



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

4. November 2013

Autoren

Eric Heymann
+49 69 910-31730
eric.heyman@db.com

Stefan Vetter
+49 69 910-21261
stefan.vetter@db.com

Editor

Barbara Böttcher

Deutsche Bank AG
DB Research
Frankfurt am Main
Deutschland
E-Mail: marketing.dbr@db.com
Fax: +49 69 910-31877

www.dbresearch.de

DB Research Management
Ralf Hoffmann

Die EU-Kommission hat im Herbst 2012 das Ziel formuliert, den Industrieanteil in Europa von aktuell 16% bis 2020 wieder auf 20% zu steigern. Dieses Ziel ist eine Reaktion auf den relativen Bedeutungsrückgang der Industrie in der EU während der letzten Dekade.

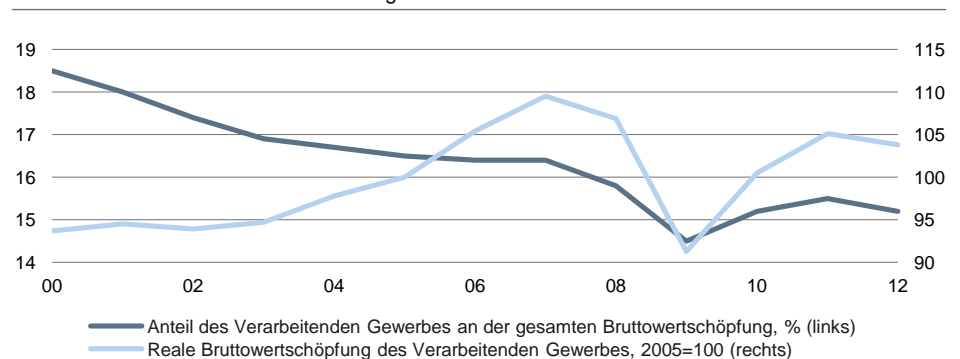
Seit 2000 ist der Anteil der Industrie an der Bruttowertschöpfung in fast allen Ländern Westeuropas gesunken. Die einzige Ausnahme ist Deutschland, wo er etwa konstant blieb. Die Heterogenität in der EU ist allerdings enorm. Während Tschechien (Industrieanteil von 24,7%), Irland (23,3%), Ungarn (22,7%) und Deutschland (22,4%) weiterhin über eine breite industrielle Basis verfügen, liegt der Anteil der Industrie in Griechenland, Frankreich und UK nur noch bei 10%.

Die gesunkene Bedeutung der Industrie ist durch das stärkere Wachstum des Dienstleistungssektors erklärbar, in manchen Ländern aber auch durch eine Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsposition. Während etwa Deutschland und die skandinavischen Länder weiterhin sehr wettbewerbsfähig sind, haben andere EU-Länder an Boden verloren. Dies betrifft sowohl die preisliche Komponente (d.h. eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung) als auch die Effizienz von Institutionen, Finanz-, Güter- und Arbeitsmärkten.

Da starke Industrien nur aus gewachsenen Strukturen entstehen können, ist es wenig erfolgversprechend, bestimmte Industriemodelle zu kopieren. Gefragt sind nicht industriespezifische Maßnahmen, sondern gute Bedingungen für Unternehmen – aus der Industrie ebenso wie dem Dienstleistungssektor –, um gegen außereuropäische Konkurrenten bestehen zu können. Dafür sind neben Investitionen in Bildung, Forschung und Infrastruktur auch ein offenes Investitionsklima, bezahlbare Energiepreise und eine intelligente Regulierung nötig.

Das von der EU-Kommission ausgegebene Ziel ist zu ambitioniert und wird auf absehbare Zeit nicht erreicht werden können. Es ist aber ein richtiges Signal, dass die Industrie auch zukünftig von großer Bedeutung für Europa sein wird.

Industrie verliert in der EU an Bedeutung



Quelle: Eurostat



1. Einleitung: Wertschätzung für die Industrie steigt

Während der anhaltenden Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise in Europa hat sich die Wertschätzung für die Industrie in der politischen Diskussion und öffentlichen Wahrnehmung deutlich erhöht. Politiker jeglicher Couleur haben in den vergangenen Jahren die Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes für Europa hervorgehoben und sich dafür ausgesprochen, den industriellen Sektor zu stärken. Beispielsweise will die EU-Kommission im Rahmen der Strategie „Europa 2020“ die Aufgabe übernehmen, „eine Industriepolitik zu etablieren, die für die Beibehaltung und Weiterentwicklung einer starken, wettbewerbsfähigen und diversifizierten industriellen Grundlage in Europa optimale Voraussetzungen schafft [...]“.¹ Von EU-Industriekommissar Antonio Tajani stammt das Zitat: „Die Industrie ist im Herzen Europas und unverzichtbar, um Lösungen für die heutigen und künftigen Probleme unserer Gesellschaft zu finden.“² In einer Mitteilung der EU-Kommission vom Herbst 2012 ist das Ziel formuliert, „dass die Industrie in Europa wieder einen Aufschwung nimmt und ihr Anteil am BIP von derzeit ca. 16% bis zum Jahr 2020 auf 20 % ansteigt.“³

Wie will die EU zurück zu 20% Industrieanteil?

1

Um den Industrieanteil in Europa wieder zu erhöhen, hat die Europäische Kommission vier prioritäre Handlungsfelder identifiziert:

Investitionen in neue Technologien: Darunter fallen umweltfreundliche Produktionstechnologien und Kraftfahrzeuge, biobasierte Brennstoffe und Chemikalien, intelligente Netze sowie Schlüsseltechnologien wie Mikro- und Nanoelektronik, Materialwissenschaften und industrielle Biotechnologie. Die Absatzmärkte für diese Technologien werden langfristig überproportional stark wachsen. Die Kommission schlägt vor, dass sich die Mitgliedstaaten stärker für die Vermarktung und den Einsatz dieser Technologien engagieren. Sie selbst will dafür sorgen, dass Normen für neue Produkte zukünftig schneller erstellt und international anerkannt werden, sowie Public Private Partnerships fördern.

Verbesserter Binnenmarkt für Waren: Neben einer Vereinfachung rechtlicher Rahmenbedingungen will die Kommission Güter für die Bereiche Verteidigung und Sicherheit besser in den Binnenmarkt integrieren. Die Kommission hat zudem einen Aktionsplan mit Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums vorgelegt, der vor allem auf die Förderung unternehmerischer Bildung abzielt. Außerdem sollen KMU besser dabei unterstützt werden, ihr geistiges Eigentum in Drittländern zu schützen und das „Technical Barriers to Trade“ (TBT)-Verfahren der WTO zu nutzen.

Besserer Finanzierungszugang für KMU: Hierfür wurde die Darlehenskapazität der Europäischen Investitionsbank (EIB) aufgestockt. Außerdem hat die Kommission ein einheitliches Portal eingerichtet, um Unternehmen über Finanzierungsmöglichkeiten aus EU-Programmen zu informieren.

Mehr Investitionen in Humankapital: Die Umwandlung von EURES in ein europäisches Stellenvermittlungportal soll Informationen über Jobs im Ausland verbessern und zu einer Erhöhung der Mobilität beitragen. Außerdem will die Kommission einen Qualitätsrahmen für Praktika erarbeiten sowie die Gründung von branchenspezifischen Wissensallianzen fördern.

Viele Gründe sprechen für den Wunsch nach einer Renaissance der Industrie

Nachdem lange Zeit und in vielen EU-Ländern (auch) von Seiten der Politik der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft forciert wurde, erlebt die Industrie inzwischen also eine gewisse Renaissance in der öffentlichen Wahrnehmung. Ein Grund für diesen Umschwung liegt darin, dass es Deutschland u.a. dank seiner international wettbewerbsfähigen Industrie besser als andere EU-Länder gelungen ist, die Folgen der Krise zu bewältigen. Während Deutschland noch vor zehn Jahren als der vielzitierte „kranke Mann Europas“ galt, wird seine aktuelle wirtschaftliche Stärke vielerorts respektvoll anerkannt. Ferner versprechen sich die Regierungen von einer Stärkung der Industrie positive Auswirkungen auf die nationalen Forschungsaktivitäten und den Arbeitsmarkt. Denn der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an den gesamten (privaten) F&E-Ausgaben eines Landes liegt international häufig (und zum Teil deutlich) über der 60%-Marke.⁴ Eine starke Industrie benötigt also hochqualifizierte Arbeitskräfte und unterstützt durch seine Nachfrage etwa nach unternehmensnahen Dienstleistungsbereichen auch die Arbeitsmärkte in anderen Sektoren. Letztlich kommt hier zum Ausdruck, dass „die Industrie“ nicht mehr mit rauchenden Schornsteinen, sondern zunehmend mit forschungsintensiven Tätigkeiten und moderner, umweltverträglicher Produktion verbunden wird. Ein weiterer Grund für die Stärkung der Industrie liegt im Öffnen neuer Exportkanäle. So liegt der Anteil der Exporte des Verarbeitenden Gewerbes an den gesamten Ausfuhren im Durchschnitt Westeuropas deutlich über 50%.⁵ Mit einer starken Industrie, so die Hoffnung, können Staaten besser von hohen Wachstumsraten etwa in Asien profitieren.

In einigen EU-Ländern wird daher seit einiger Zeit diskutiert, mit welchen Maßnahmen die lokale Industrie gestärkt werden kann und wie sich aktuelle Erfolgsfaktoren des deutschen Modells auf die eigene Volkswirtschaft übertragen las-

¹ EU-Kommission (2010). Europa 2020. Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum. Brüssel.

² Das englische Originalzitat lautet „Industry is at the heart of Europe and indispensable for finding solutions to the challenges of our society, today and in the future.“ Es ist unter folgendem Link nachzulesen: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/index_en.htm.

³ Vgl. EU-Kommission (2012). Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen. Eine stärkere europäische Industrie bringt Wachstum und wirtschaftliche Erholung. Brüssel.

⁴ Vgl. Kroker, Ralf und Karl Lichtblau (2013). „Industrieland Europa“: die europäische Industrie im internationalen Vergleich. In: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg., 2013). Die Zukunft der Industrie in Deutschland und Europa. IW-Analysen Nr. 88. Köln.

⁵ Vgl. Kroker, Ralf und Karl Lichtblau (2013). A.a.O.

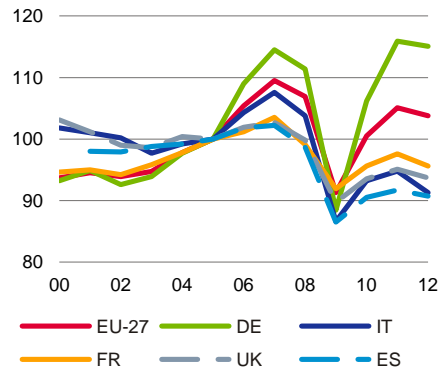


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Deutschland zieht EU-Durchschnitt nach oben

2

Reale Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe, 2005=100

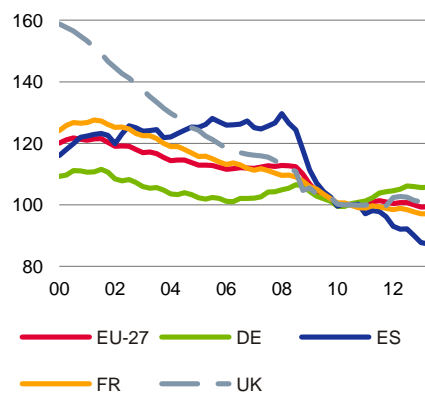


Quelle: Eurostat

Industrieschäftigung in Europa zuletzt stabilisiert

3

Zahl der Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe, 2010=100



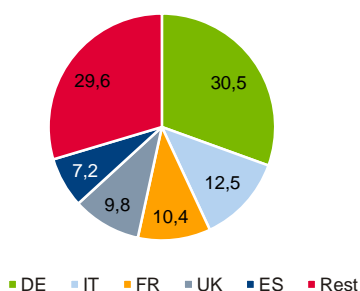
* Keine Daten für Italien verfügbar

Quelle: Eurostat

Deutschland dominiert

4

Anteil einzelner Länder an der industriellen BWS in der EU, 2012, %



Quelle: Eurostat

sen. Neben den sehr erfolgreichen Arbeitsmarktreformen der damaligen rot-grünen Bundesregierung, die unter dem Stichwort „Agenda 2010“ zusammengefasst werden können, stehen dabei oft die Gründe für die Stärke der deutschen Industrie im Fokus des Interesses. Letztlich ist das politische Ziel in der EU und den Mitgliedstaaten nachvollziehbar, die Rahmenbedingungen für Industrieunternehmen zu verbessern, um so gewissermaßen eine „Re-Industrialisierung Europas“ zu ermöglichen.

Vorgehensweise der Untersuchung

Im vorliegenden Bericht möchten wir untersuchen, wie das Ziel, die industrielle Basis in der EU zu stärken, in die Realität umgesetzt werden kann und welche Hürden beim Erreichen dieses Ziels im Weg stehen. Wir werden dabei einzelne politische Handlungsoptionen skizzieren. Unser Anspruch ist es nicht, mit diesem Bericht die einzelnen Maßnahmen im Detail zu diskutieren. Vielmehr soll der Bericht einen Überblick verschaffen. Dieser Analyse vorangestellt wird im anschließenden 2. Kapitel zunächst eine datenbasierte Bestandsaufnahme zur Rolle der Industrie in der EU sowie im 3. Kapitel eine vergleichende Betrachtung der Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Industrie- und Schwellenländer.

2. Bestandsaufnahme: Industrie verliert an Bedeutung

In der Europäischen Währungsunion (EWU) ist die Bedeutung der Industrie⁶ in den letzten Jahren gesunken. Im Jahr 2000 kam das Verarbeitende Gewerbe noch auf einen Anteil an der Bruttowertschöpfung (BWS) von 19,1%. 2012 waren es dagegen nur noch 15,8%. Der tiefste Wert wurde im Rezessionsjahr 2009 mit 14,8% erreicht, als die Wertschöpfung in der Industrie deutlich stärker schrumpfte als im Bereich der Dienstleistungen. Zwar erholte sich der BWS-Anteil der Industrie in den Jahren 2010 und 2011 wieder, die Aufwärtsbewegung fand 2012 jedoch keine Fortsetzung. Die Entwicklung verlief in der gesamten EU sehr ähnlich. Hier kam die Industrie im Jahr 2012 auf einen Anteil von 15,2% an der gesamten Bruttowertschöpfung, gegenüber 18,5% im Jahr 2000.

Die Unterschiede zwischen den westeuropäischen Ländern hinsichtlich der Bedeutung der Industrie sind signifikant. Den höchsten Industrieanteil verzeichnete 2012 Irland mit 23,3%. Dahinter folgen Deutschland (22,4%) sowie – bereits mit einem größeren Abstand – Österreich (18,2%). Von den Ländern Osteuropas sind ebenfalls einige in dieser Spitzengruppe zu finden: Tschechien liegt mit einem Anteil der Industrie an der BWS von 24,7% sogar auf Platz 1 in der gesamten EU; auch in Ungarn (22,7%) und der Slowakei (22,1%) ist die Industrie bedeutsam. Italien (15,6%) und Spanien (13,3%) befinden sich im europäischen Mittelfeld. Am unteren Ende der Skala finden sich Griechenland (9,7%), Frankreich (10%), das Vereinigte Königreich (UK, 10%) und Dänemark (10,7%), wo der Industrieanteil damit weniger als halb so hoch ist wie in Deutschland.⁷

Im EU-Vergleich war Deutschland 2012 mit einem Anteil an der industriellen BWS von 30,5% mit großem Abstand die wichtigste Industrienation. Auf den Plätzen folgten Italien (12,5%), Frankreich (10,4%), UK (9,8%) sowie Spanien (7,2%). Die fünf großen Volkswirtschaften vereinen damit gut 70% der industriellen Wertschöpfung in der EU auf sich (2000 noch gut 75%).

