



Prof. Dr. Michael Hüther, *Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft, Köln*

Warum wir anders sind

Wie nachhaltig ist die deutsche Wirtschaftsstruktur wirklich?

Die Krisenverarbeitung schreitet voran. Bereits im Herbst 2009 ließen die deutschen Unternehmer in einer Umfrage erkennen, dass sie die Krise mehrheitlich als Wachstumspause ansehen, nicht aber als Strukturbruch im industriellen Wandel. Diese Erwartung ist nicht unstrittig. Schon auf dem Höhepunkt der Krise wurde die These vertreten, jetzt käme der deutsche Sonderweg starker Industrieprägung zu einem Ende. Dahinter stand der Verweis auf die besondere Schärfe des krisenbedingten Einbruchs, den die Industrie mit ihrer enormen Exportorientierung zu verantworten habe.

Im Frühjahr 2010 haben nun Äußerungen der französischen Finanzministerin Christine Lagarde diesen Diskurs auf die europäische Ebene gehoben. Die Leistungsbilanzdefizite einiger europäischer Staaten seien als Reflex der deutschen Exportüberschüsse durch die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie begründet, die wiederum der Lohnzurückhaltung der letzten zehn Jahre geschuldet sei. Es wird die Forderung erhoben, dass Deutschland als Überschussland ein „besseres Gleichgewicht zwischen Produktion und Konsum anzustreben habe“, kurz: seine errungenen Wettbewerbsvorteile selbst verringern solle, beispielsweise durch eine expansive Lohnpolitik. Diese Forderungen sind kurios. Bedeutsam ist hingegen die Frage, wie nachhaltig die außergewöhnliche deutsche Wirtschaftsstruktur überhaupt sein kann.

Außergewöhnliche deutsche Wirtschaftsstruktur – ein Vergleich zwischen Deutschland und Frankreich

Zunächst einige Fakten:

1. Während der **Industrieanteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung** 2008 in Frankreich nur noch bei gut 14 Prozent lag, erreichte er in Deutschland gut 25 Prozent. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes sind im Vergleich zu Frankreich die Chemie, die Metallverarbeitung, der Maschinen- und Anlagenbau, die Elektrotechnik, die Optoelektronik und der Automobilbau von größerem Gewicht.
2. **Deutliche Unterschiede** zeigen sich auch bei einer Sortierung nach der **Unternehmensgröße**: In Deutschland haben 8,4 Prozent des Verarbeitenden Gewerbes 50 bis 249 Beschäftigten und 2,1 Prozent mehr als 250 Mitarbeiter, in Frankreich liegen diese Anteile mit 3,0 und 0,8 Prozent deutlich niedriger. Ähnliche Größenunterschiede bestehen bei der Energie- und Wasserversorgung, beim Bergbau und der Gewinnung von Steinen und Erden sowie beim Verkehr und bei der Nachrichtenübermittlung. Kurzum: Der viel gerühmte Mittelstand hat in der deutschen Industrie ein deutlich größeres Gewicht.
3. **Der Abstand der Industrieanteile** beider Länder hat sich seit dem Jahr 1995 **nahezu verdoppelt**, und zwar von 6,5 auf 12,5 Prozentpunkte. In Frankreich setzte sich wie in den meisten europäischen Volkswirtschaften der Prozess der De-Industrialisierung unverändert fort, in Deutschland hingegen stabilisierte sich vor zehn Jahren der Industrieanteil, um im letzten Aufschwung sogar wieder anzusteigen.

4. Der **Exportenerfolg der deutschen Industrie**, der sich seit Beginn des Jahrtausends nochmals verstärkte, steht ohne Zweifel dahinter. Getrieben durch die dynamischen Aufholprozesse der Schwellen- und Entwicklungsländer gelang es vor allem den Herstellern von Investitionsgütern, ihre Position in diesen Märkten weiter zu stärken. Von 2000 bis 2007 erhöhte sich der Anteil der Schwellenländer am deutschen Export von 18 auf 25 Prozent. Gut 31 Prozent der deutschen Investitionsgüterexporte gehen in diese Region, Anfang des Jahrzehnts waren es gut zehn Prozentpunkte weniger. Heute sind rund 22 Prozent der Beschäftigten direkt oder indirekt vom Export abhängig, 1995 waren es 15 Prozent. Die Arbeitskosten je geleistete Stunde in der Industrie sind (für 2008) in Deutschland (33,58 EUR) und Frankreich (33,23 EUR) fast identisch. Blieb in den neunziger Jahren die Relation der industriellen Arbeitskosten beider Länder konstant, so verbesserte sich von 2000 bis 2008 die westdeutsche Position im Vergleich zu Frankreich um 9 Prozent. Damit aber kann der gravierende Unterschied der Industrialisierungsgrade nicht erklärt werden.



In Deutschland sind heute rund 22 Prozent der Beschäftigten direkt oder indirekt vom Export abhängig, 1995 waren es „erst“ 15 Prozent.

Was macht Deutschland so anders?

