

Wintersemester 1997/98

Friedrich - Alexander - Universität
Erlangen - Nürnberg

Institut für Staats- und Versicherungswissenschaft

Der Standort Deutschland aus internationaler Sicht

im Rahmen des Hauptseminars

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Dozent: Prof. Dr. Dr. habil. Horst-Tilo Beyer

vorgelegt am 15. Oktober 1997 von :

Thomas Freytag

Fahrstraße 15

91054 Erlangen

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung in die Standortproblematik	3
2. Die unternehmerische Standortwahl	3
2.1. Grundsätzliche Überlegungen bei der Suche nach einem geeigneten Standort	3
2.2. Modelle der optimalen Standortentscheidung	4
3. Deutschland im internationalen Wettbewerb	5
3.1. Der weltweite Strukturwandel der Industrienationen -läuft Deutschland der Entwicklung hinterher?	5
3.2. Exportweltmeister Deutschland: Der deutsche Außenhandel	7
4. Deutschland und seine Standortfaktoren	9
4.1. Welche Standortfaktoren gibt es und wie lassen sie sich einteilen? ...	9
4.2. Entwicklung und Bedeutung international relevanter Standortfaktoren in Deutschland.....	10
a) Der Arbeitsmarkt: Entspricht der Lohn der Leistung?	10
b) Die Höhe der Steuer- und Abgabenlast für Unternehmen.....	13
c) Innovationskraft und technologischer Vorsprung	14
4.3. Die Direktinvestitionen: Indikator für die Standortqualität Deutschlands	15
5. Zusammenfassung und Ausblick	17
Literaturverzeichnis	20

1. Einführung in die Standortproblematik

Die zur Zeit geführte Diskussion um den Standort Deutschland ist nicht neu. Schon früher tauchte bei konjunkturellen Schwächen und zunehmender Arbeitslosigkeit die Frage nach der Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft immer wieder auf.

Durch die voranschreitende Globalisierung und die weltweite Kapitalmobilität muß man sich heute jedoch mehr denn je die Frage stellen, wie es mit der Konkurrenz- und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auf dem Weltmarkt eigentlich aussieht. Hohe Löhne, kurze Maschinenlaufzeiten, eine massive Steuer-, Abgaben- und Auflagenlast, sowie die ständig zunehmende Konkurrenz aus Billiglohnländern machen dem Standort Deutschland schwer zu schaffen.

Während deutsche Unternehmen Milliardenbeträge im Ausland investieren, fließt von dort kaum noch Investitionskapital nach Deutschland. Ob der Standort Deutschland aus internationaler Sicht wirklich so unattraktiv geworden ist, soll in der folgenden Arbeit untersucht werden. Nach einigen grundsätzlichen Ausführungen über das Thema Standort werden die derzeitige Position Deutschlands im internationalen Wettbewerb und die Standortfaktoren, die dafür mit verantwortlich sind, näher betrachtet.

Da diese Arbeit vor allem die internationale Sicht des Standortes Deutschland zum Thema hat, wird im folgenden auf die innerbetriebliche Komponente der Standortwahl nicht näher eingegangen. Vielmehr sollten generelle Standortüberlegungen sowie die Attraktivität Deutschlands als Investitionsstandort an sich dargestellt werden.

2. Die unternehmerische Standortwahl

Der Standort bezeichnet die geographische Lage einer Unternehmung. Die Wahl des Standortes bei der Neugründung oder der Verlagerung von Unternehmen stellt ein Optimierungsproblem dar: Es muß der Ort gefunden werden, der die betrieblichen Anforderungen am besten erfüllt. Die Wahl des Standorts treffen Unternehmen überwiegend unter Kostengesichtspunkten.

2.1. Grundsätzliche Überlegungen bei der Suche nach einem geeigneten Standort

In der Regel wird ein Betrieb den Standort wählen, an dem die standortabhängigen Leistungen die standortabhängigen Kosten am stärksten übersteigen.¹

Jedoch nicht alle Unternehmen können ihren Standort frei wählen. Bestimmte Standortfaktoren haben für sie eine besondere Relevanz, wie zum Beispiel:

¹ vgl. Schmalen (1996), S.64

- Rohstoffnähe: Bergbau, Zementwerke, Ziegeleien
- Naturräumliche Voraussetzungen: landwirtschaftliche Betriebe, Fremdenverkehr
- Gute Verkehrsanbindung: Speditionen, Lagerhäuser
- Verbrauchernähe: Einzelhandel, Banken, Versicherungen

Auch rechtliche Rahmenbedingungen oder besondere Umweltschutzauflagen sind für bestimmte Wirtschaftszweige, wie zum Beispiel für die Chemieindustrie von großer Bedeutung. Gerade in Deutschland spielen auch Subventionszahlungen für die Ansiedlung von Betrieben in strukturschwachen Gebieten eine beträchtliche Rolle.

Ob sich ein Unternehmen eventuell sogar im Ausland ansiedelt, hängt häufig vom dortigen Lohnniveau und den steuerlichen Regelungen ab. Oftmals sind aber auch absatzpolitische Überlegungen für einen solchen Schritt ausschlaggebend.

Wenn ein Unternehmen frei und unabhängig über seinen künftigen Standort entscheiden kann, so muß es also zunächst Überlegungen auf internationaler Ebene anstellen, dann auf regionaler Ebene (entscheidend ist hier z.B. das Arbeitskräftepotential), schließlich auf lokaler Ebene (abhängig unter anderem von der Höhe der Gewerbesteuer) und schließlich auf innerbetrieblicher Ebene.

All diese Entscheidungen auf verschiedenen Ebenen sind von den jeweiligen Standortfaktoren abhängig. Diese werden für die Ebene der Bundesrepublik Deutschland in Kapitel 4 ausführlich genannt, erläutert und aus internationaler Sicht beurteilt.

2.2. Modelle der optimalen Standortentscheidung

Um die konkreten Entscheidungen bezüglich eines bestimmten Standorts zu vereinfachen, wurden verschiedene Modelle entwickelt: Einige der bekanntesten seien kurz vorgestellt:

- Das Transportkostenmodell von Weber

Dieses Modell, das auch unter dem Namen „Theorie der unternehmerischen Standortwahl“ bekannt ist, entstand bereits 1909. Es wurde für den sekundären Sektor entwickelt und sollte eine Erklärung für die Raumwirksamkeit ökonomischer Gesetzmäßigkeiten liefern². Der entscheidende Faktor für die Standortbestimmung sind für Weber die Transportkosten, da Rohstoffe, Verarbeitungsbetrieb und Absatzmärkte räumlich auseinanderfallen. Die Berechnung des „tonnenkilometrischen Minimalpunktes“ ergibt den optimalen Standort. Da heute die

² vgl. Wagner (1994), S.69

Transportkosten eine deutlich untergeordnete Rolle spielen, hat das Modell keine praktische Bedeutung mehr.