⁶ Wenn in diesem Bericht von Industrie gesprochen wird, ist das Verarbeitende Gewerbe gemeint (NACE-Code C). Die Begriffe „Verarbeitendes Gewerbe“ und „Industrie“ werden synonym verwendet.

⁷ In den Kleinststaaten Luxemburg (5,3%) und Zypern (5,7%) ist der Industrieanteil an der BWS noch geringer.

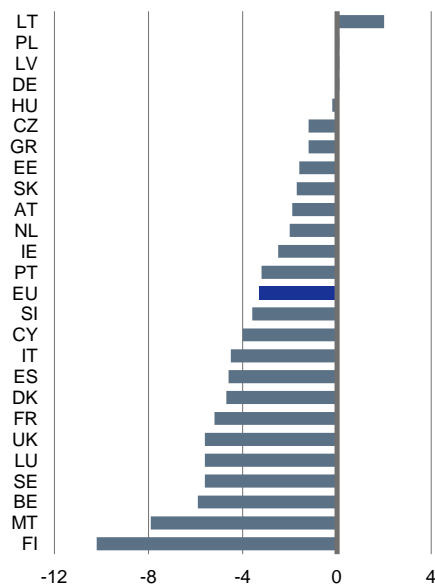


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Industrieanteil legt nur in wenigen Ländern zu

5

Veränderung des Anteils des Verarbeit. Gewerbes an gesamter BWS, 2012 gg. 2000, %-Punkte

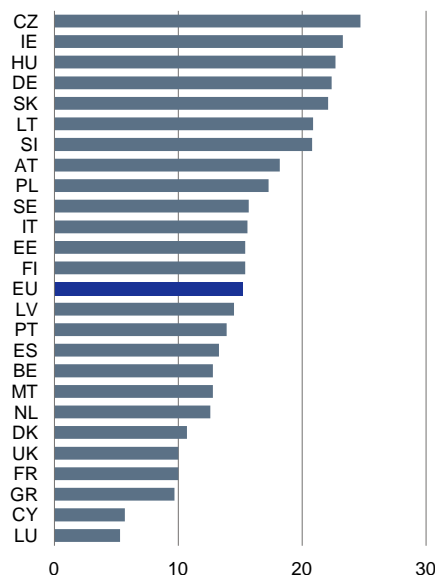


Quelle: Eurostat

Tschechien hat höchsten Industrieanteil

6

Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der gesamten BWS, 2012, %



Quelle: Eurostat

Industrieanteil ist vor allem in Finnland, Belgien, UK und Schweden geschrumpft

Neben dem Vergleich der Daten am aktuellen Rand ist auch ein Blick auf die historische Entwicklung aufschlussreich. So gibt es in Westeuropa mit Deutschland nur ein Land, in dem der Anteil der Industrie an der BWS im Jahr 2012 höher war als 2000; der Zuwachs im genannten Zeitraum war mit 0,1%-Punkten freilich marginal. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass in allen anderen Ländern der relative Beitrag der Industrie zur Wirtschaftsleistung geschrumpft ist.

In Westeuropa verzeichnete Finnland den mit Abstand stärksten Rückgang (gemessen in %-Punkten). Zwischen 2000 und 2012 nahm der Anteil der Industrie an der BWS um 10,2%-Punkte ab. In Belgien (5,9%-Punkte), im Vereinigten Königreich (5,6%-Punkte), Schweden (5,6%-Punkte) und Frankreich (5,2%-Punkte) fallen die Einbußen ebenfalls nennenswert aus. Auch in Dänemark (4,7%-Punkte), Spanien (4,6%-Punkte) sowie in Italien (4,5%-Punkte) sind die Anteilsverluste beträchtlich. In einigen der genannten Länder, vor allem im Vereinigten Königreich, setzte die rückläufige Entwicklung schon in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre ein. Lediglich unterdurchschnittliche Verluste musste die Industrie in den Niederlanden und Österreich hinnehmen (2 bzw. 1,9%-Punkte). Im Durchschnitt der EWU sank der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes am BIP von 2000 bis 2012 um 3,3%-Punkte.

Auch in Griechenland hat die Industrie weiter an Bedeutung verloren. Ausgehend vom ohnehin niedrigsten Wert in der EU schrumpfte der Anteil an der BWS noch um weitere 1,2%-Punkte. Die Industrie spielte in Griechenland also schon vor der Krise keine große Rolle, und sie wurde in Folge der Krise auch nicht wesentlich stärker in Mitleidenschaft gezogen als die übrigen volkswirtschaftlichen Sektoren. Insofern besteht hier ein wesentlicher Unterschied zu UK oder Frankreich, denn dort wurde eine ehemals sehr starke industrielle Basis im Laufe der Jahre massiv geschwächt. So kam UK im Jahr 2000 noch auf einen Anteil an der Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe der EU von knapp 15% (gegenüber heute unter 10%).

Vergleicht man die Entwicklung in Westeuropa mit jener in den osteuropäischen EU-Staaten, wird deutlich, dass der Industrieanteil an der Bruttowertschöpfung dort deutlich weniger stark gesunken und in einigen Fällen (darunter Polen) gestiegen ist.

Hoher Industrieanteil lässt nicht auf erfolgreiche Volkswirtschaft schließen

Unter dem Strich zeigen die Statistiken somit kein einheitliches Bild. So befinden sich unter den Ländern mit den höchsten Anteilsverlusten der Industrie sowohl Staaten der südlichen EU-Peripherie, die seit Beginn der Krise mit den größten wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen haben, als auch Länder aus Mittel- und Nordeuropa, die sich in den letzten Jahren gesamtwirtschaftlich etwas stabiler entwickelt haben. Offensichtlich reichen also weder die absolute Bedeutung der Industrie noch deren Entwicklung während der letzten Jahre aus, um den relativen Erfolg bzw. Misserfolg der europäischen Volkswirtschaften zu erklären. Die pauschale Formel, dass ein hoher Industrieanteil gleichbedeutend mit einer erfolgreichen Ökonomie wäre, stimmt jedenfalls nicht.

Reale Bruttowertschöpfung wächst in Osteuropa weit überdurchschnittlich

Analysiert man nicht den Anteil der Industrie an der Wirtschaftsleistung, sondern stattdessen die absolute Entwicklung der realen Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes, so ist auf den ersten Blick erkennbar, dass die BWS der Industrie seit 2000 vor allem in den osteuropäischen Ländern gestiegen ist. So nahm die reale BWS von 2000 bis 2012 in den Slowakei um 206%, in Polen um

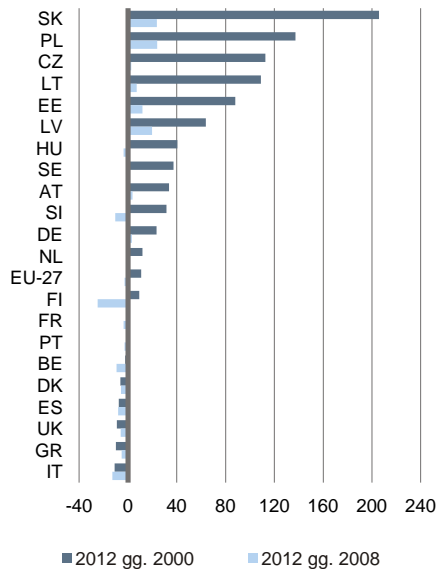


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Osteuropa vorne

7

Veränderung der realen Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe, %



Quelle: Eurostat

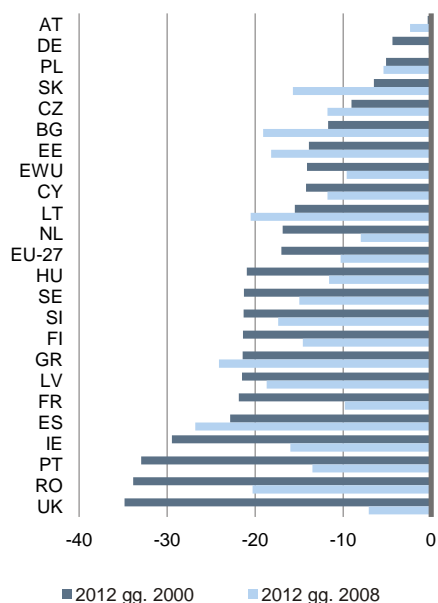
137% und in Tschechien um 113% zu. Unter den west- und nordeuropäischen Ländern konnte die Industrie ihre BWS im genannten Zeitraum vor allem in Schweden (37,3%), Österreich (33,6%) und Deutschland (23,5%) steigern. Besonders große absolute Rückgänge der Bruttowertschöpfung waren seit 2000 in Italien (-11,1%), Griechenland (-10%), UK (-9,1%) und Spanien (-7,4%) zu verzeichnen. Im Durchschnitt der EU-27 legte die reale BWS im Verarbeitenden Gewerbe zwischen 2000 und 2012 immerhin um knapp 11% zu. Interessant ist dabei, dass Finnland ebenfalls absolute Zuwächse zu verzeichnen hat (+9,1%), obwohl – wie oben ausgeführt – der Industrieanteil an der gesamten BWS in dieser Zeitspanne deutlich gesunken war. Der Rückgang des Anteils ist im Falle Finnlands dadurch zu erklären, dass die Bruttowertschöpfung der Dienstleistungssektoren noch stärker gestiegen ist.

Wird als Bezugsjahr nicht 2000, sondern das Vorkrisenjahr 2008 gewählt, ergibt sich ein ähnliches Bild: Größere absolute Zuwächse der realen BWS in der Industrie werden nur für wenige osteuropäische Länder gemeldet. Von den Ländern der EU-15 verzeichnen lediglich Österreich (+3,6%), Deutschland (+3,3%) und Schweden (+1,5%) ein moderates Plus. Am unteren Ende der Skala steht der „Sonderfall“ Finnland: Hier nahm die reale BWS in der Industrie von 2008 bis 2012 um knapp ein Viertel ab. Finnland ist also durch die spezielle Situation charakterisiert, dass die industrielle Bruttowertschöpfung von 2000 bis 2007 sehr stark expandierte, um anschließend ebenfalls sehr stark zu schrumpfen. Der im vorangegangenen Absatz beschriebene Zuwachs zwischen 2000 und 2012 ist also ausschließlich auf die Dynamik in den ersten sieben Jahren jener Zeitspanne zurückzuführen. Weitere starke Rückgänge der realen BWS im Verarbeitenden Gewerbe seit dem Jahr 2008 sind für Italien (-12,8%), Slowenien (-10,5%), Belgien (-9,3%) und Spanien (-8,1%) gemeldet. In der EU-27 insgesamt nahm die reale Bruttowertschöpfung der Industrie seit 2008 um 2,9% ab.

Kein Land mit Beschäftigungsaufbau in der Industrie

8

Veränderung der Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe, %



Quelle: Eurostat

Zahl der Industriebeschäftigten sinkt vor allem in Südeuropa

Die insgesamt rückläufige Bedeutung der Industrie spiegelt sich auch auf dem Arbeitsmarkt wider. So sank die Zahl der Industriebeschäftigten in der EU-15 zwischen 2000 und 2012 um 17,6%. Dabei entfällt etwas mehr als die Hälfte des Rückgangs auf die Zeit ab 2008. Auffällig ist, dass in keinem der untersuchten Länder die Beschäftigung in der Industrie gegenüber 2000 gestiegen ist. Die geringsten Rückgänge zwischen 2000 und 2012 wurden in Österreich (-0,4%) und Deutschland (-4,4%) registriert. Die größten Einbußen bei der Industriebeschäftigung verzeichneten innerhalb Westeuropas dagegen UK (-34,9%), Portugal (-32,9%), Irland (-29,4%), Spanien (-22,8%) und Frankreich (-22%).

Interessanterweise folgt die Entwicklung in einzelnen Ländern unterschiedlichen Mustern. So sank die Industriebeschäftigung in UK schon seit 2000 weitgehend stetig. Daher kann die europäische Wirtschaftskrise hier nicht der wesentlich Treiber gewesen sein – im Gegenteil: Seit Anfang 2010 hat sich die Industriebeschäftigung in UK sogar stabilisiert. Auch in Ländern wie Frankreich, Portugal und Irland war die Zahl der Industriebeschäftigten bereits im Verlauf der gesamten letzten Dekade – also schon vor der Krise – tendenziell rückläufig. Dagegen erfolgte in Spanien bis Anfang 2008 ein Aufbau der Industriebeschäftigung. Selbst in Griechenland war die Entwicklung noch bis ins 2. Halbjahr 2008 hinein relativ stabil. Mit Ausbruch der Krise 2008 wurden dann die Arbeitsmärkte in Spanien, Irland und Griechenland besonders hart getroffen: Es sind die Länder in Westeuropa mit den größten Einbußen bei der Industriebeschäftigung seit 2008. In Spanien, Portugal und Griechenland läuft diese Abwärtsbewegung erst jetzt allmählich aus, während in Irland bereits erste Zeichen einer Trendwende zum Besseren zu beobachten sind. Deutschland und Österreich sind die einzigen westeuropäischen Volkswirtschaften, in denen die Zahl der Industrie-



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

schäftigten in den letzten Jahren nennenswert gestiegen ist: Gegenüber Anfang 2010 lag der Zuwachs nach den zuletzt verfügbaren Daten jeweils bei rd. 6%.⁸

Erhebliche Produktivitätsgewinne in Osteuropa

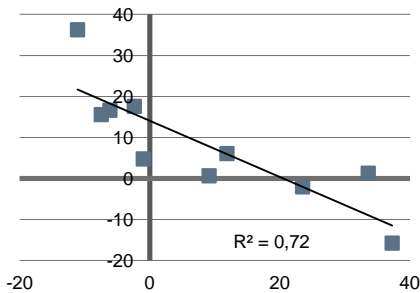
Auch bei der Industriebeschäftigung ist ein Vergleich zwischen der Entwicklung in Westeuropa und jener in den osteuropäischen EU-Staaten lohnenswert. Hier gilt wie schon für die EU-15, dass in keinem Land die Zahl der Beschäftigten in der Industrie zwischen 2000 und 2012 zugenommen hat. Gleichwohl fallen die Rückgänge in vielen osteuropäischen Staaten deutlich geringer aus als in Südeuropa. Insbesondere in Polen (-5,1%), der Slowakei (-6,5%) sowie in Tschechien (-9,1%) waren die Verluste relativ moderat. Von den größeren Ländern mussten Ungarn (-20,9%), Slowenien (-21,3%) und Rumänien (-33,9%) größere Rückgänge hinnehmen. Beachtlich ist, dass gleichzeitig die reale Bruttowertschöpfung in der Industrie, wie oben ausgeführt wurde, in allen osteuropäischen Ländern seit 2000 stark gestiegen ist, und dies trotz der Einbußen bei der Beschäftigung. Dies spricht für erhebliche Produktivitätsgewinne.

Ähnlich wie in Westeuropa gibt es auch in den osteuropäischen EU-Ländern einzelne Staaten, in denen die Industriebeschäftigung trotz der Krise relativ stabil blieb. Dies gilt vor allem für die drei großen Volkswirtschaften Polen, Tschechien und Ungarn, wo die Beschäftigung seit 2009 sogar schon wieder leicht gestiegen ist. Überdurchschnittlich stark sank die Zahl der Industriebeschäftigten während der Krise in den baltischen Staaten, in Rumänien und Bulgarien.

