

Zur Entwicklung der Ausfuhr in den vier großen EWU-Mitgliedstaaten seit Beginn der Währungsunion

In der laufenden konjunkturellen Erholungsphase sind die Exporte der deutschen Wirtschaft in realer Rechnung ausgesprochen kräftig gestiegen. In den vier großen Mitgliedsländern des Euro-Raums (EWU-4) war lediglich die Entwicklung der spanischen Ausfuhr ähnlich dynamisch, während französische und italienische Exporteure erheblich geringere Zuwächse erzielten. Der deutsche Wachstumsvorsprung beim Export ist kein neues Phänomen, vielmehr war er auch schon in den Jahren nach dem Beginn der dritten Stufe der Währungsunion bis zum Ausbruch der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise zu beobachten. In diesem Aufsatz sollen die Unterschiede im Ausfuhrwachstum der vier Länder näher analysiert werden.

Die gute deutsche Exportperformance war regional breit fundiert. So sind die Lieferungen in die Mehrzahl der großen Absatzregionen stärker gestiegen als jene der drei Partnerländer. Insgesamt wurden die höchsten Zuwächse in den EWU-4 durchweg im Handel mit China erreicht, gefolgt von der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten, dem Nahen Osten und den neuen EU-Mitgliedstaaten. Allen vier Ländern ist gemein, dass die Exporte in den Euro-Raum und in die anderen Industrieländer im letzten Jahrzehnt spürbar an Gewicht verloren haben.

Das Exportwachstum lässt sich nach Maßgabe seiner wesentlichen Bestimmungsgrößen in einen Welthandelseffekt, der mit Abstand den stärksten Einfluss ausübt, in Regional- und Wettbewerbseffekte sowie in eine Restkomponente zerlegen. Dabei zeigt sich, dass das Wachstum der Absatzmärkte aller vier Länder vor allem wegen der immer noch recht starken Ausrichtung der Ausfuhr auf die Industriestaaten nicht mit der Expansion des Welthandels Schritt halten konnte. Des Weiteren ist festzuhalten, dass der reale Export Deutschlands von einer Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Impulse erhielt, während sich von dieser Seite für Italien und Spanien ein negativer Effekt ergab und die französische Ausfuhr praktisch unberührt blieb.

In die Restkomponente gehen unter anderem Sortimentseffekte ein, auch wenn Unterschiede in der sektoralen Ausrichtung des Güterangebots nur einen eher geringen Teil der Heterogenität beim Exportwachstum der EWU-4 erklären können. Darüber hinaus gibt es Hinweise, dass unterschiedliche Ertragsentwicklungen im Produzierenden Gewerbe ohne Bau spürbar auf das Exportwachstum der großen EWU-Länder eingewirkt haben. Außerdem spielen Divergenzen in den Globalisierungsstrategien der Unternehmen eine Rolle. In diesem Zusammenhang ist auch die starke Exportorientierung der deutschen mittelständischen Unternehmen von Bedeutung. Solche Einflüsse lassen sich aber nur qualitativ bestimmen.

Die Ausfuhr der vier großen EWU-Länder seit dem zyklischen Tiefpunkt im Frühjahr 2009

Deutsche und spanische Ausfuhr über Vorkrisenniveau

Von der Belebung des Welthandels im Gefolge des globalen Aufschwungs haben die EWU-Mitgliedstaaten in recht unterschiedlichem Maße profitiert. Dies lässt sich exemplarisch für die vier großen Länder zeigen. So hat die reale Ausfuhr von ihrem zyklischen Tiefpunkt im Frühjahr 2009¹⁾ bis zum ersten Quartal 2011 hierzulande saisonbereinigt um 24 ½% und in Spanien um 22 ½% zugelegt. Dagegen verzeichneten Frankreich und Italien jeweils mit 15% deutlich geringere Steigerungen. Das sehr kräftige Wachstum des deutschen Exports ist, isoliert betrachtet, sicher als Reaktion auf den zuvor drastischen Rückgang zu sehen, der sich vom konjunkturellen Höchststand vor der Krise im ersten Quartal 2008 bis zum zweiten Quartal 2009 auf 18 ½% belaufen hatte. Die Unterschiede zwischen den vier Ländern lassen sich dadurch aber nicht erklären. So war der Einbruch in Frankreich und Spanien nur wenig schwächer gewesen, während er in Italien noch erheblich stärker war. Insgesamt haben die Exporte Deutschlands und Spaniens im ersten Quartal 2011 den jeweiligen Höchststand vor der Krise leicht übertroffen, wohingegen er in Frankreich noch um 3 ½% und in Italien sogar um 12 ½% verfehlt wurde.

Längerfristige Tendenzen der Exporte der EWU-4

Die gute Exportperformance Deutschlands im Vergleich zu anderen EWU-Ländern ist kein

neues Phänomen, vielmehr war sie auch schon vor der Krise zu beobachten. Zwischen dem Beginn der dritten Stufe der EWU Anfang 1999 und 2008 wuchsen die realen Exporte in Deutschland jahresdurchschnittlich um 7 ½%, gegenüber + 4 ½% in Spanien, + 3 ½% in Frankreich und + 2% in Italien.²⁾ Wegen des deutlich kräftigeren Wachstums des Zählers bei einem nur moderaten Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) als Nennergröße hat sich die Ausfuhrquote hierzulande von 28 ½% im Jahr 1998 auf 47 ½% im Jahr 2008 vergrößert, während sie sich in Frankreich und Italien nur leicht auf 27% beziehungsweise 28 ½% erhöhte und in Spanien mit 26 ½% nahezu unverändert blieb.

Der Wachstumsvorsprung der deutschen Exportwirtschaft war sowohl bei den Waren als auch bei den Dienstleistungen zu beobachten. Dabei übertraf der Anstieg der realen Dienstleistungsexporte in Deutschland sogar jenen der Warenausfuhr, wohingegen in den anderen drei Ländern die Ausfuhr von Dienstleistungen weniger stark expandierte. Das hing unter anderem mit der kräftigen Zunahme der deutschen Exporte von Transportleistungen und von unternehmensnahen Dienstleistungen zusammen, die in einer engen Verbindung mit dem grenzüberschreitenden Warenverkehr stehen. In Frankreich und Italien war der Stellenwert der Dienstleistungsaus-

Deutsche Vorreiterrolle beim Export auch schon vor der Krise, ...

... und zwar bei Waren und Dienstleistungen

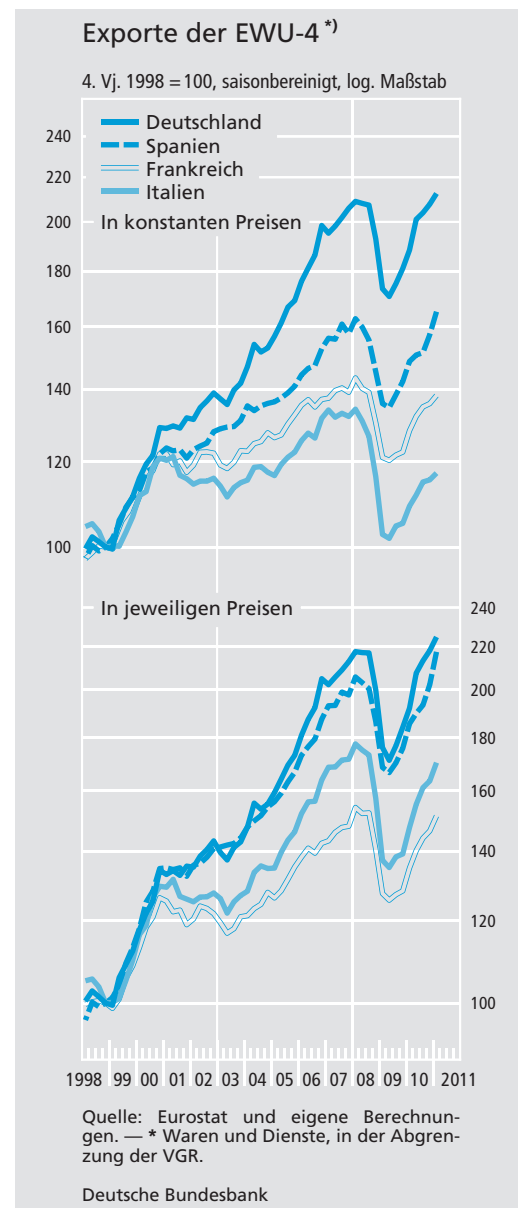
1 Die Talsohle der gesamtwirtschaftlichen Produktion war bereits im ersten Quartal 2009 erreicht worden.

2 Dieser Vergleich zeigt im Hinblick auf Spanien auch, dass die starke Ausweitung des Leistungsbilanzdefizits im Zeitraum 1999 bis 2008 kaum auf eine Exportschwäche zurückzuführen ist. Ausschlaggebend dafür war vielmehr ein durch den Immobilienboom und die überhitzte Verbrauchskonjunktur ausgelöstes sehr lebhaftes Importwachstum.