- *Kosten - Nutzen - Analysen*

Durch Abschätzungen und Berechnungen versucht man, die Erträge und Kosten verschiedener Standorte durchzuspielen. Wenn der Absatz standortunabhängig ist, sucht man den Standort, der das Kostenoptimum darstellt.

- *Scoringverfahren, Checkliste*

Überall dort, wo exakte Kosten - oder Erlösberechnungen nicht durchführbar sind, werden die einzelnen Kriterien, die für oder gegen einen Standort sprechen, mit Punkten bewertet. Es gibt für die verschiedenen Branchen bereits fertige Checklisten, die man sorgfältig Punkt für Punkt durchgehen muß. Als Ergebnis erhält man eine Rangordnung der untersuchten Standorte.

3. Deutschland im internationalen Wettbewerb

In diesem Kapitel geht es um die Frage, wo sich die Bundesrepublik weltwirtschaftlich gesehen zur Zeit befindet und ob die deutsche Wirtschaft ihre Position behaupten kann.

Wenn man Wettbewerbsfähigkeit wörtlich auffaßt, so versteht man darunter die Fähigkeit, im Wettbewerb zu bestehen. Dies ist immer dann der Fall, wenn es einem gelingt, die eigene Position im Verhältnis zur Konkurrenz zu wahren, beziehungsweise zu verbessern. Gelingt dies nicht, so besteht die Gefahr, daß man im Wettbewerb einer marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftsordnung zum Ausscheiden aus dem Markt gezwungen wird ...³

Dieses Prinzip gilt auf nationalen Märkten ebenso wie auf dem Weltmarkt.

Häufig ist von sog. strukturellen Problemen in Deutschland die Rede. Zunächst soll nun untersucht werden, wie sich die Wirtschaftsstrukturen im In- und Ausland verändert haben.

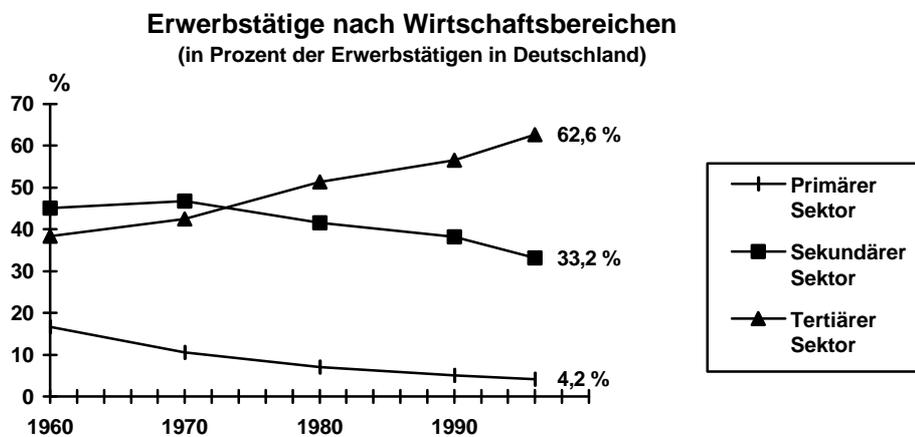
3.1. Der weltweite Strukturwandel der Industrienationen - läuft Deutschland der Entwicklung hinterher?

Bis in die sechziger Jahre hinein beschränkte sich der Welthandel weitgehend auf den Handel zwischen den entwickelten Ländern. Da dieser Handel fast ausschließlich intraindustrieller Natur war, kam es in den beteiligten Ländern zu keinen größeren strukturellen Anpassungsproblemen. Als Anfang der sechziger Jahre Japan in den Welthandel eintrat, und aufgrund von Kostenvorteilen (Japan konzentrierte sich auf wenige Güter, die in hoher Stückzahl exportiert wurden)

Produkte zu niedrigeren Preisen anbieten konnte, kam erstmals die Diskussion über die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften in den Industrieländern auf. Im Laufe der Zeit drängten immer mehr Länder (sog. Schwellenländer oder Newly Industrializing Countries) in die Weltwirtschaft und errangen Marktanteile vor allem über den Kostenfaktor. Für arbeitsintensive Industriebetriebe in den traditionellen „Industrieländern“ wird es dadurch immer schwieriger, sich auf diesem Markt zu behaupten.

Der Trend geht in diesen Ländern weg vom sekundären Sektor und hin zum Dienstleistungssektor. Dieser Vorgang läuft zur Zeit in allen höher entwickelten Volkswirtschaften ab.

In Deutschland entwickelten sich die einzelnen Sektoren zwischen 1960 und 1996 wie folgt:⁴



Der primäre Sektor fiel kontinuierlich auf unbedeutende 4,2 % im Jahr 1996. Der sekundäre Sektor und damit der produzierende Bereich ging auf 33,2 % zurück, der Dienstleistungssektor stieg auf 62,6%.

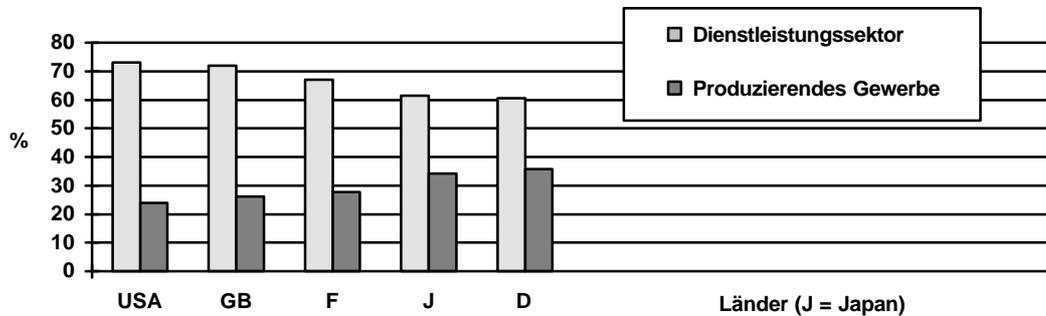
Um einen besseren Vergleich zu ermöglichen, gibt die Graphik⁵ einen Überblick über die internationale Situation:

³ vgl. Bellendorf (1994), S. 12

⁴ Zahlen aus: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (1997), Nr.15

⁵ eigene Zusammenstellung aus verschiedenen Quellen

Anteil der Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor und in produzierenden Gewerbe 1995



Deutschland bildet mit Japan das Schlußlicht bei der Entwicklung zur Dienstleistungsökonomie. Beide Länder haben noch einen relativ hohen Industrieanteil, was auch für den jeweils hohen positiven Außenhandelsaldo der beiden Länder verantwortlich ist.