Lohnstückkosten und BWS der Industrie in Westeuropa* eng korreliert

9

X-Achse: Lohnstückkosten 2012 gg. 2000, %
Y-Achse: Reale BWS Industrie, 2012 gg. 2000, %



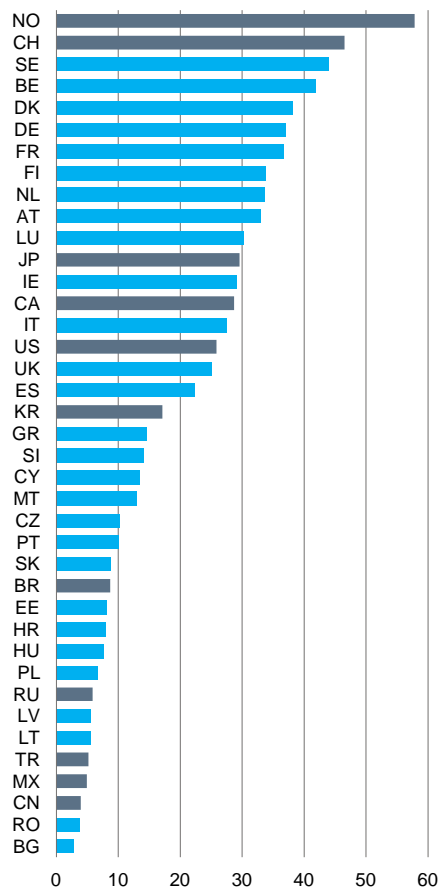
* Basierend auf allen westeuropäischen EU-Ländern, für die entsprechende Daten vorliegen

Quellen: OECD, Statistisches Bundesamt, DB Research

Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe stark gespreizt

10

EUR je geleisteter Stunde, 2012



Quelle: IW Köln

Vielfältige Gründe für Bedeutungsverlust der Industrie

Viele Gründe sind für den relativen und zum Teil absoluten Bedeutungsverlust der Industrie in der EU maßgeblich. Eine wichtige Rolle haben dabei unterschiedliche Entwicklungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit einzelner EU-Staaten gespielt (siehe auch Kapitel 3). So besteht in den letzten Jahren – zumindest in Westeuropa – eine enge (negative) Korrelation zwischen der realen Bruttowertschöpfung sowie den Lohnstückkosten (sowohl in der Industrie als auch in der Gesamtwirtschaft) eines Landes: Die Bruttowertschöpfung hat sich demnach seit 2000 tendenziell in jenen Ländern besser entwickelt, in denen die Lohnstückkosten unterdurchschnittlich gestiegen sind.

Interessanterweise gilt dieser Zusammenhang nicht für die osteuropäischen Länder, denn hier stiegen in vielen Fällen sowohl die reale BWS als auch die Lohnstückkosten zum Teil deutlich an. Dabei ist freilich zu berücksichtigen, dass die durchschnittlichen Industrielöhne in Osteuropa – trotz der Lohnerhöhungen der vergangenen Jahre – noch immer unter dem Niveau der meisten westeuropäischen Länder liegen. So lagen die Arbeitskosten pro Arbeitnehmer und geleistete Stunde in Tschechien laut Institut der deutschen Wirtschaft 2012 bei gut EUR 10 und in Polen sogar bei EUR 6,65. In Deutschland erreichen die durchschnittlichen Arbeitskosten dagegen einen Wert von fast EUR 37 pro Stunde. Insgesamt erfolgte der Anstieg der Lohnstückkosten in Osteuropa also von einem niedrigeren Ausgangsniveau. Darüber hinaus ist neben den Lohnstückkosten auch die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in den meisten osteuropäischen Staaten stärker gestiegen als in Westeuropa; dies hat den größeren Anstieg bei den Lohnstückkosten (zumindest teilweise) kompensiert. Die Lohnstückkosten sind also offensichtlich ein wichtiger, aber nicht der entscheidende Faktor, um die unterschiedliche Entwicklung der Bruttowertschöpfung in einzel-

⁸ Für Italien liegen keine Zahlen zu den Industriebeschäftigten vor. Betrachtet man stattdessen die Erwerbstätigen in der Industrie (u.a. inklusive Selbstständige), so ist auch für Italien ein Rückgang (2011 gg. 2000: -7,5%) festzuhalten, der jedoch deutlich weniger stark ausfällt als in anderen Staaten der EU-Peripherie.

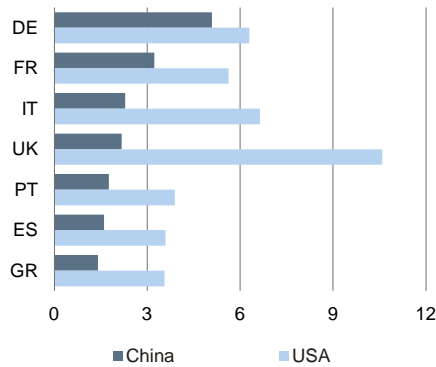


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Exporte nach China in vielen Ländern noch unbedeutend

11

Anteil der Zielländer China und USA an den Güterexporten ausgewählter Länder, 2012, %



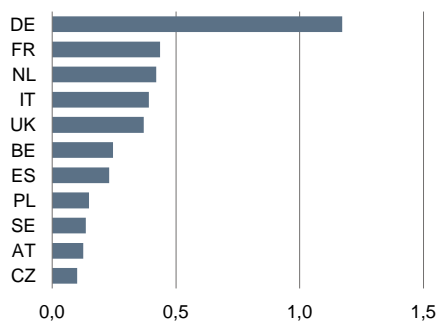
* Die Zahlen stimmen nicht mit jenen des Statistischen Bundesamtes für die deutschen Güterexporte überein. Danach lag der Anteil der deutschen Exporte in die USA an allen Exporten 2012 bei 7,9% und im Falle von China bei 6,1%.

Quelle: IWF

Exportnation Deutschland

12

Güterexporte, 2012, EUR Mrd.

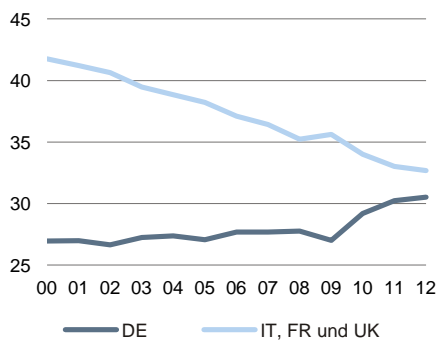


Quelle: Eurostat

Italien, Frankreich und UK verlieren an Bedeutung

13

Anteile an gesamter industrieller BWS der EU, %



Quelle: Eurostat

nen Ländern zu erklären. Unter dem Strich deuten die hier skizzierten Zahlen darauf hin, dass die Zugewinne der Industrie in Osteuropa zu Lasten von west- und vor allem südeuropäischen Standorten gingen. Freilich hat im Zuge der Globalisierung auch die Konkurrenz mit Industriestandorten außerhalb Europas zugenommen und zu Produktionsverlagerungen etwa nach Asien geführt. So ist der Anteil der großen asiatischen Schwellenländer an der globalen industriellen Bruttowertschöpfung zwischen 1995 und 2011 von 9,5% auf 29,1% gestiegen, jener Europas jedoch von 35,3% auf 28,9% gesunken.⁹

Exporte in Emerging Markets in vielen EU-Ländern noch unbedeutend

Ein weiterer Grund für die rückläufige Bedeutung der Industrie gerade in südeuropäischen Ländern dürfte darin liegen, dass deren Exporte bislang stark auf den kaum mehr wachsenden europäischen Kontinent ausgerichtet waren. Dagegen sind die Ausfuhren in die USA oder wichtige Emerging Markets wie China häufig noch immer recht unbedeutend. Im Gegensatz dazu sind z.B. die Güterexporte Deutschlands stärker über die Grenzen Europas hinaus diversifiziert, weshalb das Land vom höheren Wirtschaftswachstum etwa in Asien profitiert. Vorteilhaft ist dabei, dass deutsche Unternehmen vor allem in jenen Exportbranchen gut positioniert sind, deren Produkte für den wirtschaftlichen Aufholprozess in den Schwellenländern benötigt bzw. von einer wachsenden Mittelschicht nachgefragt werden (z.B. Maschinen, Fahrzeuge). Durch die große Beliebtheit vieler deutscher Erzeugnisse im Ausland ist es also gelungen, die industrielle Wertschöpfung in Deutschland zu steigern, obwohl es nach wie vor ein Hochlohnstandort ist. Nicht zuletzt deshalb verzeichnet das Land absolut gesehen die größten Güterexporte aller EU-Länder.

Länderspezifische Faktoren wichtig

Für die unterschiedliche Entwicklung der industriellen Bruttowertschöpfung in der EU sind auch einige länderspezifische Faktoren maßgeblich gewesen. So ist die öffentliche bzw. politische Wertschätzung der Industrie in UK schon seit den 1980er gesunken, als die Politik mehr oder weniger offen einen beschleunigten Umbau der Volkswirtschaft in eine Dienstleistungsgesellschaft (zu Lasten des Bergbaus und der Industrie) propagiert hat. Erst seit Ausbruch der Finanzkrise erfährt die Industrie in der öffentlichen Diskussion in UK wieder eine gewisse Renaissance. In Frankreich dürften neben einem recht starren Arbeitsmarkt und gestiegenen Lohnkosten auch Elemente der französischen Industriepolitik dazu beigetragen haben, die internationale Wettbewerbsfähigkeit französischer Unternehmen zu schmälern. Dazu zählen ein hoher Staatseinfluss auf wenige große Industrieunternehmen (z.B. deren Entscheidungen zu Standort- und Beschäftigungsfragen) sowie verschiedene Maßnahmen, die dem Ziel dienen, den Einfluss des internationalen Wettbewerbs auf heimische Unternehmen zu reduzieren.¹⁰ Letztlich dürfte eine solche Politik aber dazu geführt haben, dass sich einige Unternehmen in einer trügerischen Sicherheit wähnten und ihre Anstrengungen verringerten, innovativer und produktiver zu werden.

Die oben skizzierte Entwicklung der industriellen Bruttowertschöpfung in Finnland (zunächst starker Anstieg, dann starker Rückgang) dürfte wiederum eng mit der wirtschaftlichen Performance eines großen finnischen Unternehmens aus der Telekommunikationsbranche zusammenhängen. So ist die Entwicklung der BWS in der gesamten Industrie Finnlands eng mit jener in der Elektrotechnik

⁹ Vgl. Kroker, Ralf und Karl Lichtblau (2013). A.a.O. Nach Abgrenzung der Autoren ist Südafrika in der Gruppe der asiatischen Schwellenländer enthalten. Zu Europa zählen auch Russland und die Türkei.

¹⁰ Vgl. hierzu etwa Kopp, Reinhold et al. (2009). Europäische Industriepolitik – Zwischen Wettbewerb und Interventionismus. Ferner: Uterwedde, Henrik (2012). Zeit für Reformen: Frankreichs Wirtschaft im Wahljahr. DGAPanalyse April 2012, Nr. 5. Berlin.

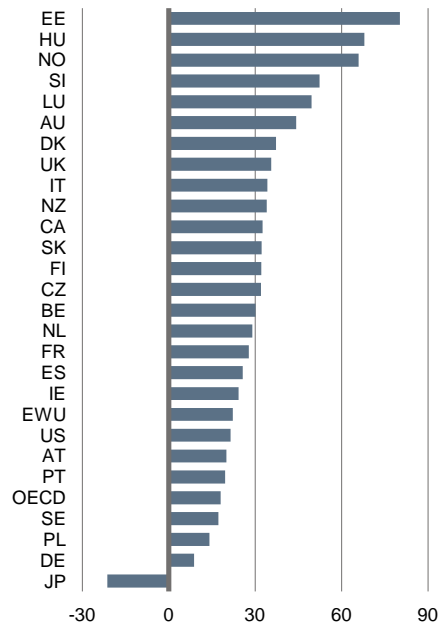


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Massive Unterschiede bei den Lohnstückkosten

14

Veränderung der Lohnstückkosten (Gesamtwirtschaft) zwischen 2000 und 2012, %



Quelle: OECD

(NACE-Codes 26 und 27) korreliert. Der Anteil der Elektrotechnik an der BWS des Verarbeitenden Gewerbes stieg von gut 12% (1995) zunächst auf bis zu 26% (2007), ist inzwischen aber wieder auf 8,5% gesunken.

Für den relativen Bedeutungsverlust der Industrie in einigen Ländern ist freilich ein statistischer Effekt maßgeblich. Denn vielfach ist der Anteil der Industrie an der gesamten Bruttowertschöpfung lediglich deshalb gesunken, weil die BWS in anderen Sektoren (vor allem Dienstleistungen) absolut gesehen stärker gewachsen ist. Diese intersektorale Verschiebung zwischen der Industrie und den Dienstleistungen gilt es auch bei der Formulierung politischer Ziele zu beachten: Denn ein höherer Anteil der Industrie kann auch dadurch erreicht werden, dass der Dienstleistungssektor schrumpft. Angestrebt wird aber vielmehr ein überdurchschnittliches Wachstum der Industrie, was angesichts der hohen Dynamik der Dienstleistungsbranchen in den letzten Jahren ein ambitioniertes Ziel ist.

Darüber hinaus ist ein weiterer statischer Effekt zu berücksichtigen. So haben in der Vergangenheit viele Industrieunternehmen Teile ihrer eigenen Wertschöpfung an vor- oder nachgelagerte Unternehmen/Branchen ausgelagert. Wenn diese dem Dienstleistungssektor angehören, dann wandert – statistisch gesehen – Wertschöpfung von der Industrie in den Dienstleistungssektor, obwohl sich an den eigentlichen Arbeitsabläufen kaum etwas ändert. Dieser Fall tritt beispielsweise ein, wenn ein Industrieunternehmen seine Logistiktätigkeiten bislang in Eigenregie durchgeführt hat, sie dann aber an externe Logistikunternehmen vergibt. Dieser Trend zum Outsourcing ist noch nicht abgeschlossen.

Unterschiedliche Branchenstrukturen in den Ländern

Zum Abschluss der Bestandsaufnahme werfen wir noch einen Blick auf die jeweilige Bedeutung einzelner Industriesektoren in den westeuropäischen Ländern. Grundsätzlich ist auffällig, dass die verschiedenen Branchen von Land zu Land sehr unterschiedliche Anteile an der gesamten industriellen Bruttowertschöpfung aufweisen. In Deutschland sind der Maschinenbau und die Automobilindustrie mit einem Anteil an der industriellen BWS von jeweils rd. 16% die wichtigsten Industriezweige (2011); beide zeichnen sich durch eine hohe Exportquote aus (2012: 62,4 bzw. 64%) und konnten in den letzten Jahren ihre Bedeutung für den Industriestandort sogar ausbauen. In keinem anderen westeuropäischen Land kommen diese beiden für Deutschland so typischen Wirtschaftszweige auf einen annähernd hohen Anteil. Dies lässt bereits stark vermuten, dass es für andere EU-Länder nicht einfach sein wird, das „deutsche Modell“ zu kopieren. Dies gilt umso mehr, als in Deutschland viele Unternehmen aus den genannten Branchen auf eine jahrzehntelange erfolgreiche Tradition zurückblicken, eng mit Zulieferern, Ausrüstern oder Forschungseinrichtungen kooperieren und trotz ihres oftmals mittelständischen Charakters und ihrer von Familien geprägten Eigentumsstrukturen international positioniert sind. Nicht überraschend folgt die Metallindustrie (BWS-Anteil: 13,5%; NACE-Codes 24 und 25) als wichtiger Zulieferer der zuvor genannten Investitionsgüterindustrien. Auf den Plätzen 4 und 5 liegen die Elektrotechnik (12,9%) sowie die Chemieindustrie (7,5%), die ebenfalls im engen Verbund mit dem Maschinenbau und der Automobilindustrie stehen; auch hier übersteigt die Exportquote die 50%-Marke.