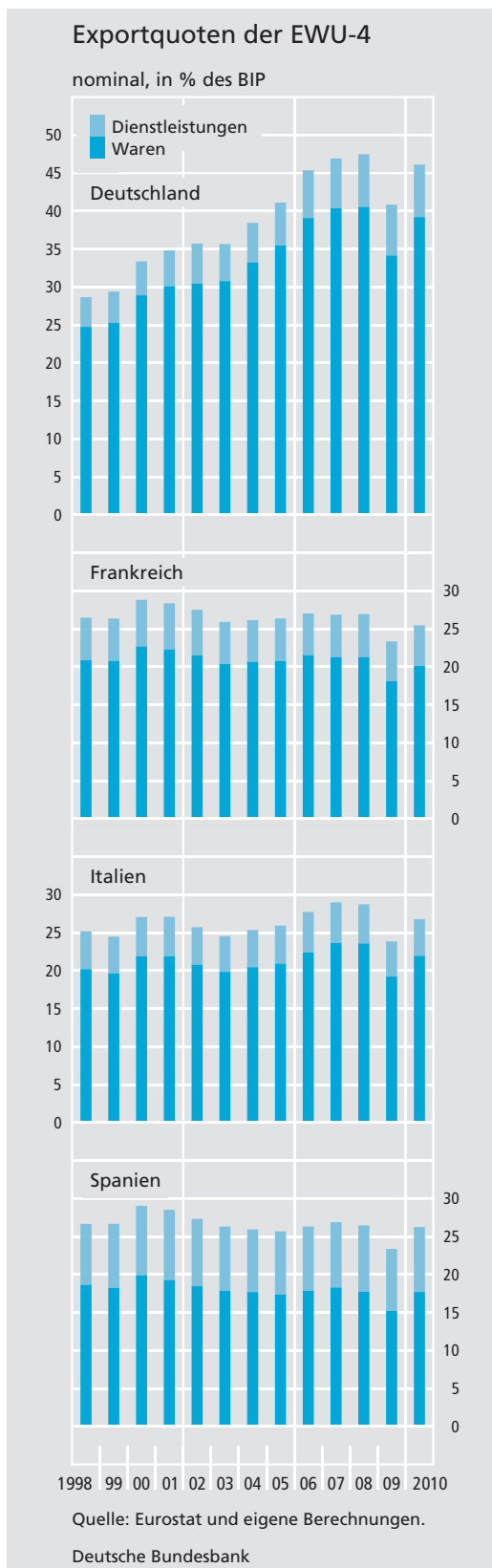
fuhr mit 21% und 18% der Gesamtexporte zwar immer noch größer als in Deutschland (14½%), der Abstand hat sich jedoch verringert. An der Spitze lag 2008 weiterhin Spanien mit 33% wegen der großen Bedeutung seines Tourismussektors. Aufgrund der starken Exportorientierung Deutschlands ist der Anteil der Dienstleistungsexporte am BIP allerdings höher als in Frankreich oder Italien und nur um zwei Prozentpunkte niedriger als in Spanien.

Zur Problematik unterschiedlicher Deflationierungsmethoden

Beim Vergleich der realen Ausfuhrentwicklung zwischen den EWU-4 über einen längeren Zeitraum ist zu berücksichtigen, dass die Deflationierung der nominalen Reihen auf unterschiedlichen Ansätzen basiert. In Deutschland und Frankreich erfolgt sie anhand von Exportpreisindizes, während in Italien und Spanien zum Teil auf Durchschnittswerte zurückgegriffen wird.³⁾ Die Exportdeflatoren Italiens und Spaniens sind zwischen 1999 und 2010 um 3% beziehungsweise 2% pro Jahr gestiegen, verglichen mit jeweils ½% in Deutschland und Frankreich. Der stärkere Anstieg in Spanien und Italien dürfte zum Teil auf kräftigere Preisanhebungen zurückzuführen sein. Zusätzlich spielen hier Sortiments- und Qualitätseffekte eine Rolle, die bei Durchschnittswerten nicht ausgeschaltet werden. Diese Verzerrung, deren Ausmaß unbekannt ist, dürfte dazu beitragen, dass das ausgewiesene reale Wachstum der italienischen und spanischen Exporte in der Tendenz unterzeichnet wird und deshalb stärker von der (weniger verzerrten) deutschen Vergleichsrate nach unten abweicht als in nominaler Rechnung.



³ Durchschnittswerte geben den Preis der Exporte gemessen pro Gewichtseinheit oder Stück wieder. Sie berücksichtigen somit weder Änderungen im Sortiment noch in der Qualität der exportierten Güter. In Deutschland und Frankreich, wo sowohl Preise als auch Durchschnittswerte verfügbar sind, lagen die jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten der Durchschnittswerte für den Zeitraum 1999 bis 2010 um 1,5 bzw. 1,8 Prozentpunkte über denen der Exportpreisindizes. Deshalb ist davon auszugehen, dass die Durchschnittswerte in Spanien und Italien ebenfalls die tatsächliche Preisentwicklung überzeichnen.



Zur regionalen Gliederung der Warenexporte der EWU-4

Das starke deutsche Exportwachstum im vergangenen Jahrzehnt war regional breit fundiert. So sind die wertmäßigen Lieferungen in den Euro-Raum⁴⁾, der für alle vier Staaten den mit Abstand wichtigsten Absatzmarkt darstellt, im Jahresdurchschnitt zwischen 1999 und 2010 hierzulande mit 5% zwar nur etwas kräftiger gestiegen als die entsprechenden Exporte Spaniens (+ 4 ½%), aber deutlich stärker als die Frankreichs (+ 2%) und Italiens (+ 2 ½%). Eine ähnliche Abstufung der Wachstumsdifferenzen weist bei einer insgesamt deutlich dynamischeren Entwicklung die Extra-EWU-Ausfuhr auf. Im gesamten Zeitraum bis 2010 wuchsen die entsprechenden deutschen und spanischen Exportwerte durchschnittlich um 6 ½% pro Jahr, verglichen mit 3% in Frankreich und 4 ½% in Italien. Wegen der relativ starken Zuwächse nahm der Anteil des Extra-EWU-Handels durchweg zu, und der des Handels innerhalb des Euro-Raums ging entsprechend zurück. Im Falle Deutschlands stieg das Gewicht der Drittstaaten zwischen 1998 und 2010 auf 60 ½%, verglichen mit 52 ½% in Frankreich, 58% in Italien und 44 ½% in Spanien.

Zunehmendes Gewicht der Drittmärkte, ...

Aus deutscher Perspektive steht über den ganzen Zeitraum von 1999 bis 2010 hinweg betrachtet China mit einem jahresdurchschnittlichen Plus von 20% an der Spitze des

... dabei Hauptimpulse aus Schwellenländern

⁴ Hier und im Folgenden ohne Slowenien, die Slowakische Republik und Estland, die aus der regionalen Perspektive noch den neuen EU-Mitgliedstaaten zugerechnet werden.

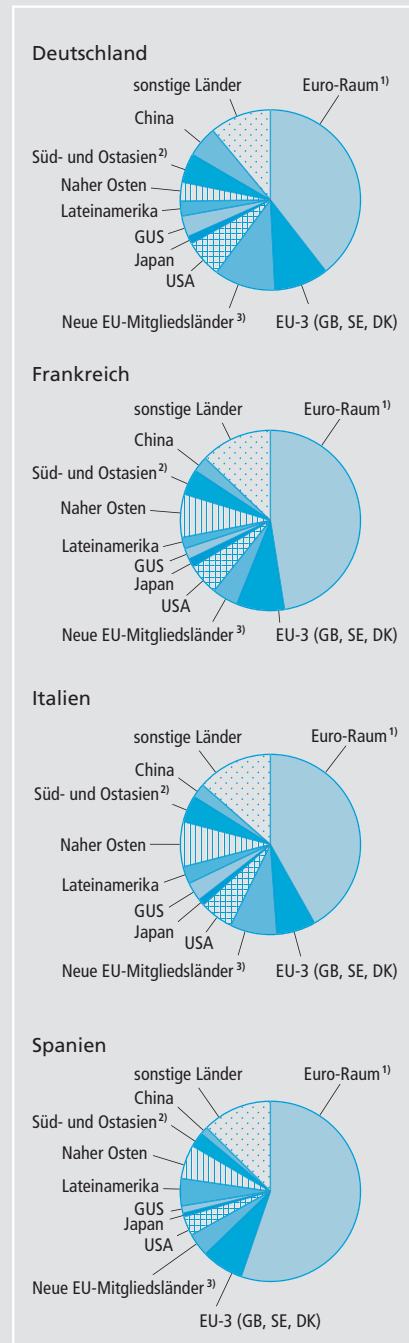
Wachstums der Exporte in Drittländer.⁵⁾ Damit wurden die durchaus beachtlichen Export-erfolge der drei anderen Länder, die sich zwischen 11½% (Frankreich) und 15½% (Spanien) bewegten, noch in den Schatten gestellt. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, dass das Gewicht Chinas als Absatzmarkt in den Vorkrisenjahren auch in Deutschland noch zu gering war, als dass es das Wachstum der gesamten Ausfuhr maßgeblich hätte beeinflussen können. Erst in den letzten Jahren haben die Lieferungen dorthin einen spürbar höheren Stellenwert erlangt. So stieg der Anteil der China-Ausfuhr an den deutschen Lieferungen insgesamt von gut 3% im Jahr 2007 auf 5½% im Jahr 2010, verglichen mit einer leichten Erhöhung in Spanien auf 1½% sowie einer Ausweitung um einen Prozentpunkt auf 2½% in Italien und um einen halben Prozentpunkt auf 3% in Frankreich.

