

## Wettbewerbsposition und Außenhandel der deutschen Wirtschaft innerhalb des Euro-Raums

Der Eintritt in die Währungsunion stellte für die deutsche Wirtschaft einen bedeutenden Einschnitt dar. Durch die Einführung des Euro kann der Außenhandel mit den Partnerländern im Euro-Raum nun in einheitlicher Währung erfolgen. Hierdurch sind Wechselkursrisiken entfallen, und Transaktionskosten werden reduziert. Der Start der Währungsunion ließ damit eine weitere Belebung des Handels mit den anderen EWU-Ländern erwarten. Neben diesem handelsschaffenden Effekt wird einer Währungsunion auch ein handelsumlenkender Effekt zugeschrieben. Für Unternehmen kann es (kosten-) günstiger sein, Außenhandel, der bisher mit Drittländern erfolgt ist, zum Teil durch Handel innerhalb der EWU zu substituieren. Der empirische Befund zum deutschen Außenhandel in den ersten 4½ Jahren der Währungsunion stützt diese Überlegungen jedoch nur zum Teil. So ist der Warenaustausch mit den Partnern in der EWU seit 1999 zwar recht kräftig gewachsen; noch höher war aber das Plus im Handel mit Ländern außerhalb der EWU. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist allerdings zu berücksichtigen, dass Wachstumsdivergenzen und Verschiebungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit vor allem den Warenaustausch mit Drittländern stimuliert haben.

## Theoretische Überlegungen zu den Auswirkungen der Währungsunion auf den Außenhandel

Wissen-  
schaftliche  
Ergebnisse

Nach der Zollunion und dem Gemeinsamen Binnenmarkt ist die Währungsunion eine weitere Stufe des wirtschaftlichen (und politischen) Zusammenwachsens in Europa. Die Wissenschaft hat sich bereits seit langem mit den Auswirkungen regionaler Wirtschafts- und Währungsintegration auf den Außenhandel beschäftigt. In der Literatur werden insbesondere drei Mechanismen herausgestellt, über die eine Währungsunion den Außenhandel zwischen den beteiligten Ländern grundsätzlich stimulieren könnte:

- So wird erstens auf sinkende Transaktionskosten verwiesen, die dadurch zustande kommen, dass der grenzüberschreitende Handel innerhalb der Währungsunion, der so genannte Intra-Handel, in einheitlicher Währung erfolgen kann, also keinen Umtausch von Währungen mehr erfordert.
- Zweitens entfallen in der Währungsunion Schwankungen der nominalen Wechselkurse. Dies sollte im Prinzip den Intra-Handel fördern. Wechselkursrisiken lassen sich zwar grundsätzlich absichern, verursachen dann aber Kurssicherungskosten, die mit zunehmendem Planungshorizont steigen. Über längere Perioden wird sich ein im Außenhandel tätiges Unternehmen hingegen direkt nur schwer oder gar nicht vor Wechselkursschwankungen schützen können. Dies wird vermutlich vornehmlich kleinere und mittlere Unternehmen treffen, die nur eingeschränkt über die Mög-

lichkeiten zu einem mittelbaren „Hedging“ beispielsweise durch die Diversifikation ihrer Produktionsstätten über Landesgrenzen hinweg verfügen, und könnte gerade diese Unternehmen – so wird argumentiert – in der Entfaltung ihrer Außenhandelsaktivitäten hemmen.<sup>1)</sup>

- Schließlich ist drittens zu erwarten, dass der durch die wachsende Preis- und Kostentransparenz verstärkte Wettbewerb über sinkende Preise zu einer Belebung der Nachfrage und damit – wenigstens in realer Rechnung – zur Intensivierung des Handels beiträgt.

Aus diesen Gründen, so ist zu vermuten, werden Außenhandelsunternehmen von der Schaffung einer Währungsunion begünstigt. Darüber hinaus sollten auch solche Firmen, für die bislang die mit dem Außenhandel verbundenen Kosten eine Hürde darstellten, nun vermehrt beginnen, sich am grenzüberschreitenden Warenaustausch zu beteiligen. Dies dürfte generell zu einer Belebung des Außenhandels der an der Währungsunion teilnehmenden Länder führen. Eine solche Wirkung wird als handelsschaffend bezeichnet.

Ein weiteres aus den theoretischen Überlegungen folgendes Ergebnis einer Währungsunion ist die Handelsumlenkung. Da der grenzüberschreitende Handel innerhalb des gemeinsamen Währungsgebiets aus den

*Handels-  
schaffende  
und...*

*... handels-  
umlenkende  
Wirkungen*

<sup>1</sup> Die Auswirkungen von Wechselkursrisiken auf den Außenhandel werden in der Literatur unterschiedlich eingeschätzt. Vor allem der Handel von Industrieländern scheint nach den vorliegenden Untersuchungen durch Wechselkursrisiken allenfalls geringfügig gedämpft zu werden. Vgl.: IWF, World Economic Outlook, September 2003, S. 92 f.

oben genannten Gründen durch die Währungsunion im Vergleich zum Handel mit Drittländern an Attraktivität gewinnt, wird der Warenaustausch mit Ländern außerhalb des Euro-Raums, soweit er weiterhin mit Wechselkursunsicherheit und entsprechenden Transaktionskosten belastet ist, der Tendenz nach durch Intra-Handel substituiert. Der Anteil des Intra-Handels am gesamten Außenhandel der Partnerländer einer Währungsunion müsste sich nach der Bildung eines einheitlichen Währungsraumes und der damit verbundenen Intensivierung des Binnenhandels somit erhöhen.

#### *Empirische Ergebnisse*

Empirische Untersuchungen kommen zu höchst unterschiedlichen Ergebnissen hinsichtlich der quantitativen Auswirkungen einer Währungsunion auf den Außenhandel. So zeigt Andrew Rose mittels eines um die Mitgliedschaft in einer Währungsunion erweiterten „Gravity“-Modells, dass die Mitglieder einer Währungsunion dreimal so hohe bilaterale Handelsströme aufweisen können wie andere Länder.<sup>2)</sup> Sein Datensatz umfasst allerdings vor allem kleinere und relativ arme Länder sowie Währungsunionen mit jeweils einer dominierenden großen Volkswirtschaft. Insofern sind die Ergebnisse nicht unmittelbar auf die EWU zu übertragen. Neuere Untersuchungen berücksichtigen auch die über eine Währungsunion hinausgehenden Ursachen für die Intensität des Handels zwischen – etwa benachbarten – Ländern.<sup>3)</sup> Sie ergeben mit einem geschätzten Zuwachs des Handelsvolumens von reichlich 50 % deutlich geringere, aber immer noch durchaus beachtliche Werte. Das britische Schatzamt kam auf der Basis verschiedener Studien jüngst zu dem

Schluss, dass der Handel des Vereinigten Königreichs mit dem Euro-Raum durch einen Beitritt zur EWU um 5 % bis 50 % zunehmen könnte, ohne dass dadurch gleichzeitig der Warenaustausch mit anderen Ländern beeinträchtigt würde.<sup>4)</sup> Die breite Spannweite der genannten Werte zeigt das hohe Maß an Unsicherheit, dem derartige Schätzungen zu den Auswirkungen der Währungsunion auf den Außenhandel unterliegen. Im Übrigen ist zu erwarten, dass diese erst langfristig und nicht bereits nach wenigen Jahren erreicht werden. Trotz dieser Vorbehalte erscheint es von Interesse, der Frage nach den entsprechenden Erfahrungen Deutschlands in den ersten Jahren nach dem Übergang zur gemeinsamen europäischen Währung nachzugehen.