In Italien, dem zweitgrößten Industrieland in der EU, dominieren die Metallindustrie sowie der Maschinenbau (BWS-Anteil 2011: 16,9 bzw. 13,7%). Dahinter liegen das Ernährungsgewerbe (inklusive Getränkeherstellung und Tabakverarbeitung; NACE-Codes 10 bis 12) sowie die Textil- und Bekleidungsindustrie (inklusive Herstellung von Lederwaren und Schuhen; NACE-Codes 13 bis 15) mit einem Anteil von 10,8 bzw. 10,5%. Obwohl speziell in der Textilindustrie die Bedeutung innovativer Produkte stetig zunimmt (technische Textilien, die freilich eine Domäne deutscher Unternehmen sind), ist das Innovationspotenzial der beiden Sektoren – verglichen etwa mit dem Maschinenbau oder der Automobil-

NACE-Codes für Industriebranchen

15

NACE-Code	Branche
C	Verarbeitendes Gewerbe
10	Ernährungsgewerbe
11	Getränkeherstellung
12	Tabakverarbeitung
13	Textilindustrie
14	Bekleidungsindustrie
17	Papierindustrie
19	Kokerei und Mineralölverarbeitung
20	Chemieindustrie
21	Pharmaindustrie
22	Gummi- und Kunststoffindustrie
23	Baustoffindustrie
24	Metallerzeugung und -bearbeitung
25	Metallerzeugnisse
26	Datenverarbeitungsgeräte
27	Elektrische Ausrüstungen
28	Maschinenbau
29	Automobilindustrie
30	Sonstiger Fahrzeugbau

Quelle: Statistisches Bundesamt

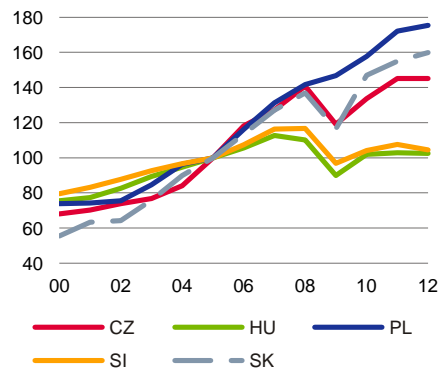


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Polen besonders dynamisch

16

Reale Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe, 2005=100

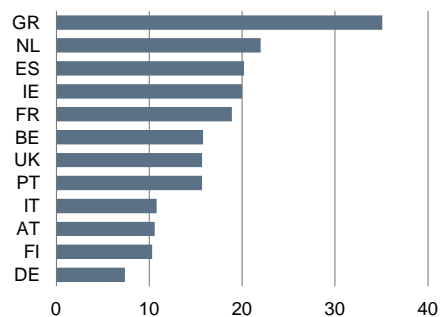


Quelle: Eurostat

Ernährungsgewerbe* ist wichtige Branche in der EU

17

Anteil des Ernährungsgewerbes an der BWS des Verarbeitenden Gewerbes, 2012**, %



* NACE-Codes 10 bis 12

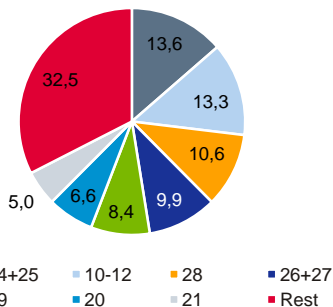
** Oder zuletzt verfügbarer Wert

Quelle: Eurostat

Metallindustrie und Ernährungsgewerbe liegen an der Spitze

18

Anteile der Industriebranchen (nach NACE-Code) an BWS im Verarbeit. Gewerbe der EU, 2010, %



Quelle: Eurostat

industrie – insgesamt spürbar geringer. Interessanterweise spielt die Automobilindustrie in Italien mit einem Anteil von 3,7% an der BWS des Verarbeitenden Gewerbes keine große Rolle.

In Frankreich liegt das Ernährungsgewerbe sogar auf Platz 1. Die Branche konnte in den letzten Jahren ihren Anteil an der industriellen Wertschöpfung des Landes sogar ausbauen (auf 18,9% im Jahr 2012). Es folgen die Metall- und die Chemieindustrie (14,2 und 8,4%). Wie schon in Italien ist die Bedeutung der Automobilindustrie – gemessen an ihrem Anteil an der BWS der gesamten Industrie – gering: Die Branche kam 2012 nur auf 4,5%. In der öffentlichen Diskussion über die Krise der Automobilindustrie in beiden Ländern entsteht derzeit dagegen oft der Eindruck, als sei die Bedeutung der Branche deutlich größer; freilich steckt darin auch ein Kern Wahrheit, denn die Autoindustrie ist in der Tat ein wichtiger Kunde anderer Wirtschaftszweige.

Ernährungsgewerbe in vielen Ländern an der Spitze

Nicht nur in Frankreich, sondern in vielen anderen EU-Ländern zählt das Ernährungsgewerbe zu den wichtigsten Industriebranchen. So nimmt die Branche u.a. auch in UK, Spanien, den Niederlanden, Portugal und Griechenland die Spitzenposition ein; in Griechenland kommt das Ernährungsgewerbe sogar auf einen Anteil von über 35% (mit steigender Tendenz seit Beginn der Wirtschaftskrise). Unter dem Strich ist es daher wenig überraschend, dass das Ernährungsgewerbe auch in den gesamten EU mit einem Anteil von 13,3% (2010) die zweitwichtigste Industrie ist. Sie wird nur knapp von der Metallindustrie (13,6%) als größte Industriebranche der EU übertroffen. Mit dem Ernährungsgewerbe zählt also eine Branche zur „industriellen Speerspitze“ Europas, die sich einerseits durch eine starke Unabhängigkeit von konjunkturellen Zyklen und ein moderates, aber relativ stetiges Wachstum auszeichnet. Andererseits weist sie eine unterdurchschnittliche Exportquote auf, ist weniger innovativ als technologielastige Sektoren und besitzt nicht zuletzt wegen der demografischen Entwicklung in der EU und quantitativer Sättigungstendenzen bei vielen Branchenerzeugnissen ein geringes Wachstumspotenzial. Diese Faktoren sind zu berücksichtigen, wenn politische Ziele hinsichtlich eines steigenden Industrieanteils formuliert werden.

Auf die Metallindustrie und das Ernährungsgewerbe folgen im EU-Durchschnitt der Maschinenbau (BWS-Anteil 2010: 10,6%) sowie die Automobilindustrie (8,4%). Einzelne (im EU-Durchschnitt kleinere) Branchen erreichen in bestimmten Ländern beachtliche Anteile: So spielt die Chemieindustrie in den Niederlanden und Belgien mit einem Anteil von jeweils rd. 15,5% (2012) eine große Rolle. In Irland dominiert die Pharmaindustrie (2012: 39%). In Portugal hat die Textil- und Bekleidungsindustrie eine große Bedeutung (2011: 15,6%), in Griechenland kommt die Kokerei und Mineralölverarbeitung auf einen überdurchschnittlichen Anteil (2011: 12,3%), und in Finnland kommt die im EU-Durchschnitt relativ unbedeutende Papierindustrie auf einen BWS-Anteil von 11% (2011); dieser lag im Jahr 1995 sogar noch bei gut 20%.

Industrie-Cluster von großer regionaler Bedeutung

Die bislang auf Länder bzw. Industriesektoren bezogenen Durchschnitte verkennen die Tatsache, dass es innerhalb einzelner Staaten häufig ausgesprochen regionale Branchen-Cluster gibt, die sich durch eine räumliche Agglomeration von bestimmten Industriezweigen, ihrer Zulieferer, Dienstleister und von entsprechenden Forschungseinrichtungen auszeichnen. Es kann also sein, dass eine bestimmte Branche im Durchschnitt eines Landes keinen ausgesprochen hohen Anteil an der gesamten BWS aufweist, in einer speziellen Region des Landes aber besonders bedeutsam für den lokalen Arbeitsmarkt und die

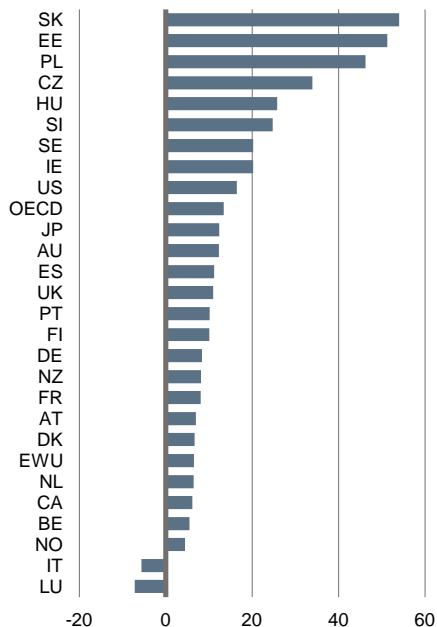


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Osteuropa ist deutlich produktiver geworden

19

Veränderung der Arbeitsproduktivität (Gesamtwirtschaft) zwischen 2000 und 2012, %

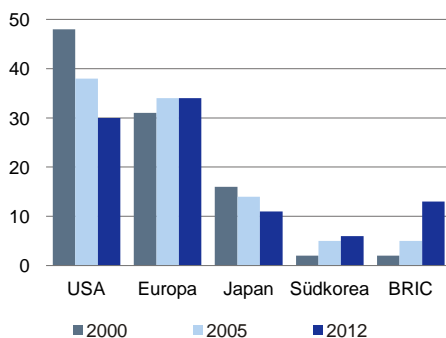


Quelle: OECD

Die 100 größten Industrieunternehmen nach Regionen

20

Umsatz, USD Mrd.



Quelle: Industryweek

Wertschöpfung vor Ort ist. In den klassischen Industriebranchen finden sich große Cluster vor allem in Süd- und Westdeutschland, Norditalien, dem Süden Englands, im Großraum Paris oder auch in Ostspanien.¹¹ Häufig sind aber auch junge Branchen, die erst allmählich aus ihren Nischen herauswachsen, durch eine regionale Cluster-Struktur geprägt.

3. Wie wettbewerbsfähig ist der Standort Europa?

Wir hatten weiter oben bereits skizziert, dass der relative Bedeutungsverlust des Verarbeitenden Gewerbes vor allem in Westeuropa einerseits die Konsequenz einer sektoralen Verschiebung hin zu neu entstandenen bzw. stark wachsenden Bereichen im Dienstleistungssektor ist. Andererseits kann er aber auch einen Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit reflektieren, wodurch die Produktion industrieller Erzeugnisse in Europa im Vergleich zu einer Fertigung außerhalb Europas weniger profitabel wird. Die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Europa steht im Fokus dieses Kapitels.

Ein wichtiger Faktor für die Wettbewerbsposition der europäischen Unternehmen ist der Binnenmarkt der EU, mit ca. 23% des globalen BIP der größte gemeinsame Wirtschaftsraum der Welt. Durch die Waren- und Dienstleistungsfreiheit konnten Firmen Produktionsnetzwerke innerhalb Europas aufbauen und Skaleneffekte nutzen. Außerdem trug der Binnenmarkt dazu bei, die EU für ausländische Direktinvestitionen attraktiver zu machen.¹²

Trotz der generell eher rückläufigen Bedeutung der Industrie und der aktuellen Wirtschaftskrise, konnten europäische Unternehmen ihre starke Position gegenüber ihren internationalen Wettbewerbern halten. Bemerkenswert ist insbesondere, dass die Anzahl der Firmen mit Hauptsitz in der EU, die zu den weltweit 100 umsatzstärksten Industrieunternehmen zählen, seit 2000 sogar noch leicht angewachsen ist. Im selben Zeitraum gewannen Unternehmen aus Korea und den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China) an globaler Bedeutung, was vor allem auf Kosten amerikanischer und japanischer Firmen ging. Große Unternehmen waren also in der Lage, die schwache Nachfrage in Europa durch steigende Umsätze auf anderen Kontinenten zu kompensieren. Für kleinere und mittelständische Unternehmen, die oft deutlich weniger exportorientiert sind, war dies allerdings weitaus schwieriger.

Die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen hängt auch von sektorspezifischen Besonderheiten ab. Sowohl die Entwicklung der Produktivität als auch jene der Kostenstruktur kann beispielsweise aufgrund technologischer Faktoren oder rechtlicher Rahmenbedingungen sehr stark zwischen Sektoren in unterschiedlichen Ländern variieren. Beispielsweise verschaffen gestiegene Energiekosten in einem Land den Unternehmen in energieintensiven Sektoren einen deutlichen Nachteil gegenüber ihren Wettbewerbern in anderen Ländern, während dies in weniger energieintensiven Bereichen kaum ins Gewicht fällt.

Im Zuge der Binnenmarkt-Liberalisierung wurden Fragen der Regulierung und der Wettbewerbspolitik zunehmend auf die EU-Ebene verlagert. Somit hat die EU-Kommission heute deutlich mehr Einfluss als in der Vergangenheit. Insbesondere dort, wo Unternehmen im Sinne des Umwelt- oder Verbraucherschutzes Beschränkungen auferlegt werden, können diese aber zu einem Kostennachteil gegenüber außereuropäischen Konkurrenten führen.

¹¹ Für weitere Informationen zum Thema Cluster siehe Röhl, Klaus-Heiner (2013). Industriecluster in Europa. In: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg., 2013). A.a.O.

¹² Vgl. Eich, Theresa und Stefan Vetter (2013). Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren. Erfolge, unerfüllte Erwartungen und weitere Potenziale. Deutsche Bank Research. EU-Monitor. Frankfurt am Main.



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Rankings der Wettbewerbsfähigkeit: Europa verliert Boden

Da Indizes zur Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf unterschiedlichen Methoden beruhen und teilweise unterschiedliche Aspekte abdecken, liefern sie gelegentlich durchaus widersprüchliche Ergebnisse. Allen gemeinsam ist aber, dass sie bezüglich der Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Länder über die letzte Dekade hinweg kein besonders positives Bild zeichnen. Dies ist nicht allein ein krisenbedingtes Phänomen, sondern auch das Ergebnis struktureller Defizite und Fehlentwicklungen.

Der Global Competitiveness Index des World Economic Forum (WEF) liefert jährlich ein relativ umfassendes Abbild der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes unter Berücksichtigung einer Vielzahl von Kategorien: Qualität der Institutionen und der Infrastruktur, makroökonomisches Umfeld, Gesundheits- und Bildungssystem, Effizienz von Güter-, Finanz und Arbeitsmärkten, Marktgröße sowie technologisches Niveau und Innovationstätigkeit. Bezüglich der EU-Länder sind dabei einige Aspekte bemerkenswert:

- Die Heterogenität innerhalb der EU ist enorm. Acht EU-Länder zählen im WEF-Ranking zu den Top-20 weltweit. Frankreich, Irland und Spanien liegen zusammen mit den erfolgreicherer der neuen Mitgliedstaaten (Estland und die Tschechische Republik) im europäischen Mittelfeld. Dagegen zeigen Italien, Portugal und die meisten südosteuropäischen Länder eine eher geringe Wettbewerbsfähigkeit. Die Slowakei, die 2006 noch auf einem guten 36. Platz lag, hat seither 43 Plätze verloren und befindet sich nun zusammen mit den EU-Schlusslichtern Rumänien und Griechenland in etwa auf dem Niveau von Kambodscha und Guatemala.
- Am schlechten Abschneiden einiger EU-Länder ändert sich auch dann nichts, wenn man jene Kategorien außen vor lässt, auf die Regierungen nur geringen Einfluss haben (z.B. die Marktgröße), oder die stark von der aktuellen Krise getrieben sind (z.B. das makroökonomische Umfeld). Griechenland, Rumänien, die Slowakei, und Bulgarien, aber auch Italien, schneiden besonders schlecht ab, wenn es um die Qualität von öffentlichen und privaten Institutionen und um die Effizienz von Güter- und Arbeitsmärkten geht. Dabei wäre der nationale Handlungsspielraum insbesondere in diesen Bereichen besonders groß.
- Die Konvergenz innerhalb der EU ist zuletzt zum Stillstand gekommen. Anstatt weiter aufzuholen, haben viele der schlechter positionierten EU-Länder zuletzt an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. Die meisten Neumitglieder aus den Erweiterungsrunden von 2004 und 2007, die sich seit Ende der 1990er Jahre überwiegend positiv entwickelten, haben zuletzt wieder Boden verloren.