Für das vergleichsweise hohe Niveau der Exporte Deutschlands nach China spielt offenbar eine Rolle, dass das Angebot der deutschen Wirtschaft besser zum chinesischen Importbedarf passt, als es bei den anderen drei EWU-Ländern der Fall ist (siehe Erläuterungen auf S. 22 f.). Für alle vier Staaten gilt, dass die Ausfuhr in die übrigen süd- und ostasiatischen Schwellenländer mit der Expansion des China-Geschäfts bei Weitem nicht Schritt halten konnte.

Zu den dynamisch wachsenden Absatzregionen zählt auch der Nahe Osten. Hier erzielten

5 China ist in diesem Bericht als Volksrepublik China ohne die Sonderverwaltungszone Hongkong und Macau zu verstehen. Es ist zu berücksichtigen, dass auch ein Teil der Exporte nach Hongkong tatsächlich für China bestimmt ist. Die Außenhandelszahlen vermitteln deshalb kein vollständiges Bild der Lieferungen nach China.

Regionale Struktur der Warenexporte im Jahr 2010^{*)}



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen. —
* In % der gesamten nominalen Warenausfuhr. — 1 Ohne Estland, Slowakei und Slowenien. — 2 Ohne China und Japan. — 3 Einschl. Estland, Slowakei und Slowenien.

Deutsche Bundesbank

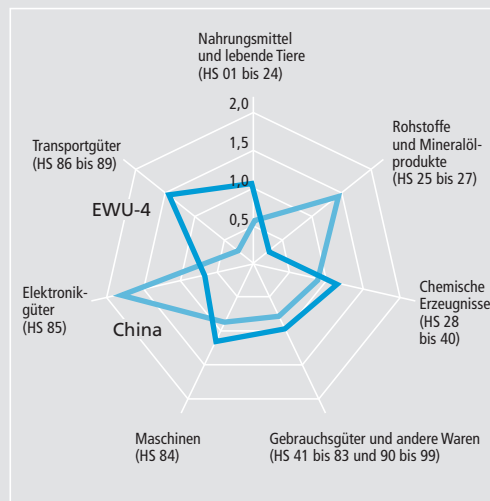
Zu den Warenexporten der vier großen EWU-Länder nach China

Der Aufstieg Chinas zu einer führenden Wirtschaftsmacht und die zunehmende Integration des Landes in die Weltwirtschaft haben den Außenhandel mit den vier großen Mitgliedstaaten des Euro-Raums (EWU-4) beflügelt. Insbesondere für die deutsche Wirtschaft hat der chinesische Absatzmarkt stark an Bedeutung gewonnen. Im Durchschnitt legten die deutschen Warenausfuhren nach China seit Beginn der dritten Stufe der Währungsunion Anfang 1999 in nominaler Rechnung um 20% pro Jahr zu. Dadurch stieg deren Anteil am deutschen Warenexport kontinuierlich an und erreichte 2010 mit 5½% den siebten Platz in der Rangfolge der bedeutendsten ausländischen Abnehmer. Umgekehrt stellt Deutschland für China – ohne Hongkong gerechnet – das fünftwichtigste Importland dar. In Frankreich, Italien und Spanien nahmen die Ausfuhren nach China zwar ebenfalls sehr dynamisch zu; im Vergleich zu Deutschland waren die Zuwachsraten jedoch geringer. Damit fiel auch das Gewicht Chinas an der jeweiligen Gesamtausfuhr von Waren im Jahr 2010 mit 3% in Frankreich, 2½% in Italien und 1½% in Spanien deutlich niedriger aus.

Eine Erklärung für das vergleichsweise hohe Niveau der deutschen Exporte nach China könnte darin liegen, dass das Produktsortiment der deutschen Wirtschaft besser zum chinesischen Bedarf an Importgütern passt, als es bei den anderen drei EWU-Ländern der Fall ist. Ein gutes Beispiel hierfür liefert die Kfz-Branche. Deutschland konnte von der boomenden Automobilnachfrage in China in den vergangenen Jahren deutlich stärker profitieren als die anderen drei EWU-Länder. Da Klein- und Mittelklassewagen überwiegend in China selbst produziert werden, ist die chinesische Auslandsnachfrage vor allem auf Premiumfahrzeuge gerichtet, bei denen deutsche Automobilhersteller international sehr gut im Markt positioniert sind.²⁾ Deshalb war der Anteil der China-Lieferungen an den gesamten Pkw-Exporten im Jahr 2010 in Deutschland mit 9½% weitaus höher als in Frankreich und Spanien (½% bzw. etwas über 0%), wo überwiegend Klein- und Mittelklassewagen gefertigt werden. In Italien, wo einige kleinere Produzenten von Luxuswagen ansässig sind, lag der Anteil immerhin bei 2%.

Spezialisierung bei der Ausfuhr von Waren in den EWU-4 und Importspezialisierung Chinas¹⁾

Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2009



¹ Die Angaben für die EWU-4 entsprechen dem Anteil eines bestimmten Sektors an den Gesamtexporten der EWU-4 (einschl. Intrahandel) im Verhältnis zum Anteil des entsprechenden Sektors am internationalen Exportvolumen (Balassa-Index des offenbarten komparativen Vorteils). Ein Wert größer als eins bedeutet, dass sich die EWU-4 auf Exporte in einem bestimmten Sektor spezialisiert haben, denn der Anteil dieses Sektors an den Exporten insgesamt ist dann höher als der Anteil desselben Sektors an den weltweiten Ausfuhren. Für China

Um den Einfluss des Exportsortiments auf Unterschiede in der Warenausfuhr der EWU-4 nach China mit Blick auf alle Produktgruppen systematisch zu erfassen, wird im Folgenden eine Reihe von Modellrechnungen durchgeführt.³⁾ Dabei wird zunächst das allgemeine Exportpotenzial ermittelt, welches sich für ein Land unter der Annahme ergibt, dass es an der gesamten chinesischen Importnachfrage entsprechend seinem Weltmarktanteil teilhaben würde. Dieser Wert wird dem spezifischen Exportpotenzial eines Landes im Hinblick auf China gegenübergestellt, bei dem zusätzlich die produktbezogene Übereinstimmung zwischen dem chinesischen Importgüterbedarf und dem Exportangebot eines Landes berücksichtigt wird. Dazu wird die chinesische Importnachfrage nach rund 5000 Produktgruppen aufgeschlüsselt.⁴⁾ Auf dieser Basis wird berechnet, wie groß die gesamte China-Ausfuhr eines Landes wäre, wenn es an der chinesischen Importnachfrage für einzelne Produkte jeweils mit dem Weltmarktanteil, den es bei dem entsprechenden Produkt besitzt, partizipieren würde. Das spezifische entspricht dem allgemeinen Exportpotenzial, wenn das länderspezifische Exportsortiment dieselbe Struktur wie der Welthandel aufweist. Der Kongruenzgrad, gemessen als Verhältnis der beiden Größen, wäre somit eins. Unterschreitet der Kongruenzgrad hingegen diese Referenz, ist die Güterstruktur des Ausfuhrlandes nicht so gut wie das weltweite Exportangebot am chinesischen Importbedarf ausgerichtet. Umgekehrt bedeutet ein Kongruenzgrad von

beziehen sich die Werte auf den Anteil eines Sektors an den Gesamtimporten des Landes. Sektoren wurden aus Gütergruppen auf der Zweisteller-Ebene des Harmonisierten Systems zur Beschreibung und Codierung der Waren (HS) gebildet. — ² So betrug der Durchschnittswert eines von China importierten Automobils – bezogen auf die Importe aus allen Ländern – gemäß chinesischen Angaben im Jahr 2010 knapp 38000 US-\$, verglichen mit einem mittleren Verkaufswert von etwa 10000 US-\$ für einen Neuwagen aus inländischer Produktion. — ³ Der

größer als eins, dass das Exportangebot eines Landes dazu besser passt als das Profil der Weltexporte als Ganzes.

Für die vier großen EWU-Länder ergibt sich für den Zeitraum 2007 bis 2009 durchweg eine im globalen Maßstab unterdurchschnittliche Passgenauigkeit zur chinesischen Importnachfrage. Dies hängt damit zusammen, dass sich die chinesische Importnachfrage zu einem großen Teil auf Rohstoffe und Elektronikgüter richtet, die im Produktsortiment der EWU-4 nur eine untergeordnete Rolle spielen. Insofern überrascht es nicht, dass Südkorea und Japan wegen ihrer starken Positionierung bei Elektronikgütern sowie Australien als Rohstofflieferant – so gemessen – eine überdurchschnittlich hohe Übereinstimmung mit der chinesischen Importnachfrage aufweisen. Auch das Exportangebot der USA ist mit einem Kongruenzgrad von rund eins mit Blick auf die Sortimentsstruktur näher am chinesischen Bedarf als die großen Länder der Währungsunion.