### **Entwicklung und maßgebliche Einflussfaktoren im deutschen Außenhandel seit Beginn der Währungsunion**

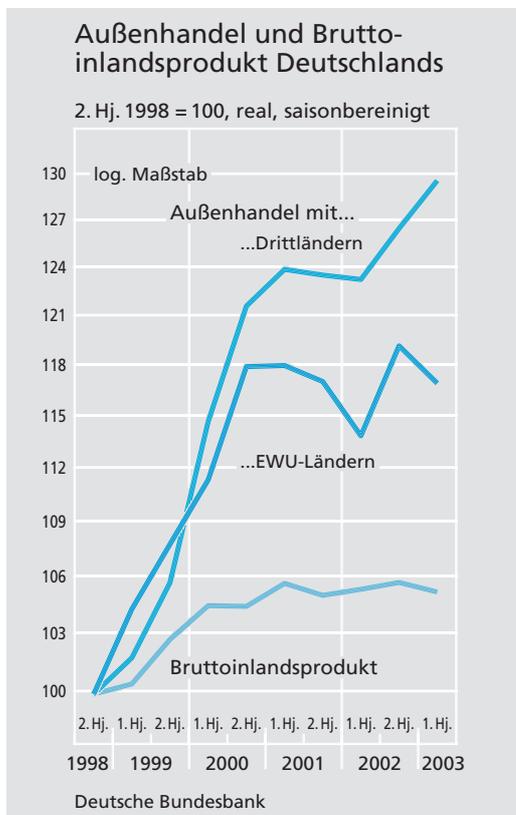
Der deutsche Außenhandel ist seit Beginn der Währungsunion insgesamt betrachtet kräftig gestiegen, vor allem in den Jahren 1999 und 2000. Bis zum ersten Halbjahr 2003 haben die Exporte von Waren in nominaler Rechnung saisonbereinigt um durchschnittlich 7 % und die Importe um 5 ½ % pro Jahr zugenommen. Ein Teil des Zuwachses – vor allem

*Entwicklung  
des deutschen  
Außenhandels*

2 Vgl.: A. K. Rose (2000), One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade, *Economic Policy*, 30, S. 7–45.

3 Vgl.: A. K. Rose und E. van Wincoop (2001), National money as a barrier to international trade: The real case for a currency union, *American Economic Review*, 91(2), S. 386–390.

4 Vgl.: HM Treasury (2003), *EMU and Trade*, S. 60.



Durch das vergleichsweise rasche Exportwachstum konnte Deutschland seinen realen Weltmarktanteil im Außenhandel seit Beginn der Währungsunion weiter leicht ausbauen. Von 1998 bis 2002 stieg dieser um etwa einen Prozentpunkt auf 10 ½ %, nachdem er sich bereits in den drei Jahren davor von seinem 1995 verzeichneten Tiefpunkt erholt hatte. Die zurückgewonnene Wettbewerbsstärke der deutschen Wirtschaft ist auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass sich vor allem durch die Öffnung der mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften neue Expansionsmöglichkeiten im Außenhandel ergeben haben (siehe Erläuterungen auf S. 20 f.).

*Steigende reale Weltmarktanteile*

der Einfuhren – ging allerdings auf Preissteigerungen zurück. Real gerechnet betrug das jährliche Plus daher lediglich 6 % auf der Export- und gut 3 ½ % auf der Importseite.<sup>5)</sup>

In regionaler Betrachtung expandierte der deutsche Außenhandel – Exporte und Importe zusammen genommen – mit den Ländern außerhalb des Euro-Raums mit jahresdurchschnittlich 6 % in den vergangenen 4 ½ Jahren real betrachtet stärker als der Intra-Handel (3 ½ %).<sup>6)</sup> Allerdings war dies beispielsweise auch in den acht Jahren vor der Währungsunion der Fall gewesen. Die erwarteten handelsstimulierenden und -umlenkenden Effekte der Währungsunion – wie im Übrigen zumindest teilweise auch des Gemeinsamen Binnenmarkts –, die vor allem dem Intra-Handel hätten zugute kommen müssen, sind in diesen Zahlen für Deutschland also nicht unmittelbar erkennbar.

*Intra-Handel versus Extra-Handel*

*Zunehmender Offenheitsgrad*

Auch im Vergleich zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) hat der Warenhandel deutlich zugelegt. Der Offenheitsgrad der deutschen Wirtschaft, definiert als die Summe der Exporte und Importe von Waren in Relation zum BIP, betrug im ersten Halbjahr 2003 etwa 56 %. Er übertraf damit sogar die Werte von Ende der achtziger Jahre für die Bundesrepublik in der Gebietsabgrenzung der alten Bundesländer. Auf der Einfuhrseite wirkte zuletzt allerdings die seit nunmehr drei Jahren anhaltende Wirtschaftsschwäche dämpfend auf die Aktivitäten der heimischen Importeure.

<sup>5</sup> Soweit möglich wurden für diesen Beitrag Aus- und Einfuhrwerte mit den entsprechenden Preisindizes deflationiert. Ersatzweise wurde auf Durchschnittswertindizes zurückgegriffen.

<sup>6</sup> Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurde Griechenland, das erst 2001 den Euro eingeführt hat, für die gesamte Untersuchungsperiode dem Euro-Raum zugerechnet.