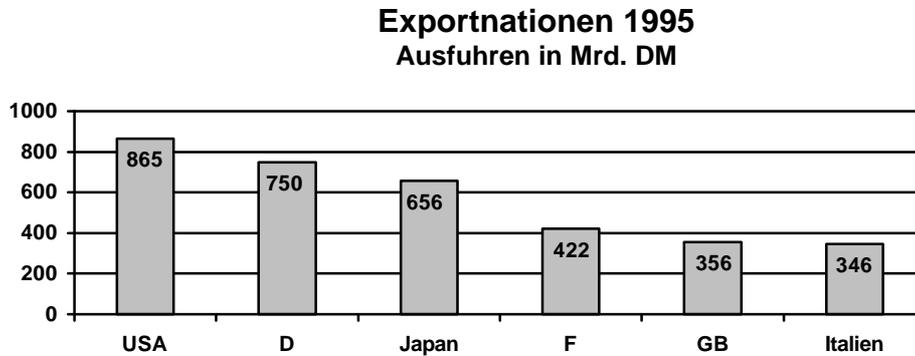
Die Arbeitsplätze in der Industrie wandern vor allem in die Billiglohnländer ab. Die höchsten Zuwächse in der Industrieproduktion hatten in den letzten Jahren Brasilien, Südkorea, Taiwan, Singapur und Malaysia.

Liegt Deutschland mit seinem hohen Industrieanteil in der wirtschaftlichen Entwicklung nun zurück? Tatsache ist, daß Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich im allgemeinen als höherwertiger eingeschätzt werden. Sie erfordern meist weniger körperliche Anstrengung, sind seltener mit Lärm, Staub und Hitze verbunden, und sie sind flexibler sowohl von der Arbeitszeit als auch von der Arbeitsraumgestaltung.

Der Dienstleistungssektor hat noch ein großes Wachstumspotential. Service, Information und Freizeitgestaltung werden immer wichtiger. Die USA haben den höchsten Anteil des tertiären Sektors und einen sehr niedrigen Industrieanteil. Sicherlich sind in den USA in den letzten Jahren nicht nur hochqualifizierte Jobs entstanden, der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft ist dort aber eindeutig. Durch das hohe Lohnniveau in Deutschland werden auf Dauer nur die Betriebe rentabel wirtschaften können, die eine hohe Produktivität aufweisen und die technologischen Fortschritt und hohe Qualität produzieren. Gerade das zeichnet aber die deutsche Wirtschaft auf dem Weltmarkt seit vielen Jahren aus.

3.2. Exportweltmeister Deutschland: Der deutsche Außenhandel

Die Bundesrepublik ist nach wie vor ein bedeutendes Exportland. Bei all den Diskussionen um Arbeitsplatzverlagerungen ins Ausland kommt oft zu kurz, daß Deutschland vom damit verbundenen Welthandel kräftig profitiert. Die Abbildung⁶ macht dies deutlich:



Deutschland ist nach den USA die größte Exportnation der Welt. 1996 wurden sogar Waren für 784,3 Mrd. DM⁷ exportiert, der Wert der Importe betrug 686,7 Mrd. DM. Seit vielen Jahren hat Deutschland einen positiven Außenhandelsaldo. Lediglich in den Jahren nach der Wiedervereinigung nahm der Saldo stark ab, da viele Produkte in den neuen Bundesländern abgesetzt werden konnten und dadurch nicht in den Welthandel gelangten. Ein Problem für Deutschland ist die trotz des hohen Außenhandelsaldos zur Zeit negative Leistungsbilanz. Ihr Saldo war 1989 noch positiv und betrug deutlich über hundert Milliarden DM. 1990 sank er auf 79 Mrd. DM⁸ und ab 1991 wurde er sogar negativ. 1994 betrug das Minus 34,2 Mrd. DM, 1996 nur noch 21,5 Mrd. DM. Es ist abzusehen, daß sich dieser negative Saldo weiter verringern wird. Auf die Dauer gesehen ist eine ausgeglichene Leistungsbilanz die Grundvoraussetzung für internationale Wettbewerbsfähigkeit.

Die Gründe für die augenblickliche Situation liegen vor allem in der deutschen Wiedervereinigung: In früheren Jahren kompensierte das große Plus im Außenhandel die umfangreichen Transferzahlungen der Gastarbeiter in ihre Heimatländer und die traditionell negative Dienstleistungsbilanz, die durch das ausgiebige Urlaubsverhalten der Deutschen verursacht wird. Allmählich kommt nun der deutsche Export wieder in Schwung und hilft dadurch, die Leistungsbilanz auszugleichen und Arbeitsplätze zu sichern.

Allerdings darf man bei aller Euphorie über das steigende Exportvolumen nicht übersehen, daß der Anteil der deutschen Ausfuhren am Welthandelsvolumen seit 1985 kontinuierlich sinkt. Von

⁶ vgl. Rheinischer Merkur vom 13.12.1996

⁷ Zahlen aus: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (1997), Nr.37

⁸ ebda, Nr. 43

1990 - 1995 sank der Anteil⁹ insgesamt von 12,1 % auf 10,1 %. Bei Automobilen verlor Deutschland sogar um 3 % auf 18,6 %, bei Textilien fast 4 %. Dieser Rückgang läßt sich quer durch alle Branchen beobachten.

Betrachtet man die einzelnen Absatzmärkte getrennt, dann zeigt sich, daß die Bundesrepublik in ihren traditionellen Absatzgebieten durchaus Schritt halten und ihren Marktanteil verteidigen konnte. Der abnehmende Weltmarktanteil geht also nicht auf eine sinkende Wettbewerbsfähigkeit zurück, sondern er zeigt vielmehr die Tatsache, daß sich die regionalen Schwerpunkte der weltwirtschaftlichen Tätigkeit verschoben haben. Die traditionellen Absatzmärkte der deutschen Industrie liegen in Westeuropa und den USA. Dort konnte Deutschland seinen Marktanteil auch behaupten. Das größte Wachstumspotential liegt inzwischen aber im asiatisch-pazifischen Raum. Zu diesem Markt finden deutsche Unternehmen, bedingt durch die große Entfernung und die soziokulturellen Unterschiede aber nur schwer Zugang.

In wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen werden die Begriffe „Standortqualität“ und „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ zumeist synonym verwendet. Dies ist jedoch nicht ganz zutreffend: Ein Land gilt als international wettbewerbsfähig, wenn es auf dem Weltmarkt sowohl preislich als auch qualitativ ansprechende Produkte anbieten und dadurch einen Leistungsbilanzüberschuß erzielen kann. Eine positive Leistungsbilanz allein ist aber noch nicht automatisch ein Indiz für eine hohe Standortqualität. Der Überschuß kann auch durch eine unterbewertete Währung, durch protektionistische Maßnahmen oder durch die Subventionierung von Exporten entstanden sein.

Die Frage nach der Standortqualität hingegen zielt auf die fundamentalen, möglicherweise erst längerfristig wirksam werdenden Angebotsbedingungen einer Volkswirtschaft. Als Indikatoren einer relativ hohen Standortqualität gelten im allgemeinen ein vergleichsweise hohes reales Wachstum des Produktionspotentials, eine ausgeprägte Investitionsneigung und ein (annäherndes) Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt¹⁰. Wie die Bundesrepublik im Standortwettbewerb abschneidet, soll im folgenden genauer dargestellt werden.

4. Deutschland und seine Standortfaktoren

4.1. Welche Standortfaktoren gibt es und wie lassen sie sich einteilen?

⁹ vgl. Rheinischer Merkur vom 28.2.1997

¹⁰ vgl. Löbbe (1994), S.38

Die Standortfaktoren sind die entscheidenden Kriterien bei der Entscheidung für einen bestimmten Standort. Sie geben die Vor- und Nachteile des Standortes wieder. In der Literatur gibt es viele verschiedene Systematisierungen von Standortfaktoren. Eine kurze Zusammenfassung könnte folgendermaßen aussehen:

- *Naturräumliche Voraussetzungen:* Klima, Boden, Bodenschätze, geographische Lage
- *Soziokulturelles Umfeld:* politisches System, Rechtssystem, sozialer Friede und soziale Sicherheit, Streikhäufigkeit, Fremdenfeindlichkeit, Sprache und Kultur eines Landes
- *Infrastruktur:* Verkehrsverbindungen, Kommunikationsmöglichkeiten, Ausstattung mit Schulen und Universitäten, Freizeiteinrichtungen, Energieversorgung
- *Allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen:* Steuern und Abgaben, Subventionen, Abschreibungsmöglichkeiten, Investitionszulagen, Auflagen (z.B. im Umweltschutzbereich), Dauer von Genehmigungsverfahren
- *Betriebswirtschaftliche Kriterien:* Höhe der Löhne, Verfügbarkeit und Qualifikation von Arbeitskräften, Produktivität, Absatz- und Exportmöglichkeiten, Konkurrenzverhältnisse
- *Außerdem:* Synergieeffekte, Agglomerationsvorteile, Handelsbeziehungen mit anderen Ländern, Möglichkeiten der Freizeitgestaltung, Technologiefreundlichkeit

Diese Einteilung ist sicherlich nicht vollständig und ausreichend. Sie soll auch nur einen groben Überblick über die vielfältigen Standortfaktoren geben. Betrachtet man nun konkret die Situation in Deutschland, so ergibt sich folgendes Bild relevanter Standortfaktoren¹¹:

Positive Standortfaktoren:

- gute Infrastruktur
- gut entwickeltes Ausbildungssystem
- erfolgreiche Forschung und Entwicklung
- Wertschätzung von Innovation und Qualität
- zentrale Lage
- hohe Arbeitsproduktivität
- hohe Lebensqualität und kulturelle Vielfalt
- sozialer Friede und soziale Sicherheit
- erstklassige Kreditwürdigkeit

Negative Standortfaktoren:

- hohe Arbeitskosten
- hohe Unternehmenssteuern und Sozialabgaben
- kurze Maschinenlaufzeiten
- langwierige Genehmigungsverfahren
- umfangreiche Umweltschutzaufgaben
- hohe Energiekosten
- umfangreiches Arbeits-, Tarif- und Sozialrecht

¹¹ vgl. Schmalen (1996). S.76

- liberaler Außenhandel
- geringe Mobilität der Arbeitnehmer
- große Anzahl an Urlaubs- und Feiertagen

Auf einige dieser Standortfaktoren soll nun näher eingegangen werden. Anhand internationaler Vergleiche soll die Qualität und Konkurrenzfähigkeit des Standortes Deutschland untersucht werden.

4.2. Entwicklung und Bedeutung international relevanter Standortfaktoren in Deutschland

a) Der Arbeitsmarkt: Entspricht der Lohn der Leistung?

Als besonders schwerwiegende Belastung der deutschen Unternehmen im internationalen Standortwettbewerb werden immer wieder und meistens an erster Stelle die Lohnkosten genannt. Die Arbeitskosten machen in den meisten Betrieben einen großen Anteil an den Gesamtkosten aus. Sie bestehen aus den Direktentgelten und den Personalzusatzkosten. Diese setzen sich wiederum aus den gesetzlichen und tariflichen Leistungen wie z.B. die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung sowie aus freiwilligen Leistungen des Arbeitgebers zusammen.

Die Tabelle¹² zeigt eine Übersicht der Lohnkosten in ausgewählten Ländern:

Arbeitskosten in der Verarbeitenden Industrie 1995 ^a					
in DM ^b					
	Arbeitskosten je Stunde insgesamt	Direkt- entgelte	davon: Personal- zusatzkosten	Zusatzkosten- quote ¹	
				1970	1995
<i>Westdeutschland</i>	45,52	25,08	20,44	48	82
Schweiz	42,69	28,03	14,66	39	52
Österreich	36,84	18,51	18,33	73	99
Dänemark	36,48	29,21	7,27	21	25
Niederlande	35,54	19,80	15,74	62	80
Japan	35,48	20,92	14,56	62	70
Schweden	31,13	18,31	12,82	28	70
<i>Ostdeutschland</i>	29,85	16,97	12,88	-	76
Frankreich	29,04	15,06	13,98	65	93
USA	25,18	17,76	7,42	25	42
Italien	24,67	12,27	12,39	88	101
Großbritannien	20,96	14,96	6,00	22	40
Griechenland	12,90	7,77	5,13	38	66
Portugal	9,28	5,20	4,08	-	78

^a Weibliche und männliche Arbeiter je geleistete Stunden, z.T. vorläufige Zahlen. ^b Umrechnung: Jahresdurchschnitt der amtl. Devisenkurse.