Gleichwohl gibt es zwischen den EWU-4-Staaten sichtbare Abstufungen. Der negative Effekt, gemessen als relative Abweichung zwischen dem allgemeinen und dem spezifischen Exportpotenzial, ist bei Deutschland mit gut einem Viertel deutlich geringer als in den anderen drei großen EWU-Ländern. Spanien schneidet nach dieser Rechnung mit einem Abstand von –50% am ungünstigsten ab. Das Ergebnis impliziert, dass die spanischen Exporte nach China um zwei Fünftel höher wären, wenn das Exportsortiment dem deutschen entspräche. Frankreich und Italien könnten ein Sechstel beziehungsweise ein Fünftel mehr Waren nach China ausführen. Wie eine weiterführende Rechnung zeigt, basiert der Vorteil Deutschlands gegenüber den anderen drei Ländern nicht zuletzt auf seiner Spezialisierung in den Sektoren Maschinenbau und Fahrzeugherstellung, in denen die Übereinstimmung mit dem spezifischen chinesischen Bedarf deutlich höher ist.

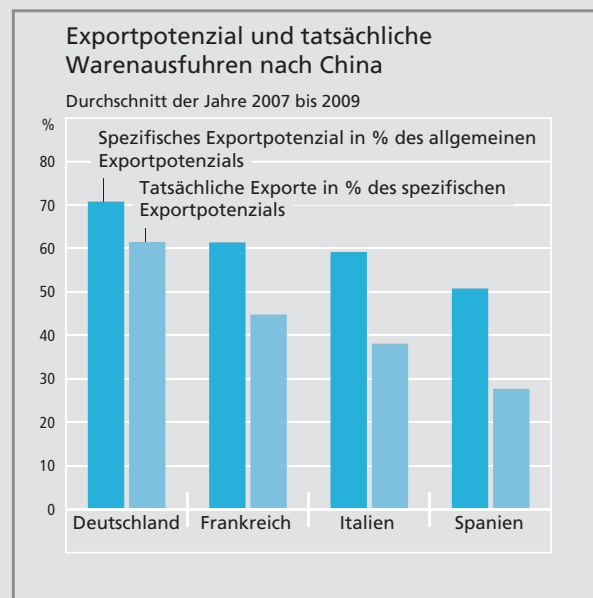
Dem mithilfe der produktbezogenen Weltmarktanteile ermittelten Exportpotenzial eines Handelspartners wird nun der tatsächliche Exportwert gegenübergestellt. Dabei zeigt sich, dass alle EWU-4-Länder im Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2009 hinter dem spezifischen Potenzial zurückgeblieben sind. Der Anteil der vier Länder insgesamt an den chinesischen Importen war um die Hälfte niedriger, als nach Maßgabe des Potenzials zu erwarten gewesen wäre. Ein wesentlicher Grund dafür ist sicherlich die große geographische Distanz und die damit verbunde-

gewählte Ansatz basiert auf dem Konzept der bilateralen Handelsintensität und -komplementarität. Vgl.: T. Vollrath, Diagnostic Indexes of U.S. Bilateral Trade, Technical Bulletin, Nr. 1812, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Dezember 1992. Alle verwendeten Daten wurden der UN-Comtrade-Datenbank entnommen. — 4 Der Disaggregation liegt die Warenklassifikation nach HS auf der tiefsten Ebene (Sechssteller) zugrunde. Beispielsweise wird bei Pkw zwischen vier Hubraumklassen sowie der Antriebsart (Otto- oder Dieselmotor)

nen hohen Transportkosten.⁵⁾ In dieses Bild passt, dass Volkswirtschaften in geographischer Nähe zu China besonders gut abschnitten. Neben den niedrigeren Transportkosten könnten hier auch engere kulturelle Affinitäten von Bedeutung sein.

Zwischen den EWU-4-Ländern werden allerdings erneut starke Unterschiede deutlich. In Deutschland fällt der Rückstand der tatsächlichen Exporte gegenüber dem spezifischen Exportpotenzial mit zwei Fünfteln am geringsten aus; in Spanien ist er mit knapp drei Vierteln am höchsten. Da die geographische Distanz als Erklärung für die Differenzen nicht in Betracht kommt, dürften andere Faktoren eine Rolle gespielt haben. Eine mögliche Ursache könnte sein, dass deutsche Exporteure den chinesischen Markt früher als ihre europäischen Konkurrenten erschlossen haben und nun daraus einen Vorteil ziehen.

Insgesamt legt die Analyse nahe, dass die im Vergleich zu den EWU-Partnerländern bessere Performance der deutschen Exporte nach China zum einen mit der größeren Passgenauigkeit des Exportsortiments zusammenhängt. Zum anderen konnte Deutschland dieses höhere spezifische Exportpotenzial besser ausschöpfen als die anderen drei großen EWU-Länder.



unterschieden. — 5 Zahlreiche empirische Studien haben einen deutlich negativen Einfluss der Distanz auf den Handel zwischen Ländern bestätigt. Demnach würde der Handel zwischen zwei Ländern isoliert betrachtet um etwa ¾ höher ausfallen, wenn deren Entfernung um 1% geringer wäre. Vgl.: J. Frankel (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., S. 70-72.

Exportentwicklung nach Regionen und Warengruppen

Jahresdurchschnittliches Wachstum der nominalen Warenexporte 1999 bis 2010 in %

Position	DE	FR	IT	ES
Region				
Euro-Raum ¹⁾	4,9	2,2	2,4	4,5
EU-3 (GB, SE, DK)	3,6	-0,2	1,4	2,7
Neue EU-Mitgliedstaaten ²⁾	8,6	8,0	7,9	11,5
USA	3,0	0,1	0,6	3,7
Japan	2,8	2,9	0,9	3,6
GUS	10,8	10,2	9,1	10,3
Lateinamerika	5,3	3,2	1,6	3,8
Naher Osten	8,8	5,6	7,7	8,8
Süd- und Ostasien (ohne China u. Japan)	7,2	4,6	5,5	8,2
China	19,9	11,3	13,7	15,4
Sonstige Länder	6,0	2,7	5,1	8,3
Warengruppe				
Vorleistungsgüter	5,7	2,8	4,5	6,3
Investitionsgüter (ohne Pkw)	5,0	0,9	2,8	3,2
Pkw	5,0	-0,7	0,5	2,5
Konsumgüter	7,5	4,1	3,0	5,6
Sonstige	8,7	28,8	5,1	6,4

Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen. — 1 Ohne Estland, Slowakei und Slowenien. — 2 Einschl. Estland, Slowakei und Slowenien.

Deutsche Bundesbank

die deutschen und spanischen Exporteure ebenfalls größere Zuwächse als die Lieferanten aus Frankreich und Italien. Die durchschnittlichen Expansionsraten der Ausfuhr in die neuen Mitgliedstaaten der EU (NMS) im Zeitraum 1999 bis 2010 liegen für Frankreich, Italien und Deutschland in einer recht engen Spanne von 8% bis 8 1/2%; nur Spanien konnte seine Lieferungen deutlich kräftiger ausweiten (+11 1/2%). Unter Berücksichtigung der stärkeren Ausgangsposition verbuchte Deutschland hier jedoch mit Abstand die größten Wachstumsbeiträge. Bei den Exporten in die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten liegt Deutschland mit +11% an der Spitze. Lateinamerika ist dagegen die Schwellenländerregion, in der die EWU-4 im vergangenen Jahrzehnt die geringsten Zuwächse realisierten.

Bei den Warenexporten in die alten EU-Länder außerhalb des Euro-Raums und in die USA in den Jahren 1999 bis 2010 ergeben sich zwischen den EWU-4 erhebliche Unterschiede. Während die Lieferungen Deutschlands und Spaniens dorthin spürbar expandierten (+ 3 1/2% bzw. + 3%) und Italien noch leichte Zuwächse erzielte, setzten französische Unternehmen im Jahr 2010 wertmäßig weniger ab als 1998.

Schwache französische und italienische Ausfuhr in Industrieländer außerhalb der EWU

Sektorale Exportentwicklung der EWU-4

Die Warenstruktur der Ausfuhr der vier Länder weist insofern starke Ähnlichkeiten auf, als 2010 etwa die Hälfte der nominalen Warenexporte Vorleistungsgüter (in der Abgrenzung der Systematik der Güter nach großen Wirtschaftskategorien) darstellten. Diese umfassten hauptsächlich industriell gefertigte Vorleistungsgüter, darunter Teile und Zubehör von Investitionsgütern und Transportausrüstungen. Dabei sind jedoch am aktuellen Rand auch zyklische Faktoren zu berücksichtigen. So wurden in der ersten Erholungsphase, die noch in das Jahr 2010 hineinreichte, verstärkt die Läger aufgefüllt, wodurch vor allem die Nachfrage nach Vorleistungserzeugnissen beflügelt wurde. Dagegen standen Investitionsgüter (ohne Pkw) in diesem Stadium des Erholungsprozesses weniger im Vordergrund. Deren Ausfuhr lag deshalb 2010 noch zwischen 7% (Frankreich) und 13% (Italien) unter dem Niveau von 2008. In allen vier Ländern ist der Stellenwert der Investitionsgüter im Jahr 2010 geringer gewesen als 1998. Allerdings hatte sich aufgrund der ausgesprochen schwachen Per-

Hohes Gewicht der Exporte von Vorleistungsgütern in allen großen EWU-Ländern

formance der französischen Hersteller der Anteil der Investitionsgüter an den französischen Exporten schon zwischen 1998 und 2008 um sechs Prozentpunkte vermindert, während ihr Gewicht in Deutschland und in Italien erst seit Beginn der Krise zurückgegangen ist. Die Quoten lagen in Deutschland, Frankreich und Italien im Jahr 2010 mit Werten zwischen 17 ½% (Italien) und 20% (Deutschland) recht eng beieinander, wohingegen der spanische Investitionsgüteranteil an den gesamten Warenexporten nur bei 10% angesiedelt war.

