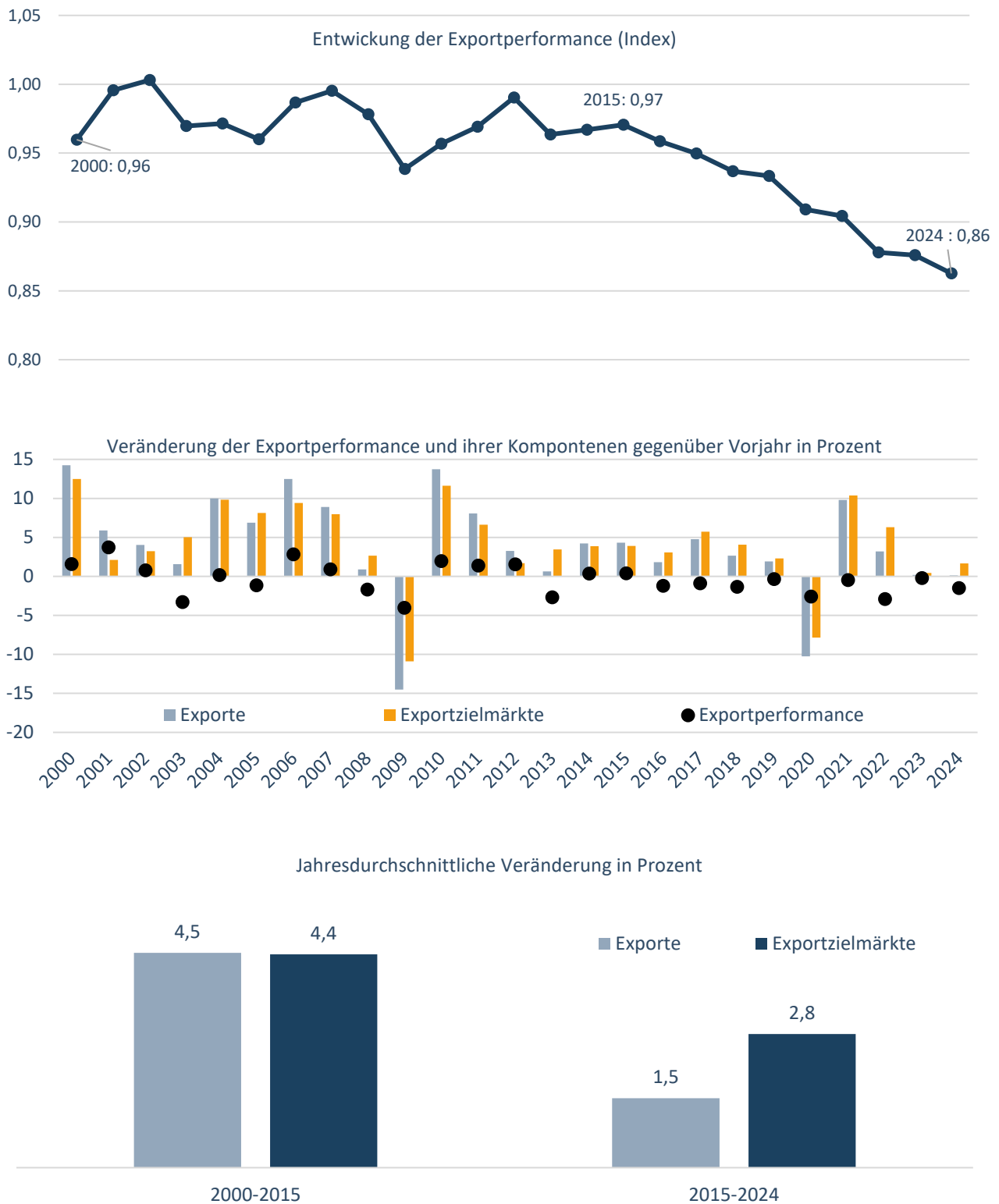
Abbildung 3-1 zeigt verschiedene Blickwinkel auf die Exportperformance der deutschen Wirtschaft:

- Oben wird der Verlauf des Index der Exportperformance dargestellt. Schon hier fällt ein deutlicher Befund ins Auge: Unter Schwankungen blieb der Exportperformance-Index zwischen 2000 und 2015 im Trend konstant. Im Jahr 2000 verzeichnete der Index den Wert 0,96, im Jahr 2015 den Wert 0,97. Danach ging die deutsche Exportperformance stetig auf von der OECD geschätzte 0,86 im Jahr 2024 zurück. Bis 2026 prognostiziert die OECD einen weiteren Rückgang auf 0,83.
- Der Blick auf die jährlichen prozentualen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in der mittleren Abbildung verdeutlicht nochmals die Konzeption des Indikators. In den Jahren bis 2015 gab es einige Jahre, in denen die deutschen Exporte schneller wuchsen als die deutschen Exportzielmärkte und in der Folge kam es zu einem Anstieg der Exportperformance (runder Punkt). Nach 2015 wuchsen die deutschen Exporte durchweg unter ihrem Potenzial, sodass die Veränderung der Exportperformance durchweg negativ war.
- Die Kernaussage, die sich im Hinblick auf die Entwicklung der Exportperformance ergibt, wird in der untersten Abbildung deutlich. Die deutschen Exporte wuchsen im Jahresdurchschnitt 2000 bis 2015 mit rund 4,5 Prozent ähnlich schnell wie die Exportzielmärkte. Im Zeitraum 2015 bis 2024 gab es in zweierlei Hinsicht eine Verschlechterung. Erstens wuchsen die deutschen Exportzielmärkte mit 2,8 Prozent pro Jahr deutlich schwächer und zweitens partizipierten die deutschen Exporte an diesem Potenzial mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von nur 1,5 Prozent stark unterproportional.

Die schwächere deutsche Exportentwicklung, die sich beim Blick auf die VGR offenbart, lässt sich also mit einer schlechteren Entwicklung der deutschen Absatzmärkte, aber auch mit einem Verlust an Marktanteilen erklären.

Abbildung 3-1: Veränderung der Exportperformance Deutschlands im Langfrist-Vergleich

Deutsche Exporte von Waren und Dienstleistungen, volumenbasierte Angaben, US-Dollar-Basis



Schätzung für 2024.

Quellen: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft

Neben diesem ergebnisorientierten Indikator für Wettbewerbsfähigkeit (der deutschen Exportwirtschaft) gibt es auch eher ursachenorientierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren, die grundsätzlich einen Beitrag zur Erklärung der Marktanteilsverluste liefern können.

3.2 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Ein gebräuchlicher Indikator zur ursachenbezogenen Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit sind reale effektive Wechselkurse. Mit ihnen lässt sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft vermessen, denn sie geben vereinfacht ausgedrückt an, wie teuer ein Land im Vergleich zu seinen Handelspartnern ist und wie sich die Preisverhältnisse relativ zueinander über die Zeit entwickeln. Reale Wechselkurse basieren auf einer Kombination von nominalen Wechselkursen, wie sie an Devisenmärkten gelten, und von Preis- oder Kostenindikatoren. Wenn der bilaterale nominale Wechselkurs zwischen zwei Ländern konstant bleibt, aber die Preise/Kosten in Land A deutlich stärker steigen als in Land B, dann wertet Land A real auf gegenüber Land B – seine Produkte werden relativ gesehen teurer. Eine gleich große Abwertung des nominalen Wechselkurses könnte diesen Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit wieder ausgleichen.

In der Regel werden reale Wechselkurse nicht nur bilateral zwischen zwei Ländern berechnet, sondern zwischen Land A und seinen (wichtigsten) Handelspartnern. Auch nominale Wechselkurse lassen sich gegenüber den Handelspartnern berechnen. Man spricht dann von einem effektiven nominalen Wechselkurs. Die einzelnen bilateralen (nominalen oder realen) Wechselkurse der jeweiligen Handelspartner gehen dabei in einen gewichteten Durchschnitt der bilateralen Wechselkurse mit ihrem Anteil am Handel mit Land A ein.

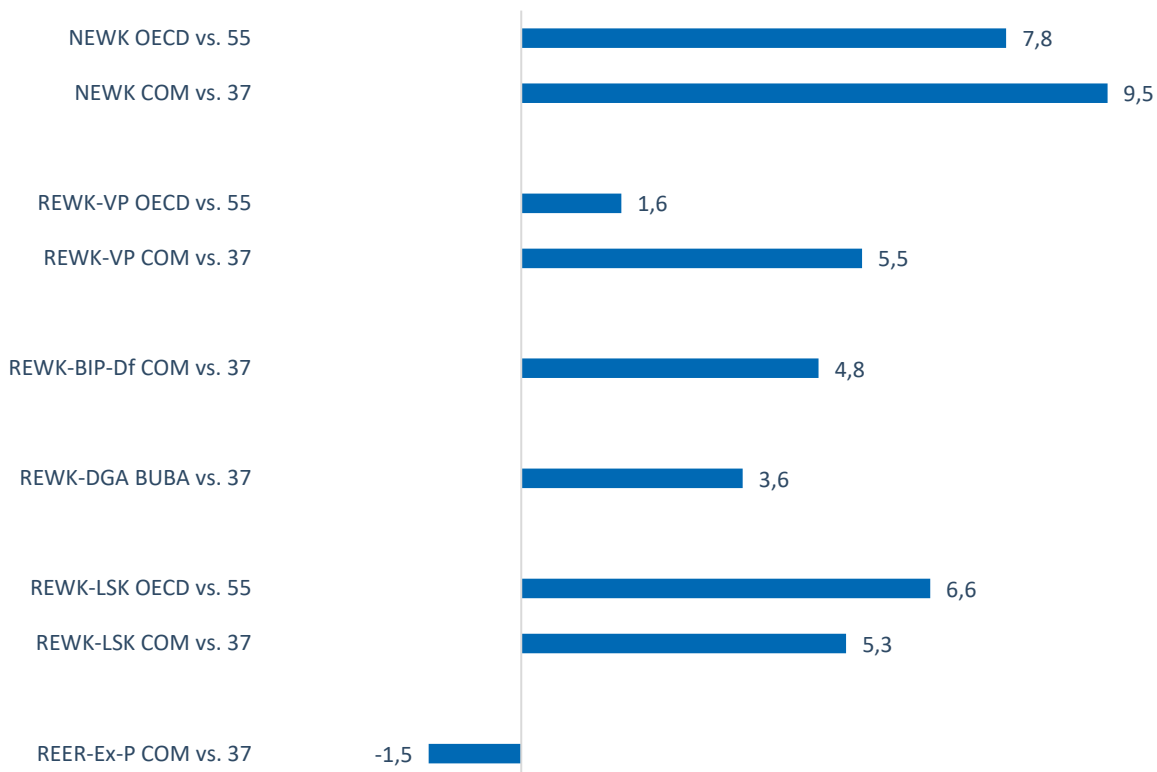
Der reale effektive Wechselkurs wird berechnet, indem der nominale effektive Wechselkurs ergänzt wird um relative Preis- oder Kostenentwicklungen, ebenfalls gemessen als gewichteter Durchschnitt gegenüber den Handelspartnern. Der reale effektive Wechselkurs gibt das Austauschverhältnis zwischen einem festgelegten Warenkorb im Inland gegenüber dem handelsgewichteten Durchschnitt der Partnerländer an (Deutsche Bundesbank, 2023). Es gibt verschiedene Preis- und Kostenindikatoren, die dazu verwendet werden können: Verbraucherpreise, Exportpreise, Produzentenpreise, BIP-Deflatoren, Deflatoren des Gesamtabsatzes oder auch Lohnstückkosten. Da sich diese Preis- und Kostenindikatoren unterschiedlich entwickeln können – in Deutschland und bei seinen Handelspartnern – ergeben sich auch unterschiedliche Entwicklungen der jeweiligen effektiven realen Wechselkurse. Das wird auch deutlich, wenn die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands seit 2015 betrachtet wird. In Abbildung 3-2 wird eine Auswahl verschiedener Indikatoren miteinander verglichen, welche die Veränderung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zwischen 2015 und 2023 darstellen. Sie stammen von der OECD, der Europäischen Kommission und der Deutschen Bundesbank und unterscheiden sich auch nach dem Länderkreis, mit dem Deutschland verglichen wird. Welcher effektive reale Wechselkurs zu betrachten ist, kann nicht eindeutig bestimmt werden und hängt auch von der Fragestellung ab. Daher werden hier verschiedene effektive nominale und reale Wechselkurse betrachtet.