¹ Personalzusatzkosten in % des Direktentgelts. Quelle: Christoph Schröder: Branchenprofil der Arbeitskosten in der Europäischen Union, in: iw-trends 4/1996 (Hrsg.: Institut der deutschen Wirtschaft, Köln)

¹² aus Fuest/Kroker (1997), S.76

Deutschland weist eindeutig die höchsten Kosten einer Arbeitsstunde auf. Bei differenzierterer Betrachtung sieht man jedoch, daß beim Direktentgelt die Schweiz und Dänemark deutlich höher liegen als die alte Bundesrepublik. In den neuen Bundesländern ist der direkte Lohn sogar noch niedriger als in Österreich, den Niederlanden, Japan, Schweden und den USA.

Der springende Punkt bei der Lohnkostenproblematik sind die Personalzusatzkosten. Auch hier liegt Deutschland mit über zwanzig DM pro Arbeitsstunde weltweit an der Spitze. Allerdings sollte man bei Vergleichen der Lohnzusatzkosten immer beachten, daß das deutsche Sozialsystem als das beste der Welt gilt. In den USA sind die Sozialversicherungsbeiträge zwar weit niedriger, die Arbeitnehmer sind aber mehr oder weniger gezwungen, sich zusätzlich privat abzusichern, da der Staat nur das Nötigste an Sozialleistungen erbringt. In anderen Ländern sind zwar die Lohnzusatzkosten gering, dafür aber die Steuern sehr hoch. Generell ist bei derartigen Lohnvergleichen anzumerken, daß die in DM bewerteten nationalen Lohnkosten durch Wechselkursschwankungen nur sehr begrenzt aussagekräftig sind. Zudem ist das Preisniveau in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich, ebenso die Inflationsraten.

Die Arbeitskosten sagen erst im Zusammenhang mit der jeweiligen Arbeitsproduktivität etwas über die Kostenbelastung der Unternehmen aus. Der Maßstab dafür sind die Lohnstückkosten.

**Lohnstückkostenentwicklung 1980 bis 1995
in nationaler Währung¹³
(1980 = 100)**

	<u>1995</u>
Japan	116,4
<i>Westdeutschland</i>	136,1
Frankreich	179,9
USA	174,4
Europäische Union	191,4
Großbritannien	210,0
Italien	304,7

In der Bundesrepublik stiegen die Lohnstückkosten von 1980 bis 1995 deutlich langsamer als im Schnitt der Staaten der EU und den USA. Lediglich Japan schnitt besser ab.

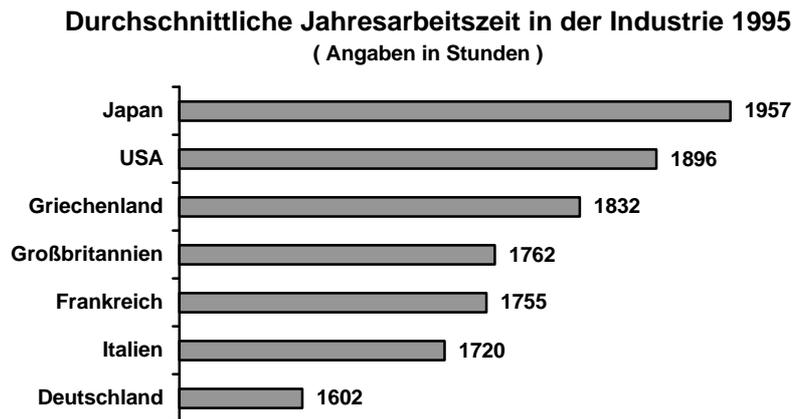
In Deutschland ist es offensichtlich besser als in den übrigen Industrieländern gelungen, Lohnkostenentwicklung und Produktivitätszuwächse in Übereinstimmung zu halten. Diese günstige Entwicklung brachte Deutschland deutliche Wettbewerbsvorteile. Es konnten große Handelsbi-

¹³ vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (1997), S.11

lanzüberschüsse erwirtschaftet werden, so daß (zumindest bis 1990) auch die Zahlungsbilanz einen hohen Überschuß aufwies.

In Deutschland muß eine hohe Produktivität nicht nur die hohen Löhne kompensieren, sondern auch einen Ausgleich schaffen für die vergleichsweise kurzen Maschinenlaufzeiten, die relativ vielen Urlaubstage und die immer kürzer werdenden Wochen- und Jahresarbeitszeiten.

Die Graphik¹⁴ soll dies verdeutlichen:



Zum Thema Arbeitszeiten ist auch anzumerken, daß Deutschland noch einen großen Nachholbedarf bei der Schaffung von Teilzeitarbeitsplätzen hat. Diese flexible und beschäftigungsschaffende Vertragsform ist in Deutschland weit weniger verbreitet als in anderen Ländern, was sicherlich auch mit dem hohen Anteil am Industriesektor zusammenhängt. Der Dienstleistungssektor ist im Bezug auf Arbeitszeitgestaltung wesentlich flexibler.

Häufig wird auch eine unzureichende Lohnflexibilität in Deutschland kritisiert. Durch den festen Anteil der Lohnzusatzkosten und die Verhandlungspolitik der Tarifpartner gibt es kaum eine Möglichkeit, die Löhne an die konjunkturelle Entwicklung anzupassen. Wer allerdings eine Lohnsenkung für Betriebe, die sich gerade in strukturellen oder konjunkturellen Problemen befinden, fordert, muß auch dafür sorgen, daß in wirtschaftlich günstigeren Zeiten die Lohnskala auch nach oben entsprechend flexibel ist.

b) Die Höhe der Steuer- und Abgabenlast für Unternehmen

Der Einfluß der Steuerpolitik auf Entscheidungen über Produktionsstandorte wird häufig überschätzt. Gerade im Bereich der Unternehmensbesteuerung wurden bereits einige Entlastungen durchgeführt, weitere sollen folgen. Im Rahmen dieser Arbeit kann nur kurz und stark verein-

¹⁴ Zahlen aus Holzamer (1997), S.22

facht auf die steuerliche Belastung im internationalen Vergleich eingegangen werden. Auf die Analyse der unterschiedlichen Steuersysteme, der einzelnen Steuerarten, der Abschreibungsmöglichkeiten und der Arten der Gewinnermittlung in verschiedenen Ländern muß aus Platzgründen verzichtet werden.