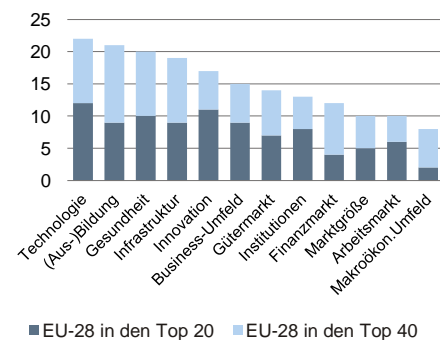
Unterschiede zwischen Nord- und Südeuropa von anderen Rankings bestätigt

Aufgrund der unterschiedlichen Spezialisierungen der Länder ist eine allgemeine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit nicht zwangsläufig auch aussagekräftig für die Industrie. Allerdings zeichnet beispielsweise auch der spezifisch auf die Industrie ausgerichtete „Global Manufacturing Competitiveness Index“, der auf einer Befragung von CEOs international operierender Industrieunternehmen basiert, kein positiveres Bild für Europa.¹³ Demnach ist Deutschland das einzige EU-Land unter den ersten zehn, ansonsten befinden sich nur noch Polen, UK und Tschechien unter den ersten 20. Ein zweiter Index, der die erwartete Wettbewerbsfähigkeit in fünf Jahren abbildet, ist noch ernüchternder, denn außer Irland und Spanien wird sich demnach bis dahin kein EU-Land im internationalen Vergleich verbessert haben. Den drei großen Schwellenländern

¹³ Vgl. Deloitte (2012). Global Manufacturing Competitiveness Index 2013.

Wo ist die EU wettbewerbsfähig? 21

Zahl der EU-Staaten in Top 20/Top 40 nach Subkategorien*

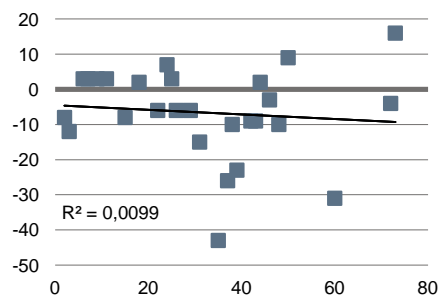


* Basierend auf World Competitiveness Index 2013/14

Quelle: World Economic Forum

Keine Konvergenz bei der Wettbewerbsfähigkeit 22

X-Achse: Rang im WEF-Index 2006
Y-Achse: Veränderung zwischen 2006 und 2013



Quelle: WEF

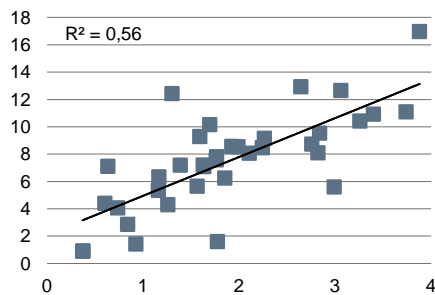


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Hohe F&E-Intensität hat positive Beschäftigungseffekte

23

X-Achse: F&E-Ausgaben in % des BIP*
Y-Achse: F&E-Personal pro 1.000 Angestellte*



* Jeweils 2010 oder zuletzt verfügbarer Wert

Quelle: OECD

China, Indien und Brasilien wird die größte künftige Konkurrenzfähigkeit attestiert, gefolgt von den traditionellen Industrienationen Deutschland und USA sowie dem Aufsteiger Südkorea. Es wird also auch künftig durchaus unterschiedliche Modelle geben, mit denen Industrienation erfolgreich sein können: ein eher kostenorientiertes Modell mit großem Absatzpotenzial (Indien und Brasilien), ein technologie- und wissensintensives Modell (Deutschland, USA und Südkorea) und das chinesische Modell, das erfolgreich Elemente aus den beiden anderen vereint.

Das vom Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) erstellte Ranking der industriellen Standortqualität sieht die USA, Schweden, Dänemark, die Schweiz und Deutschland vorne.¹⁴ Die Niederlande, Finnland und Österreich zählen ebenfalls noch zu den zwölf attraktivsten Standorten. Von den großen EU-Ländern liegt Spanien unter insgesamt 45 untersuchten Ländern auf Rang 26, Italien auf Rang 34 und Polen auf Rang 35. Noch schwächer schneiden innerhalb der EU nur Malta (38), Griechenland (39), Rumänien (41) und Bulgarien (44) ab.

Bei der Dynamik (definiert als die Veränderung der industriellen Standortqualität seit 1995) stammen fünf der besten sechs Länder aus dem Kreis der neuen EU-Mitgliedsländer (Estland, Lettland, Litauen, Bulgarien und die Slowakei). Außerhalb Europas kann sich hier lediglich Südkorea in der Spitzengruppe platzieren (auf Rang 4), China folgt unmittelbar dahinter auf Rang 7.

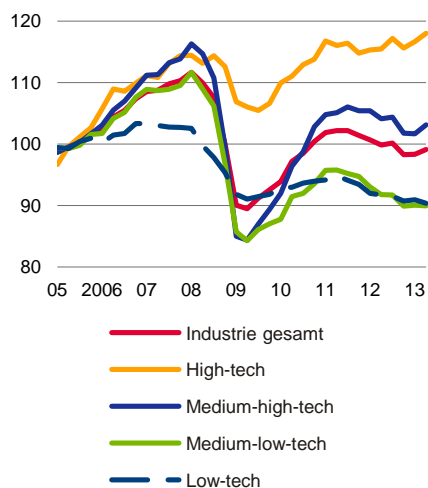
Auch wenn derartige Indizes nur ein grobes, sehr allgemeines Bild liefern, zeigen sie doch Stärken und Schwächen auf. Die komparativen Vorteile Europas sind eindeutig die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte, die Qualität der Infrastruktur, der große Binnenmarkt und ein breites Netzwerk an Zulieferern. Nachteile sind hingegen hohe Kosten für Energie, vergleichsweise hohe Unternehmenssteuern und eine relativ geringe Arbeitsmarktflexibilität.

Wettbewerbsfähigkeit in technologieintensiven Bereichen bedeutsam

High-Tech-Industrie wächst weiter

24

Reale Industrieproduktion in der EU, 2005=100



Quelle: Eurostat

Die Innovationsdynamik ist ein entscheidender Faktor für das Potenzial der technologie- und humankapitalintensiven Industrien, die in Europa eine große Rolle spielen. Schließlich sind im europäischen Durchschnitt etwas mehr als 30% der Industriebeschäftigten in Medium-/High-Tech-Industrien tätig, in Deutschland, Schweden, UK, Irland und Frankreich sogar mehr als 40%. Außerdem waren die technologieintensiven Bereiche zuletzt die wichtigsten Wachstumstreiber in Europa. Trotz der Wirtschaftskrise hat sich die Produktion von High-Tech-Erzeugnissen in Europa seit 2005 um 26% erhöht. Der Mittel- bis Hochtechnologiesektor konnte immerhin noch um 7% wachsen. Im Bereich der Niedrigtechnologie gab es hingegen seit 2005 einen Rückgang um 6%, seit 2008 sogar um mehr als 10%. Gemessen an der BWS machen das Hochtechnologiesegment mit 12% und die Mittel- bis Hochtechnologie mit 35% bereits fast die Hälfte der industriellen Wertschöpfung aus. Bemerkenswert ist insbesondere, dass zwar die gesamte Industrieproduktion Mitte 2013 ca. 11%-Punkte unter ihrem Höchststand von Anfang 2008 lag, aber die Produktion in der Hochtechnologie bereits 2011 wieder das Vorkrisenniveau erreicht hat.

Ein wichtiger Faktor für die technologieintensiven Sektoren sind die öffentlichen und privaten Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Die Länder mit der weltweit höchsten gesamtwirtschaftlichen F&E-Intensität sind Korea und Finnland. Dort belaufen sich die Aufwendungen der Unternehmen und des Staates für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten auf ca. 4% des BIP. Von den EU-Ländern liegen nur noch Schweden und Dänemark über dem „Europa 2020“-Zielwert von 3%, Deutschland und Österreich jeweils knapp darunter. Im EU-

¹⁴ Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft (2013). Industrielle Standortqualität: Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich. Köln. Zu den 45 berücksichtigten Ländern zählen alle OECD- und EU-Mitglieder sowie Brasilien, China, Indien, Russland und Südafrika.

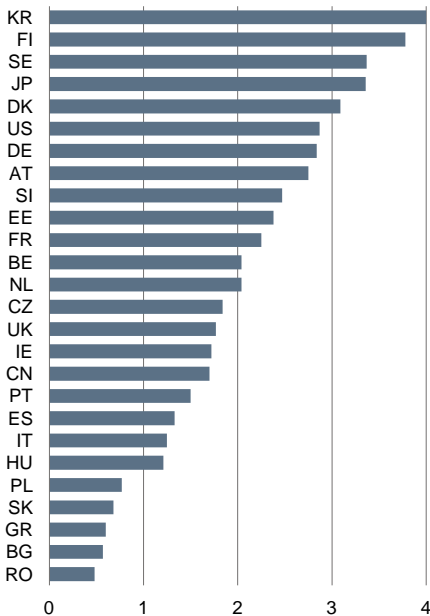


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Erhebliche Unterschiede bei F&E-Intensität

25

Anteil der F&E-Ausgaben am BIP, 2011, %



Quelle: Eurostat

Durchschnitt sind es aktuell nur ca. 2%, in immerhin fünf EU-Ländern sind es sogar weniger als 1%.

Die Mehrzahl der Studien zu den Wechselwirkungen von öffentlichen und privaten F&E-Investitionen kommt zum Ergebnis, dass staatliche Forschungsförderung einen leicht positiven Effekt auf die F&E-Tätigkeit von Unternehmen hat.¹⁵ Unabhängig davon, ob Innovationen vor allem durch staatliche oder private Ausgaben finanziert werden, ist ein hoher F&E-Anteil wünschenswert, da technologieorientierte Volkswirtschaften langfristig höhere Produktivitätsgewinne erzielen und qualitativ höherwertige Arbeitsplätze schaffen können. Insofern haben viele EU-Ländern bei den F&E-Ausgaben noch enormen Nachholbedarf.

Die vom Privatsektor getätigten Aufwendungen für F&E sind ein guter Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft in den technologieintensiven Industrie- und Dienstleistungssegmenten. In den meisten Industrieländern liegt der privat finanzierte F&E-Anteil bei über 60%, in Japan, Korea und China sogar bei mehr als 70%. Wenn der Unternehmenssektor jedoch relativ wenig in F&E investiert, kann der Staat dies nicht kompensieren. Die Tatsache, dass etwa Großbritannien und die Niederlande eine gesamtwirtschaftliche F&E-Intensität von weniger als 2% aufweisen, liegt in erster Linie an dem relativ geringen Anteil des Privatsektors.

Bedeutung der Lohnkosten auf hohem Niveau abnehmend

Lohnkosten spielen noch immer eine wesentliche Rolle für die industrielle Wettbewerbsfähigkeit, allerdings mit leicht abnehmender Tendenz. Im Jahr 2003 wurden niedrigere Lohnkosten noch von 87% der deutschen Industrieunternehmen, die Produktionsverlagerungen vorgenommen hatten, als einer der Hauptgründe für die Standortentscheidung genannt.¹⁶ 2012 betrug der Anteil zwar nur noch 71%, Lohnkosten waren aber noch immer das mit Abstand wichtigste Motiv und wurden weit vor anderen Gründen, wie bessere Markterschließung (28%) oder größere Kundennähe (26%), genannt.

Für die leicht zurückgehende Bedeutung der Personalkosten gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: Zum einen nahm der Anteil der Lohnkosten an den Gesamtkosten in der Industrie durch zunehmende Automatisierung in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich ab. Dieser Trend war in praktisch allen Branchen zu beobachten. Zum anderen wurden jene Tätigkeiten, die besonders arbeitsintensiv sind, bereits zu großen Teilen in Länder mit geringeren Lohnniveaus verlagert. So betrug in Deutschland der Anteil der Personalkosten (inklusive der Kosten für Leiharbeiter) am Bruttonutzenwert der Unternehmen im Jahr 1995 noch 24,6%, lag 2011 aber nur noch bei 17,7%.

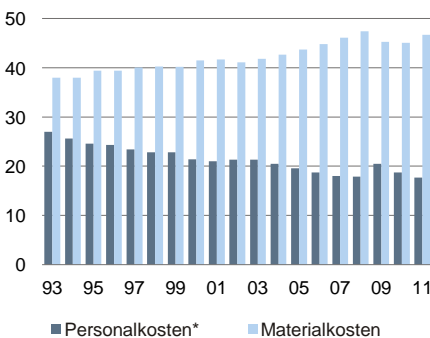
Eine wichtige Rolle spielen Lohnkosten aber gerade im Wettbewerb zwischen Industrieländern, also innerhalb Europas oder gegenüber den USA, Japan oder Korea. In Europa gibt es selbst zwischen benachbarten Ländern weiterhin enorme Unterschiede bei den effektiven Arbeitskosten (z.B. Frankreich und Spanien, Deutschland und die Tschechische Republik oder Polen). Das ist vor allem deshalb relevant, weil die lohnkostenintensiven Industrien nicht nur im Low-Tech-Bereich angesiedelt sind, sondern auch strategisch und technologisch wichtige Industriezweige umfassen. Mit einem Umsatzanteil von fast 25% zählt beispielsweise der Maschinenbau in Deutschland zu den Industrien, in denen die Personalkosten eine besonders hohe Rolle spielen.

Zusammenfassend bleibt also festzuhalten, dass die Länder der EU in der letzten Dekade an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den USA und den aufstrebenden Schwellenländern verloren haben. Zwar bietet Europa langfristig weniger

Deutsche Industrie: Bedeutung der Lohnkosten sinkt

26

Anteile an Bruttonutzenwert im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland, %



* Inklusive Kosten für Leiharbeiter

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wuppertal Institut

¹⁵ Siehe z.B. David, Paul A., et al. (2000). Research Policy, Vol. 29 (4-5), S. 497-529.

¹⁶ Bei Firmen aus anderen europäischen Ländern lag der Anteil ähnlich hoch, z.B. bei 88% in Großbritannien, 83% in Österreich und 82% in Frankreich.

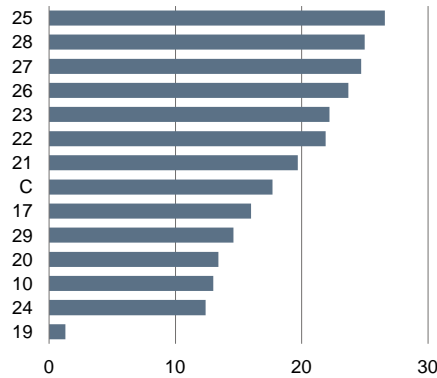


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Lohnkostenanteile unterscheiden sich je nach Branche

27

Anteil Personalkosten* am Bruttoproduktionswert nach NACE-Code, DE, 2011, %



* Inklusive Kosten für Leiharbeiter

Quelle: Statistisches Bundesamt

Wachstumsperspektiven als Asien, verfügt aber noch immer über einen großen Markt mit hohem Durchschnittseinkommen, eine größtenteils gute Infrastruktur und ein umfangreiches Reservoir an gut ausgebildeten Arbeitskräften. Die Entwicklung ist also nicht unumkehrbar, und einige Länder, die mit einem starken Rückgang der Industrie konfrontiert waren (z.B. Portugal und Spanien), weisen mit strukturellen Reformen und einer Anpassung der Lohnstückkosten in die richtige Richtung.