*Gründe  
für die  
Diskrepanzen*

Wie bereits erwähnt, ist bei der Bewertung dieser Diskrepanzen jedoch zu berücksichtigen, dass die Auswirkungen der Währungsunion auf den Außenhandel sicherlich nur langfristig zu Tage treten werden und daher in der Untersuchungsperiode allenfalls in Ansätzen sichtbar sein können. In den hier betrachteten Zeiträumen dominieren erfahrungsgemäß die Einflüsse, die vom Wachstum der Exportmärkte und der gütermäßigen Zusammensetzung der Auslandsnachfrage ausgehen. Außerdem wirken Veränderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf die Entwicklung von Exporten und Importen ein.<sup>7)8)</sup> Verschiebungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit hat es im Übrigen nicht nur zwischen Deutschland und den Ländern außerhalb des Euro-Raums – primär durch die Veränderungen des Euro-Kurses – gegeben, sondern auch innerhalb der EWU durch unterschiedliche Kosten- und Preisentwicklungen.

*Wachstums-  
unterschiede*

Legt man die Jahre 1999 bis 2003 zu Grunde, dann sind die Volkswirtschaften außerhalb der Währungsunion deutlich rascher gewachsen als die Partnerländer Deutschlands in der EWU. Der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzt das weltwirtschaftliche Wachstum in dieser Zeit real auf durchschnittlich 3 1/2 % pro Jahr; der Euro-Raum ohne Deutschland expandierte dagegen bis zum ersten Halbjahr 2003 im Durchschnitt nur um jährlich knapp 2 1/2 %. Somit dürfte auch die Nachfrage nach deutschen Waren von Handelspartnern außerhalb des Euro-Raums vergleichsweise stärker ausgefallen sein.

Angesichts der Spezialisierungsmuster im deutschen Außenhandel mit einem Export-schwerpunkt bei Investitionsgütern (einschl. Kraftfahrzeugen) könnte auch die Struktur der Auslandsnachfrage für die Exportentwicklung von Bedeutung gewesen sein. Angaben hierzu sind allerdings nur zum Teil verfügbar. Überdies zeigen die Schätzungen zu den Anlageinvestitionen von IWF und OECD für die Jahre 1999 bis 2003 kaum Unterschiede zwischen den fortgeschrittenen Volkswirtschaften insgesamt und dem Euro-Raum (ohne Deutschland). Die Nachfragestruktur trägt daher offenbar nur wenig zur Erklärung der Diskrepanzen in der regionalen Exportentwicklung bei.

*Nachfrage-  
struktur*

Ein ähnliches Bild wie beim Wachstum der Weltwirtschaft ergibt sich, wenn man direkt auf die Entwicklung der Importnachfrage auf den für Deutschland wichtigen Märkten abstellt. So stiegen die Warenimporte der EWU-Länder (ohne Deutschland), dem für Deutschland wichtigsten Exportmarkt mit einem Anteil von 43 1/2 % an den deutschen Ausfuhren, seit Beginn der Währungsunion real um jahresdurchschnittlich lediglich 2 1/2 %, während der IWF das Wachstum des Warenhandels

*Regionale  
Nachfrage-  
entwicklung*

---

7 Die Auslandsnachfrage beeinflusst direkt zwar nur die deutsche Exportentwicklung; wegen des hohen Importgehalts der Exporte wirkt sie indirekt, wenn auch in abgeschwächter Form, auch auf die Importe.

8 Inwieweit Veränderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit den Außenhandel insgesamt (Exporte und Importe) tangieren, hängt vom Preissetzungsverhalten der Unternehmen sowie von den Elastizitäten von Exporten und Importen ab. Zu vermuten ist, dass eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit die Exporte stimuliert und die Importe dämpft; der Netto-Effekt lässt sich nur empirisch ermitteln. Für Deutschland deuten ökonometrische Untersuchungen auf eine höhere Elastizität der Exporte als der Importe in Bezug auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit hin, so dass sich ein positiver Netto-Effekt ergibt.

## Internationale Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft und des übrigen Euro-Raums

Die internationale Wettbewerbsposition einer Volkswirtschaft wird durch ein ganzes Bündel preislicher und nichtpreislicher Faktoren bestimmt. Allgemein spielen wechselkursbereinigte – das heißt in einer Währung ausgedrückte – Kosten- und Preisrelationen zwischen der heimischen Wirtschaft und ihren ausländischen Wettbewerbern eine wichtige Rolle bei der Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Derartige Kenngrößen werden in unterschiedlichen Varianten sowohl für Deutschland als auch für den Euro-Raum errechnet. Dabei spiegeln erfahrungsgemäß diejenigen Indikatoren die tatsächliche preisliche Wettbewerbsfähigkeit am besten wider, die die relative Preis- und Kostenentwicklung der international gehandelten Güter möglichst umfassend abbilden.<sup>1)</sup> Für Deutschland sind dies die relativen Deflatoren des Gesamtabsatzes und die Lohnstückkosten im Unternehmenssektor, die beide einen recht ähnlichen Verlauf aufweisen. Für den Euro-Raum bietet die EZB mit dem realen effektiven Wechselkurs des Euro auf Basis der Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft und des BIP-Deflatoren vergleichbare Indikatoren an.<sup>2)</sup>

Für die Zeit seit Beginn der Währungsunion zeigen diese Kenngrößen im Großen und Ganzen eine vergleichsweise günstige preisliche Wettbewerbsfähigkeit für Deutschland ebenso wie für den Euro-Raum an. So lag beispielsweise für Deutschland die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den wichtigen Handelspartnern außerhalb der EWU auf Basis der Deflatoren des Gesamtabsatzes von Anfang 1999 bis zum zweiten Quartal 2003 im Mittel rund 10 ½ % über ihrem langfristigen Durchschnitt seit 1975. Für den Euro-Raum als Ganzes weist der vergleichbare reale Außenwert des Euro auf Basis der BIP-Deflatoren ebenfalls auf Wettbewerbsvorteile hin (etwa 7 ½ %).<sup>3)</sup> Ausschlaggebend hierfür waren jeweils in erster Linie die Kursverluste des Euro in den ersten beiden Jahren der Währungsunion. Aus deutscher Sicht kam hinzu, dass

sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen wegen des geringeren Kostenanstiegs auch gegenüber den Konkurrenten aus den anderen EWU-Ländern verbessert hat.

Neben den preislichen und kostenmäßigen Faktoren, die durch die dargestellten Indikatoren erfasst werden, wird die internationale Wettbewerbsposition einer Volkswirtschaft auch durch andere Größen, wie Produktqualität, Kundenservice, Lieferpünktlichkeit, Innovationsfähigkeit und Flexibilität beeinflusst. In ihrer Gesamtheit sind diese qualitativen Merkmale schwer zu erfassen. Daher wird häufig auf das Ergebnis der Außenhandelsaktivitäten der Unternehmen abgestellt, und es werden die Weltmarktanteile als Referenzgröße für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit herangezogen. In diesen schlagen sich alle Wettbewerbsfaktoren nieder. Allerdings ist bei der Interpretation zu beachten, dass es sich bei den Weltmarktanteilen in gewisser Weise um „rückwärtsgewandte“ Indikatoren handelt; sie bilden eher die Stärken und Schwächen einer Volkswirtschaft in der Vergangenheit als in der Zukunft ab.