Zwar stellen die Steuern nur einen Standortfaktor von vielen dar, über die Höhe der Steuern entscheidet sich aber der Anteil des im Unternehmen verbleibenden Gewinns, der für die Eigenkapitalausstattung von großer Bedeutung ist.

Wie hoch dieser Anteil tatsächlich ist, zeigt die Tabelle:¹⁵

Gesamtsteuerbelastung einer Kapitalgesellschaft 1995

in % des Gewinns

Deutschland (West)	64,9
Deutschland (Ost)	57,0
Japan	59,2
Italien	53,0
USA	45,3
Frankreich	45,0
Großbritannien	33,0

Aufgrund der unterschiedlichen Verfahren zur Gewinnermittlung (Abschreibungen, Rückstellungen) sind die Zahlen jedoch nicht sehr aussagekräftig.

Für 1999 ist geplant, die Grenzbelastung der unternehmerischen Gewinne deutlich zu verringern¹⁶. Dadurch soll die Steuerbelastung auf 51,64 % sinken. Der Standort Deutschland wird deshalb zwar noch nicht zu einem Niedrigsteuerland, aber immerhin gewinnt er Anschluß an international übliche Standards. Durch eine Abschaffung der Gewerbesteuer könnte der tarifliche Grenzsteuersatz bis auf 47,4 % zurückgehen.

Dies würde zwar die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen erweitern, da aber im Gegenzug eine Verschlechterung der Abschreibungsmöglichkeiten vor allem bei beweglichen Gütern des Anlagevermögens vorgesehen ist, ist der Erfolg fraglich.

Man darf trotz der hohen Abgaben, die Unternehmen in Deutschland zu tragen haben, nicht übersehen, daß der Staat auch etwas dafür bietet: Eine sehr gute Infrastruktur, ein hochwertiges

¹⁵ Bundesministerium für Wirtschaft (1997), S. 13

¹⁶ vgl. Fuest/Kroker (1997), S 76f.

Schul- und Ausbildungssystem, sowie viele andere Leistungen, die Unternehmen in anderen Ländern oft selbst finanzieren und organisieren müssen.

c) Innovationskraft und technologischer Vorsprung

Im Hinblick auf die technologische Dynamik gilt nach wie vor: Die Bundesrepublik verfügt in genügendem Umfang über qualifizierte Arbeitskräfte und ein breites technologisches Potential. Allerdings haben die Ausgaben für Forschung und Entwicklung seit der Wiedervereinigung nachgelassen. Sie betragen 1994 nur noch 2,3 %¹⁷ des BIP, 1991 waren es noch 2,6 %.

Auch die Anzahl der international angemeldeten Patente zeigt einen abwärtsgerichteten Trend:¹⁸

Anzahl von im Ausland angemeldeten Patenten je 1 Mio. Erwerbstätiger			
Land	1980	1987	1993
Deutschland	205	202	173
Frankreich	84	93	94
Großbritannien	78	68	55
Japan	160	196	225
USA	105	108	128

Quelle: Nieders. Institut f. Wirtschaftsforschung

Die Anzahl der Auslandspatente gibt ein zuverlässiges Bild über die Innovationskraft eines Landes. Da eine Patentanmeldung im Ausland mit hohen Kosten verbunden ist, wird sie in der Regel nur dann getätigt, wenn aufgrund der Patentanmeldung auch eine Produktion erfolgt.

Deutschland ist mit seinen Patenten meist nicht im sog. „High-Tech-Bereich“ vertreten. Die Unternehmen forschen eher im Bereich der mittleren Technologien. Auf den sog. „heißen Märkten“ ließen sich zwar oft hohe Gewinne einfahren, es ist aber auch ein großes Risiko dabei, das meistens lieber nicht eingegangen wird.

Die Unternehmen kritisieren in Deutschland vor allem die hohe Regulierungsdichte, zahlreiche Auflagen und lange Genehmigungsverfahren. Auch die Bevölkerung steht neuen Technologien und Forschungsprojekten oft skeptisch gegenüber. Beispiele hierfür wären der Bau des Transrapid, der Bereich der Gentechnik oder die Kernforschung.

Aufgrund seiner hohen Qualifikation und weitreichender Kompetenz in Forschungsbereichen zählt Deutschland zusammen mit Japan und den USA immer noch zu den mit Abstand wichtigsten Technologieproduzenten. Der Anteil forschungsintensiver Branchen am Bruttoinlandsprodukt (1990 - 1993)¹⁹ macht dies deutlich: In Deutschland ist der Anteil mit 13,8 % immer noch

¹⁷ vgl. Jungnickel/Keller (1997), S. 82

¹⁸ aus: Möller (1996), S. 64

¹⁹ vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (1997), S. 17

leicht höher als in Japan mit 12,8 %. Die USA weisen sogar nur einen Prozentwert von 8,0 auf, in Italien beträgt der Wert lediglich 6,7 %.

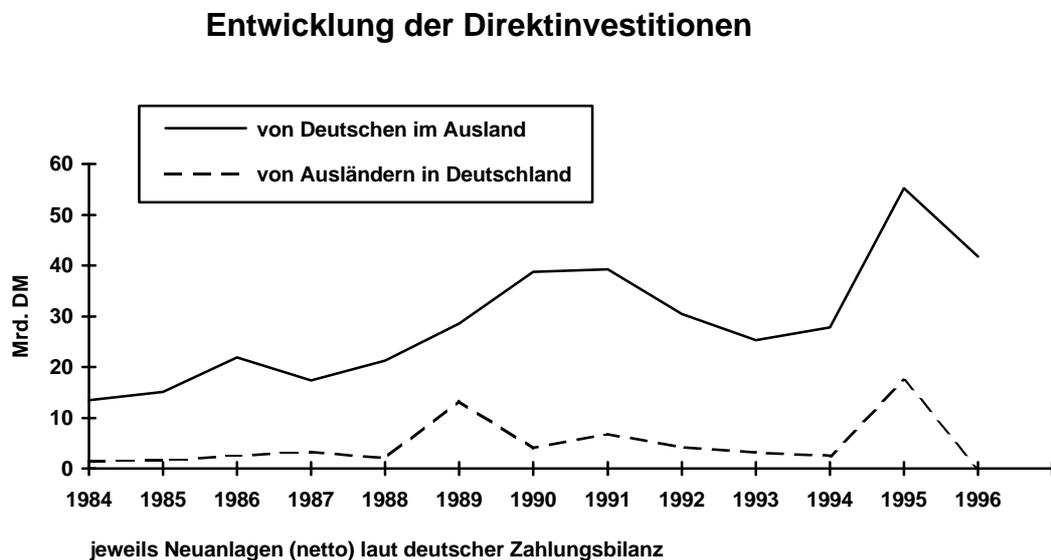
Gerade im Technologiebereich kann ein Ausruhen auf dem erreichten Stand aber auch schnell das Aus an der Weltspitze bedeuten. Die Konkurrenz schläft nie und auch Bereiche wie Wirtschaftsspionage nehmen deutlich zu.

4.3. Die Direktinvestitionen: Indikator für die Standortqualität Deutschlands

Nach einer weitverbreiteten Auffassung ist die Standortqualität eines Landes vor allem daran ablesbar, ob dieser Standort von ausländischen Investoren als attraktiv empfunden wird, ob also mehr Investitionskapital hinein- als herausfließt. Ist dies der Fall, so ist der Saldo der Direktinvestitionen positiv. Als Direktinvestition wird die Errichtung einer neuen Produktionsstätte, bzw. eine maßgebliche Beteiligung an einem Unternehmen im Ausland bezeichnet.

Nimmt man diesen Indikator zum Maßstab, dann hat der Standort Deutschland keine besonders große Anziehungskraft:

Die Graphik²⁰ auf der nächsten Seite zeigt die Entwicklung der Direktinvestitionen



Offensichtlich verlagern immer mehr Unternehmen ihren Produktionsstandort ins Ausland, während ausländische Unternehmen verhältnismäßig wenig in Deutschland investieren.

Die deutschen Auslandsinvestitionen gingen 1996 wieder zurück, bleiben aber auf einem hohen Niveau. 1995 wurde der Wert von einer Häufung von Großinvestitionen beeinflusst. Der Rückgang der ausländischen Investitionen kann teilweise darauf zurückgeführt werden, daß hier an-

sässige ausländische Unternehmen Gewinne erwirtschafteten und Kredite an ihre ausländischen Mütter zurückzahlen, was als negative Investition gewertet wird.

Als Hauptmotive²¹ für Direktinvestitionen nennen deutsche Unternehmer die Erschließung neuer und die Sicherung bestehender Märkte, Marktpflege, niedrigere Löhne und Steuern, Überwindung von Importbarrieren, Verminderung des Wechselkursrisikos, bessere Beschaffungsmöglichkeiten, Zugang zu öffentlichen Aufträgen, usw.

Bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland geht es primär um die unmittelbare Präsenz auf dem Auslandsmarkt zur Absicherung der Exporte und weniger um ganze Produktionsverlagerungen.

Zwar sind stellenweise Auslagerungstendenzen zu erkennen, diese sind aber nicht typisch für die deutsche Investitionstätigkeit im Ausland. 1996 entfielen lediglich 23 % der deutschen Auslandsinvestitionen auf Entwicklungsländer und Reformländer, 47 % gingen in Länder der Europäischen Union, 30 % in die übrigen Industrieländer²².

Der Anstieg der deutschen Auslandsinvestitionen darf auch nicht darüber hinwegtäuschen, daß es sich dabei um einen doch ziemlich kleinen Anteil des gesamten Engagements deutscher Investoren handelt. Laut Transferstatistik betragen die Auslandsinvestitionen 1996 lediglich 1/19 der insgesamt in Deutschland getätigten Anlageinvestitionen.

Ein immer mehr an Bedeutung gewinnender Grund für deutsche Beteiligungen im Ausland ist der Versuch, die Steuerlast zu verringern. In diesem Fall werden auch keine Produktionsanlagen oder Arbeitsplätze verlagert, sondern lediglich die Gewinne, die dann in den Ländern anfallen, in denen die Steuern niedrig sind.

Wenn oft behauptet wird, durch Auslandsinvestitionen würden auch Arbeitsplätze exportiert, so ist dies teilweise sicher richtig. Allerdings kann z.B. in der Textilbranche in Deutschland kaum noch gefertigt werden. Bevor die Unternehmen dann ganz in Konkurs gehen, ist es immer noch besser, wenn sie durch geschickte Auslandsbeteiligungen und aufgrund von Mischkalkulationen auch Arbeitsplätze im Inland sichern können.

Als Ursachen für das geringe Investitionsvolumen des Auslands in Deutschland werden mehrere Gründe genannt: Hohes Kostenniveau, hohe Regulierungsdichte vor allem im Dienstleistungssektor, langwierige und bürokratische Genehmigungsverfahren, strenge Umweltschutzanforderungen, hoher Mitbestimmungsgrad der Beschäftigten, inflexible und kurze Arbeitszeiten.

²⁰ Zahlen aus: Deutsche Bundesbank (1997), Monatsbericht 8/1997, S.64 und 71

²¹ vgl. Bellendorf (1994), S. 217

²² Zahlen aus: Deutsche Bundesbank (1997), Monatsbericht 3/1997, S. 59

Als Fazit der Direktinvestitionsthematik läßt sich sagen, daß die Zahlen an sich nur sehr wenig Aussagekraft haben. Gerade das Ausland macht viel höhere Angaben bezüglich seiner Investitionstätigkeit in Deutschland. Die Zahlen geben sowieso nur eingeschränkte Informationen über die grenzüberschreitenden Wirtschaftsaktivitäten. Zudem können sich hinter einer Zunahme der Direktinvestitionen verschiedene Motive verbergen. Standortpolitisch gesehen sind sie unterschiedlich zu bewerten, wie z.B. die Verlagerung der Produktion aus Kostengründen, der Ausbau des Vertriebsnetzes zur Steigerung der Exporte oder die Übernahme eines ausländischen Betriebes zur Ausschaltung eines Konkurrenten.

Auf längerfristige Sicht hin muß sich Deutschland noch kräftig bemühen, Investoren zu finden, um die Netto-Kapitalexporte zu verringern. Die Hoffnung, daß viele ausländische Unternehmen in den neuen Bundesländern investieren würden, hat sich trotz zahlreicher Vergünstigungen und Anreize bisher leider nicht erfüllt.