4. Handlungsoptionen für die Politik

Im folgenden Kapitel werden wir einige politische Handlungsfelder beleuchten, die auf Ebene der EU und/oder der Nationalstaaten maßgeblich für die wirtschaftliche Entwicklung und somit auch für eine Re-Industrialisierung sein dürften. Zuvor schauen wir aber auf die jüngsten Entwicklungen der Industrie in den USA und gehen auf die Frage ein, ob das dortige „Modell“ auf die EU übertragbar ist.

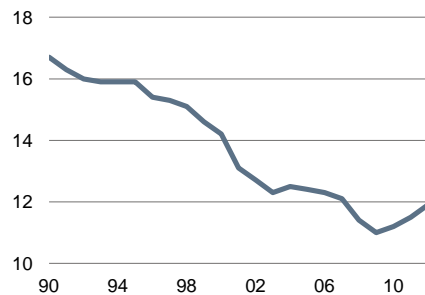
Das politische Ziel, die industrielle Basis wieder zu stärken, kam in den letzten Jahren nicht nur in Europa auf. Auch in den USA hatte das Verarbeitende Gewerbe bis 2009 relativ gesehen an Bedeutung verloren; sein Anteil am BIP sank von knapp 17% (1990) auf 11% im Jahr 2009. Der Rückgang des Industrieanteils und der Abbau von Arbeitsplätzen dort ist vor allem das Resultat von Produktionsverlagerungen in Schwellenländer. In den letzten drei Jahren konnte die Industrie ihren Anteil am BIP wieder auf 11,9% (2012) erhöhen.

Offshoring oder Re-Shoring: Wie realistisch ist eine Re-Industrialisierung?

Industrie gewinnt in den USA zuletzt wieder an Bedeutung

28

Anteil des Verarbeitenden Gewerbes am BIP, %



Quelle: Bureau of Economic Analysis

Zuletzt wurde wiederholt die Erwartung geäußert, dass die USA unmittelbar vor einer dauerhaften industriellen Renaissance stehen.¹⁷ Die zugrundeliegende Logik ist folgende: Wenn die Nachfrage nach Industrieerzeugnissen in China (und anderen Emerging Markets, die in den letzten Jahren einen substantiellen Anteil der industriellen Wertschöpfung aus den USA angezogen haben) weiterhin robust wächst, werden die dort bestehenden Produktionsanlagen primär für die Versorgung der lokalen Märkte eingesetzt. Bei der Entscheidung, wo zusätzliche Kapazitäten aufgebaut werden sollen, gewinnen die USA zusehends komparative Kostenvorteile zurück. Zwar sind die Löhne in China noch immer weit aus niedriger als in den USA, aber die Lohnunterschiede verringern sich schneller als die Produktivitätsunterschiede. Während der durchschnittliche Industrielohn in China im Jahr 2000 lediglich bei 3% des durchschnittlichen US-Lohnes lag, dürfte er 2015 bereits ca. 15% betragen. Auch die Preise für Energie und Grundstücke sind in den chinesischen Boom-Regionen inzwischen teilweise höher als in den USA, zumal in den USA durch das Erschließen unkonventioneller Gas- und Ölvorkommen in den letzten Jahren die Energiepreise unter Druck geraten sind. Da die reinen Produktionskosten in den Emerging Markets noch immer deutlich geringer sind, wird die Bedienung der lokalen Nachfrage weiterhin von dort aus erfolgen. Anders könnte es aber bei Re-Importen in die USA aussehen. In diesem Fall kommen schließlich noch zusätzliche Kosten hinzu (vor allem Transportkosten und Zölle). So berichtet der „Economist“, dass bei manchen Unternehmen die Produktionskosten inklusive Transport und Zoll in Kalifornien nur noch 10% über denen in China lägen.¹⁸ Dazu kommen Qualitätsvorteile und eine höhere Flexibilität bei der Produktion in den USA. Somit könnte es für amerikanische Unternehmen wieder zunehmend rentabel werden, die heimische Nachfrage auch aus Produktionsstätten vor Ort zu bedienen und neue Kapazitäten in den USA zu schaffen.

Kostenunterschiede zwischen USA und China sinken

¹⁷ Boston Consulting Group (2011). Made in America, Again. Why Manufacturing Will Return to the U.S.

¹⁸ The Economist (2013). Coming home: Reshoring manufacturing. 19. Januar 2013.



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Kommt die Industrie zurück nach Europa?

Ob dieses Szenario einer dauerhaften Re-Industrialisierung in den USA tatsächlich eintreten wird, ist umstritten. Richtig ist aber, dass in jenen Ländern, die sich in einem starken Aufholprozess befinden, mittelfristig auch die Löhne deutlich stärker ansteigen werden als in bereits weiter entwickelten Industrieländern. In arbeitsintensiven Sektoren bleiben die Kostenunterschiede weiterhin so hoch, dass ein solches Szenario nur in jenen Industriebranchen eintreten kann, in denen die Arbeitskosten nur einen relativ geringen Anteil an den Gesamtkosten ausmachen. Auf Europa lässt sich diese mögliche Entwicklung allerdings nur bedingt übertragen. Die Voraussetzungen dafür sind aus einer Reihe von Gründen tendenziell ungünstiger als in den Vereinigten Staaten.

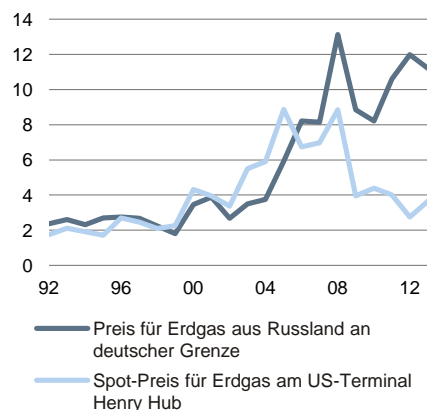
Produktionsverlagerungen fanden bislang primär innerhalb der EU statt

Während die Verlagerung von Produktionskapazitäten aus den USA heraus neben Mexiko vor allem nach China, Indien und in andere asiatische Länder gerichtet war, fand der größte Anteil der Produktionsverlagerungen europäischer Firmen innerhalb der EU statt. Durch den gemeinsamen Binnenmarkt bot sich den Unternehmen aus den westeuropäischen EU-Staaten die Möglichkeit, in osteuropäischen Ländern erheblich kostengünstiger produzieren zu können, ohne Handelshemmnisse (Zölle, unterschiedliche Standards, Schwierigkeiten bei Aufenthaltsgenehmigungen für Fachkräfte) in Kauf nehmen zu müssen. Im Jahr 2012 fertigten beispielsweise jene deutschen Unternehmen, die auch eine eigene Produktion im Ausland unterhalten, noch immer 61% ihrer Gesamtproduktion in Deutschland, weitere 21% in anderen Ländern der EU und lediglich 8% in Asien.¹⁹ Die Mehrheit der aus Kostengründen verlagerten Produktion hat Europa bisher also nicht verlassen. Allein durch Re-Shoring von Produktionskapazitäten aus Nicht-EU-Ländern wird es daher nicht möglich sein, den europäischen Industrieanteil signifikant zu erhöhen, zumal die Motivation für den Aufbau von Produktionsstätten in Asien (v.a. in China) in vielen Branchen primär in der Bedienung der lokalen Nachfrage liegt.

Erdgas in den USA deutlich billiger als in Europa

29

USD pro Million metrische BTU



Quelle: IWF

Auch die Kostenkalkulation ist im Vergleich zu den USA eine andere. Einerseits ist die Produktivität in der amerikanischen Industrie in den letzten Jahren deutlich stärker angestiegen als in den meisten europäischen Ländern. Auch die Arbeitskosten in einigen westeuropäischen Kernländern sind zum Teil deutlich höher als in den USA, wobei es eine sehr große Streuung innerhalb der EU gibt. Bei den Energiekosten ergibt sich ein ähnliches Bild. Die Elektrizitätskosten für die Industrie sind in den meisten europäischen Ländern etwa doppelt so hoch wie in den USA; bei Erdgas ist der Unterschied noch größer. Eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit Europas auf der Kostenseite gegenüber Produktionsstandorten außerhalb der EU – einerseits gegenüber Industrieländern wie den USA oder Korea, andererseits gegenüber den neuen Märkten in Asien – lässt sich also nur vereinzelt feststellen.

Aufgrund der aktuellen Krise ist ohnehin fraglich, ab wann der europäische Absatzmarkt wieder an Bedeutung für die europäische Industrie gewinnen wird. Aktuell ist das Wachstum in der Industrie vor allem getrieben durch Exporte in aufstrebende Volkswirtschaften außerhalb Europas. Zudem ist unsicher, ob das Ende der Konsolidierungsphase bereits erreicht ist. In einigen zentralen Sektoren, beispielsweise in der Automobilindustrie, sind in Europa noch massive Überkapazitäten vorhanden, die selbst bei einer anhaltenden Verbesserung der Binnennachfrage vorerst nicht auszulasten sein dürften. Daher wurden in dieser Branche in den letzten Monaten auch einige Werksschließungen angekündigt.

¹⁹ Fraunhofer ISI (2013). Globale Produktion von einer starken Heimatbasis aus. Modernisierung der Produktion. Mitteilungen aus der ISI-Erhebung Nr. 63. Karlsruhe.



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Zuletzt weniger Produktionsverlagerungen aus Europa heraus

Verlagerungstrend flacht ab

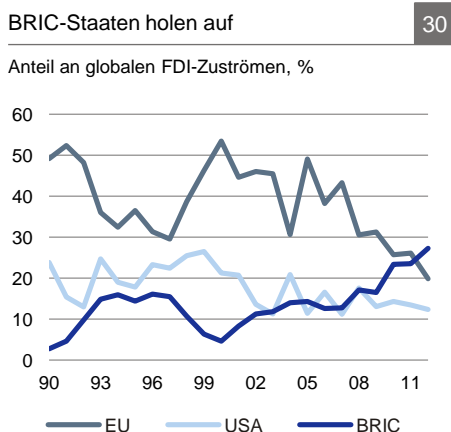
Immerhin scheint sich der Trend zu Produktionsverlagerungen aus Europa heraus zuletzt abgeschwächt zu haben. Im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland haben beispielsweise im Jahr 2006 noch 15% der Firmen angegeben, dass sie in den beiden vorangegangenen Jahren Produktionsverlagerungen ins Ausland vorgenommen haben. 2012 waren dies hingegen nur noch 8%. In überdurchschnittlich verlagerungsintensiven Branchen ist der Trend noch deutlicher. In der Metall- und Elektroindustrie haben von 2010 bis 2011 nur noch 11% aller Unternehmen Teile ihrer Produktion aus Deutschland heraus verlagert. In den meisten Zweijahreszeiträumen von der Mitte der 1990er Jahre bis in die frühen 2000er Jahre hinein lag der entsprechende Anteil noch bei über 25%. Ein paralleler Anstieg von Rückverlagerungen lässt sich hingegen nicht feststellen.²⁰

Die in den USA geführte Debatte über eine anhaltende Revitalisierung der Industrie lässt sich also nicht ohne weiteres auf Europa übertragen. Die Hoffnung, dass international aktive Unternehmen allein für die Bedienung der lokalen Nachfrage schon bald wieder vermehrt Kapazitäten in Europa aufbauen, dürfte gegenwärtig eher nicht erfüllt werden. Für eine industrielle Renaissance in Europa muss also deutlich mehr passieren.

Im Folgenden zeigen wir einige (politische) Möglichkeiten auf, die potenziell dazu beitragen können, der Industrie in Europa wieder mehr Rückenwind zu verleihen.

Mehr FDI anziehen – aber wie?

Auch wenn Studien über die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen (FDI) teils widersprüchliche Ergebnisse liefern, spricht die empirische Evidenz größtenteils dafür, dass von Direktinvestitionen ein positiver Wachstumseffekt ausgeht. Unternehmen tätigen aus unterschiedlichen Motiven Direktinvestitionen im Ausland: um Zugang zu neuen Märkten („market-seeking“) und Ressourcen („resource-seeking“) zu bekommen, einen Teil der Produktion in Länder mit technologischem Vorsprung oder einem großen Reservoir an hochqualifizierten Mitarbeitern zu verlagern („strategic asset-seeking“), oder um Kosten- und Spezialisierungsvorteile zu realisieren („efficiency-seeking“).



In den 1990er und 2000er Jahren waren die EU-Staaten im internationalen Vergleich ausgesprochen erfolgreich darin, ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. In den meisten Jahren lag der Anteil der EU an den weltweiten FDI-Zuströmen bei über 40% – und damit durchschnittlich etwa doppelt so hoch wie der Anteil der USA. Im Zeitablauf gewannen aber vor allem die BRIC-Staaten an Bedeutung und haben die EU inzwischen überholt. Aufgrund des starken Wachstums in den Emerging Markets und der dort bestehenden Kostenvorteile ist diese Bedeutungsverlagerung auch nicht überraschend. Das Markterschließungsmotiv spielte in Europa nach der Binnenmarktöffnung und der EU-Osterweiterung eine wesentliche Rolle, aber ist heute eher relevant für die großen Schwellenländer wie China, Brasilien, Indien oder die ASEAN-Staaten.

Zumindest die regulatorischen Bedingungen für ausländische Investoren sind in Europa generell günstig. Der Regulatory Restrictiveness Index der OECD bescheinigt den meisten EU-Ländern, im Vergleich mit den meisten übrigen OECD-Staaten oder China und Indien kaum nennenswerte FDI-Hürden zu haben.²¹ Allerdings zeigt sich für Europa kein unmittelbarer Zusammenhang zwi-

²⁰ Fraunhofer ISI (2013). A.a.O.

²¹ Solche Hemmnisse sind beispielsweise Beschränkungen von Anteilskäufen an einheimischen Firmen durch Ausländer, schwierige Genehmigungsverfahren, Einschränkungen bei der Beschäftigung ausländischer Angestellter sowie sonstige operationelle Beschränkungen für ausländische Unternehmen.

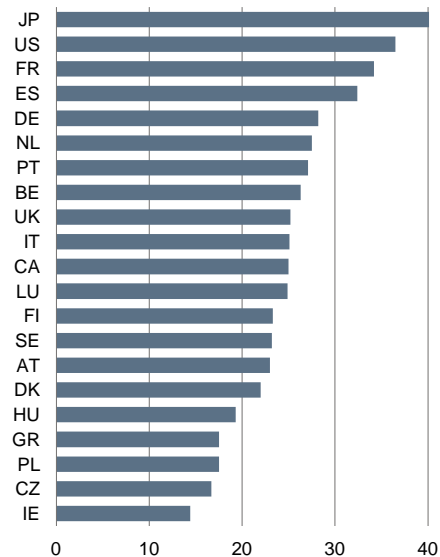


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Effektive Steuerbelastung von Kapitalgesellschaften variiert stark

31

2012, %



Quelle: BDI

schen den regulatorischen Hemmnissen und dem tatsächlichen Investitionsstock. Gemessen am BIP zählen Irland und Belgien zu den Ländern mit dem höchsten Bestand an ausländischen Direktinvestitionen, danach folgen vor allem osteuropäische Länder. Absolut betrachtet liegt UK vorn und hielt 2012 allein ca. 19% der gesamten FDI-Bestände in der EU.