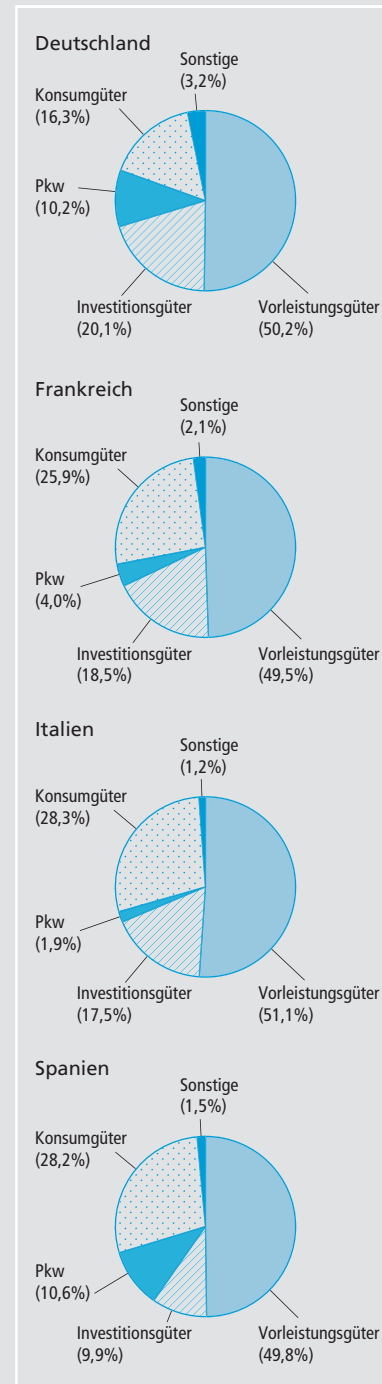
*Deutschland
auch beim
Wachstum der
Konsumgüter-
exporte
führend*

Über den gesamten Zeitraum 1999 bis 2010 konnte Deutschland in fast allen Sparten die höchsten Steigerungen erzielen; nur Spanien legte bei den Vorleistungsgütern deutlicher (+ 6 ½%) zu. Bemerkenswert ist auch der kräftige Anstieg der deutschen Exporte von Konsumgütern (+ 7 ½%). Deren Anteil an der Warenausfuhr war jedoch im Jahr 2010 mit 16 ½% deutlich niedriger als in den drei anderen Ländern, nicht zuletzt, weil die darin enthaltenen verarbeiteten und unverarbeiteten Nahrungsmittel dort von größerer Bedeutung sind.

*Pkw-Ausfuhr
mit starken
Kontrasten*

Divergierende Tendenzen sind insbesondere bei den Pkw-Exporten (ohne Kraftfahrzeugteile) zu beobachten. Zwischen 1999 und 2010 nahmen die deutschen Autoexporte durchschnittlich um 5% pro Jahr zu, diejenigen Spaniens um 2 ½%. In Italien erhöhten sie sich dagegen nur um ½%, und in Frankreich gaben sie sogar um ½% nach. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass in den Partnerländern vor allem Kleinwagen und Autos der unteren Mittel-

Sektorale Struktur der Warenexporte im Jahr 2010^{*)}



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen. — * In % der gesamten nominalen Warenausfuhr.

Deutsche Bundesbank

klasse für die europäischen Märkte produziert werden,⁶ während im deutschen Pkw-Export Fahrzeuge der oberen Mittelklasse und der Oberklasse ein deutlich höheres Gewicht haben. Italienische Hersteller sind zwar auch in diesem Marktbereich aktiv, jedoch mit relativ kleinen Stückzahlen. Der Absatz im oberen Segment konnte im letzten Jahrzehnt erheblich von den dynamisch wachsenden Märkten außerhalb der EU profitieren. So hat die zahlungskräftige Kundschaft, die eine hohe Präferenz für importierte Premiumautos hat, in den Schwellenländern stark zugenommen. Die ebenfalls lebhaft nachgefragte kleinere Fahrzeuge werden dort hingegen überwiegend aus der Inlandsproduktion bedient (für nähere Angaben zu den Pkw-Exporten nach China siehe Erläuterungen auf S. 22 f.).

Zu den Hauptdeterminanten der Exportentwicklung in den EWU-4

Wichtige Bestimmungsgründe des Exportwachstums

Zu den zentralen Determinanten der Exporte eines Landes gehören das Wachstum des Welthandels und die relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Inwieweit die von der globalen Nachfrage ausgehenden Impulse genutzt werden können, wird durch die regionale Struktur der Importnachfrage einerseits und die entsprechende Ausrichtung der Exportwirtschaft eines Landes andererseits bestimmt. Darüber hinaus spielt in diesem Zusammenhang noch eine Reihe von sonstigen Faktoren eine Rolle, wie Unterschiede im Sortiment und Divergenzen in den Globalisierungsstrategien der Unternehmen.

In einer einfachen statistischen Analyse kann das reale Wachstum der Warenexporte der vier betrachteten Länder in einen Welthandelseffekt, einen Regionaleffekt, einen Wettbewerbseffekt und in sonstige Effekte zerlegt werden. Der Welthandelseffekt stellt das globale Importwachstum abzüglich der Einfuhren des betrachteten Exportlandes und somit den exogenen Impuls der Weltwirtschaft dar. Der Regionaleffekt bezeichnet die Abweichung des Wachstums der Exportmärkte eines Landes von dem des Welthandels (ohne Importe des jeweiligen Landes). Eine positive (negative) Abweichung lässt sich dahingehend interpretieren, dass die Exporteure stärker in jenen Regionen der Welt positioniert waren, die eine über- (unter-) durchschnittliche Importdynamik aufwiesen. Die Berechnung für das Wachstum der Absatzmärkte basiert auf den Schätzungen des niederländischen Centraal Planbureau (CPB) für die reale Importentwicklung in sieben Weltregionen. Diese wurden mit den jeweiligen Anteilen dieser Regionen an den Exporten entsprechend der Directions of Trade Statistics des IWF gewichtet. Diskrepanzen zwischen dem Wachstum der Absatzmärkte und dem der Exporte der zu untersuchenden Länder bedeuten, dass es zu Marktanteilsverlusten beziehungsweise -erlusten auf den Absatzmärkten gekommen ist; sie können auf Veränderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und auf sonstige Effekte zurückgeführt werden. Letztere bilden die nicht durch Wettbewerbseffekte erklärbaren

⁶ In Spanien lag der Anteil der Pkw-Exporte in die EWU-14 (ohne NMS) und die EU-3 (Großbritannien, Schweden und Dänemark) im Jahr 2010 bei 84½%, in Frankreich bei 77½% und in Italien bei 65%, in Deutschland aber nur bei 47%.

Abweichungen des Ausfuhrwachstums von der Entwicklung der Exportmärkte ab. Sie werden im Rahmen dieser statistischen Analyse zunächst als Restgröße behandelt, im Folgenden aber noch näher untersucht. Die sonstigen Effekte nehmen zum einen den Einfluss des unterschiedlichen Produktsortiments der Exporteure aus den vier Ländern auf. Eine konsistente, separate Erfassung des Sortimenteffekts scheidet daran, dass keine realen, nach Gütergruppen gegliederten Angaben über alle Länder hinweg vorliegen. Zum anderen fließen hier die Wirkungen aller übrigen denkbaren, jedoch zumeist schwer erfassbaren Bestimmungsfaktoren der Ausfuhr ein. Auch statistische Verzerrungen, wie sie etwa durch die eingangs erwähnten Abweichungen in der Deflationierungsmethode zustande kommen, schlagen sich hier nieder.

*Divergierende
preisliche
Wettbewerbs-
fähigkeit*

Veränderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft führen bei den ausländischen Abnehmern zu Substitutionsprozessen. Ein stärkerer Anstieg der Preise eines Exporteurs zieht im Allgemeinen eine Verschiebung der Nachfrage hin zu Anbietern mit niedrigerem Preisanstieg nach sich. Es gibt verschiedene Preiskonzepte, anhand derer die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gemessen wird; diese stimmen oft nur in der Tendenz überein.⁷⁾ Hier wird auf die Deflatoren des Gesamtabsatzes zurückgegriffen.⁸⁾ Diese geben die Preisentwicklung in der gesamten Volkswirtschaft wieder und somit auch den relativen Preis der potenziell zu exportierenden (oder zu importierenden) Güter.