Wie lassen sich die Differenzen, die hier nur beispielhaft zu Frankreich angeführt sind, aber ebenso zu anderen Volkswirtschaften identifiziert werden können, im längerfristigen Strukturwandel erklären? Was macht Deutschland so anders? Müsste nicht eigentlich im Angesicht der vertieften internationalen Arbeitsteilung eine Annäherung der realwirtschaftlichen Strukturen zu erwarten sein, zumindest im gemeinsamen europäischen Währungsraum?

Freilich fallen die Prognosen zur Angleichungsgeschwindigkeit unterschiedlicher Volkswirtschaften und Regionen generell nicht euphorisch aus. Die von dem amerikanischen Ökonomen Robert Barro entwickelte Konvergenzrate, die die Geschwindigkeit angibt, mit der sich der Abstand zweier Regionen in der Wirtschaftsleistung je Einwohner verringert, wurde aufgrund der Angleichung zwischen den Nord- und Südstaaten der USA als „Zwei-Prozent-Regel“ konkretisiert. Demnach braucht es etwa 25 Jahre, bis sich eine Sozialproduktlücke zur Hälfte geschlossen hat.

“ In Frankreich setzte sich wie in den meisten europäischen Volkswirtschaften seit 1995 der Prozess der De-Industrialisierung unverändert fort, in Deutschland hingegen stabilisierte sich vor zehn Jahren der Industrieanteil, um im letzten Aufschwung sogar wieder anzusteigen. Dahinter steht ohne Zweifel der Exporterfolg der deutschen Industrie, der sich seit Beginn des Jahrtausends nochmals verstärkte. “

Konvergenzrate: Wie schnell können sich unterschiedliche Volkswirtschaften und Regionen angleichen?

Die empirische Forschung hat sich intensiv der Frage gewidmet, inwieweit die europäische Integration entsprechende Konvergenzerfolge zeitigt. Bereits vor Beginn der Währungsunion konstatierte der Sachverständigenrat 1998, dass der reale Konvergenzprozess Fortschritt gemacht habe und ärmere Länder der Union tendenziell höhere Wachstumsraten aufwiesen. Auch die Streuung der gesamtwirtschaftlichen Leistung je Kopf habe mit der Zeit – insbesondere seit Mitte der achtziger Jahre – deutlich abgenommen. Grundsätzlich, das zeigen andere Studien, ist bereits die formale Mitgliedschaft in der Europäischen Union offenbar mit einem Wachstumsbonus verbunden. Dabei spielt neben der Handelsverflechtung zunehmend eine Rolle, dass es im gemeinsamen Wirtschaftsraum zu einer leichteren Verbrei-

tung von Wissen kommt. Dieser Wachstumsbonus wirkt verbunden mit der Zinskonvergenz infolge der Währungsintegration asymmetrisch zugunsten neuer Mitglieder.

Diese Konvergenzbetrachtung legt umso mehr die Frage nahe, ob dann nicht auch eine Annäherung der realwirtschaftlichen Strukturen zu erwarten sei. Denn die Angleichung der Pro-Kopf-Einkommen beruht nicht unwesentlich darauf, dass in vergrößerten

Wirtschaftsräumen der freie Kapitalverkehr letztlich eine Annäherung der Kapitalproduktivitäten und damit der Kapitalrenditen begründet. Diese Entwicklung führt im Bereich der international handelbaren Güter schließlich dazu, dass sich die Arbeitsproduktivitäten angleichen und somit auch die Einkommensperspektiven in den exportorientierten Sektoren. Daraus leiten sich wegen der hohen Mobilität der Arbeitskräfte in den einzelnen Volkswirtschaften zugleich Lohnsteigerungen in jenen Sektoren ab, die nicht im internationalen Wettbewerb stehen (Balassa-Samuelson-Effekt).

Die Internationalisierung der Unternehmenslandschaft führt schließlich zu einer Anpassung der Produktionstechnologien. Global präsente Unternehmen müssen schon für die Anschlussfähigkeit der verschiedenen Standorte in der Abfolge der Wertschöpfungskette identische oder zumindest kompatible Technologien anwenden. Bedenkt man fernerhin, dass die gestiegene Offenheit der Volkswirtschaften und die globale Kommunikation die Konsummöglichkeiten in den einzelnen Ländern annähern, wie wir es heute an der Austauschbarkeit der Einzelhandelsangebote in den Metropolen weltweit erkennen, dann liegt hier ein weiteres Argument für die plausible Erwartung international, besonders aber in Integrationsräumen konvergierender Wirtschaftsstrukturen.

„Bereits die formale Mitgliedschaft in der Europäischen Union ist offenbar mit einem Wachstumsbonus verbunden. Neben der Handelsverflechtung spielt zunehmend eine Rolle, dass es zu einer leichteren Verbreitung von Wissen kommt. Dieser Wachstumsbonus wirkt zugunsten neuer Mitglieder.“

Hoher Dienstleistungsanteil – ein Ergebnis des globalen Nachfragewandels

Da die marktwirtschaftliche Ordnung letztlich vom souveränen und kompetenten Konsumenten her gedacht ist, drängt sich die Frage auf, inwieweit der Nachfragewandel als globales Phänomen den volkswirtschaftlichen Strukturwandel steuert. In Deutschland ist der Anteil der Dienstleistungen an den privaten Konsumausgaben seit Anfang der neunziger Jahre