Außerdem können die üblicherweise verwendeten Weltmarktanteile auf der Basis nominaler Größen bei starken Wechselkursverschiebungen ein verzerrtes Bild vermitteln. So führte etwa die starke Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar in den Jahren 1999 und 2000 zu einem Rückgang des – nominalen – deutschen Weltmarktanteils, obwohl andere Indikatoren, wie die Entwicklung der (realen) Exporte oder die relative Kosten- und Preisentwicklung, eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit anzeigten. Bei der Beurteilung der Wettbewerbsposition eines Landes sollte daher nicht auf nominale, sondern auf reale Weltmarktanteile abgestellt werden, die um Wechselkurs- und Preiseffekte bereinigt sind.<sup>4)</sup>

1 Zu den Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit vgl.: Deutsche Bundesbank, Reale Wechselkurse als Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Monatsbericht, Mai 1994, S. 47-60 und Deutsche Bundesbank, Zur Indikatorqualität unterschiedlicher Konzepte des realen Außenwerts der D-Mark, Monatsbericht, November 1998, S. 41-55. — 2 Vgl.: Europäische Zentralbank, Entwicklung

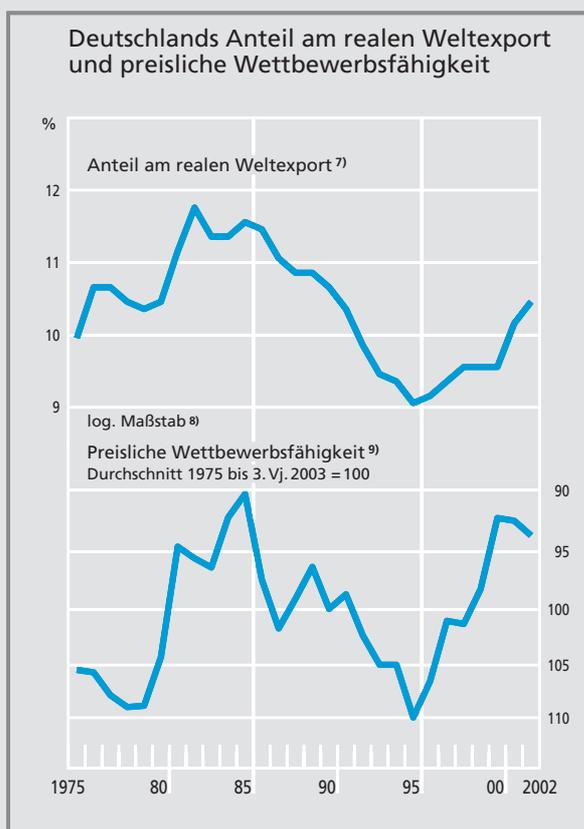
der internationalen Preis- und Kostenwettbewerbsfähigkeit des Euro-Währungsgebiets, Monatsbericht, August 2003, S. 75-84. — 3 Die entsprechende Zeitreihe reicht allerdings nur bis zum Jahr 1991 zurück. — 4 Zur Berechnung der realen Weltmarktanteile vgl.: Deutsche Bundesbank, Außenwirtschaft, Monatsbericht, November 2002, S. 42. — 5 Bei der Berechnung wurde auf die in der Zollstatistik auf-

Die realen Weltmarktanteile der deutschen Wirtschaft haben sich in der jüngeren Vergangenheit weitgehend im Einklang mit der Entwicklung ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten bewegt (siehe nebenstehendes Schaubild).<sup>5)</sup> Seit Mitte der neunziger Jahre hat Deutschland einen kräftigen Anstieg der realen Weltmarktanteile zu verzeichnen, der sich auch nach dem Beginn der Währungsunion fortsetzte. Im Jahr 2002 hat Deutschland mit 10 ½ % wieder einen Marktanteil erreicht wie zuletzt zu Beginn der neunziger Jahre.<sup>6)</sup>

Bemerkenswert ist dabei, dass von allen EWU-Ländern, deren preisliche Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten durch die Euro-Entwicklung in ähnlicher Weise begünstigt wurde, vor allem Deutschland seinen realen Weltmarktanteil seit Beginn der Währungsunion nennenswert ausbauen konnte (um einen Prozentpunkt). Der Anteil der übrigen EWU-Länder an den realen weltweiten Exporten zusammen genommen blieb dagegen in dieser Zeit nahezu unverändert. Stellt man auf einzelne Länder ab, hatte lediglich Irland als eine aufholende Volkswirtschaft ebenfalls einen geringen Marktanteilsgewinn zu verzeichnen (rd. einen viertel Prozentpunkt), während Italien und Belgien international etwas an Boden verloren haben.

Diese Verschiebungen der Welthandelsanteile sind auch vor dem Hintergrund des Vordringens der aufstrebenden Volkswirtschaften in Südostasien und der fortschreitenden Integration von Mittel- und Osteuropa in die Weltwirtschaft zu sehen. Hierdurch haben die Industrieländer insgesamt Marktanteile im Außenhandel verloren, da zum Teil andere Anbieter an ihre Stelle getreten sind. Die deutsche Wirtschaft konnte dagegen ihre internationale Wettbewerbsposition ausbauen, vor allem weil sie die sich ergebenden Chancen im Handel mit den Ländern Mittel- und Osteuropas genutzt hat. Dabei erwies sich die räumli-

geführten Exporte zurückgegriffen, die den „f.o.b.“-Wert der Waren ausweist. — 6 Der nachfolgende Rückgang des Weltmarktanteils war neben der Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auch auf die Umlenkung heimischer Produktion nach Ostdeutschland im Zuge der Wiedervereinigung zurückzuführen. — 7 In Preisen von 1999. — 8 Skala invertiert: Anstieg der Kurve (Rückgang der Werte)



che Nähe dieser Volkswirtschaften zu Deutschland sicherlich als wichtiger Vorteil. Durch hohe Direktinvestitionen haben sich deutsche Unternehmen darüber hinaus dort neue Märkte erschlossen und die Wettbewerbsfähigkeit ihrer heimischen Produktion – soweit dies möglich war – durch kostengünstige Zulieferungen gesichert.<sup>10)</sup> Gleichzeitig nahm der wechselseitige Warenaustausch kräftig zu (jahresdurchschnittlich um knapp 12 % seit Beginn der Währungsunion). Dieser macht inzwischen 13 % des gesamten deutschen Außenhandels (Exporte und Importe zusammen genommen) und gut 22 % des Handels mit Ländern außerhalb des Euro-Raums aus.