5. Zusammenfassung und Ausblick

Auf der Suche nach einem geeigneten Standort versuchen Unternehmen, die standortspezifischen Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwägen. Da nicht alle Faktoren eindeutig meßbar und teilweise nur schwer zu gewichten sind, gibt es verschiedene Modelle als Hilfe zur optimalen Standortentscheidung.

Um sich ein Bild von der Standortqualität Deutschland machen zu können, ist es erforderlich zu untersuchen, wo die Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb steht. Auch in Deutschland ist der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft eindeutig, allerdings erfolgt der Strukturwandel langsamer als in anderen hochentwickelten Volkswirtschaften. Der Industrieanteil ist noch relativ hoch, er wird aber weiter sinken. Deutschland ist voll in den Welthandel integriert. Als zweitgrößter Exporteur überhaupt ist man sehr auf gute Handelsbeziehungen angewiesen, sowohl was den Import von Rohstoffen als auch den Export von produzierten Gütern angeht. Sinkende Weltmarktanteile sind nicht weiter beunruhigend; wenn der Markt immer größer wird, kann ein doch relativ kleines Land wie Deutschland nicht unbegrenzt mitwachsen.

Deutschland hat sehr viele positive Standortfaktoren, aber auch etliche negative. Es wird nie über den Kostenfaktor wettbewerbsfähig sein können, sondern vielmehr über Kriterien wie eine hohe Produktivität, höchste Qualität, Zuverlässigkeit und technischen Vorsprung.

Wenn dieser inzwischen auch in einigen Bereichen des „High-Tech“ eher von Japan und den USA beansprucht wird, so ist Deutschland in Bereichen wie der Elektrotechnik, dem Automot-

bilbau, der Chemieindustrie und dem Maschinenbau immer noch mit ganz vorne an der Weltspitze.

Durch umfangreiche Investitionen im Ausland sind deutsche Unternehmen in der Rolle als „global players“ für die Zukunft gut gerüstet. Gerade ein Land, das so stark vom Export abhängig ist wie die Bundesrepublik, kann sich nicht hinter nationalen Grenzen zurückziehen und gleichzeitig vom Ausland erwarten, daß es seine Produkte kauft. Es muß Ziel der deutschen Wirtschaftspolitik sein, den Standort so attraktiv zu gestalten, daß auch Ausländer verstärkt hier in Deutschland investieren und dadurch Arbeitsplätze schaffen.

Durch Förderung von Forschung und Entwicklung sowie durch ein effizientes Bildungssystem muß auch in Zukunft gewährleistet sein, daß Deutschland in der Lage ist, sich seinen erreichten Wohlstand aufrecht zu erhalten. Dies kann durch den Verkauf von innovativen, hochwertigen Produkten, die zwar nicht unbedingt billig, dafür aber sehr effizient hergestellt werden können, geschehen. Das Festhalten an Industriezweigen, die nur aufgrund hoher Subventionszahlungen noch in Deutschland existieren können, schafft auf Dauer keine Arbeitsplätze. Mehr Geld sollte für die Unterstützung risikofreudiger Jungunternehmer und für Existenzgründungen zur Verfügung gestellt werden.

Der Standort Deutschland befindet sich in keiner dramatischen Krise. Es gibt aber einige Faktoren, die im Hinblick auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessert werden könnten und müßten. In Deutschland sind das gar nicht so sehr die vielzitierten Nachteile durch das hohe Lohn- und Steuerniveau, sondern vor allem eine zu hohe Regulierungsdichte und die über allem stehende deutsche Bürokratie, die die Unternehmen oftmals mehr behindert als unterstützt.

Literaturverzeichnis

- Bellendorf, Heinz (1994): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im weltweiten Strukturwandel. Frankfurt/Main
- Bundesministerium für Wirtschaft (1997): Fakten und Argumente zur Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland (Informationsblätter). Bonn
- Deger, Rupert (1995): Deutschland versus Weltklasse-Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenserfolg. Stuttgart
- Deutsche Bundesbank (1997): Monatsberichte, Ausgaben 3/1997 und 8/1997, Frankfurt
- Fuest, Winfried / Kroker, Rolf (1997): Deutschland-Produktionsstandort mit unübersehbaren Schwächen. In: Wirtschaftsdienst 2/1997, S. 75-78, Hamburg
- Hahn, Oswald (1994): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 2. Auflage, München
- Heise, Arne (1997): Falsche Akzente in der Standortdebatte. In: Wirtschaftsdienst 2/1997, S. 78-81, Hamburg
- Holzamer, Hans-Herbert (Hrsg.)(1996): Wirtschaftsstandort Deutschland-Mythen, Fakten, Analysen. München
- Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (1997): Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland 1997. Köln
- Jungnickel Rolf / Keller, Dietmar(1997): Standort Deutschland im Abseits? In: Wirtschaftsdienst 2/1997, S. 81-85, Hamburg
- Löbbe, Klaus (1994): Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich. In: Landeszentrale für politische Bildung (1994): Standort Deutschland, S.34-55 Stuttgart
- Möller, Klaus Peter (1996): Nichts produzieren und trotzdem gut leben - Standort Deutschland ohne Industrie? Hannover
- Ottmann, Adrian u.a.(1995): Risse im Fundament- Die deutsche Wirtschaft bis 2005. Berlin
- Rheinischer Merkur, Bonn; Wochenzeitung; Ausgaben vom 13.12.1996 und vom 28.2.1997
- Röhrn, Roland u. a. (1994): Anmerkungen zum Wirtschaftsstandort Deutschland. In: Warneke, Perygrin (Hrsg.)(1994): Wirtschaftsstandort Deutschland, S.105-144, Berlin
- Schmalen, Helmut (1996): Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaft. 10.Auflage, Köln
- Simons, Rolf / Westermann, Klaus (Hrsg.)(1994): Wirtschaftsstandort Deutschland. Köln
- Wagner, Horst-Günter (1994): Wirtschaftsgeographie. 2. Auflage, Braunschweig
- Walwei, Ulrich (1994): Ist die Arbeit zu teuer und unflexibel? In: Landeszentrale für politische Bildung (1994): Standort Deutschland, S. 56-71, Stuttgart
- Warneke, Perygrin (1994): Chancen und Gefahren für den Wirtschaftsstandort Deutschland. In: Warneke, Perygrin (Hrsg.)(1994): Wirtschaftsstandort Deutschland, S.145-156, Berlin



Beyer, Horst-Tilo (Hg.): Online-Lehrbuch BWL, <http://www.online-lehrbuch-bwl.de>