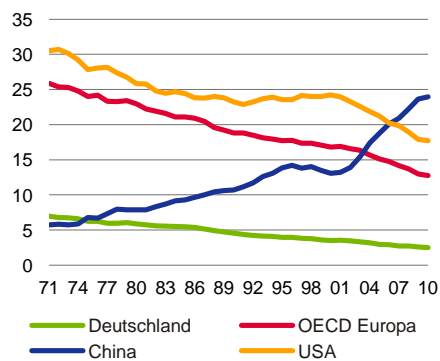
Um zukünftig wieder mehr Direktinvestitionen anzuziehen, sind weniger bestimmte Einzelmaßnahmen gefragt, sondern ein attraktives Gesamtpaket. Neben zusätzlichen Investitionen in F&E und die Qualifizierung der Arbeitskräfte fließen darin auch eine gute Infrastruktur, politische und makroökonomische Stabilität und die Entwicklung der Lohnstückkosten mit ein. Natürlich kann ein Land auch durch niedrige Steuern attraktiv für ausländische Unternehmen werden (das „Irische Modell“), aber ein Race-to-the-Bottom wird Europa hierbei nicht helfen. In diesem Zusammenhang muss auch die Frage erlaubt sein, wie wünschenswert die enormen Unterschiede bei der Unternehmensbesteuerung innerhalb Europas sind. So liegt die effektive Steuerbelastung von Kapitalgesellschaften in Irland mit lediglich 14,4% um fast 20%-Punkte niedriger als in Frankreich (34,2%). Beide Extreme erscheinen nicht besonders sinnvoll – das französische aus Gründen der Standortattraktivität, das irische u.a. aus Gründen einer dauerhaften fiskalischen Stabilität.

Energie- und Klimapolitik: Augenmaß angezeigt

Anteile verschieben sich

32

Anteile an globalen CO₂-Emissionen, %



Quelle: IEA

Eine der aktuell wichtigsten politischen Stellschrauben auf EU- und auf nationaler Ebene für die Zukunftsaussichten der Industrie ist die Klima- und Energiepolitik. Die EU verfolgt das Ziel, ihre CO₂-Emissionen bis zum Jahr 2020 um 20% gegenüber 1990 zu verringern. Auch wenn einige politische Parteien und NGOs eine Verschärfung dieses Ziels fordern, ist zunächst festzuhalten, dass die EU, abgesehen von Australien und einigen weiteren europäischen Ländern (z.B. Norwegen und der Schweiz), weltweit der einzige Wirtschaftsraum ist, der absolute, quantitative Emissionsreduktionsziele verfolgt und diese – nicht zuletzt aufgrund der Wirtschaftskrise – wohl auch erreichen dürfte. Alle anderen Länder, allen voran die beiden größten Emittenten von Treibhausgasen, China und die USA, haben bislang keine derartigen Ziele formuliert. Wenig überraschend ist daher auch der Anteil der europäischen OECD-Länder an den globalen CO₂-Emissionen in der Vergangenheit gesunken und lag 2010 nur noch bei knapp 13%; im Durchschnitt der 1990er Jahre waren es noch 18%.

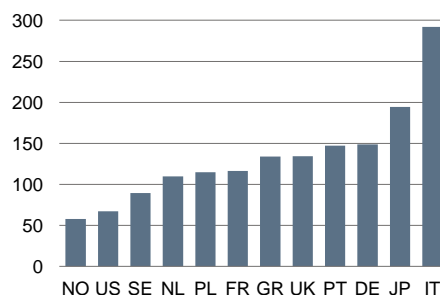
Nicht zuletzt als Konsequenz der europäischen Klimapolitik hat die EU in der Vergangenheit einige Maßnahmen beschlossen, die den Energiesektor und (direkt oder indirekt) auch viele Industriebranchen betreffen. Zu nennen ist der EU-Emissionshandel, der wegen der in den letzten Monaten gesunkenen Zertifikatspreise freilich aktuell keine große Belastung für die beteiligten Unternehmen darstellt. Auch das Ziel der EU, den Anteil der erneuerbaren Energien an der Energieversorgung zu erhöhen, die EU-Energieeffizienzrichtlinie oder Grenzwerte für die CO₂-Emissionen von Autos zählen zu diesen Maßnahmen. Innerhalb der EU gibt es in der Klima- und Energiepolitik sehr unterschiedliche Prioritäten. Einzelne Länder gehen gar einen Sonderweg; Deutschland ist mit seiner Energiewende das Paradebeispiel, wenngleich eine stärkere Einbindung der europäischen Partnerländer in das Projekt der deutschen Energiewende wünschenswert wäre.

Unter dem Strich ist nicht nur, aber auch durch die oben genannten Maßnahmen zu erklären, dass die Energiepreise in Europa häufig über jenen im Ausland liegen. Gerade im Vergleich zu den USA sind die Energiepreise in der EU im Durchschnitt höher, was auf niedrigere Steuern und zuletzt vor allem auf die Erschließung unkonventioneller Gas- und Ölvorkommen in den USA zurückzuführen ist. Auffällig ist zudem, dass es bereits innerhalb der EU erhebliche Unterschiede bei den Energiepreisen gibt.

Elektrizitätskosten für die Industrie unterscheiden sich stark

33

USD pro MWh, 2012



Quelle: IEA

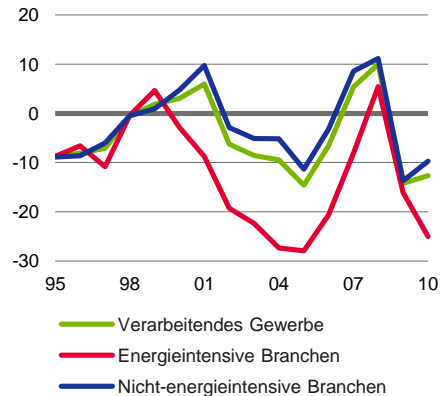


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Energieintensive Branchen fahren Anlagen auf Verschleiß

34

Anteil der Nettoanlageinvestitionen an den Bruttoanlageinvestitionen, %



Quelle: Statistisches Bundesamt

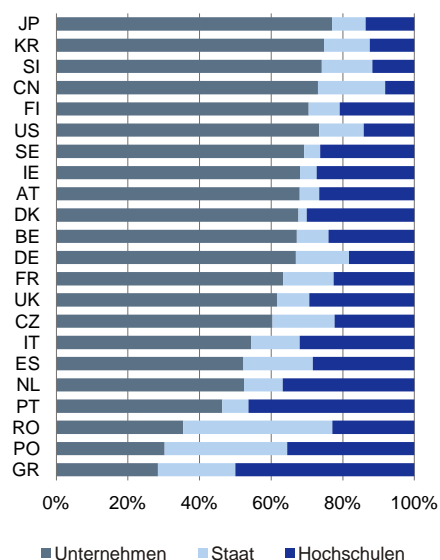
Wir möchten an dieser Stelle keine Grundsatzkritik an der europäischen Klima- und Energiepolitik üben. Denn wenn man die Klimaproblematik ernst nimmt und die Endlichkeit fossiler Energieträger anerkennt, dann ist es nur konsequent, auch entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Zudem schlummern in allen Sektoren, bei privaten Haushalten und auch beim Staat erhebliche Energieeinsparpotenziale, die zu vertretbaren Kosten gehoben werden können. Preissignale sind hierfür wichtig, zumal energieeffiziente Produktionsprozesse und Produkte zunehmend zu einem internationalen Wettbewerbsfaktor werden. Gleichwohl muss die EU-Klimapolitik anerkennen, dass andere Länder dem europäischen Beispiel nicht, nur zögerlich oder weniger ambitioniert folgen. In einem solchen Umfeld wäre eine Politik, die in der EU zu überproportional steigenden Energiepreisen führt, weder ökologisch noch ökonomisch vertretbar, denn vor allem energieintensive Branchen oder einzelne große Emittenten würden bei anstehenden Investitionsentscheidungen die Erwartungen steigender Energiepreise berücksichtigen und sich künftig – ceteris paribus – vermehrt für Standorte außerhalb der EU entscheiden. Dass dies nicht nur eine Zukunftsvision ist, zeigt das Beispiel Deutschland, wo energieintensive Branchen bereits in den letzten Jahren deutlich weniger in den Erhalt ihrer Anlagen investiert haben als die nicht-energieintensiven Sektoren. Seit Mitte der 1990er Jahre gab es nur zwei Jahre, in denen die Nettoanlageinvestitionen der energieintensiven Industriebranchen positiv waren.

Letztlich wird deutlich, dass die EU bei klima- und energiepolitischen Entscheidungen das „richtige“ Augenmaß besitzen muss. Auch in ihrer Mitteilung vom Herbst 2012 über die „Stärkung der Industrie“ wird die Rolle der Energiepreise betont. In jedem Fall ist es notwendig, dass der europäische Binnenmarkt im Energiesektor schneller wirksam wird. Der grenzüberschreitende Netzausbau ist notwendig, um z.B. das schwankende Aufkommen der erneuerbare Energien auch effizient nutzen zu können und um den Wettbewerb im Energiemarkt zu intensivieren. Auch wäre es ökologisch und ökonomisch wünschenswert, wenn die erneuerbaren Energien im europäischen Verbund dort „geerntet“ würden, wo jeweils die besten klimatischen, natürlichen und/oder topografischen Gegebenheiten existieren. Im Energiesektor braucht es also statt vieler nationaler Alleingänge mehr europäische Koordination, was freilich politisch kein leichtes Unterfangen ist.

Private F&E-Ausgaben dominierend

35

Anteil der Sektoren an ges. F&E-Ausgaben, 2011



Quelle: Eurostat

Mehr Investitionen in Humankapital ermöglichen höheres Wachstum

Ein wesentlicher Standortvorteil für die europäische Industrie ist das vorhandene Humankapital. Um insbesondere im Mittel- und Hochtechnologiesegment weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, sind eine umfassende Strategie und auch mehr Ausgaben für Bildung und Forschung gefordert, um die nationalen (Aus-)Bildungssysteme zu verbessern, das Arbeitskräftepotenzial in wichtigen Berufsfeldern zu erhöhen und zugleich zu einer größeren Flexibilität und Chancengleichheit auf dem Arbeitsmarkt beizutragen. Dies sind weitgehend Aufgaben der nationalen Politik.

Wie die Ergebnisse der bisherigen PISA-Studien gezeigt haben, sind die meisten EU-Länder bei der Qualität der Schulbildung lediglich Mittelmaß. Bei der letzten Auflage aus dem Jahr 2009 konnte sich nur Finnland in die Gruppe der Besten mit Südkorea, Japan und Kanada einordnen. Ansonsten lagen nur die Niederlande und Estland in einigen Teilbereichen unter den Top 5. Aber auch im Übergang von der Schule in die Beschäftigung gibt es in vielen europäischen Ländern deutlichen Verbesserungsbedarf. 2010 lag der Anteil der öffentlichen Bildungsausgaben am BIP im Durchschnitt der EU-Länder bei 5,4% (2010) und damit leicht über dem langjährigen Mittelwert. Hinzu kommen 0,8% des BIP an Ausgaben für Bildungseinrichtungen, die aus privaten Quellen stammen. Mehr Engagement von staatlicher wie von privater Seite wäre wünschenswert.

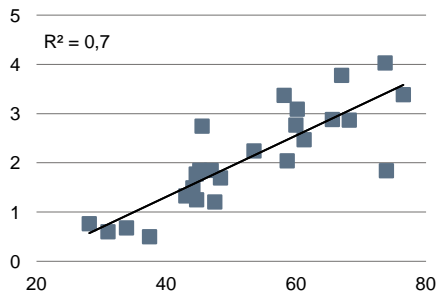


Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Hohe Korrelation zwischen privaten und gesamten F&E-Ausgaben

36

X-Achse: Unternehmensanteil an F&E-Ausgaben
Y-Achse: gesamte F&E-Ausgaben in % des BIP

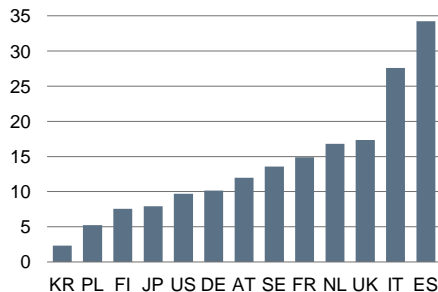


Quelle: OECD

Spanien und Italien mit großen Problemen

37

25- bis 34-Jährige ohne Berufsausbildung*, Anteil an der gesamten Altersgruppe, %



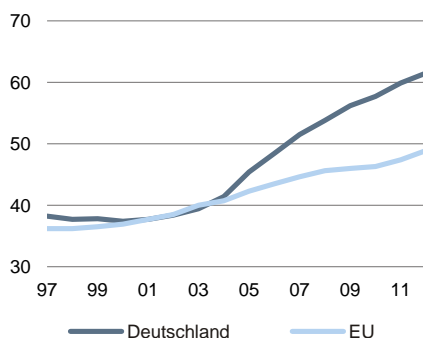
* Oder ohne weiterführenden Schulabschluss

Quelle: OECD

Ältere aktiver im Arbeitsmarkt

38

Erwerbstätigenquote der 55- bis 64-Jährigen, %



Quellen: Eurostat, Statistisches Bundesamt

Um dauerhaft hochwertige und innovative Produkte (und Dienstleistungen) zu entwickeln, die eine hohe lokale Wertschöpfung ermöglichen, bedarf es gut ausgebildeter Arbeitskräfte. Speziell mit Blick auf die Industrie gilt dies nicht nur für Ingenieure und sonstige Akademiker, sondern auch für Industriemeister, Techniker und ähnliche Fachkräfte. Ziel der Politik sollte es daher nicht primär sein, einen möglichst hohen Anteil an Studierenden zu erreichen. Im Mittelpunkt sollte stattdessen die Frage stehen, welche Ausbildungswege die besten beruflichen Perspektiven für junge Menschen bieten. Daher gilt es, neben dem Hochschulstudium auch interessante Ausbildungsangebote im mittleren Qualifikationsbereich zu schaffen, kombiniert mit der Möglichkeit zur beruflichen Weiterbildung. Das in Deutschland und Österreich sehr erfolgreiche System der dualen Ausbildung würde auch in anderen Ländern helfen, Schulabgängern einen qualifizierten Berufseinstieg zu ermöglichen und die hohe strukturelle Arbeitslosigkeit unter Jüngeren zu reduzieren.

Auf EU-Ebene ist (nicht nur) in diesem Zusammenhang kritisch zu sehen, dass mit den Ausgaben für die Agrarwirtschaft, die im langjährigem Finanzrahmen der EU für die Jahre 2014 bis 2020 noch immer 39% des EU-Haushalts ausmachen, tendenziell strukturerhaltende Ausgaben dominieren. Diese Mittel fehlen z.B. für höhere Ausgaben in den Bereichen Bildung und Forschung. Wünschenswert wäre auch, wenn sich Rahmenbedingungen für Forschungen in manchen jungen Technologiefeldern verbesserten. Zu nennen ist etwa die Biotechnologie, wo in den USA sicherlich bessere Forschungsbedingungen herrschen als in Europa, weshalb die Branche in Übersee auch spürbar größer ist.²²

Mehr Mobilität und Flexibilität auf den Arbeitsmärkten notwendig

Ein weiteres wichtiges Feld ist die Förderung der Mobilität von Arbeitskräften innerhalb der EU. Aktuell arbeiten nur ca. 3% der EU-Bürger in einem anderen EU-Land. Hindernisse für Mobilität sind z.B. mangelnde berufliche und sprachliche Qualifikationen, fehlendes Wissen über berufliche Möglichkeiten in anderen EU-Ländern, aber auch Schwierigkeiten bei der Anerkennung von Berufsqualifikationen und der Mitnahme von Pensionsansprüchen. Eine Erhöhung der Mobilitätsbereitschaft ist deshalb besonders wichtig, weil sie einerseits den Unternehmen bei der Anwerbung qualifizierter Arbeitskräfte hilft und andererseits den Arbeitnehmern die Möglichkeit bietet, gegebenenfalls bessere berufliche Perspektiven im Ausland wahrzunehmen. Dies bezieht sich nicht nur auf Universitätsabsolventen, sondern auch auf Industrieberufe im mittleren Qualifizierungssegment. Gerade in diesen Berufsfeldern ist bereits jetzt ein – oft regional und auf Branchen begrenzter – Arbeitskräftemangel zu beobachten. Dies liegt unter anderem daran, dass die Mobilitätshürden für Arbeiter ohne Universitätsabschluss zumeist höher sind, nicht zuletzt aufgrund von Sprachbarrieren.