kennzeichnet Zunahme der Wettbewerbsfähigkeit. — 9 Gegenüber 19 Industrieländern auf Basis der Deflatoren des Gesamtabsatzes. — 10 Siehe auch: Deutsche Bundesbank, Die relative Stellung der deutschen Wirtschaft in den mittel- und osteuropäischen Reformländern, Monatsbericht, Oktober 1999, S. 15-28.

weltweit in der genannten Zeit auf knapp 5 % veranschlagt.<sup>9)</sup>

*Zunehmende Bedeutung der mittel- und osteuropäischen Länder*

Zu diesen regionalen Unterschieden haben – wie bereits erwähnt – auch weitere Wettbewerber beigetragen. Sie versuchen, sich ihren Platz in der internationalen Arbeitsteilung zu erobern. Aus deutscher Sicht war dabei insbesondere von Bedeutung, dass sich der wechselseitige Warenaustausch mit den mittel- und osteuropäischen Ländern seit der Öffnung des „Eisernen Vorhangs“ bis zuletzt ausgesprochen lebhaft entwickelt hat. Dabei spielen die Nähe Mittel- und Osteuropas zu Deutschland, Kostenvorteile in der Produktion sowie die hohen deutschen Direktinvestitionen dort eine wichtige Rolle.

*Verschiebungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit...*

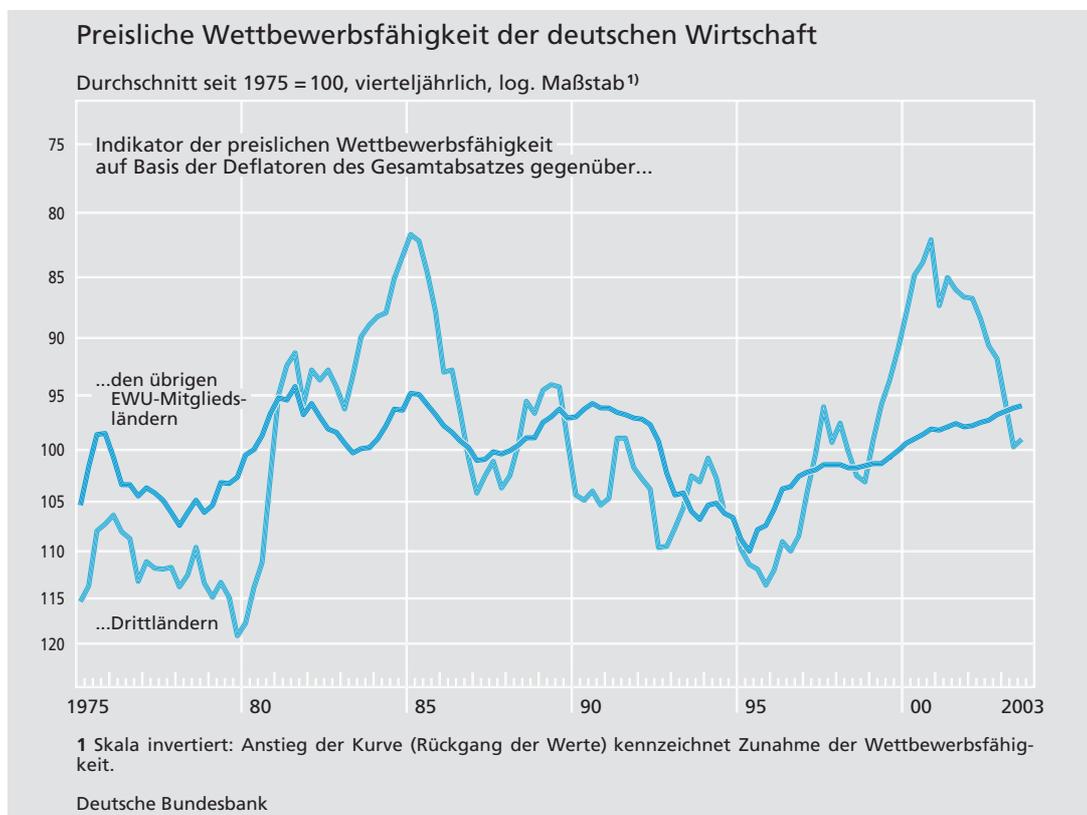
Akzentuiert wurden die geschilderten Nachfrage Tendenzen innerhalb und außerhalb des Euro-Raums durch Veränderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Infolge der Wertverluste des Euro in den ersten beiden Jahren der Währungsunion hat sich die preisliche Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft – wie auch die der anderen EWU-Länder – gegenüber den Volkswirtschaften außerhalb des Euro-Raums vorübergehend deutlich verbessert. Auch die nachfolgenden Kursgewinne der Gemeinschaftswährung bis zum Frühsommer dieses Jahres haben diese Wettbewerbsvorteile nicht vollständig aufgezehrt. Im zweiten Quartal 2003 war die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen gegenüber den Ländern außerhalb des Euro-Raums noch immer etwas besser als im langfristigen Durchschnitt seit 1975, den man in diesem Zusammenhang als Maßgröße für eine neutrale Wettbewerbsposition heran-

ziehen kann. Das gilt jedenfalls, wenn man den von der Bundesbank laufend berechneten, breit abgegrenzten Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft auf Basis der Deflatoren des Gesamtumsatzes zu Grunde legt. Deutlicher werden die Preis- und Kostenvorteile, die heimische Anbieter in den letzten Jahren genossen haben, wenn man den gesamten Zeitraum seit Einführung des Euro betrachtet. Im Mittel war die preisliche Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft in dieser Zeit um 10 ½ % günstiger als im langfristigen Durchschnitt.

Auch gegenüber den übrigen Ländern des Euro-Raums haben sich aus deutscher Sicht seit Beginn der Währungsunion Verschiebungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ergeben. Auf Grund der gemeinsamen Währung waren diese aber nicht auf Wechselkursänderungen, sondern auf unterschiedliche Entwicklungen bei Preisen und Kosten zwischen den einzelnen Teilnehmerländern zurückzuführen. Verglichen mit Ende 1998 hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Anbieter gegenüber den Konkurrenten aus dem Euro-Raum bis zur Jahresmitte 2003 recht deutlich verbessert (um rd. 5 %). Legt man – wie oben für die Länder außerhalb des Euro-Raums – den durchschnittlichen Indikatorwert für die Zeit seit Anfang 1999 zu Grunde und vergleicht diesen wiederum mit seinem langfristigen Mit-

*... auch innerhalb der EWU*

<sup>9</sup> Der IWF stellt bei der Berechnung des Welthandels auf die Warenexporte und -importe zusammen genommen ab. Die Unterschiede in den durchschnittlichen Zuwachsraten sind allerdings gering, so dass die Grundaussage eines deutlich stärkeren Welthandelswachstums im Vergleich zu den Intra-Warenimporten der anderen EWU-Länder erhalten bleibt.



telwert, dann zeigt sich, dass Deutschland – gemessen an dieser Maßgröße – auch innerhalb des Euro-Raums über preisliche Wettbewerbsvorteile seit Einführung des Euro verfügte (rd. 2 %); allerdings waren diese geringer als gegenüber Drittländern.