Die Größe des Wettbewerbseffekts wird von der Preiselastizität der Nachfrage in Bezug auf

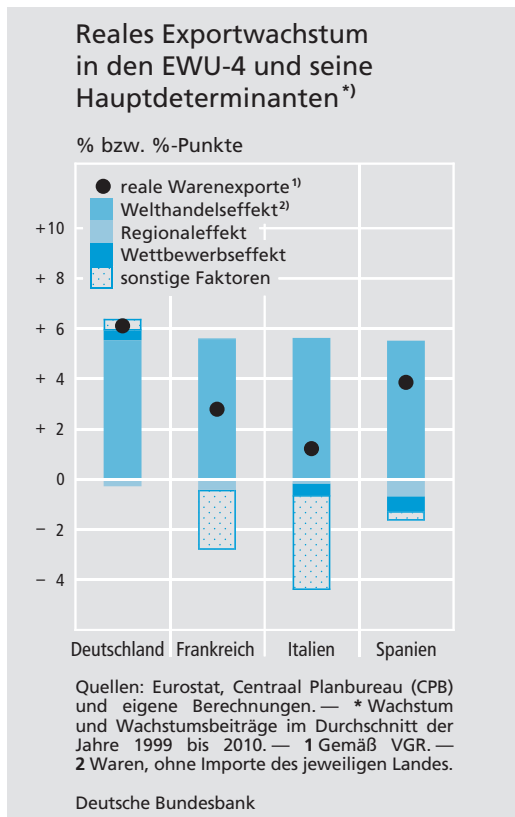
die preisliche Wettbewerbsfähigkeit und dem Ausmaß der relativen Preisänderung bestimmt. Die Reagibilität des Exportwachstums auf Veränderungen dieses Preisverhältnisses ist einer ökonometrischen Analyse für die vier untersuchten EWU-Mitgliedsländer zufolge für den Zeitraum seit Beginn der Währungsunion auf einen Wert von 0,4 zu veranschlagen.⁹⁾ Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit – gemessen gegenüber 24 Industrieländern auf der Grundlage der Deflatoren des Gesamtabsatzes – hat sich seit Beginn der Währungsunion in Deutschland erheblich (+ 10 ½%) und in Frankreich moderat (+ 1%) verbessert, während sie sich in Italien (– 13 ½%) und in Spanien (– 18%) stark verschlechterte.

Hinter diesen divergierenden Tendenzen stehen zum einen Unterschiede in der Ent-

7 Vgl.: T. Bayoumi, R. Harmsen und J. Turunen (2011), Euro Area Export Performance and Competitiveness, IMF Working Paper WP 11/140.

8 Vgl.: Deutsche Bundesbank, Zur Indikatorqualität unterschiedlicher Konzepte des realen Außenwerts der D-Mark, Monatsbericht, November 1998, S. 41 f.

9 Dieser Koeffizient wurde in einer Panelschätzung (Fixed Effects) für die vier untersuchten Länder ermittelt; dabei wurde der Effekt des Wachstums der Absatzmärkte auf eins restringiert. Die Schätzung wurde mittels Vorquartalszuwachsdaten für den Zeitraum seit Beginn der Währungsunion vorgenommen. Die geschätzte Elastizität liegt in der Bandbreite der von T. Bayoumi et al. (2011), Euro Area Export Performance and Competitiveness, a. a. O., ermittelten Werte. Die Koeffizienten auf Basis von Einzelregressionen über längere Zeiträume, insbesondere bei Schätzungen, die auf den Niveaus der Exporte und der preislichen Wettbewerbsfähigkeit anstelle ihrer Wachstumsraten basieren, können für die einzelnen Länder jedoch merklich von diesem Wert abweichen. Vgl. dazu: B. Pluyaud, Modelling Imports and Exports of Goods in France, Distinguishing Between Intra and Extra Euro Area Trade; K. Stahn, Has the Impact of Key Determinants of German Exports Changed?, beide in: O. de Bandt, H. Herrmann und G. Parigi (Hrsg.) (2006), Convergence or Divergence in Europe?, Heidelberg, Berlin und New York; IWF (2005), France, Germany, Italy, and Spain: Explaining Differences in External Sector Performance among Large Euro Area Countries, Country Report No. 05/40; Europäische Kommission (2010), Differences in Member States' export performance, Quarterly Report on the Euro Area I/2010, S. 23–27.



wicklung des Lohnkostendrucks. Stellt man alternativ auf den realen Wechselkurs auf Basis gesamtwirtschaftlicher Lohnstückkosten ab, so hat die französische Wirtschaft im betrachteten Zeitraum etwas an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. In Italien war die Verschlechterung noch stärker, als durch den mit Deflatoren des Gesamtabsatzes ermittelten Indikator angezeigt wird. Für Deutschland signalisieren die realen Wechselkurse auf Basis der Lohnstückkosten dagegen eine deutlichere Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, für Spanien eine moderatere Verschlechterung. Zum anderen können sich Kostensenkungen durch verstärkten Bezug von Vorleistungsgütern aus Niedriglohnländern in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf der Grundlage der Gesamtabsatzdeflatoren niederschlagen, nicht

aber in denen auf Lohnstückkostenbasis. Unterschiedliche Tendenzen zwischen diesen beiden Indikatoren kommen in Verschiebungen der Gewinnmargen zum Ausdruck, worauf im Folgenden noch näher eingegangen wird.

Das nebenstehende Schaubild zeigt den Einfluss des Welthandelseffekts, des Regionaleffekts, des Wettbewerbseffekts und der sonstigen Effekte auf das Wachstum der realen Exporte der vier großen EWU-Länder im Überblick. Die Dynamik der Exporte im Zeitraum 1999 bis 2010 wurde in allen vier Ländern in erster Linie vom Anstieg der Weltnachfrage (ohne die Importe des jeweiligen Landes) getragen.¹⁰⁾ Da sich der Welthandelseffekt aufgrund des relativ geringen Gewichts der abziehenden Importe nur marginal zwischen den EWU-4 unterscheidet, können die beträchtlichen Unterschiede in der Exportperformance folglich hiermit nicht erklärt werden.

Welthandel als Hauptantriebskraft

Der Regionaleffekt war im vergangenen Jahrzehnt für alle Länder negativ, weil die Ausfuhr der EWU-4 immer noch relativ stark auf die langsamer wachsenden Absatzmärkte im Euro-Raum und in anderen Industrieländern ausgerichtet ist. Zugleich ist aber auch zu erkennen, dass die Exporteure in den vier Ländern in unterschiedlichem Maße auf die regionale Verlagerung der Wachstumsmärkte reagiert haben. Der negative Regionaleffekt war in Deutschland, aber auch in Italien mit

Negativer Regionaleffekt

¹⁰ Eine separate Betrachtung über den Zeitraum 1999 bis 2008, in der die Rezession und die anschließende Erholung ausgeblendet werden, führt zu sehr ähnlichen Ergebnissen.

knapp einem viertel Prozentpunkt vergleichsweise gering. In Frankreich minderte die regionale Komponente das Wachstum der Exporte hingegen um einen halben Prozentpunkt und in Spanien um $\frac{3}{4}$ Prozentpunkte. Letztlich kann aber auch nur ein relativ geringer Teil der Heterogenität des realen Exportwachstums auf den Regionaleffekt zurückgeführt werden.

*Spürbarer
Wettbewerbs-
effekt und
große Rest-
komponente*

Die erhebliche Diskrepanz zwischen dem Wachstum der jeweiligen Absatzmärkte und dem der Exporte der vier Länder bedeutet, dass die Exporteure der EWU-4 die sich bietenden Chancen auf ihren Absatzmärkten in unterschiedlichem Maße nutzten, was auf preisliche und auf sonstige Faktoren zurückgeführt werden kann. So sind im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2010 die spanischen Exporte um einen Prozentpunkt, die französischen um $2\frac{1}{2}$ Prozentpunkte und die italienischen um $4\frac{1}{4}$ Prozentpunkte weniger gestiegen, als es das Wachstum der Absatzmärkte hätte erwarten lassen. In Deutschland war die Expansion der Ausfuhr hingegen um $\frac{3}{4}$ Prozentpunkte stärker. Dabei stützte die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit dieser Rechnung zufolge das deutsche Exportwachstum um einen viertel Prozentpunkt, während deren Verschlechterung die Exportentwicklung in Spanien und in Italien um jeweils einen halben Prozentpunkt belastete. In Frankreich war der Wettbewerbseffekt nahezu vernachlässigbar. Ähnlich wie der Regionaleffekt vermag also auch der Wettbewerbseffekt – gemessen auf Basis der Deflatoren des Gesamtabsatzes – nur einen relativ geringen Teil der Abweichungen in der Exportentwicklung zu erklären. Dementspre-

chend werden den sonstigen Effekten im Falle Frankreichs und Italiens negative Beiträge von $2\frac{1}{2}$ beziehungsweise $3\frac{3}{4}$ Prozentpunkten zugeschrieben, in Bezug auf Spanien aber nur von einem halben Prozentpunkt. Für Deutschland beläuft sich das Ergebnis jedoch auf plus einen halben Prozentpunkt. Diese Effekte werden im Folgenden näher beleuchtet (siehe dazu auch die Erläuterungen auf S. 34f.).