Im Bereich der Beschäftigungs- und Sozialpolitik hat sich gezeigt, dass eine Flexibilisierung der Arbeitsmärkte und eine Stärkung der Arbeitsanreize (siehe „Agenda 2010“ in Deutschland) mit sehr positiven Beschäftigungseffekten einhergehen kann. Aufgrund des demografischen Wandels ist es ohnehin geboten, ältere Arbeitnehmer besser als bisher in die Arbeitswelt einzubinden, z.B. über flexible Arbeitszeitmodelle. Eine weitere Erhöhung des Beschäftigungsanteils der über 55-Jährigen ist außerdem ein wirkungsvolles Mittel, um den Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften abzumildern. In Deutschland hat sich in dieser Hinsicht bereits viel getan. So ist die Erwerbstätigenquote der 55- bis 64-Jährigen von 38,1% im Jahr 1997 auf zuletzt 61,5% gestiegen.

²² Vgl. Ernst & Young (2013). Biotechnology Industry Report 2013.



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

Mehr Freihandel positiv für Industrieunternehmen in Europa

Ein wichtiges Politikfeld, das ausschließlich von der EU verantwortet wird, ist der Bereich der internationalen Handelsbeziehungen. Die Fortschritte, den internationalen Freihandel im Rahmen von WTO-Verhandlungen (Doha-Runde) voranzubringen, waren in den letzten Jahren unzureichend. Daher haben in der jüngeren Vergangenheit bilaterale Verhandlungen an Bedeutung gewonnen. Auch die EU hat eine Reihe von Verhandlungen über bilaterale Freihandelsabkommen mit anderen Ländern bereits abgeschlossen oder aufgenommen.²³

EU ist bereits ein relativ offener Wirtschaftsraum

Grundsätzlich ist mehr Freihandel für den Industrie- bzw. Produktionsstandort Europa vorteilhaft. Manche Produktionsverlagerungen ins Ausland sind auch dadurch begründet, dass ein Export bestimmter Güter durch Importzölle der Zielländer verteuert oder durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse erschwert werden. Auch Local-Content-Anforderungen erfordern oftmals eine Produktion vor Ort. Grundsätzlich ist die EU ein offenerer Wirtschaftsraum als die meisten Entwicklungs- und Schwellenländer, d.h. die EU erhebt gegenüber dem Ausland in vielen Fällen geringere Zölle als ihre Handelspartner. Dieses Ungleichgewicht kann bilaterale Verhandlungen erschweren, da die EU gegenüber Schwellenländern weniger Verhandlungsmasse anbieten kann, wenn sie ohnehin nur noch geringe Zölle verlangt. Gleichwohl ist für viel Handelspartner schon allein ein erleichterter Zugang zum großen EU-Binnenmarkt attraktiv.

Exportförderung für KMU kann sinnvoll sein

Grundsätzlich sollte sich die EU weiterhin für mehr Freihandel einsetzen. Dies gilt sowohl gegenüber großen Handelspartnern wie den USA²⁴ oder China als auch für aufstrebende Handelsnationen, etwa Indien, die ASEAN-Staaten oder die MERCOSUR-Länder. Dass bilaterale Abkommen gegenüber einer multilateralen Vereinbarung unter dem Dach der WTO für die Unternehmen mit höheren Transaktionskosten verbunden sind, ist wohl nicht zu vermeiden.

Da kleine und mittlere Unternehmen (KMU) oft noch einen relativ geringen Anteil ihres Umsatzes durch Exporte außerhalb Europas erzielen, ist es außerdem sinnvoll, KMUs stärker bei der Erschließung neuer Märkte zu unterstützen. Eine koordinierte Politik zur Exportförderung von KMUs, die neben einer besseren Vernetzung der nationalen Exportförderinstitutionen in den Zielländern auch Exportkreditversicherungen umfasst, wäre daher sinnvoll.

Steuerpolitik: starke Spreizung der Unternehmenssteuersätze vermeiden

Hohe Steuersätze schrecken Unternehmen ab – niedrige Steuersätze bergen fiskalische Risiken

Weitgehend in der nationalen Hoheit der EU-Länder liegen die Entscheidungen über direkte Steuern. Gerade die Unternehmenssteuern sind, wie im Kapitel zu den FDI skizziert wurde, ein wichtiger Faktor für die Standortattraktivität eines Landes. Um Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zu forcieren, könnte eine stärkere steuerliche Förderung solcher Maßnahmen zielführend sein. Pauschalösungen für einen „optimalen“ Steuersatz sind dagegen nicht in Sicht. Dafür sind die nationalen Steuergesetzgebungen zu heterogen, etwa weil sie die jeweils unterschiedlichen Rechtsformen von Unternehmen berücksichtigen. Und in jedem Land dürfte die Frage anders beantwortet werden, wie die Steuerlast zwischen Unternehmen und privaten Haushalten verteilt werden soll. Klar ist, dass ein zu hoher Steuersatz nicht anziehend auf Unternehmen wirkt. Ein zu niedriger Steuersatz birgt dagegen fiskalische Risiken, wie einige Beispiele aus der EU zeigen. Zudem dürfte in Zeiten einer engeren finanziellen Verflechtung der EU-Staaten der Druck auf jene Länder zunehmen, die explizit durch niedrige Steuern Unternehmen anlocken wollen, aber gleichzeitig ihre staatlichen Defizite nicht reduzieren können. Insofern könnte die EU stärker darauf hinwirken,

²³ Einen Überblick über den aktuellen Status quo der Verhandlungen gibt EU-Kommission (2013). The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we? Brüssel.

²⁴ Vgl. Deutsch, Klaus (2013). Atlantische Einheit im weltweiten Wettbewerb: T-TIP in Perspektive. Deutsche Bank Research. EU-Monitor. Frankfurt am Main.



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

eine zu starke Spreizung der Steuersätze innerhalb der Gemeinschaft zu vermeiden. Beispielsweise liegen Vorschläge für einen Mindeststeuersatz im Rahmen einer einheitlichen Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage auf dem Tisch. Zudem sollte die EU zusammen mit anderen großen Wirtschaftsnationen darauf hinwirken, die Steuergerechtigkeit dadurch zu erhöhen, dass aggressive, auf faktische Steuerfreiheit abzielende Gewinnverlagerung eingeschränkt wird. Diese hat einen erheblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit global agierender Unternehmen. Dazu bedarf es sowohl tiefgreifender Änderungen der internationalen Besteuerungsverfahren als auch der nationalen Steuersysteme; freilich sollte dabei die Doppelbesteuerung grenzüberschreitender Tätigkeit nicht verschärft werden.²⁵

Infrastrukturpolitik: Priorisierung knapper Mittel notwendig

Wichtiger Standortvorteil darf nicht aufs Spiel gesetzt werden

Eine funktionierende Infrastruktur zählt zu den wichtigen Standortfaktoren für Unternehmen. Wie bereits oben erwähnt, schneidet Europa in dieser Hinsicht noch immer recht gut ab. Gleichwohl besteht die Gefahr, dass nicht zuletzt als Reaktion auf die Verschuldung der öffentlichen Haushalte die Investitionen in Infrastruktur vernachlässigt werden. Beispiel Verkehrsinfrastruktur: Hier sank der Anteil der zumeist vom Staat getragenen Ausgaben am BIP zwischen 1995 und 2011 laut OECD von mehr als 1% auf nur noch 0,85%.²⁶ Letztlich kann für den Bereich der Infrastruktur sowohl für die EU-Ebene als auch für die Nationalstaaten die bekannte Devise wiederholt werden, dass die knappen Mittel stärker nach der Maßgabe eines möglichst günstigen Kosten-Nutzen-Verhältnisses eingesetzt werden sollten; häufig werden die Mittel der verschiedenen EU-Strukturfonds für Projekte eingesetzt, die eher der regionalen Entwicklung dienen und nicht unbedingt Infrastrukturengpässe in den wirtschaftlich starken Gebieten auflösen helfen. Eine stärkere Beteiligung der Privatwirtschaft an der Planung, dem Bau und Betrieb sowie der Finanzierung von Infrastruktur kann dazu beitragen, wünschenswerte und wirtschaftlich sinnvolle Projekte schneller zu realisieren.²⁷

EU bleibt bei der Formulierung von Maßnahmen recht vage

Die EU-Kommission hat in ihrer Mitteilung vom Herbst 2012, in der sie das Ziel eines höheren Industrieanteils formulierte, einige der hier skizzierten Maßnahmen adressiert und den Mitgliedstaaten auch Maßnahmen empfohlen. Diese Empfehlungen bleiben jedoch häufig recht vage. Zudem kommt in der Mitteilung zu wenig zum Ausdruck, wo die EU selbst entscheidende Weichen für eine Verbesserung der Standortqualität stellen kann. Hier sollten künftig die jeweiligen politischen Verantwortlichkeiten zwischen der EU und den Nationalstaaten klarer definiert werden und zu konkreten Maßnahmen führen.

5. Fazit und Ausblick

Strukturelle und konjunkturelle Gründe stehen einem höheren Industrieanteil im Weg

Das Ziel der EU-Kommission, den Anteil der Industrie an der Bruttowertschöpfung in der EU auf 20% zu erhöhen, ist äußerst ambitioniert und aus unserer Sicht auf absehbare Zeit nicht zu erreichen. Letztlich kann ein höherer Anteil der Industrie nur dann erreicht werden, wenn sie dauerhaft schneller wächst als die anderen Sektoren (vor allem als die Dienstleistungen). Dies halten wir im Wesentlichen aus zwei Gründen für nicht wahrscheinlich. Der erste Grund ist struk-

²⁵ Vgl. Zipfel, Frank (2013). Zinsbesteuerung, Amtshilfe und Co.: Steuerlicher Informationsaustausch setzt sich durch. Deutsche Bank Research. EU-Monitor. Frankfurt am Main.

²⁶ Vgl. OECD International Transport Forum (2013). Spending on Transport Infrastructure. Trends, Policies, Data. Paris.

²⁷ Vgl. Heymann, Eric (2013). Project Bond Initiative: Projektauswahl für Erfolg entscheidend. Deutsche Bank Research. EU-Monitor. Frankfurt am Main.



Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit

tureller Natur: Viele Dienstleistungssektoren besitzen gerade gegenüber reifen Industriebranchen ein höheres Wachstumspotenzial. Dadurch wird es der Industrie erschwert aufzuholen.

Der zweite Grund ist konjunktureller Art: Aktuell sind viele Industriebranchen in Europa eher von Überkapazitäten geprägt (z.B. Stahl- oder Automobilindustrie) und befinden sich noch in einer Konsolidierungsphase. Ferner lassen die aktuellen Konjunkturprognosen keinen dynamischen Aufschwung in der EU erwarten, wenngleich zumindest die Rezession 2014 überwunden werden dürfte. In einem solchen Umfeld dürften viele Unternehmen mit Investitionen (in Europa) vorerst noch zurückhaltend sein. Auch dies dürfte die Möglichkeit der Industrie hemmen, schneller zu wachsen als andere volkswirtschaftliche Sektoren.

Länderspezifische Diagnose und Maßnahmen notwendig

Große Heterogenität der Geschäftsmodelle in der EU

Wird ein übergreifender Zielwert für einen bestimmten durchschnittlichen Industrieanteil in der EU formuliert, wird die Heterogenität der „Geschäftsmodelle“ der einzelnen EU-Länder zu wenig berücksichtigt. Demnach ist die politische Botschaft, die hinter diesem Ziel steht, wohl wichtiger als die konkrete operative Umsetzbarkeit in den einzelnen Staaten. Diese im Grunde richtige Botschaft lautet, dass die Industrie für die Zukunft Europas von großer Bedeutung ist. Ob es tatsächlich für alle Länder der EU zielführend ist, unbedingt auf einen steigenden Industrieanteil zu setzen, kann bezweifelt werden. Denn viele Länder haben ihre Kernkompetenzen im Bereich der Dienstleistungen und sollten eher hier auf eine qualitative und quantitative Verbesserung ihres Angebots setzen, um lokale Wertschöpfung zu generieren. Wenn es dann gleichzeitig gelingt, den Industrieanteil zu halten, wäre dies schon beachtlich.

Unternehmensfreundliches Umfeld für alle Sektoren notwendig

Eine dauerhaft wirtschaftliche Erholung Europas hängt nicht allein von der Entwicklung der Industrie ab. Und der Weg aus der aktuellen Krise wird noch einige Jahre dauern, zumal es bei Strukturreformen stets eine Zeitverzögerung zwischen den politischen Maßnahmen und ihrer wirtschaftlichen Wirksamkeit gibt. Letztlich kann es für die Länder der EU nicht darum gehen, das jeweilige Modell der aktuell erfolgreichsten Volkswirtschaft zu kopieren. Dafür variieren die industriellen Stärken und Schwächen zu sehr, und ohnehin können langfristig erfolgreiche Industrien nur aus gewachsenen Strukturen entstehen. Es ist daher notwendig, dass jedes einzelne Land für sich eine Problemanalyse durchführt und entsprechende Maßnahmen ergreift. Entscheidend ist vor allem, ein Umfeld zu schaffen, in dem Unternehmen – nicht nur aus der Industrie, sondern auch aus dem Dienstleistungssektor – optimale Bedingungen vorfinden, um im Wettbewerb mit außereuropäischen Ländern bestehen zu können. Dazu zählen neben Investitionen in Bildung, Forschung und Infrastruktur auch ein offenes Investitionsklima, bezahlbare Energiepreise und eine intelligente Regulierung.

Eric Heymann (+49 69 910-31730, eric.hey mann@db.com)

Stefan Vetter (+49 69 910-21261, stefan.vetter@db.com)



EU-Monitor

- ▶ EU-Bankenunion: Richtige Idee, schlechte Durchführung 20. September 2013
- ▶ Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren: Erfolge, unerfüllte Erwartungen und weitere Potenziale 19. September 2013
- ▶ Project Bond Initiative: Projektauswahl für Erfolg entscheidend 23. August 2013
- ▶ Zinsbesteuerung, Amtshilfe und Co.: Steuerlicher Informationsaustausch setzt sich durch 5. August 2013
- ▶ Atlantische Einheit im weltweiten Wettbewerb: T-TIP in Perspektive 2. August 2013
- ▶ Unternehmensanleihen in Europa: Wo stehen wir und wohin geht die Reise? 11. März 2013
- ▶ Alle Wege führen in die Fiskalunion? Optionen für mehr fiskalische Integration in der Eurozone 5. März 2013
- ▶ EU-Bankenunion: Besser gründlich als schnell! 30. August 2012
- ▶ Primus sucht Partner: Die Freihandelsabkommen der EU in Perspektive 8. Mai 2012
- ▶ Die Rolle von Steuersystemen für Wachstum: Europa im Überblick 27. April 2012

Unsere Publikationen finden Sie unentgeltlich auf unserer Internetseite www.dbresearch.de. Dort können Sie sich auch als regelmäßiger Empfänger unserer Publikationen per E-Mail eintragen.

Für die Print-Version wenden Sie sich bitte an:
Deutsche Bank Research
Marketing
60262 Frankfurt am Main
Fax: +49 69 910-31877
E-Mail: marketing.dbr@db.com

Schneller via E-Mail:
marketing.dbr@db.com

© Copyright 2013. Deutsche Bank AG, DB Research, 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.
Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg