



Aktueller Kommentar



Euroländer im Systemwettbewerb: Gewinner und Verlierer

16. Februar 2010

Wer die Wettbewerbsfähigkeit der Eurozone analysiert, sollte nicht nur auf Preise und Kosten achten sondern auch auf die Wertschöpfungsstruktur der Volkswirtschaften, ihre Innovationskraft und wirtschaftliche Freiheit. Diese Nicht-Preis-Wettbewerbsfähigkeit ist teils historisch gewachsen, teils ein Resultat guter Wirtschaftspolitik. Infrastruktur, verlässliche Institutionen und effiziente Märkte können vernünftige Rahmenbedingungen für den Erfolg von Unternehmen schaffen. Auch in diesem Feld unterscheiden sich die Volkswirtschaften der Eurozone zum Teil erheblich.

Da sind zunächst Unterschiede in den **Wertschöpfungsstrukturen**. So nehmen verarbeitendes Gewerbe, Bergbau und Energie in Deutschland, Österreich, der Slowakei, Finnland und sogar Irland mit über 30% einen sehr hohen Anteil an der Wertschöpfung ein. Die Industrie dieser Länder ist wettbewerbsfähig, denn internationale Konkurrenz zwingt Unternehmen zu hoher Qualität, Flexibilität und Termintreue.

Für Länder mit einem starken Dienstleistungssektor sind **wissensintensive Dienstleistungen** der Schlüssel zu mehr Wettbewerbsfähigkeit: Diese erhöhen das Innovationspotenzial einer Volkswirtschaft und steigern so die Produktivität auf lange Sicht. In der Eurozone ist der Anteil wissensintensiver Dienstleistungen unterschiedlich hoch: Während Belgien, die Niederlande und Frankreich einen Anteil an Beschäftigten in wissensintensiven Dienstleistungen von über 38% haben, meldet Eurostat für Portugal und Griechenland unter 25%.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die **Innovationskraft** einer Volkswirtschaft und ihrer Unternehmen. Ein guter Indikator dafür sind die öffentlichen und privaten Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE). Auch hier bestehen innerhalb der EWU große Unterschiede. Eine Spitzengruppe bilden Luxemburg, Deutschland und Österreich. In diesen Ländern werden jährlich mehr als 700 Euro pro Kopf in Forschung und Entwicklung investiert. Schlusslichter sind Portugal, Griechenland und die Slowakei mit FuE-Ausgaben von unter 120 Euro pro Kopf.

Damit Wertschöpfungsstrukturen und Innovationskraft ihre Wachstumspotenziale entfalten können, muss ein ordnungspolitischer Rahmen **wirtschaftliche Flexibilität** garantieren. Mit seiner einheitlichen Wirtschaftsgesetzgebung hat der europäische Binnenmarkt dieses hohe Maß an wirtschaftlicher Freiheit bereits verwirklicht. Die nationalen Werte des Fraser-Index of Economic Freedom, der auf einer Skala von 0 bis 10 den gesamtwirtschaftlichen Freiheitsgrad einzelner Länder misst, variieren für die Eurostaaten allenfalls 10% um ihren Durchschnittswert von 7,4.

In der **Flexibilität ihrer Arbeitsmärkte** rangieren die Euroländer jedoch im internationalen Mittelmaß. Auf einer Skala von 0 bis 6 ordnet der Indicator of Employment Protection der OECD den flexiblen Arbeitsmärkten Irlands, der Niederlande, der Slowakei und Finnlands Werte von unter 2,3 zu. Gleichzeitig haben die Arbeitsmärkte Spaniens, Griechenlands, Frankreichs und Portugals mit Werten von über 2,9 noch ein gewaltiges Aufholpotenzial.