*Lohnkosten-  
indikatoren*

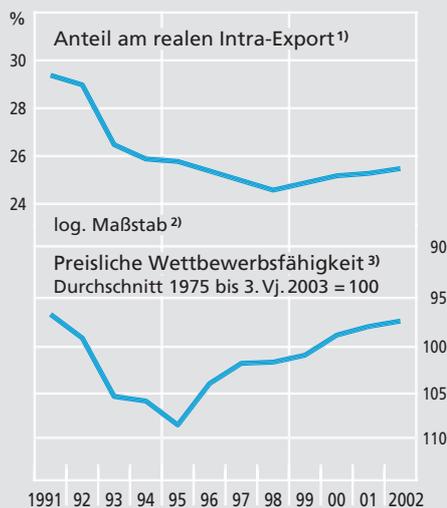
Ein ähnliches, aber nicht ganz so vorteilhaftes Bild ergibt sich, wenn man zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit auf relative Lohnstückkosten im Unternehmenssektor abstellt, anstatt auf die Deflatoren des Gesamtabsatzes. Danach war die Wettbewerbsposition Deutschlands gegenüber den übrigen EWU-Ländern für die Zeit von Anfang 1999 bis Mitte 2003 etwas ungünstiger als bei Verwendung der Deflatoren des Gesamtabsatzes. Der Unterschied geht vor allem auf Kostenvorteile aus importierten Vorleistungen zu-

rück, die sich in dem breiter abgegrenzten Gesamtkostenindikator niederschlagen.

Als Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass die beschriebene Nachfragedynamik sowie die deutliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Anbieter auf den Exportmärkten außerhalb des Euro-Raums zu dem vergleichsweise starken Wachstum des deutschen Außenhandels mit diesen Ländern beigetragen und die vermuteten Effekte der Währungsunion möglicherweise zum Teil überdeckt haben. Überdies dämpfte die zuletzt verzeichnete Konjunkturschwäche im Euro-Raum den grenzüberschreitenden Warenaustausch Deutschlands mit den Partnerländern in der EWU; auch die leichte Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands gegenüber den anderen

*Zwischen-  
ergebnis*

### Wettbewerbsposition Deutschlands innerhalb des Euro-Raums



1 In Preisen von 1999. — 2 Skala invertiert: Anstieg der Kurve (Rückgang der Werte) kennzeichnet Zunahme der Wettbewerbsfähigkeit. — 3 Gegenüber den übrigen EWU-Mitgliedsländern.

Deutsche Bundesbank

Euro-Ländern konnte hier keinen vollständigen Ausgleich schaffen. Trotz des vergleichsweise geringen Anstiegs der deutschen Warenlieferungen an andere EWU-Länder hat die heimische Exportwirtschaft aber nicht nur auf dem Weltmarkt insgesamt, sondern auch innerhalb des Euro-Raums Marktanteile hinzugewonnen.

### Der deutsche Außenhandel innerhalb des Euro-Raums seit Beginn der EWU

*Marktanteils-  
gewinne auch  
innerhalb des  
Euro-Raums*

Die Marktanteilsgewinne innerhalb des Euro-Raums zeigen sich, wenn man die deutschen Exporte in andere EWU-Länder in Relation setzt zu dem gesamten Intra-Handel innerhalb des Euro-Raums (in realer Rechnung). Im ersten Halbjahr 2003 betrug diese Kenngröße

rund 25 ½ %. Verglichen mit 1998, dem letzten Jahr vor der Währungsunion, ist sie damit um etwa einen Prozentpunkt gestiegen.<sup>10)</sup>

Der hier beschriebene Sachverhalt, dass sich die deutschen Exporteure im Vergleich mit Anbietern aus den anderen EWU-Ländern gut behauptet haben, wird gelegentlich auch mit Hilfe der so genannten Export-Performance abgebildet. Diese stellt nicht auf Marktanteile ab, sondern auf die Ausfuhrentwicklung im Vergleich zum Exportmarktpotenzial. Da die deutschen Ausfuhren in die übrigen EWU-Länder seit Beginn der Währungsunion rascher gestiegen sind als die Intra-Importe dieser Länder insgesamt, hat die Export-Performance der deutschen Anbieter im Euro-Raum seit Beginn der Währungsunion bis zum ersten Halbjahr 2003 zugenommen, und zwar um durchschnittlich knapp 1 ½ % pro Jahr.<sup>11)</sup>

Betrachtet man die Entwicklung der deutschen Exporte in die einzelnen Länder des Euro-Raums, so spiegeln diese ebenfalls – neben anderen Faktoren – sowohl Nachfrage-

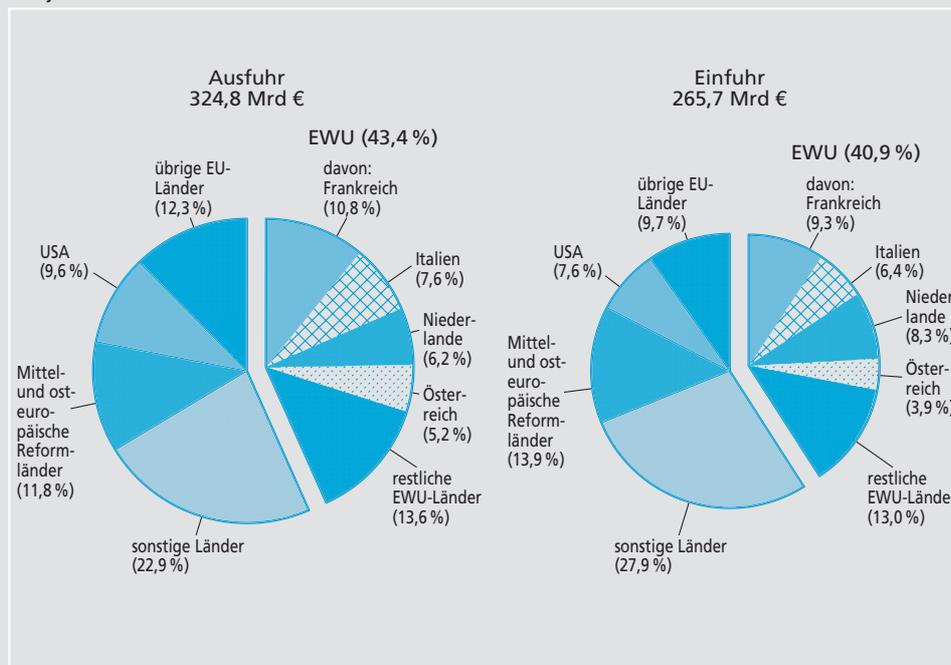
*Exporte  
in einzelne  
Länder*

**10** Den Berechnungen der deutschen Marktanteile am gesamten Export innerhalb des Euro-Raums liegen Daten von Eurostat zu Grunde, die – um Doppelzählungen und Restposten zu vermeiden – in ihrer regionalen Zuordnung nicht vollständig der vom Statistischen Bundesamt verwendeten Methodik entsprechen. Insbesondere werden Warenströme, die aus Drittländern stammen, nur von dem Land als Transaktionen mit Ländern außerhalb des Euro-Raums erfasst, in dem sie zollrechtlich abgefertigt werden. Für die Intra-Handelsströme bedeutet dies, dass sie nicht dem eigentlichen Ursprungsland, sondern dem Versandungsland zugeordnet werden müssen.

**11** Bei der Berechnung werden die übrigen EWU-Länder als einheitlicher Wirtschaftsraum angesehen. Ein vergleichbares Verfahren zur Ermittlung der Export-Performance verwendet die OECD in ihrem Economic Outlook. Zur Methodik vgl.: M. Durand, J. Simon und C. Webb (1992), OECD's indicators of international trade and competitiveness, OECD Economics Department Working Papers No. 120, Paris, S. 21.

## Regionalstruktur des deutschen Außenhandels

1. Hj. 2003



Deutsche Bundesbank

effekte als auch Veränderungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit wider. Eine überproportionale Ausweitung ihrer Ausfuhrlieferungen konnten deutsche Unternehmen von Anfang 1999 bis zum ersten Halbjahr 2003 beispielsweise in den vergleichsweise stark wachsenden Ländern Spanien (durchschnittlich 10 ½ % pro Jahr), Griechenland (8 %) und Irland (7 %) erzielen, die zugleich – gemessen am Deflator des Gesamtabsatzes – gegenüber heimischen Anbietern besonders deutlich an Boden verloren haben. Letzteres gilt in abgeschwächtem Maße auch für Italien, das ebenfalls ein wichtiges Zielland deutscher Exporte innerhalb des Euro-Raums ist (Anfang 1999 bis erstes Halbjahr 2003: + 7 ½ %), allerdings im Untersuchungszeitraum nur ein vergleichsweise moderates Wirtschaftswachstum aufzuweisen hatte. Bei

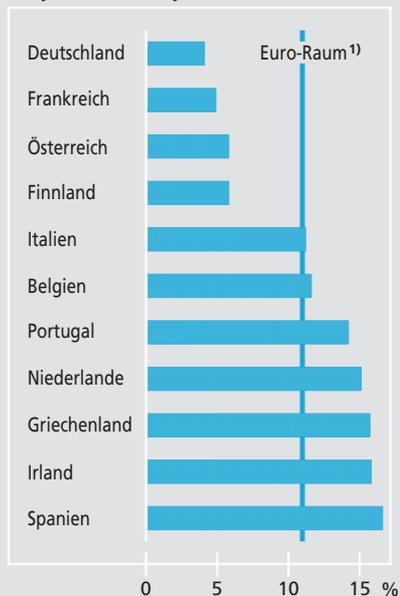
anderen Ländern, die wie Belgien, Portugal oder Österreich entweder eine ungünstigere Kostenentwicklung als Deutschland aufwiesen oder im EWU-Vergleich unterdurchschnittliche Wachstumsraten hatten, blieb auch die Zunahme der deutschen Exporte hinter dem Anstieg der gesamten Intra-Exporte Deutschlands zurück.

Schwieriger als in regionaler Hinsicht ist die Veränderung des Marktanteils der deutschen Exportwirtschaft innerhalb des Euro-Raums bei einer Betrachtung der Warenstruktur zu lokalisieren. Zwar lassen sich entsprechend der vorwiegenden Verwendung der Waren im eher produktiven oder konsumtiven Bereich spezifische (reale) Marktanteile deutscher Anbieter im Intra-Handel mit Vorleistungs-, Investitions- und Konsumgütern er-

*Güterstruktur  
der Exporte*

### Anstieg der Deflatoren für den Gesamtabsatz

4. Vj. 1998 bis 2. Vj. 2003



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen. — 1 Ohne Luxemburg.

Deutsche Bundesbank

rechnen;<sup>12)</sup> diese haben sich aber seit Beginn der Währungsunion im Ergebnis fast nicht verändert. Daher bleibt zunächst unklar, auf welche Produktgruppen der oben ermittelte Marktanteilsgewinn Deutschlands zurückzuführen ist. Immerhin zeigen die Daten, dass der Anteil des grenzüberschreitenden Handels mit Investitionsgütern am gesamten Außenhandel Deutschlands in den ersten drei Jahren der Währungsunion (real) gestiegen ist; dies gilt in diesem Zeitraum anteilmäßig auch für den Intra-Handel mit Investitionsgütern. Angesichts der weltweiten Investitionsschwäche war im Jahr 2002 allerdings jeweils ein spürbarer Rückgang dieser Anteile zu verzeichnen. Auf der Exportseite hatte Deutschland letztes Jahr im Bereich der Investitionsgüter einen Anteil von rund 31 ½ % am aggregierten Intra-Handel in diesem Güter-

segment. Geringer sind die (realen) Marktanteile Deutschlands in der EWU beim Export von Vorleistungsgütern (23 ½ %) und Konsumgütern (17 ½ %).<sup>13)</sup>

Ein gravierender Nachteil dieser Güterklassifikation nach den „Broad Economic Categories“ liegt in der fehlenden Zuordnung eines – zuletzt steigenden – Teils an Waren zu einer der drei Hauptgruppen. Unter anderen betrifft dies private Kraftfahrzeuge. Gerade diese Branche ist für die deutsche Wirtschaft aber von großer Bedeutung, und auch im Export spielen Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile mit einem Anteil von zuletzt 19 % an den gesamten deutschen Ausfuhren eine sehr wichtige Rolle. Im Übrigen hat die deutsche Wirtschaft in den letzten Jahren ihre beachtlichen Exporterfolge vor allem mit Kraftfahrzeugen erzielt. Zum größten Teil dürften diese wegen des erwähnten Wachstumsgefälles und der (preislichen) Wettbewerbsvorteile allerdings außerhalb des Euro-Raums realisiert worden sein. In den Jahren von 1999 bis 2002 sind die gesamten deutschen Fahrzeug-Exporte jedenfalls um jahresdurchschnittlich 9 ½ % und damit deutlich rascher als die Exporte insgesamt gestiegen. Ver-

*Fehlende Zuordnung von Warenexporten*

<sup>12</sup> Für diese drei Gütersegmente wird die Klassifikation nach BEC (Broad Economic Categories) verwendet. Zu den Vorleistungsgütern gehören dabei überwiegend für die Industrie hergestellte, unbearbeitete und verarbeitete Nahrungsmittel, Getränke, sonstiges Material – z. B. Baustoffe, Papier, Textilien, Metalle, Brenn- und Schmierstoffe (ausgenommen Benzin) sowie Teile und Zubehör für Investitionsgüter und Fahrzeuge. Zu den Investitionsgütern zählen vor allem Maschinen und Fahrzeuge, allerdings weder private Kraftfahrzeuge noch zugehörige Teile oder Zubehör. Als Konsumgüter gelten kurz- und langlebige, zur konsumtiven Nutzung produzierte Güter, wobei Nahrungsmittel, Getränke, private Kraftfahrzeuge sowie entsprechendes Zubehör ausgenommen sind.

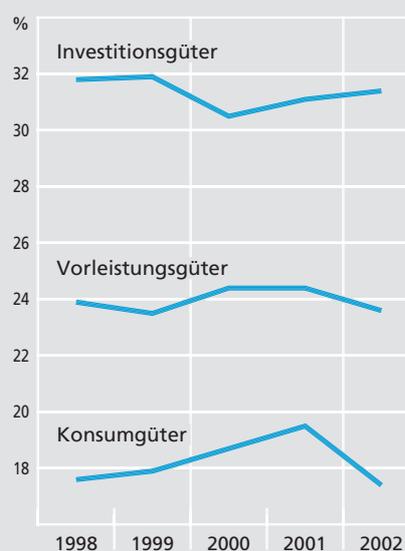
<sup>13</sup> Die hier vorgenommene Analyse nach Regionen und Warengruppen basiert auf Jahreswerten bis einschließlich 2002.

gleichbare Zuwachsraten konnte die heimische Exportwirtschaft sonst lediglich im Bereich von Gütern der Informations- und Kommunikationstechnik erzielen – trotz des Exporteinbruchs in dieser Warengruppe im Jahr 2002. Die (nominalen) deutschen Fahrzeug-Exporte in andere Euro-Länder sind mit rund 7 % dagegen nur wenig schneller gewachsen als die deutschen Intra-Exporte insgesamt.

*Regional- und  
Warenstruktur  
der Importe*

Bei den deutschen Warenimporten haben die übrigen Euro-Länder im Vergleich zu den Ländern außerhalb des Euro-Raums seit Beginn der Währungsunion in geringem Umfang „Marktanteile“ abgegeben (real gerechnet von 46 % auf 45 %). Eigentlich hätte man eher eine gegenteilige Entwicklung erwarten können, und zwar nicht nur wegen des vermuteten handelsschaffenden Effekts der Währungsunion, sondern auch wegen des Gewinns an preislicher Wettbewerbsfähigkeit, den Unternehmen aus den Teilnehmerländern der EWU gegenüber Mitbewerbern aus Drittländern durch die zeitweiligen Kursverluste des Euro zu verzeichnen hatten. Wichtiger war aber offenbar die starke Konkurrenz aus den Ländern Mittel- und Osteuropas auf dem deutschen Markt, die ihren Anteil an den deutschen Importen auf zuletzt 14 % ausbauen konnten. Vor allem in den Warengruppen, die von den neuen Wettbewerbern „besetzt“ wurden, wie der Maschinenbau, die Informations- und Nachrichtentechnik oder der Fahrzeugbau, stiegen die deutschen Importe aus den übrigen Ländern des Euro-Raums in den letzten vier Jahren nur sehr schwach an.

Anteile Deutschlands an den Intra-Exporten der EWU nach Warengruppen \*)



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen. — \* Preisbereinigt mit den jeweiligen Durchschnittswerten.

Deutsche Bundesbank

Im Vergleich der Anbieter aus dem Euro-Raum untereinander spielte – neben Sonderfaktoren – die unterschiedliche Preis- und Kostenentwicklung dagegen durchaus eine gewisse Rolle. So haben unter anderem Länder mit überdurchschnittlichen Kostensteigerungen, wie Italien, Griechenland und Portugal, Marktanteile an den deutschen Intra-Importen verloren, während Länder mit einer flacheren Kostenentwicklung, wie Österreich oder Finnland, Anteile gewinnen konnten. Die Sonderkonjunktur in der Informations- und Kommunikationstechnik, die in den letzten Jahren starken Schwankungen unterworfen war, beeinflusste die deutschen Importe aus Irland. Diese lagen – trotz zum Teil größerer Rückgänge in einzelnen Jahren – im ersten Halbjahr 2003 noch immer deutlich über den

entsprechenden Werten vor der Währungsunion.

### Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

---

#### *Fazit*

Der deutsche Außenhandel hat in den letzten 4½ Jahren spürbar zugenommen. Dabei spielte der Beginn der Währungsunion jedoch vermutlich nur eine untergeordnete Rolle. Wichtiger waren zweifellos zeitweilig starke Nachfrageimpulse aus dem Ausland, vor allem von außerhalb des Euro-Raums, die vergleichsweise günstige preisliche Wettbewerbsfähigkeit heimischer Anbieter sowie der sich durch die Integration der mittel- und osteuropäischen Länder weiter verstärkende Trend zur Internationalisierung der Produktion. Nicht zuletzt deshalb ist der deutsche Außenhandel mit Drittländern stärker gestiegen als der Intra-Handel mit den Partnern im

Euro-Raum. Dennoch konnten inländische Unternehmen auch in der Konkurrenz mit Anbietern aus den anderen EWU-Ländern bestehen und ihre Marktanteile im Export innerhalb des Euro-Raums leicht ausweiten. Dies belegt – wie im Übrigen andere Indikatoren ebenfalls – die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft gegenüber den Unternehmen aus anderen EWU-Ländern. Die Tatsache, dass die hohen Zuwachsraten im deutschen Außenhandel vor allem in den Jahren 1999 und 2000 erzielt wurden, und die deutliche Abflachung der Exportentwicklung seit 2001 während der weltweiten Konjunkturschwäche zeigen aber auch die große Bedeutung eines günstigen weltwirtschaftlichen Umfelds für den heimischen Außenhandel. Von der allgemein erwarteten Belebung der Weltwirtschaft und des Welthandels dürften daher neue Impulse für die deutsche Wirtschaft ausgehen.