Zunächst wird der Blick in Abbildung 3-2 auf die Entwicklung des nominalen effektiven Wechselkurses gelenkt. Dazu finden sich im oberen Teil der Abbildung drei Indikatoren mit dem Kürzel NEWK. Es zeigt sich, dass es seit 2015 aus deutscher Sicht nominal und effektiv zu einer Aufwertung von zwischen knapp 8 und gut 10 Prozent gekommen ist. Die Unterschiede machen deutlich, dass es relevant ist, wie breit der Kreis der Handelspartner beim Vergleich gezogen wird. Gleiches gilt für die verschiedenen realen effektiven Wechselkurse (REWK), deren Entwicklung sich je nach realer Bezugsgröße (bei Preisen und Kosten) nach der Quelle

und nach dem verglichenen Länderkreis ebenfalls unterscheidet. Um ein breites Bild zu ermöglichen, werden zahlreiche verschiedene effektive reale Wechselkurse dargestellt. In der Gesamtschau wird deutlich, dass die effektiven realen Wechselkurse etwas weniger gestiegen sind als die effektiven nominalen Wechselkurse. Damit lässt sich schlussfolgern, dass die Preis- und Kostenentwicklung in der deutschen Wirtschaft etwas geringer war als im gewichteten Durchschnitt der Handelspartner. Dies hat die nominale Aufwertung bei realer Betrachtung leicht abgemildert.

Abbildung 3-2: Veränderung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands anhand verschiedener Indikatoren für effektive Wechselkurse

Veränderung der jeweiligen Indikatoren zwischen 2015 und 2023 in Prozent



Erläuterung der Abkürzungen: NEWK/REWK: nominaler/realer effektiver Wechselkurs; VP: Verbraucherpreise; BIP-Df: BIP-Deflator; DGA: Deflator des Gesamtumsatzes; LSK: Lohnstückkosten; Ex-P: Exportpreise; COM: Europäische Kommission; BUBA: Deutsche Bundesbank; vs. X: Anzahl der Handelspartner für den jeweiligen effektiven Wechselkurs.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Europäische Kommission; OECD; Institut der deutschen Wirtschaft

Zumeist zeigen die ermittelten effektiven realen Wechselkurse ein ähnliches Bild: eine Aufwertung in einer breiten Spanne um etwa 4 Prozent (von 1,6 Prozent bis 6,6 Prozent). Nur bei den Exportpreisen ist eine reale effektive Abwertung von 1,5 Prozent zu verzeichnen. Das deutet darauf hin, dass Exportunternehmen selbst zwar im Vergleich zu ihren Wettbewerbern noch höhere Kostenanstiege hinnehmen mussten, aber diese höheren Kosten aufgrund des internationalen Wettbewerbs weniger als der Durchschnitt der Handelspartner auf ihre Preise überwälzen konnten. Dieser Befund deutet darauf hin, dass die Unternehmen Einbußen bei den Gewinnmargen hinnehmen mussten (Matthes, 2024a).

Beim Blick auf diese Unterschiede stellt sich die Frage, welcher Preis- oder Kostenindikator für die Fragestellung dieser Studie am besten geeignet ist. Exportpreise unterscheiden sich von den anderen Preis- und Kostenmaßen, weil sie nicht die Preisentwicklung auf der Inputebene abbilden, sondern die Absatzseite abdecken. Eher inputseitige Indikatoren sind dagegen Lohnstückkosten sowie breite Preisindikatoren wie BIP-Deflatoren, welche die Preisentwicklung der gesamten heimischen Wertschöpfung darstellen und damit auch Preise von Dienstleistungen einschließen, sowie der Deflator des Gesamtabsatzes, der zusätzlich auch die Preisentwicklung der gesamten Importe berücksichtigt, die teilweise als Vorleistungen in die Produktion eingehen. Exportpreise sind damit der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exporteure konzeptionell näher und damit für die hier zu treffende Einschätzung besonders relevant. Zudem lässt sich (auch) für den deutschen realen effektiven Wechselkurs auf Basis von Exportpreisen ökonometrisch ein hoch signifikanter statistischer Zusammenhang zur Entwicklung der realen deutschen Ausfuhren nachweisen (Deutsche Bundesbank, 2016).

Damit ergibt sich im Gesamtbild der realen effektiven Wechselkurse, dass sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands gegenüber den wichtigsten Handelspartnern seit 2015; wenn überhaupt, nur relativ leicht verschlechtert hat. Hinzu kommt, dass das Bild einer mäßigen Aufwertung auch vom gewählten Anfangszeitpunkt 2015 abhängt. Tatsächlich zeigen alle der hier verwendeten Indikatoren für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zwischen 2014 und 2015 eine meist moderate Abwertung. Damit ergibt sich beim Vergleich über den Zeitraum 2014 bis 2023 eine deutlich geringere Aufwertung für Deutschland als für den Zeitraum 2015 bis 2023. Es erscheint daher kaum plausibel, die leicht verschlechterte preisliche Wettbewerbsfähigkeit als wesentliche Ursache für die starke Verschlechterung der deutschen Exportperformance und der deutschen Anteilsverluste bei den globalen Exporten und Importen anzusehen.

3.3 Nicht-preisliche und allgemeine Wettbewerbsfähigkeit

Da die preisliche Wettbewerbsfähigkeit allein keine befriedigende Erklärung für die verschlechterte Exportperformance liefert, stellt sich die Frage, ob nicht-preisliche Faktoren hierfür besser geeignet sind.

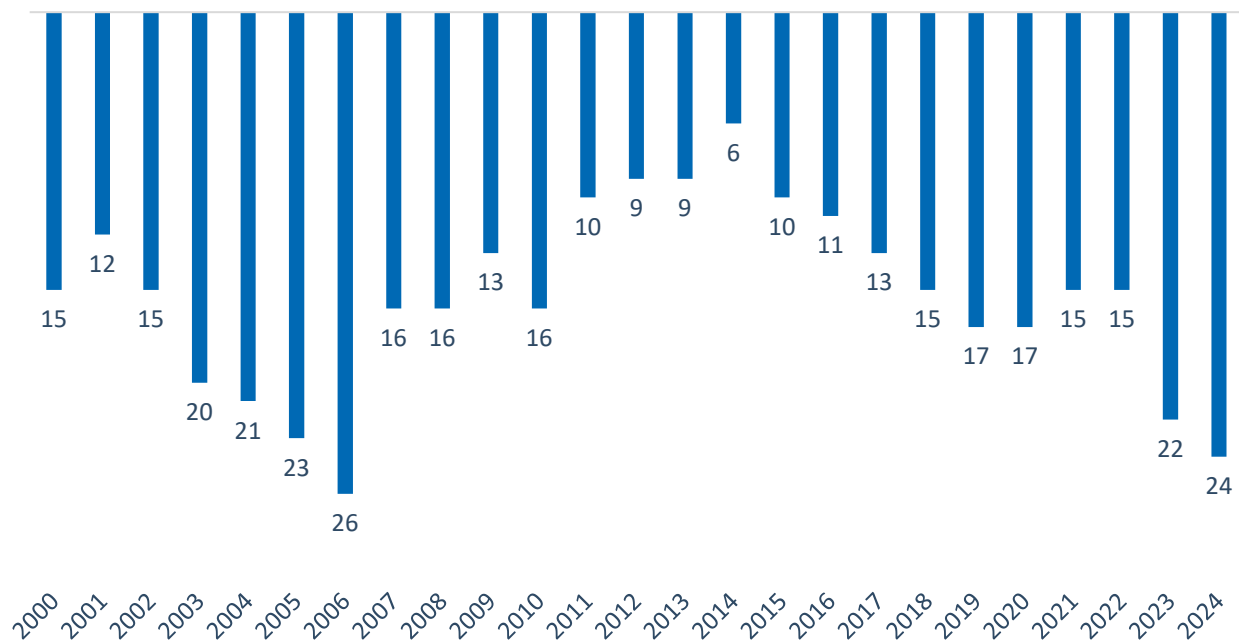
Das Konzept der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit ist relativ vage und stellt darauf ab, dass es über den Preis hinausgehende Faktoren gibt, welche die Nachfrage nach Produkten (Exporten) beeinflussen. Anders als bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gibt es jedoch keine einschlägigen und standardmäßig verfügbaren Indikatoren. Bickenbach et al. (2014) nennen als mögliche Faktoren zur Erfassung nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit die Qualifikation der Arbeitskräfte, produktbegleitende Dienstleistungen, die Forschungsintensität und die Qualität der Exporte. Sie versuchen, diese Faktoren zu messen, stellen aber fest, dass dies mit den international verfügbaren Indikatoren nur eingeschränkt möglich ist.

Diese Liste der Faktoren kann noch erweitert werden. So können etwa eine überbordende Bürokratie und zunehmende Compliance-Anforderungen nicht nur zu höheren Erzeugerpreisen führen, sondern auch die Leistungsfähigkeit von Unternehmen und deren Produkten beeinträchtigen. Wenn ein immer größerer Teil der Arbeitszeit für das Ausfüllen von Formularen verwendet werden muss, bleibt weniger Zeit für Innovationen und Produktverbesserungen. Die Effizienz der Unternehmen leidet darunter. Auch die zunehmenden allgemeinen Fachkräftengpässe können die Leistungsfähigkeit von Exportfirmen mindern. Zudem kann das technologische Aufholen von Schwellenländern wie China die relative nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands verschlechtern.

Eine Möglichkeit, diese und weitere denkbare nicht-preisliche Faktoren weitgehend abzudecken, ist die Verwendung eines breiten Indikators für internationale Wettbewerbsfähigkeit. Dazu wird auf das World Competitiveness Ranking des IMD (2024) zurückgegriffen (Abbildung 3-3).

Abbildung 3-3: Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands

Rang* Deutschlands im World Competitiveness Ranking des IMD unter 67 Ländern anhand von 336 Indikatoren



*Eine niedrigere Rangzahl bedeutet eine bessere Platzierung im Ranking und damit eine höhere internationale Wettbewerbsfähigkeit.

Quelle: IMD, 2024

Das IMD vergleicht 67 Länder und verwendet dabei 336 Indikatoren aus den vier Oberkategorien wirtschaftliche Performance, staatliche und unternehmerische Effizienz sowie Infrastruktur (IMD, 2024). Dabei sind Faktoren wie Bürokratie und Regulierungen ebenso erfasst wie Fachkräfteengpässe, Infrastrukturmängel und Forschungsindikatoren, die wie oben erläutert als Facetten nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit gelten. Dieses und ähnliche Rankings haben zum Ziel, die allgemeine Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft abzubilden, Wachstum und Wohlstand zu schaffen und zu erhalten (Matthes, 2005; IW, 2012). Dabei werden empirisch quantifizierte internationale Vergleichsindikatoren verwendet, aber auch subjektive Einschätzungen von Experten aus den beteiligten Ländern. Bei der Interpretation der Ergebnisse dieser Rankings ist daher eine gewisse Zurückhaltung angebracht (Matthes, 2005).

Im Ergebnis des aktuellen IMD-Rankings ist Deutschland weiter abgerutscht. In den letzten zehn Jahren kam es zu einem starken Rückgang von Platz sechs im Jahr 2014 auf Platz 24 im Jahr 2024, was wirtschaftspolitisch als Warnsignal interpretiert werden kann (Hüther, 2025). Nur am Ende der wirtschaftlichen Stagnationsphase Mitte der 2000er Jahre war Deutschland ähnlich schlecht platziert.

Für die hier vorliegende Fragestellung ist vor allem wichtig: Der starke Abstieg im Ranking fällt in die Zeit der Verschlechterung der Exportperformance ab 2015 und dürfte daher auch einen Erklärungsbeitrag dazu liefern, der über rein preisliche Faktoren hinausgeht.

4 Verortung der Einbußen im Außenhandel

Im Weiteren wird untersucht, in welchen Bereichen die Einbußen beim Außenhandel besonders ausgeprägt sind. Dazu wird mithilfe der Außenhandelsstatistik die Ausfuhr zwischen 2015 und 2023 nach Exportländern und Warengruppen analysiert.

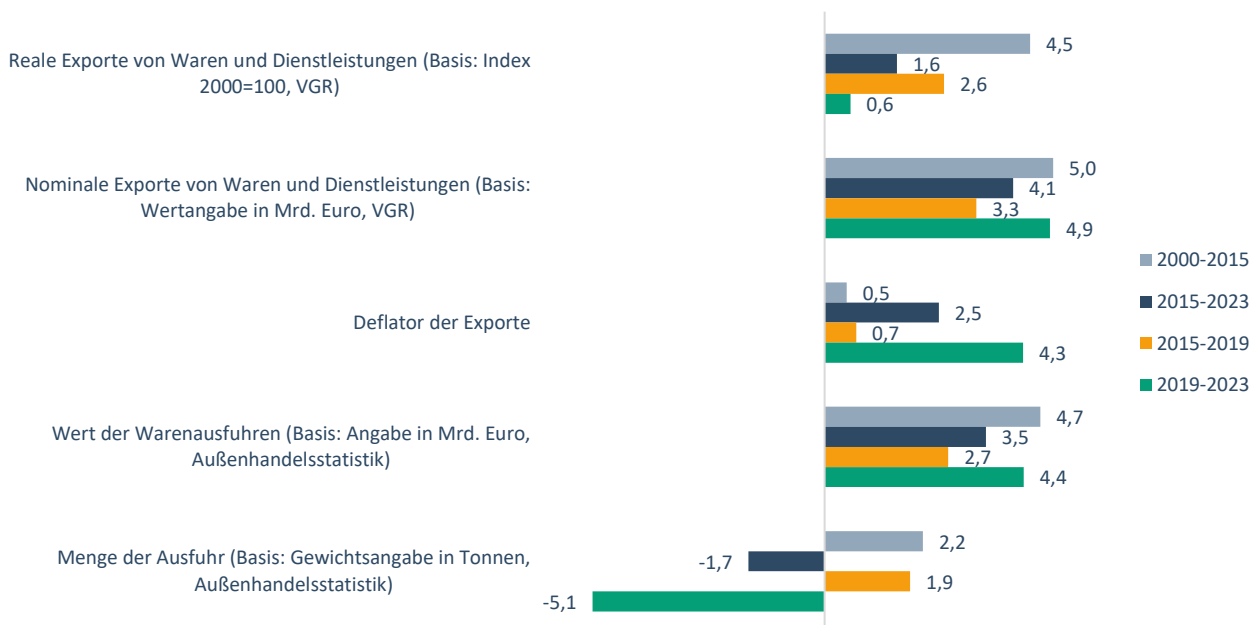
4.1 Anmerkungen zu den Messkonzepten

Zunächst sind einige methodische Anmerkungen angebracht. Denn die Daten der Außenhandelsstatistik sind nominal und beziehen sich nur auf den Warenhandel. Die bisherige Betrachtung der deutschen Exporte gemäß VGR und der Exportperformance bezog sich dagegen auf Waren und Dienstleistungen und war preisbereinigt. In der Außenhandelsstatistik wird dagegen keine Preisbereinigung vorgenommen, es existieren aber Mengenangaben für die Ausfuhr (= Warenexporte) in Gewichtseinheiten (Tonnen).

Der Fokus der Betrachtung liegt auf den Veränderungen seit 2015. Besonders in diesem Zeitraum, aber auch zuvor unterscheiden sich die Veränderungsraten zwischen den verschiedenen Messkonzepten deutlich (Abbildung 4-1). Das liegt vor allem daran, dass die Exportpreise, anders als zuvor, in den letzten Jahren sehr viel deutlicher gestiegen sind. Dies zeigen die folgenden Ausführungen.

Abbildung 4-1: Vergleich verschiedener Messkonzepte der deutschen Exporte

Jahresdurchschnittliche Veränderung der Exporte nach verschiedenen Abgrenzungen in den angegebenen Zeiträumen in Prozent



Quellen: OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

In den Vergleich einbezogen werden auch die **VGR-Daten** zu den nominalen Exporten von Waren und Dienstleistungen. Hier werden starke Unterschiede zwischen der realen und der nominalen Betrachtung deutlich. Wie schon aufgezeigt ist der Unterschied der jahresdurchschnittlichen Wachstumsraten zwischen den beiden Zeiträumen 2000 bis 2015 (4,5 Prozent) und 2015 bis 2023 (1,6 Prozent) in der realen Sicht der VGR groß

(s. Abbildung 2-1). In der nominalen Sicht der VGR fällt er dagegen deutlich geringer aus: 5,0 Prozent zu 4,1 Prozent. Der Blick auf den Preisdeflator der Exporte von Waren und Dienstleistungen liefert die Erklärung dafür. Demnach stiegen die Exportpreise im Zeitraum 2000 bis 2015 nur um 0,5 Prozent pro Jahr im Durchschnitt, während im Zeitraum 2015 bis 2023 2,5 Prozent zu verzeichnen waren. Im Zeitraum 2019 bis 2023 waren es sogar 4,3 Prozent im Jahresdurchschnitt.

Die jahresdurchschnittlichen Veränderungsraten bei den nominalen Daten der **Außenhandelsstatistik**, die anders als die nominalen VGR-Daten nicht den Dienstleistungshandel einbeziehen, sind gleichwohl in einer ähnlichen Größenordnung: 4,7 Prozent im Zeitraum 2000 bis 2015 und 3,5 Prozent im Zeitraum 2015 bis 2023. Bei den Ausfuhrmengen auf Basis von Gewichtsangaben ergibt sich dagegen ein ganz anderes Bild: Hier ist zwischen 2000 und 2015 nur ein jahresdurchschnittlicher Zuwachs von 2,2 Prozent zu verzeichnen. Und im Zeitraum 2015 bis 2023 zeigt sich ein deutlicher Rückgang von 1,7 Prozent pro Jahr, der allein auf die Zeit ab 2019 zurückgeht, in der die Ausfuhrmenge sogar um jahresdurchschnittlich 5,1 Prozent abnahm.

Die Veränderungsraten der Ausfuhrwerte und der Ausfuhrmengen zwischen 2015 und 2023 sind die Orientierungsmarken für die weitere Untersuchung der Ausfuhren. Es wird eruiert, bei welchen Partnerländern und Warengruppen sich die deutsche Exportschwäche besonders zeigt. Ein möglicher Ansatzpunkt ist dabei zu prüfen, ob sich die Ausfuhren in bestimmte Länder und in bestimmten Produktgruppen unterproportional entwickelt haben. Zudem bietet es sich an, die jahresdurchschnittlichen Veränderungsraten vor und nach 2015 zu vergleichen. Diese Analyse wird dadurch etwas erschwert, dass es wie dargestellt nach 2015 und besonders nach 2019 zu dem starken Exportpreisanstieg kam, der die nominalen Ausfuhrdaten in diesem Zeitraum aufbläht. Dies gilt es, bei den folgenden Ausführungen in Erinnerung zu behalten.

4.2 Ausfuhren in Hauptexportpartnerländer

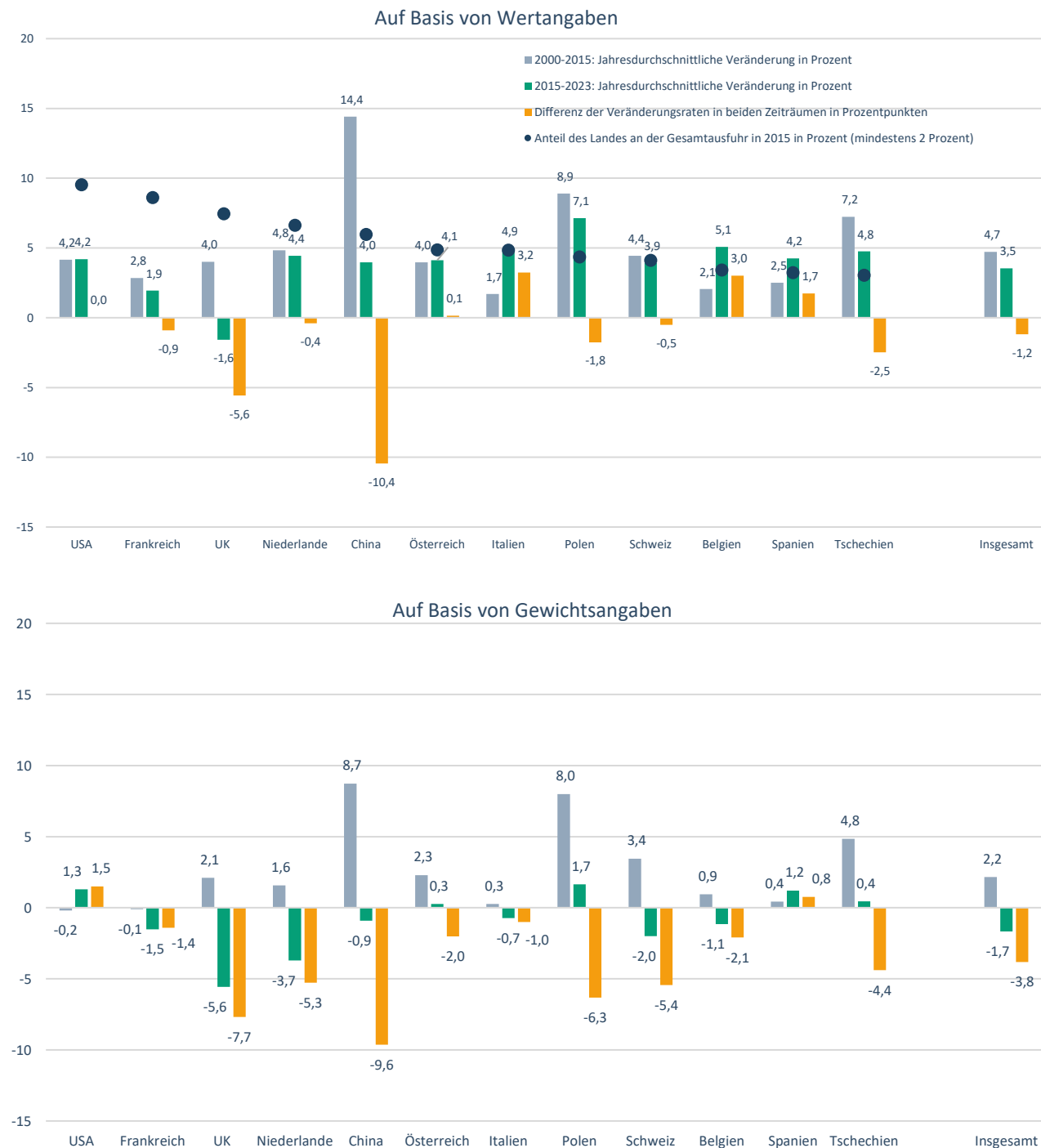
Im Folgenden wird die Entwicklung der deutschen Ausfuhren in diejenigen Hauptexportpartnerländer betrachtet, auf die im Jahr 2015 ein Ausfuhranteil von mindestens 2 Prozent entfiel (Abbildung 4-2). Der Übersichtlichkeit halber wird die Untersuchung auf diesen Kreis beschränkt. Mit den in Abbildung 4-2 betrachteten zwölf Ländern werden rund zwei Drittel des gesamten deutschen Ausfuhrwerts abgedeckt. In Abbildung 4-2 werden jeweils für wert- und für mengenmäßige Angaben die jahresdurchschnittlichen Veränderungsraten in den Zeiträumen 2000 bis 2015 und 2015 bis 2023 miteinander verglichen. Zur Veranschaulichung wird die Differenz zwischen beiden Raten gebildet. Dies ist einer der beiden vorrangigen Indikatoren, an denen sich ablesen lässt, in welchen wichtigen Zielländern nach 2015 vor allem Exporteinbußen hinzunehmen waren. Als zweiter Indikator kann der Vergleich zur Veränderungsrate für die gesamte Ausfuhr gezogen werden (ganz rechts in den Abbildungsteilen). Eine stark unterproportionale Veränderung signalisiert ebenfalls deutliche Einbußen. Dieser zweite Indikator hat den Vorteil, dass er weitgehend unabhängig von den starken Preisanstiegen in den letzten Jahren ist, was für den ersten Indikator nicht gilt.

Bei den Ausfuhrwerten im oberen Teil der Abbildung 4-2 wird deutlich, dass sich vor allem die Ausfuhren in das UK wegen des Brexits sehr schlecht entwickelt haben, und zwar bei beiden Indikatoren. War hier zwischen 2000 und 2015 noch ein Zuwachs von 4,0 Prozent pro Jahr zu verzeichnen, gingen die Ausfuhren nach 2015 um jahresdurchschnittlich 1,6 Prozent zurück. Zudem ist die Differenz zwischen den durchschnittlichen jährlichen Veränderungsraten in den beiden Zeiträumen mit minus 5,6 Prozentpunkten stark negativ.

Bei China hat sich der Zuwachs der Ausfuhren sehr stark verringert, blieb aber anders als beim UK noch leicht überdurchschnittlich. Ähnliches gilt in geringerem Maß für Polen und Tschechien, wo sich vormals hohe Zuwachsraten zwar verringerten, aber das Ausfuhrwachstum noch überproportional blieb. Bei Frankreich gab es nur eine leichte Verringerung der Zuwachsrate, aber eine durchweg unterdurchschnittliche Steigerung.

Abbildung 4-2: Entwicklung der deutschen Ausfuhren in die Hauptexportpartnerländer

Angaben auf Werte- und Gewichtsbasis in Prozent oder Prozentpunkten



Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Wenn man den Blick über die Abbildung 4-2 hinaus auf weitere Ausfuhrpartner erweitert und auf den zweiten Indikator, also auf ein stark unterdurchschnittliches Wachstum nach 2015 abstellt, fallen neben dem UK und Frankreich weitere Länder ins Auge. Dies gilt besonders für Russland mit einem jahresdurchschnittlichen Rückgang der deutschen Ausfuhren von über 10 Prozent. Insgesamt sind es 59 Prozent zwischen 2015 und 2023. Ursächlich dafür sind die beiden Sanktionsschübe nach der Krim-Annexion 2014 und vor allem nach dem Beginn des Angriffskriegs in der Ukraine.

Im Folgenden wird der Blick auf weitere wichtige Ausfuhrländer gelenkt. Dabei wird ihr Ausfuhranteil im Jahr 2015 als Ausgangspunkt gewählt, da Länder mit einem hohen Anteil im Jahr 2015 und einer unterdurchschnittlichen Veränderungsrate nach 2015 mehr zur schlechten Entwicklung der Ausfuhren beitragen als Länder mit einem kleinen Ausfuhranteil im Jahr 2015. Ein Maßstab zur Beurteilung ist die Differenz zwischen ihrem Ausfuhranteil im Jahr 2015 und ihrem prozentualen Wachstumsbeitrag zur Veränderungsrate der gesamten Ausfuhr nach 2015. Ordnet man die Länder nach der größten diesbezüglichen Differenz, stehen neben den schon erwähnten Ländern vor allem ölexportierende Staaten wie die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudi-Arabien sowie ostasiatische Staaten wie Südkorea und Japan in dieser Liste weit oben.

Beim Blick auf die Veränderungsraten auf Basis von Mengenangaben im unteren Teil von Abbildung 4-2 sind die gleichen Länder abgebildet wie im oberen Teil der Abbildung, da der wertmäßige Ausfuhranteil relevanter für die ökonomische Interpretation ist als der Gewichtsanteil. Es zeigt sich ein gänzlich anderes Bild. Denn der starke Anstieg der Exportpreise nach 2015 wirkt hier nicht verzerrend. Der Vergleich der jahresdurchschnittlichen Veränderungsrate zwischen den Zeiträumen 2000 bis 2015 und 2015 bis 2023 ist deutlich aussagekräftiger als bei der Betrachtung der Ausfuhrwerte und steht daher im Mittelpunkt der folgenden Beschreibung. Deutlich schlechtere Ausfuhrzuwächse nach 2015 weisen bei der mengenmäßigen Betrachtung nicht nur China und das UK auf, sondern auch Polen, die Schweiz, die Niederlande und Tschechien. Schaut man nur auf die jahresdurchschnittlichen Veränderungsrate nach 2015, so liegen sie überwiegend, aber nicht durchweg im negativen Bereich.

Blickt man über die zwölf wichtigsten Ausfuhrpartner hinaus und ordnet sie erneut nach der Differenz zwischen dem Anteil im Jahr 2015 (hier nach Gewicht) und dem prozentualen Wachstumsbeitrag zur Veränderungsrate der gesamten mengenmäßigen Ausfuhr nach 2015, fallen neben den schon erwähnten Ländern erneut Russland, einige ölexportierende Staaten (u. a. Saudi-Arabien, der Iran und Algerien) sowie einige ostasiatische Länder (Hongkong und Japan) ins Auge. Es tauchen aber auch Länder wie Dänemark und Südafrika relativ weit oben in diesem Ranking auf.

Eine relativ schlechte Ausfuhrentwicklung zeigt sich offensichtlich vor allem bei einigen wichtigen Handelspartnern. Unter den europäischen Ländern gehört vor allem das UK dazu, aber je nach Betrachtungsweise auch Polen, Tschechien, Frankreich, die Niederlande und die Schweiz. Bei den außereuropäischen Staaten fällt vor allem die starke Verschlechterung der Zuwachsraten nach China ins Auge. Dagegen haben sich die Ausfuhren in die USA vergleichsweise gut entwickelt, trotz der stärker protektionistischen Ausrichtung der ersten Trump-Administration und den protektionistischen Elementen des US Inflation Reduction Act (IRA) der Biden-Administration. Hier droht durch den angekündigten Protektionismus der Trump-Administration aber eine Verschlechterung, welche die deutsche Wirtschaft über den Exportkanal hart treffen könnte (Obst et al., 2024).

Auch zuvor schon bekam die deutsche Exportindustrie die Auswirkungen von mehr Protektionismus und geopolitischer Konflikte zu spüren. Denn der Brexit ist eine wesentliche Ursache für die verschlechterten Exporte in das UK. Die Russland-Sanktionen nach der Krim-Annexion im Jahr 2014 und dem russischen Invasionskrieg in der Ukraine im Jahr 2022 haben naturgemäß hier zu starken Exportrückgängen geführt. Und auch bei China stehen die Autarkiebestrebungen und eine stärkere, protektionistisch wirkende Industriepolitik, die beide zum Rückgang der deutschen Exportzuwachsrate nach China beitragen, im Kontext von Geopolitik und Handelskriegen.

4.3 Ausfuhren in den wichtigsten Warengruppen

Auch mit Blick auf die Warengruppen wird analysiert, in welchen Bereichen sich nach 2015 Schwächen zeigen. Betrachtet werden alle Produktgruppen mit einem wertmäßigen Anteil von mindestens 2 Prozent im Jahr 2015 (Abbildung 4-3), auf die zusammen ein Anteil von über 83 Prozent entfällt. Trotz eines ausreichend hohen Anteils wird die (vor allem aus Geheimhaltungsgründen nicht näher spezifizierte) Warengruppe mit der Bezeichnung XX nicht in die Betrachtung eingeschlossen.

Bei der wertmäßigen Perspektive ist erneut zu bedenken, dass die fast durchweg positiven Veränderungen im Zeitraum 2015 bis 2023 auch durch Preiserhöhungen bedingt sind. Umso bemerkenswerter ist es, dass die jahresdurchschnittlichen Veränderungen in vielen der betrachteten Warengruppen trotzdem geringer ausfallen als im Zeitraum 2000 bis 2015.

Bedeutsam ist, dass die Differenz zwischen den Veränderungsraten der beiden Zeiträume gerade bei den drei wichtigsten Warengruppen negativ ist. Auf sie entfielen im Jahr 2015 zusammen über 41 Prozent des Wareneinfuhrwerts: Kraftwagen und -teile, Maschinen und chemische Produkte. Bei den pharmazeutischen Erzeugnissen ist auch eine hohe negative Differenz der Veränderungsraten zu sehen: Hier bleibt die Zuwachsrate nach 2015 aber überdurchschnittlich im Vergleich zum gesamten Handel. Bei den Kraftfahrzeugen und -teilen ist das nicht der Fall, da hier mit 2,3 Prozent nur eine unterdurchschnittliche Zuwachsrate zu verzeichnen ist. Das ist sonst nur bei den Sonstigen Fahrzeugen der Fall. Insgesamt zeigen sich also vor allem im Fahrzeugbau die deutlichsten Schwächen.

Bei der mengenmäßigen Betrachtung zeigen sich ähnlich wie bei den Exportzielländern auch bei den Produktgruppen deutlich mehr (aber meist geringe) negative jahresdurchschnittliche Veränderungsraten nach 2015, weil hier wie erwähnt die Preiserhöhungen keine aufblähende Rolle spielen. Damit ergeben sich bei den Differenzen der Veränderungsraten zwischen beiden Zeiträumen wie zu erwarten überwiegend negative Werte.

Dies gilt auch hier für die wichtigsten drei Produktgruppen und damit auch für die Kraftfahrwagen und -teile. Es gibt allerdings keine Gruppen, in denen sich die Ausfuhren im Vergleich zum Gesamthandel unterdurchschnittlich entwickeln, weil die Gruppe XX der nicht spezifizierten Waren, auf die ein nennenswerter Gewichtsanteil entfällt, mit einer stark negativen jahresdurchschnittlichen Veränderungsrate von –13 Prozent den Durchschnitt nach unten zieht.

Insgesamt sind die Verschlechterungen hier breiter verteilt, betreffen wie bei der wertmäßigen Betrachtung aber auch die Kraftwagen und -teile und damit die für Deutschland mit Abstand wichtigste Warengruppe in

der Ausfuhr mit rund 18,9 Prozent im Jahr 2015. Aufgrund der Ausfuhrschwäche ging dieser Anteil bis 2023 auf 17,3 Prozent deutlich zurück.

Abbildung 4-3: Entwicklung der deutschen Ausfuhren in den wichtigsten Produktgruppen

Angaben auf Werte- und Gewichtsbasis in Prozent oder Prozentpunkten



Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

5 Gewinner und Verlierer im internationalen Vergleich

Wenn Deutschland an Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteilen verliert, stellt sich die Frage, wie sich die Entwicklung bei den anderen Ländern darstellt. Wo Verlierer sind, gibt es auch Gewinner. Und möglicherweise steht Deutschland mit der Erosion seiner Exportposition nicht allein da und es gibt weitere Verlierer.

Um diese Frage zu klären, wird im Folgenden ein kurzer Blick auf die größten Gewinner und Verlierer auf dem globalen Exportmarkt im Zeitraum nach 2015 geworfen. Dazu wird zunächst die Entwicklung der schon erwähnten realen Exportperformance und die von nominalen Weltexportmarktanteilen in den Blick genommen. Abschließend wird zum einen für wichtige globale Importländer analysiert, wie sich die Anteile Deutschlands im Vergleich zu anderen Ländern auf diesen Importmärkten entwickelt haben. Zum anderen wird mit Blick auf die wichtigsten Importwarengruppen die Anteilsentwicklung Deutschlands betrachtet.

5.1 Reale Exportperformance und nominale Weltexportanteile

Abbildung 5-1 zeigt jeweils die fünf Staaten aller von der OECD erfassten Länder mit der stärksten Verschlechterung und der stärksten Verbesserung der jeweiligen realen Exportperformance und der nominalen Weltexportanteile bei Waren und Dienstleistungen. Die OECD erfasst dabei alle OECD-Länder sowie zehn Schwellenländer wie China, Indien, Brasilien und die Türkei. Es sei nochmals daran erinnert, dass die Exportperformance eine Art spezifischen Weltmarktanteil abbildet, der auf die jeweiligen Absatzmärkte zugeschnitten und preisbereinigt ist.

Wie in Abbildung 3-1 gezeigt, verringerte sich der Exportperformance-Index Deutschlands zwischen 2015 und 2024 von 0,97 auf 0,86. Das ist ein Rückgang von über 11 Prozent. Damit hat Deutschland im Betrachtungszeitraum die drittschlechteste Entwicklung der Exportperformance bei Waren und Dienstleistungen hinnehmen müssen (Abbildung 5-1, oberer Teil). Lediglich das UK und Kanada weisen noch schlechtere Werte auf. Australien und die USA schneiden bei diesem Indikator nur wenig besser als Deutschland ab. Dagegen weisen einige Länder sehr starke Verbesserungen auf. Das gilt vor allem für Irland, wobei hier aber vermutlich die Sonderrolle des Landes als Holdingstandort und damit verbunden die Dienstleistungsexporte von Patenten und Lizenzen zu berücksichtigen sind, die ein Element von Steueroptimierungsstrategien großer Unternehmen sind. Doch auch die Exportperformance von Indien (+41 Prozent), Polen (+32 Prozent), China (+26 Prozent) und Kroatien (+23 Prozent) hat sich nach 2015 stark verbessert.

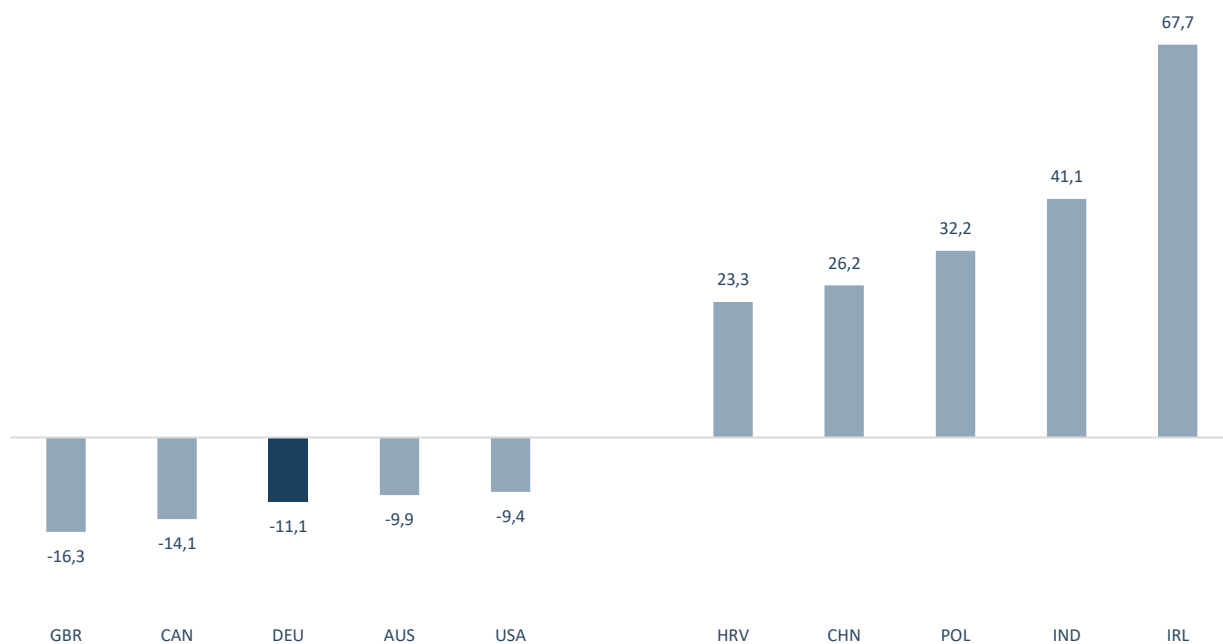
Bei der Entwicklung der nominalen Weltexportmarktanteile bei Waren und Dienstleistungen schneidet Deutschland ebenfalls als drittschlechtestes Land ab (Abbildung 5-1, unterer Teil). Hier weisen nur Japan und die USA noch etwas größere Anteilsverluste auf. Nach Deutschland finden sich das UK und Frankreich auch unter den Top 5 der Verlierer. Auf der Gewinnerseite stehen dagegen Irland, China, Indien, Polen und Australien.

Es zeigt sich damit, dass vor allem wichtige große G7-Industrieländer auf dem globalen Exportmarkt auf der Verliererseite stehen. Deutschland, das UK und die USA sind bei beiden Indikatoren unter den Top 5 der Verlierer. Doch auch Japan, Frankreich und Kanada gehören bei beiden Indikatoren zum Kreis der größeren Verlierer, da sie zwar nur bei einem Indikator auf den schlechtesten fünf Plätzen rangieren, aber bei dem jeweils anderen Indikator zu den Top Ten der Verlierer zählen. Die schlechte Entwicklung bei den Industrieländern gilt für die hier genannten größeren G7-Staaten, aber sie ist kein durchgängiges Phänomen. Länder

wie Dänemark und Schweden sowie Spanien und Portugal zählen nicht zu den Verlierern und können je nach Indikator ihre Position teilweise leicht ausbauen.

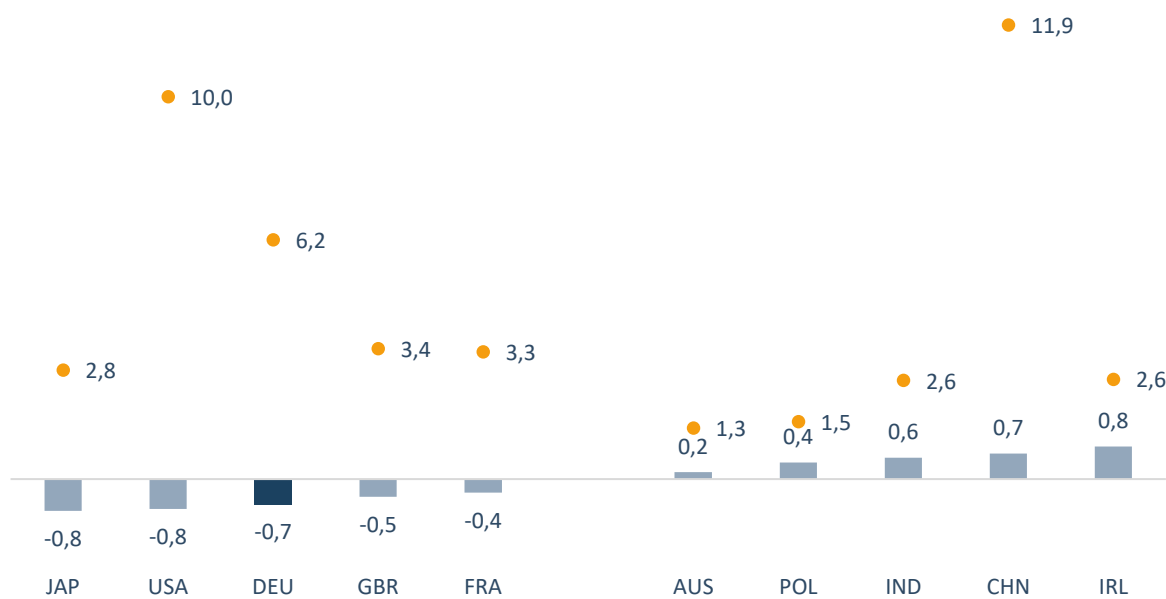
Abbildung 5-1: Entwicklung von Weltexportmarktanteilen bei Waren und Dienstleistungen seit 2015

Veränderung des realen Exportperformance-Indexes 2015-2024 in Prozent



Anteil in Prozent und Anteilsveränderung 2015-2024 in Prozentpunkten bezogen auf die weltweiten nominalen Exporte

■ Veränderung 2015-2024 in Prozentpunkten ● Anteil 2024 in Prozent



Schätzung. für 2024.

Quellen: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft

Dagegen sind einige aufstrebende Staaten die klaren Gewinner bei der Entwicklung auf dem Weltexportmarkt. Neben den Schwellenländern China und Indien zählt dazu vor allem auch Polen. Das gute Abschneiden Irlands ist wie erwähnt vermutlich auch mit Sondereffekten zu erklären. Es besteht aber ein wichtiger Unterschied zwischen China und den übrigen Aufholländern. Das zeigt der Blick auf das Niveau des nominalen Weltexportanteils im unteren Teil der Abbildung 5-1. Demnach baut China seine Position von einem sehr viel höheren Niveau auf inzwischen schätzungsweise fast 12 Prozent nominaler Weltexportanteil im Jahr 2024 noch weiter aus, während Indien (2,6 Prozent) und Polen (1,5 Prozent) trotz der Fortschritte nur niedrige einstellige Anteile erreichen.

Die merklichen Verluste der großen Industrieländer und die deutlichen Gewinne Chinas und einiger anderer aufstrebender Staaten beziehen sich auf eine Anteilsbetrachtung. Dabei gilt nicht notwendigerweise die Ratio eines Nullsummenspiels, bei dem der eine das gewinnt, was der andere verliert. In den 2000er Jahren galt dies nicht, weil sich die deutschen Exporte noch relativ gut entwickelten (s. Abbildung 2-1) und weil die Weltwirtschaft in den 2000er Jahren bis zur globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise stark expandierte. Zwar musste Deutschland zwischen 2003 und 2010 beim nominalen Weltexportanteil bereits Rückgänge von 8,6 Prozent auf 7,2 Prozent hinnehmen, während China seinen Anteil im gleichen Zeitraum von 4,8 Prozent auf 8,8 Prozent stark ausbaute. Doch Chinas Exporte wuchsen in dieser Phase lediglich deutlich schneller als die deutschen Exporte. In der heutigen Welt deutlich schwächeren globalen Wachstums ist die Gefahr für Deutschland dagegen größer, dass globale Anteilsverluste auch absolute Exportrückgänge mit sich bringen können. Die eingangs erwähnten zuletzt nur noch sehr schwachen realen Exportzuwächse sind in dieser Hinsicht ein warnendes Zeichen.

5.2 Deutschlands Rolle auf wichtigen Absatzmärkten und bei wichtigen Warengruppen

Wichtigste globale Importmärkte

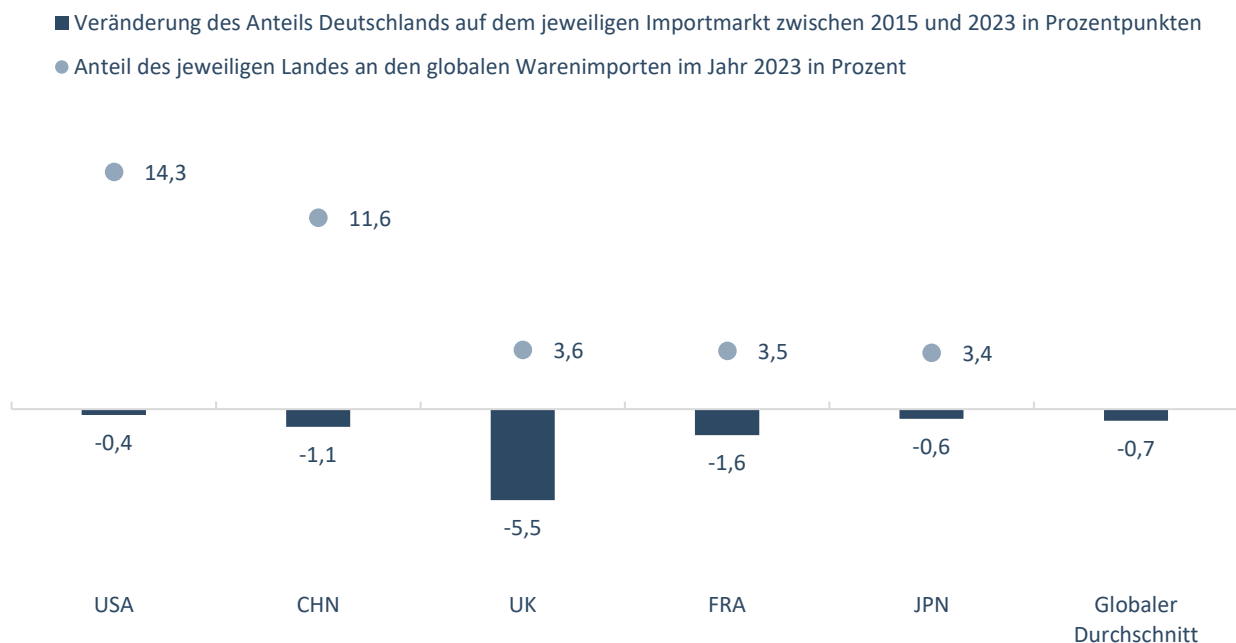
Um der schlechteren deutschen Exportperformance auf den Grund zu gehen, wird im Folgenden analysiert, ob und in welchem Ausmaß Deutschland auf den wichtigsten globalen Absatzmärkten Anteile abgeben musste. Ein Anteilsverlust ist gleichbedeutend damit, dass sich die Einfuhren wichtiger globaler Importländer aus Deutschland schlechter entwickelt haben als die Einfuhren dieser Länder aus der Welt insgesamt. Eine solche Entwicklung führt tendenziell zu einer Verschlechterung der deutschen Exportperformance. Für diese Analyse sind internationale Handelsdaten nötig. Daher werden Daten der UN Comtrade Datenbank verwendet. Eine direkte Vergleichbarkeit ist jedoch nicht möglich, da diese Daten nur nominal und für den Warenhandel zur Verfügung stehen, während die Exportperformance ein reales Konzept ist und auch den Dienstleistungshandel einschließt.

Abbildung 5-2 stellt für die weltweit fünf größten Importmärkte gemessen am Importwert im Jahr 2023 (ausgenommen Deutschland) den Anteil des jeweiligen Landes an den globalen Importen sowie die Anteilsentwicklung Deutschlands auf diesem Importmarkt zwischen 2015 und 2023 dar. Als Vergleichsgröße wird zudem die Entwicklung des deutschen Anteils an den globalen Importen insgesamt abgebildet. Dabei zeigt sich insgesamt erneut die deutsche Schwäche: Im globalen Durchschnitt ist der deutsche Anteil zwischen 2015 und 2023 von knapp 7,7 Prozent auf gut 6,9 Prozent um mehr als 0,7 Prozentpunkte gesunken.

Abbildung 5-2 verdeutlicht: Der deutsche Anteil war auf allen fünf wichtigsten Importmärkten rückläufig. Erwartungsgemäß stellen die USA mit einem Anteil von 14,3 Prozent den größten globalen Importmarkt dar. Hier ist der deutsche Anteil zwischen 2023 und 2015 um 0,4 Prozentpunkte zurückgegangen. Das ist im Vergleich zum globalen Durchschnitt der deutschen Anteilsentwicklung ein etwas geringerer Rückgang. Die deutsche Anteilsentwicklung auf dem fünftwichtigsten Importmarkt, Japan, entspricht ungefähr der Entwicklung im globalen Durchschnitt. Überdurchschnittlich sind die deutschen Anteile in China (–1,1 Prozentpunkte) und Frankreich (–1,6 Prozentpunkte) zurückgegangen, ebenfalls zwei bedeutende deutsche Exportpartner. Besonders stark ist der Rückgang im UK mit –5,5 Prozentpunkten, was sicherlich vor allem mit dem Brexit zusammenhängt.

Abbildung 5-2: Entwicklung des deutschen Anteils auf den wichtigsten globalen Importmärkten

Anteile in Prozent und Anteilsveränderung in Prozentpunkten



Anmerkung: CHN = China, FRA = Frankreich, JPN = Japan, UK = Vereinigtes Königreich.

Quellen: UN Comtrade; Institut der deutschen Wirtschaft

Darüber hinaus verliert Deutschland auch in anderen Ländern an Importanteil. Im betrachteten Zeitraum 2015 bis 2023 gab es den stärksten Rückgang beim deutschen Anteil in Russland mit minus 10,5 Prozentpunkten, was vor allem mit den schon erwähnten Sanktionen zu erklären ist. Ansonsten verliert Deutschland stark überproportional an Importanteil in einigen wichtigen EU-Staaten wie Tschechien (–5,1 Prozentpunkte), Österreich (–4,9 Prozentpunkte), Spanien (–2,5 Prozentpunkte) oder Polen (–2,1 Prozentpunkte). Unter den insgesamt 193 betrachteten Staaten ist die deutsche Anteilsentwicklung bei 131 Staaten zwischen 2023 und 2015 negativ. Lediglich in 39 Ländern konnte Deutschland seinen Importanteil ausbauen. Das sind aber global betrachtet eher kleine Märkte wie Montenegro, Malta oder Usbekistan.

Wenn Deutschland an Importanteil auf den wichtigsten Märkten verliert, stellt sich die Frage, welche anderen Länder Anteile gewinnen können. Dafür wird in Abbildung 5-3 erneut für die fünf größten Importmärkte (USA, China, Japan, UK, Frankreich) sowie für fünf schnell wachsende Schwellenländer mit relativ großen Importmärkten (Indien, Mexiko, Thailand, Malaysia und Brasilien) jeweils die deutsche Anteilsentwicklung

auf diesen Märkten verglichen mit der von fünf potenziellen Konkurrenten aus verschiedenen Kontinenten (China, Vietnam, Mexiko, Indien und Polen). China, Indien und Polen waren im vorigen Kapitel schon durch global gesehen deutliche Verbesserungen bei ihren Exporten aufgefallen.

Folgende Befunde fallen ins Auge:

- **Deutschland** hat auch in dieser erweiterten Sicht auf fast allen betrachteten Märkten Importanteile verloren. Lediglich in Mexiko konnte es seinen Anteil in etwa halten.
- **China** hat in den betrachteten Schwellenländern, besonders in Thailand und Brasilien, sehr stark zugelegt. Dagegen verlor es in den USA, Japan und Frankreich deutlich an Importmarktanteilen. Das dürfte auch geopolitisch bedingt sein und ein Ausdruck des De-Riskings des Westens von China sein. Zudem erschweren besonders die USA seit der ersten Trump-Administration den Marktzugang für chinesische Importe teilweise durch deutlich höhere Zölle. Chinas Exporte drängen daher auf andere Märkte – und das überaus erfolgreich. China nimmt anderen Ländern – und offenbar auch Deutschland – gerade in den meist relativ schnell wachsenden Schwellenländern Marktanteile ab.

Das liegt auch daran, dass sich Chinas preisliche Wettbewerbsfähigkeit nach 2015 deutlich verbessert hat, vor allem gegenüber Deutschland. Die in Abbildung 3-2 betrachteten verschiedenen realen Wechselkurse zeigen, soweit verfügbar, für China (im Gegensatz zu Deutschland) eine durchweg relativ starke Abwertung. Beispielsweise verringerte sich der reale Wechselkurs auf Basis des BIP-Deflators gegenüber 42 Ländern in China zwischen 2015 und 2023 um rund 10 Prozent, während dieser Indikator für Deutschland wie in Abbildung 3-2 ersichtlich um 6 Prozent stieg. Weil sich für Deutschland damit eine moderate reale Aufwertung ergab, für China aber eine deutliche reale Abwertung, klafft inzwischen eine große Lücke in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit von über 15 Prozent zwischen beiden Ländern. Beim realen Wechselkurs auf Exportpreisbasis beträgt diese Lücke sogar über 20 Prozent, weil sich Chinas Wert seit 2015 um mehr als 22 Prozent verbessert hat. Obwohl das deutsche Handelsbilanzdefizit gegenüber China heute deutlich höher liegt als 2015, hat sich Chinas nominaler Wechselkurs gegenüber dem Euro kaum verändert. Das spricht dafür, dass der chinesische Yuan gegenüber dem Euro deutlich unterbewertet ist (Matthes, 2024b).

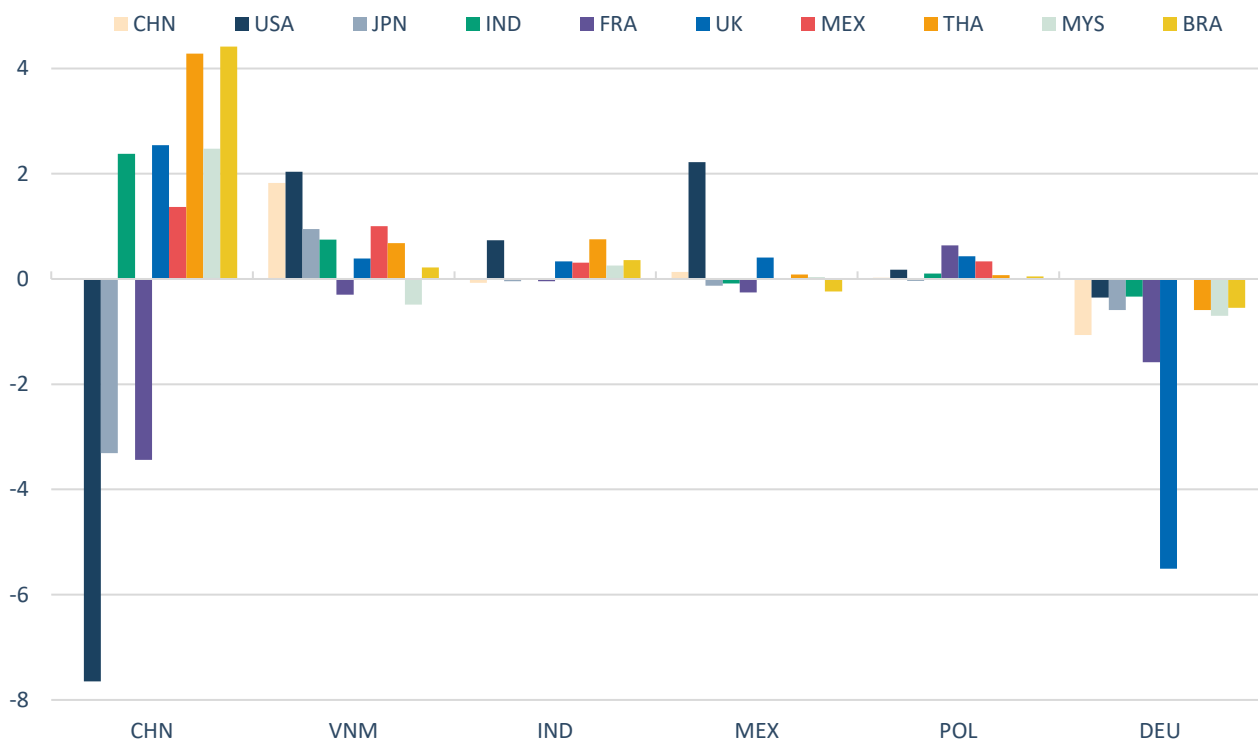
Für die weiteren Länder in Abbildung 5-3 zeigt sich:

- **Vietnam** konnte auf den meisten betrachteten Importmärkten zulegen (außer in Frankreich und Malaysia). Die Anteilsgewinne sind im Vergleich zu China zwar relativ klein, im Vergleich zu den anderen betrachteten Staaten aber überwiegend relativ groß. Das gilt vor allem für Vietnams Importanteilszuwächse in den USA und China.
- **Indien** verzeichnet ebenfalls meist höhere oder zumindest weitgehend konstante Importanteile in den betrachteten Ländern. Die Ausschläge sind hier jedoch deutlich geringer als bei Vietnam und vor allem bei China (in den betrachteten Schwellenländern).
- **Mexiko** konnte seinen Importanteil in den USA stark ausbauen, in deutlich geringerem Maß gilt das auch für das UK. Aber hier ist das Bild deutlich heterogener, da Mexiko auch nennenswerte Importanteilsverluste hinnehmen musste, etwa in Frankreich und Brasilien. Auch hier zeigen sich eher geringe Ausschläge im Ländervergleich (bis auf den US-Importanteil).
- **Polen** ist es gelungen, auf fast allen hier betrachteten Märkten (außer Japan) seinen Importanteil auszubauen, wenn auch mit nur kleinen Anteilsverbesserungen. Bemerkenswert ist, dass Polen trotz des

Brexits und den damit einhergehenden Handelsbarrieren seinen Importanteil im UK ausbauen konnte, während Deutschland hier besonders stark verlor.

Abbildung 5-3: Entwicklung der Importe aus Deutschland und ausgewählten Ländern auf wichtigen Importmärkten

Veränderung der Importanteile der auf der horizontalen Achse abgebildeten Länder an den Importen der in der Legende genannten Länder zwischen 2023 und 2015 in Prozentpunkten



Anmerkungen: BRA = Brasilien, CHN = China, DEU = Deutschland, FRA = Frankreich, IND = Indien, JPN = Japan, MEX = Mexiko, MYS = Malaysia, POL = Polen, THA = Thailand, UK = Vereinigtes Königreich, VNM = Vietnam.

Quellen: UN Comtrade; Institut der deutschen Wirtschaft

Beim Vergleich der relativ geringen Anteilszuwächse für Polen und Indien vor allem mit China stellt sich die Frage, wieso sich beide Länder gemäß der Exportperformance der OECD besser als China entwickelt haben (Abbildung 5-1, oberer Teil). Das liegt unter anderem daran, dass China anders als diese beiden Länder auf einigen wichtigen Industrieländermärkten Anteile verliert. Zudem ist die Exportperformance ein relativer Indikator. Relativ zum Ausgangsniveau des Weltimportanteils fällt der prozentuale Zuwachs dieses Anteils bei Indien und Polen größer aus als bei China.

Für Indien und Polen lässt sich dieser relative Zusammenhang für den US-Importmarkt konkret in Abbildung 5-3 illustrieren. Absolut gesehen ist etwa der Importanteil Indiens in den USA von 2015 auf 2023 lediglich um 0,7 Prozentpunkte und der Polens nur um 0,2 Prozentpunkte gewachsen, aber relativ gesehen ist dies ein Anteilsanstieg um 37 Prozent für Indien und von über 70 Prozent für Polen gegenüber dem Anteil in den USA im Jahr 2015. Vietnam konnte seinen Importanteil in den USA (wie auch in China und Mexiko) sogar mehr als verdoppeln, wird von der OECD beim Indikator der Exportperformance aber nicht erfasst. Für Vietnam, aber auch für Mexiko und Indien stellt sich die Frage, ob deren teils beachtliche Anteilszuwächse an den US-

Importen nicht mit einer Umlenkung chinesischer Produkte zu tun haben oder von chinesischen Firmen produziert werden.

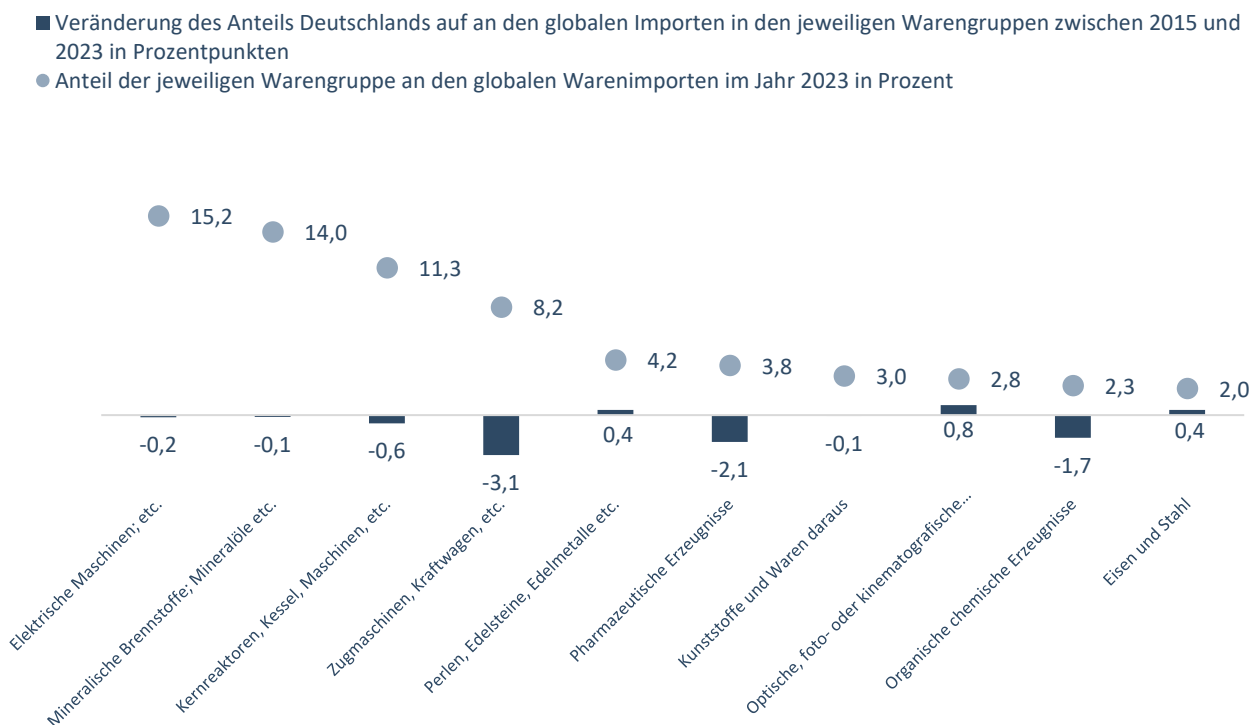
Insgesamt bestätigt sich das Bild, dass Deutschland Anteile auf fast allen wichtigen Märkten verliert und China und/oder andere Schwellenländer hier gewinnen.

Wichtigste globale Importwarengruppen

Neben den wichtigsten Importmärkten, wird auch betrachtet, wie sich die deutschen Anteile bei den wichtigsten Importwarengruppen entwickelt haben. Dabei werden die Warengruppen gemäß der HS 2-Steller ausgewertet. Abbildung 5-4 stellt für die zehn wichtigsten Importwarengruppen (gemessen am globalen Importwert im Jahr 2023) jeweils den Anteil an den globalen Importen in Prozent und die deutsche Anteilsentwicklung an den globalen Importen in diesen Warengruppen im Zeitraum 2015 bis 2023 in Prozentpunkten dar.

Abbildung 5-4: Entwicklung des deutschen Anteils bei den wichtigsten Importwarengruppen

Anteile in Prozent und Anteilsveränderung in Prozentpunkten



Anmerkung: Die Bezeichnungen der Warengruppen auf der HS 2-Steller-Ebene wurden für eine bessere Lesbarkeit teilweise abgekürzt.

Quellen: UN Comtrade; Institut der deutschen Wirtschaft

Erneut springt die Schwäche Deutschlands ins Auge: Von den zehn betrachteten Importwarengruppen ist die deutsche Anteilsentwicklung lediglich bei drei Warengruppen leicht positiv und das bei Warengruppen, die gemessen am globalen Importanteil nur eine eher geringe Bedeutung haben. Vor allem bei der viertwichtigsten Importwarengruppe Zugmaschinen, Kraftwagen etc. (HS 2-Steller 87) ist der deutsche Anteil um 3,1 Prozentpunkte von rund 19 Prozent im Jahr 2015 auf rund 16 Prozent im Jahr 2023 stark gefallen. Das ist besonders relevant, weil Deutschland in dieser Warengruppe den höchsten Anteil an den globalen Importen

aufweist (verglichen mit dem globalen deutschen Importanteil in anderen Warengruppen). Überdurchschnittlich negativ ist die deutsche Anteilsentwicklung zudem bei wichtigen Warengruppen wie pharmazeutischen und organisch-chemischen Erzeugnissen. Bei Maschinen, die Teil der erst- und drittgrößten Warengruppe sind, zeigen sich ebenfalls Anteilsrückgänge, die sich allerdings noch in Grenzen halten. Jenseits der hier betrachteten Warengruppen ist der deutsche Anteilsrückgang besonders bei Luftfahrzeugen, Raumfahrzeugen und Teilen davon (HS 2-Steller 88) mit minus 3,7 Prozentpunkten stark rückläufig.

6 Fazit

Nach 2015 und vor allem nach 2019 kam der deutsche Export und damit ein wichtiger Wachstumsmotor stark ins Stottern. Im Zeitraum 2000 bis 2015 lag das jahresdurchschnittliche Wachstum der realen Exporte von Waren und Dienstleistungen noch bei hohen 4,5 Prozent, im Zeitraum 2015 bis 2023 aber nur noch bei 1,6 Prozent. Nach 2019 ging der jahresdurchschnittliche Zuwachs sogar auf nur noch 0,6 Prozent zurück. In der Folge fielen auch die Wachstumsbeiträge der Exporte geringer aus. Zwischen 2000 und 2015 trugen die realen Exporte noch jahresdurchschnittlich 1,8 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei, nach 2015 waren es mit 0,8 Prozentpunkten nur weniger als halb so viel, nach 2019 nur noch 0,3 Prozentpunkte.

Die Exportschwäche nach 2015 zeigt sich auch bei dem Indikator der Exportperformance der OECD, der die Entwicklung eines länderspezifischen Weltmarktanteils angibt und somit als ein ergebnisorientiertes Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exporte eines Landes interpretiert werden kann. Während die Exportperformance Deutschlands zwischen 2000 und 2015 unter gewissen Schwankungen im Trend konstant blieb, kam es nach 2015 zu einem stetigen und starken Rückgang, der in diesem Ausmaß im Zeitraum nach 1993 einmalig ist.

Zur Wachstumsschwäche der deutschen Exporte nach 2015 trugen zwei negative Entwicklungen bei. Während die deutschen Exporte von Waren und Dienstleistungen im Jahresdurchschnitt 2000 bis 2015 mit rund 4,5 Prozent auf Dollarbasis ähnlich schnell wuchsen wie ihr Potenzial, also die Importe der deutschen Exportzielmärkte, kam es im Zeitraum 2015 bis 2024 in zweierlei Hinsicht zu einer Verschlechterung. Erstens wuchsen die Importe der deutschen Exportzielmärkte mit 2,8 Prozent pro Jahr deutlich weniger als zuvor, weil sich die Weltwirtschaft und vor allem der Welthandel schwächer entwickelten. Zweitens konnten die deutschen Exporte mit diesem Potenzial nicht mithalten und wuchsen mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von nur 1,5 Prozent auf Dollarbasis stark unterproportional. Da die deutschen realen Exporte folglich nur etwa halb so schnell zulegten wie ihre Zielmärkte, kam es zu erheblichen Marktanteilsverlusten, die durch die Verschlechterung der Exportperformance deutlich werden.

Zu den Anteilsverlusten Deutschlands auf seinen Exportzielmärkten scheint eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit nur wenig beigetragen zu haben. Denn verschiedene Indikatoren realer effektiver Wechselkurse haben sich nach 2015 nicht oder nur relativ wenig verschlechtert. Folglich dürfte sich vor allem die (nur schwer messbare) nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit merklich verschlechtert haben. In diese Richtung deutet der starke Rückgang bei einem allgemeinen volkswirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeitsindex, der auch Faktoren wie Bürokratielasten, Fachkräfteengpässe und Infrastrukturmängel umfasst. So ging der deutsche Rangplatz im World Competitiveness Ranking des IMD nach 2014 stark zurück.

Der Blick auf die nominalen Warenhandelsdaten der Außenhandelsstatistik zeigt, dass die Exportschwäche nach 2015 im Vergleich zum Zeitraum 2000 bis 2015 ein breit angelegtes Phänomen ist, sich aber vor allem bei den Ausfuhren in einigen Ländern und Warengruppen zeigt, die sich nach 2015 im Vergleich zu den gesamten Ausfuhren teils auch stark unterdurchschnittlich entwickelten. Unter den Hauptexportpartnern ist eine relativ schwache Ausfuhrentwicklung nach 2015 besonders für das UK wegen des Brexits zu verzeichnen, aber auch für China und etwas weniger für Polen, Tschechien und Frankreich. Unter den etwas weniger wichtigen Exportpartnern entwickelten sich die Ausfuhren nach Russland nach dem Jahr 2015 wegen der Sanktionswellen besonders schlecht, aber es zeigen sich auch deutliche Schwächen bei der Ausfuhr in einige ölexportierende Staaten und einige ostasiatische Länder. Beim Blick auf einzelne Warengruppen sind die Schwächen gerade auch bei den wichtigsten Exportproduktgruppen zu verorten. Dies gilt vor allem für Kraftwagen und -teile, aber in etwas unterschiedlicher Ausprägung auch für Maschinen, sowie chemische und pharmazeutische Erzeugnisse. Deutschlands Position erodiert also gerade in den Ländern und Warengruppen, bei denen die deutsche Wirtschaft vormals besonders stark war. Das gilt allerdings nicht für die USA.

Ein internationaler Vergleich zeigt, dass Deutschland unter allen OECD-Staaten und zehn weiteren Schwellenländern zu den drei Staaten gehört, die bei der Exportperformance und bei nominalen Weltexportanteilen auf den Weltmärkten nach 2015 am schlechtesten abgeschnitten haben. Ausgeprägte Schwächen sind auch bei einigen anderen großen G7-Industrieländern zu verzeichnen. Dagegen konnten aufstrebende Staaten wie die Schwellenländer Indien und China, aber zum Beispiel auch Polen, ihre Exportpositionen stark ausbauen. China tat dies von einem bereits sehr hohen Anteilsniveau aus.

Ein Blick auf die globalen Importmärkte und Import-Warengruppen bestätigt dieses Bild. Deutschland verliert nach 2015 auf den fünf wichtigsten globalen Importmärkten und zumeist auch darüber hinaus. Unter den insgesamt 193 betrachteten Staaten ist die deutsche Anteilsentwicklung bei 131 Staaten zwischen 2023 und 2015 negativ. Lediglich in 39 Ländern konnte Deutschland seinen Importanteil ausbauen. Das sind aber global betrachtet eher kleine Märkte wie Montenegro, Malta oder Usbekistan. Auch bei den zehn wichtigsten globalen Importwarengruppen (auf die ein Anteil von rund zwei Drittel aller globalen Importe entfällt) verliert Deutschland ganz überwiegend globale Importmarktanteile, vor allem bei Kraftfahrzeugen sowie chemischen und pharmazeutischen Produkten.

Sollte sich diese Entwicklung fortsetzen, droht in einer Welt weiterhin schwachen Welthandelwachstums die Gefahr, dass Anteilsverluste für Deutschland in Zukunft auch zu absoluten Exportrückgängen führen können und die Rolle der Exporte als wichtiger Wachstumsmotor dauerhaft beeinträchtigt wird. Um dies zu vermeiden, braucht es energische Reformen zur Verbesserung der preislichen und nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft.

Abstract

German Exports are sending out clear warning signals. Export growth rates have fallen by around two thirds in the period from 2015 to 2023 compared to 2000 to 2015. As a result, the growth contributions of exports have fallen significantly from 1.8 percentage points between 2000 and 2015 to 0.8 percentage points from 2015 and to just 0.3 percentage points after 2019. Exports are therefore hardly an engine of growth for the German economy anymore.

A sustained deterioration in exports after 2015 is also evident according to the OECD export performance indicator for goods and services, which measures a kind of country-specific global export share and can therefore be interpreted as a result-oriented measure of the international competitiveness of a country's exports. Two reasons for the weakness of German exports after 2015 can be discerned: Firstly, the imports of Germany's sales markets (the countries that import from Germany) grew by 2.8 percent per year, significantly less than before, due to the weaker development of the global economy and global trade in particular. Secondly, German exports were unable to keep pace with this market potential and only grew by a disproportionately low rate of 1.5 per cent on an annual average in dollar terms. As German real exports therefore only grew at around half the rate of their target markets, there was a considerable loss of market share, which is reflected in the deterioration in the export performance indicator.

In an international comparison, Germany has had the third-worst export performance development since 2015 among the countries surveyed by the OECD, and the same applies to nominal global export shares. Although most of the major G7 countries share this fate, other industrialised countries such as Sweden and Denmark do not. In contrast, some emerging countries such as India, China, Poland and Vietnam have shown significantly improved export trends.

The cause of this worrying finding appears to be less a deterioration in price competitiveness (which is barely discernible overall), but rather a sharp deterioration in non-price competitiveness in recent years, which also includes aspects such as bureaucracy, infrastructure deficiencies and skills shortages.

Germany's export weakness can be interpreted as an erosion of its former strengths. German exports were particularly weak in some important markets such as the United Kingdom (UK) and China. In addition, after 2015, Germany's position has been crumbling in the five most important global import markets and also in important emerging markets, where China in particular has mostly gained market shares. Overall, Germany has lost import share in 131 out of 193 importing countries since 2015. Some of the losses can be explained by protectionism and geopolitics, for example with regard to the deterioration in exports to the UK due to Brexit and to Russia and China, mostly due to geopolitics. The biggest losses also tend to be recorded in product groups that are traditionally important for Germany: motor vehicles, machinery, chemicals and pharmaceutical products.

If this trend continues, in a world of increasing protectionism and weak growth, there is a risk that the loss of market shares will lead to an absolute decline in German exports in the future and that the role of exports as an important driver of economic growth could be durably impaired. To mitigate this risk, vigorous reforms are needed to improve the price and non-price competitiveness of the German economy.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Entwicklung der realen Exporte von Waren und Dienstleistungen gemäß VGR	6
Abbildung 3-1: Veränderung der Exportperformance Deutschlands im Langfrist-Vergleich	8
Abbildung 3-2: Veränderung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands anhand verschiedener Indikatoren für effektive Wechselkurse	10
Abbildung 3-3: Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands.....	12
Abbildung 4-1: Vergleich verschiedener Messkonzepte der deutschen Exporte	13
Abbildung 4-2: Entwicklung der deutschen Ausfuhren in die Hauptexportpartnerländer	15
Abbildung 4-3: Entwicklung der deutschen Ausfuhren in den wichtigsten Produktgruppen	18
Abbildung 5-1: Entwicklung von Weltexportmarktanteilen bei Waren und Dienstleistungen seit 2015	20
Abbildung 5-2: Entwicklung des deutschen Anteils auf den wichtigsten globalen Importmärkten	22
Abbildung 5-3: Entwicklung der Importe aus Deutschland und ausgewählten Ländern auf wichtigen Importmärkten	24
Abbildung 5-4: Entwicklung des deutschen Anteils bei den wichtigsten Importwarengruppen	25

Literaturverzeichnis

Bardt, Hubertus et al., 2024, Es wird nicht besser, IW-Konjunkturprognose Winter 2024, IW-Report, Nr. 45, Köln

Bickenbach et al., 2014, Die Bedeutung von Vorleistungsimporten und nichtpreislicher Wettbewerbsfähigkeit für den deutschen Leistungsbilanzsaldo, Kieler Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Nr. 6, Kiel

Deutsche Bundesbank, 2016, Der Einfluss alternativer Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf den realen Güterexport, Monatsbericht, Januar, S. 13–31

Deutsche Bundesbank, 2023, Ist die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und des Euroraums günstig?, Monatsbericht, Oktober, S. 13–39

Hüther, Michael, 2025, Eine Agenda für die neue Legislaturperiode: Wettbewerbsfähigkeit und Transformation, IW-Policy Paper, Nr. 1, Köln

IMD – International Institute for Management Development, 2024, IMD World Competitiveness Booklet 2024, booklet_wcy_2024.pdf [23.1.2025]

IW – Institut der deutschen Wirtschaft, 2012, Die Messung der industriellen Standortqualität in Deutschland, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), September, Köln

Matthes, Jürgen, 2005, Die Position Deutschlands in Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit, in: IW-Trends, 32. Jg., Nr. 4, S. 61–75

Matthes, Jürgen, 2024a, Ursachen und Folgen des außenwirtschaftlichen Wandels – Ein Vergleich mit den 1970er Jahren, in: IW-Trends, 51. Jg., Nr. 1, S. 3–11

Matthes, Jürgen, 2024b, Chinas Wechselkurs: Höchste Zeit für eine Aufwertung gegenüber dem Euro, IW-Kurzbericht, Nr. 73, Köln

Obst, Thomas / Sultan, Samina / Matthes, Jürgen, 2024, Was droht den transatlantischen Handelsbeziehungen unter Trump 2.0?, IW-Report, Nr. 42, Berlin / Köln