Hinzu kommen **weitere qualitative Faktoren**, etwa institutionelle Qualität, Infrastruktur, makroökonomische Stabilität und die Effizienz von Güter- und Finanzmärkten. Der Competitiveness Index des World Economic Forum bildet diese Faktoren als Sammelindikator ab. Die Grafik zeigt Finnland, Deutschland und die Niederlande in der Spitzengruppe. Hintere Plätze belegen Portugal, die Slowakei, Italien und Griechenland.

Diese Vielzahl an Einflussfaktoren macht deutlich, dass Nicht-Preis-Wettbewerbsfähigkeit für die Unternehmen und für die Wirtschaftspolitik ein breiteres Feld ist als die Preiswettbewerbsfähigkeit. Gleichwohl sind die damit verbundenen Implikationen für EU nicht minder relevant.

Wo kann die **Politik** ansetzen? Inkonsistente Zielsetzungen und mangelndes nationales Reformengagement ließen die Lissabon-Agenda auf EU-Ebene allenfalls zu einem Teilerfolg werden. Die Offene Methode der Koordinierung hatte zwar bei der Erhöhung der Beschäftigungsquoten ihre Erfolge. In anderen Politikfeldern verlief diese weiche Form der Koordinierung aber eher glücklos.

Bei der Lissabon-Nachfolgestrategie *Europa 2020* sollte die horizontale Abstimmung zwischen den Ländern um vertikale Elemente ergänzt werden.

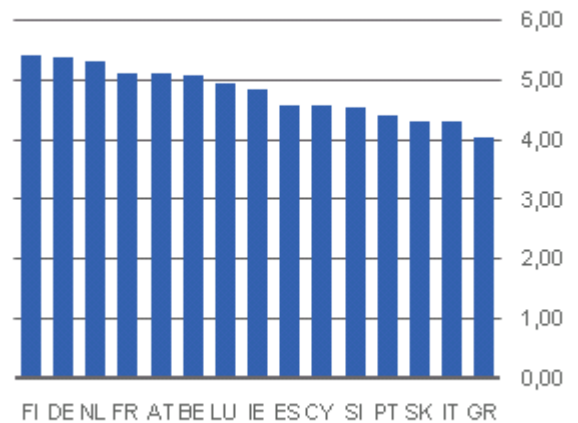
- Bereits heute macht der **Vertrag von Lissabon** direkte wirtschaftspolitische Empfehlungen der Kommission an einzelne Mitgliedstaaten (ohne den Umweg über den Rat) und eine engere wirtschaftspolitische Abstimmung der EWU-Staaten möglich.
- Auch zeigt das jüngste Vorgehen von Kommission und Rat gegen Griechenland, dass sich die bisher als unverbindlich kritisierten wirtschaftspolitischen Leitlinien und jährlichen Stabilitätsprogramme wirksam mit dem **Sanktionshorizont** des Defizitverfahrens verbinden lassen.
- Weiterhin hat das Tarnen und Täuschen einiger Mitgliedstaaten die Peers im **Ministerrat sensibilisiert**. Ein Ausscheren aus einer gemeinsamen Wachstumsstrategie dürfte in Zukunft politisch sanktioniert werden und einzelne Länder schnell isolieren. Intergovernmental wird der Druck zunehmen.

Flankiert werden diese Möglichkeiten durch die Reaktionen der Kapitalmärkte. Diese werden ihr Augenmerk zunehmend von den Staatsdefiziten auf deren Ursachen lenken und Länder mit mangelndem Reformwillen künftig noch stärker abstrafen. Strukturreformen, die die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, werden zu maßgeblichen Signalgebern der Kapitalmärkte. Für viele Länder sind die bequemen Zeiten vorbei.

Die Aktuellen Kommentare im Audio-Format finden Sie [hier](#)...

Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich

WEF Competitiveness Index der EWU-Staaten



Quelle: World Economic Forum



Nicolaus Heinen (+49) 69 910-31713

[...mehr zum Research-Bereich Wirtschafts- und Europapolitik](#)

[Aktuelle Kommentare - Archiv](#)

© Copyright 2010. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.