Bedeutung des Sortimentseffekts

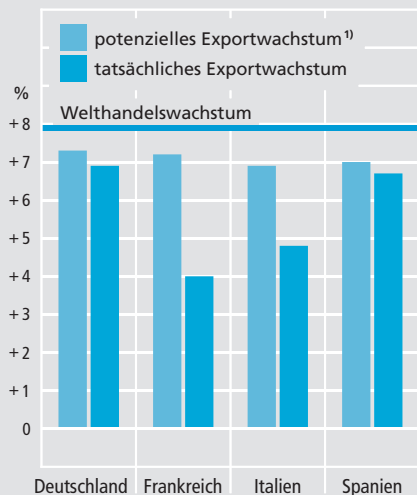
Die sektorale Exportstruktur der EWU-4-Länder ist in der vorangegangenen Ursachenanalyse nicht explizit berücksichtigt worden. Wenn das Wachstum der globalen Importnachfrage eine spezielle sektorale Zusammensetzung aufweist, die mit dem Exportangebot eines Landes stärker (oder weniger gut) harmonisiert, wird das Land unabhängig von seiner preislichen Wettbewerbsfähigkeit höhere (oder niedrigere) Impulse aus dem Weltmarkt erhalten. Dabei ist zu beachten, dass das von der Exportindustrie eines Landes angebotene Sortiment durch die üblichen statistischen Warenklassifikationen oftmals nur unzulänglich beschrieben wird. Im Geschäftsleben sind nämlich auch Faktoren von Bedeutung, die zu einer Differenzierung der Produkte beitragen, statistisch aber schwer zu erfassen sind, wie die Qualität des Produkts, die Zuverlässigkeit und Erreichbarkeit des Kundendienstes, das Ansehen einer Marke oder die Reputation des Herstellers.

*Abgrenzung
des Sortiments-
effekts*

Um zu untersuchen, ob der Sortimentseffekt im engeren Sinne, also ohne die oben genannten weiteren Faktoren, für die Perform-

*Leicht negativer
Sortiments-
effekt in den
EWU-4*

Effekt der sektoralen Exportstruktur^{*)}



Quelle: UN Comtrade und eigene Berechnungen. — * Bezogen auf den Warenhandel in nominaler Rechnung (US-Dollar-Basis). Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2009. — ¹⁾ Rechnerischer Wert bei konstanten Weltmarktanteilen des Jahres 1998 in 67 Gütergruppen (SITC-Zweisteller).

Deutsche Bundesbank

ance der Warenexporte der EWU-4 im letzten Jahrzehnt eine maßgebliche Rolle gespielt hat, wird berechnet, welches nominale Exportwachstum sich für die EWU-Länder im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2009 ergeben hätte, wenn sie am Wachstum des globalen Handels in einzelnen Warengruppen mit den jeweiligen produktspezifischen Weltmarktanteilen aus dem Jahr 1998 in vollem Umfang partizipiert hätten.¹¹⁾ Die Warengruppen wurden nach den 67 Abschnitten (Zweistellern) des Internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC) abgegrenzt. Die Analyse erfolgt auf der nominalen Ebene, da für eine – an sich vorzuziehende – reale Betrachtung die Daten, wie erwähnt, nicht verfügbar sind. Zudem ist bei einer Untersuchung, die eine längere Periode umfasst, wie es hier der Fall ist, mit ins Bild zu

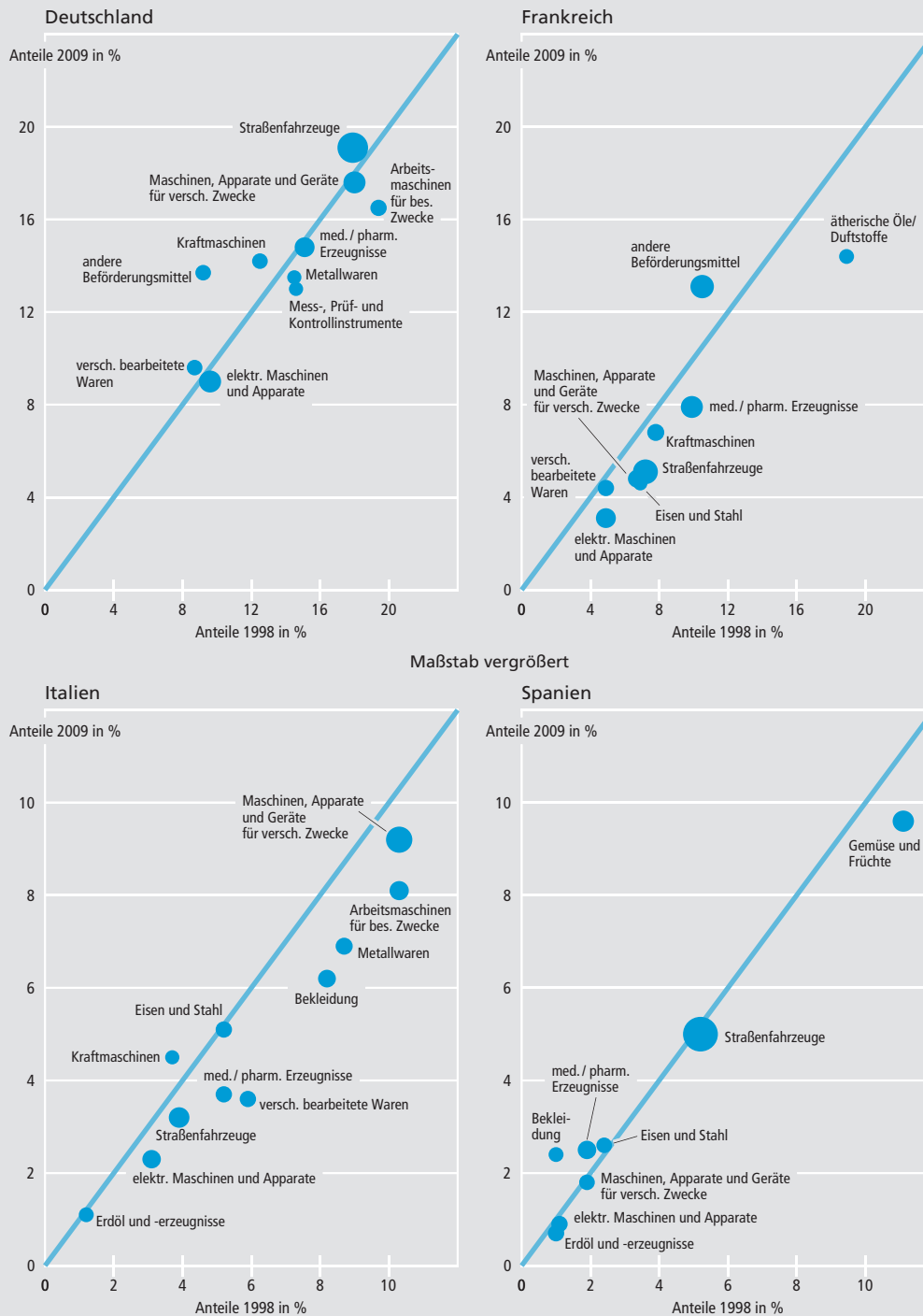
nehmen, dass das Exportsortiment über die Zeit wohl der Nachfrage angepasst wurde.

Für alle vier EWU-Länder zeigt sich, dass das so berechnete potenzielle Ausfuhrwachstum aufgrund ihrer sektoralen Exportstruktur hinter dem des Welthandels zurückgeblieben ist. Der negative Effekt rührt unter anderem daher, dass der weltweite Handel mit Rohstoffen, die im Export der EWU-4 praktisch keine Rolle spielen, auch infolge der raschen Industrialisierung Chinas und der starken Verteuerung dieser Produkte überdurchschnittlich kräftig expandiert hat. Bei Deutschland und Frankreich beträgt der Abstand zum durchschnittlichen nominalen Welthandelswachstum (8% auf US-Dollar-Basis) im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2009 einen halben Prozentpunkt, bei Italien und Spanien fällt er mit einem Prozentpunkt etwas größer aus.¹²⁾ Insgesamt legt die Rechnung also nahe, dass sich die deutlich schwächere Entwicklung der wertmäßigen französischen und italienischen Exporte im Vergleich zu Deutschland mit der sektoralen Ausrichtung des Güterangebots im Falle Frankreichs gar nicht und im Falle Italiens lediglich zu einem kleinen Teil erklären lässt. Ausschlaggebend für die Wachstumsdifferenzen war vielmehr, dass beide Länder in den vergangenen zehn Jahren in vielen Wirtschaftszweigen an Weltexportanteilen

¹¹⁾ Die Daten, die erst bis 2009 vorliegen, wurden der United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) entnommen.

¹²⁾ Die geringe Bedeutung von Sortimentsunterschieden zwischen Deutschland und Frankreich wird bestätigt von H. Boulhol und L. Maillard, Analyse descriptive du décrochage récent des exportations françaises, in: P. Artus und F. L. Fontagné (2006), Évolution récente du commerce extérieur français, Rapport pour le Conseil d'Analyse Économique; Coe-Rexecode (2011), La compétitivité française en 2011, Document de travail No. 22.

Sektorspezifische Weltmarktanteile im Warenhandel in den EWU-4 in den Jahren 1998 und 2009^{*)}



Quelle: UN Comtrade und eigene Berechnungen. — * Die ausgewählten Sektoren sind nach SITC-Zweistellern abgegrenzt. Die Kreisfläche repräsentiert den Anteil des Sektors an den Gesamtausfuhren im Jahr 2009. Befindet sich der Kreis über (unter) der Diagonalen, dann hat das Land zwischen 1998 und 2009 Weltmarktanteile gewonnen (verloren).

eingebüßt haben, während die deutschen Unternehmen – aber auch die spanischen – ihre Marktposition häufig halten oder sogar ausbauen konnten.

Unterschiedlich starker Wettbewerbsdruck aus China

In diesem Zusammenhang ist allerdings auch von Bedeutung, ob auf den internationalen Produktmärkten, auf die sich die Unternehmen der einzelnen Länder fokussiert haben, eine hohe beziehungsweise zunehmende Wettbewerbsintensität herrscht, welche es möglicherweise den Unternehmen erschwert hat, einen erreichten Weltmarktanteil zu halten. Insbesondere China hat in den letzten Jahren in vielen Sektoren den Wettbewerbsdruck auf konkurrierende ausländische Anbieter erhöht und seine Position erheblich ausgebaut. Nachfolgend wird untersucht, ob eines der EWU-4-Länder aufgrund seiner sektoralen Exportstruktur dem Wettbewerb mit China besonders stark ausgesetzt war und sich das Exportsortiment eines Landes möglicherweise unter diesem Gesichtspunkt hemmend auf die Ausfuhrentwicklung ausgewirkt hat. Als Indikator für das Ausmaß, mit dem der Exportsektor einer Volkswirtschaft im Wettbewerb mit China steht, kann der über die einzelnen Sektoren aggregierte Weltmarktanteil Chinas dienen, wobei mit dem Anteil des jeweiligen Sektors an der Gesamtausfuhr des mit China konkurrierenden Landes gewichtet wurde. Als Bezugsjahr für die Anteile des Sektors an der Gesamtausfuhr wurde das Jahr 1998 gewählt, bei den Weltmarktanteilen Chinas wurde das Jahr 2009 zugrunde gelegt. Für Deutschland zeigt die Rechnung auf der Basis von SITC-Zweistellern einen, über alle Sektoren gerechnet, mittleren (gewichteten) Weltmarktanteil Chinas von 10% an. Während die ent-

sprechenden Anteile für Frankreich (10½%) und Spanien (10%) in derselben Größenordnung liegen, ergibt sich für Italien ein merklich höherer Wert (13½%).¹³⁾ Die Rechnung liefert also einen Anhaltspunkt, dass der stärkere Wettbewerbsdruck von Seiten Chinas eine mögliche Ursache für die vergleichsweise schwache Exportperformance Italiens gewesen ist. Im Falle Frankreichs scheint das Argument jedoch keinen Erklärungsgehalt zu besitzen.

Divergenzen in der Ertragsentwicklung

In den sonstigen Effekten werden auch die Einflüsse aufgefangen, die von der Veränderung der Gewinnmargen auf das Exportwachstum ausgehen. Es wurde schon darauf hingewiesen, dass die Veränderungen der Lohnkosten nicht immer voll in den Preisen an die Abnehmer weitergegeben werden, sondern sich zum Teil auch in der Gewinnmarge niederschlagen. Dies gilt letztlich für alle Kostenarten. Solche Veränderungen der Gewinnmargen zeigen sich auch in gesamtwirtschaftlichen Indikatoren wie dem Brutto-Betriebsüberschuss im Verhältnis zur Brutto-Wertschöpfung.¹⁴⁾ In Deutschland ist dieser Ertragsindikator im produzierenden Gewerbe ohne Bau im Zeitraum 1999 bis 2008 kräftig von 29½% auf 36½% gestiegen. Die über Lohnmoderation und ver-

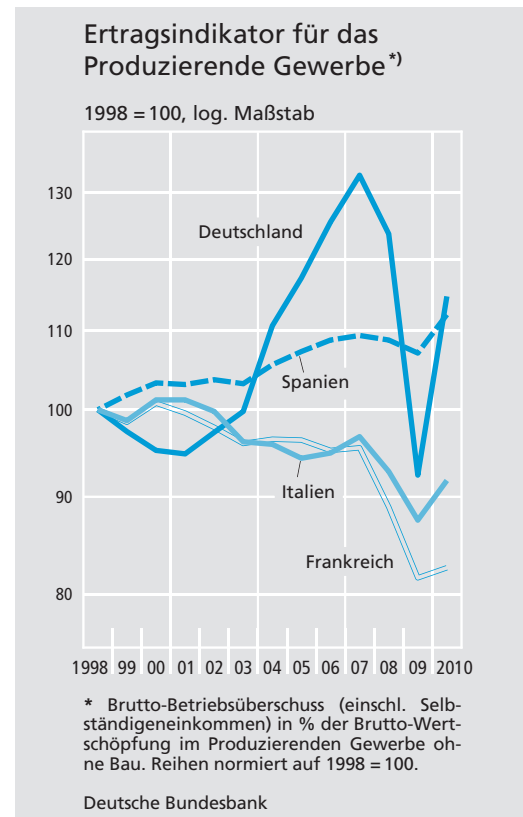
Der Einfluss von Veränderungen der Gewinnmargen auf das Exportwachstum

¹³ In einer anderen Untersuchung wird der Anteil der Sektoren, in denen China und das mit China konkurrierende Land eine Exportspezialisierung aufweisen, verglichen. Danach hatte Spanien im Zeitraum 2005 bis 2008 unter den EWU-4 die größte Exportüberlappung mit China (vgl.: F. di Mauro, K. Forster und A. Lima (2010), The global downturn and its effect on euro area exports and competitiveness, ECB Occasional Paper Series, Nr. 119, S. 22).

¹⁴ Die Relation ist keine Gewinnquote im engeren Sinne, da sowohl in der Zähler- als auch in der Nennergröße die Abschreibungen enthalten sind.

stärkten Vorleistungsbezug aus Niedriglohnländern entstandenen Kostenvorteile wurden offensichtlich auch zur Erhöhung der Gewinnmargen genutzt.¹⁵⁾ Dies dürfte wiederum für die Unternehmen ein Anreiz gewesen sein, ihre Exportaktivitäten unter anderem durch vermehrte Anstrengungen zum Ausbau von Marktpositionen und zur Erschließung neuer Märkte weiter zu steigern. Dem Rückgang der Kennziffer in Deutschland im Rezessionsjahr 2009, der besonders ausgeprägt war, stand 2010 wieder ein merklicher Anstieg gegenüber, sodass nicht von einer dauerhaften Schwächung der Investitionstätigkeit der Exportunternehmen auszugehen ist.

In Spanien hat sich der Ertragsindikator zwischen 1998 und 2010 ebenfalls erhöht. Dies wurde dort angesichts kräftiger Lohnzuwächse unter anderem mit spürbaren Preisadjustierungen erreicht, die aber die preisliche Wettbewerbsfähigkeit reduziert haben. Dagegen ging die Quote in der französischen und italienischen Industrie beträchtlich zurück. In beiden Ländern sind offensichtlich Kostensteigerungen in größerem Umfang über eine Kontraktion der Gewinnmarge aufgefangen worden. Dies hatte wohl zur Folge, dass auch die Rendite in der Exportwirtschaft gesunken ist und die Produktion von Ausfuhrsgütern weniger rentabel wurde.¹⁶⁾ Insgesamt bedeutet dies, dass Kostensteigerungen (bzw. -senkungen), die nicht in den Exportpreisen weitergereicht werden, mittel- und langfristig die Ausfuhrentwicklung ebenfalls belasten (bzw. unterstützen) können.



Unterschiedliche Globalisierungsstrategien

Zu den Haupttreibern des internationalen Handels in den letzten beiden Dekaden zählt die zunehmende vertikale Spezialisierung in der Produktion, die zu einem starken Ausbau der grenzüberschreitenden Vorleistungsket-

Vermehrter Vorleistungsbezug aus dem Ausland als Stimulus für Exportwachstum

¹⁵ Dieser Befund wird für Deutschland auch durch die Angaben aus der Unternehmensbilanzstatistik unterstützt. Danach ist die Brutto-Umsatzrendite der Unternehmen vom Tiefpunkt im Jahr 2003 um fast zwei Prozentpunkte auf ihren historischen Höchststand von 5 ¼% im Jahr 2007 gestiegen. Der anschließende Rückgang ist der konjunkturellen Abschwächung geschuldet und deshalb wohl nur temporärer Natur (vgl.: Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2009, Monatsbericht, Dezember 2010, S. 35).

¹⁶ Vgl.: Coe-Rexecode (2011), Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne, S. 165ff., A. Kabundi, F.N. De Simone (2009), Recent French Export Performance: Is There a Competitiveness Problem?, IMF Working Paper WP/09/2.

Bestimmungsgründe der Exporte im Euro-Raum – Ergebnisse ökonomischer Schätzungen

Zur Ergänzung der im Haupttext näher erläuterten statistischen Analyse der Komponenten des Exportwachstums in den EWU-4 wurden für ein Länderpanel Exportfunktionen geschätzt. Diese basieren auf dem Elastizitätenansatz. Dabei wurde unterstellt, dass die Veränderung der (preisbereinigten) Exporte vom Wachstum der (realen) Nachfrage auf den Absatzmärkten (NF) und der Entwicklung des realen Wechselkurses (RER) als Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit abhängen. Vor dem Hintergrund, dass diese traditionellen Determinanten nur einen Teil der Heterogenität im Exportwachstum der EWU-Länder erklären, wurde zusätzlich der Einfluss weiterer makroökonomischer Faktoren untersucht. Die Schätzgleichung enthält somit auch Größen, welche die Wirkung verschiedener sonstiger Effekte (SE) abbilden sollen:

$$X = f(NF, RER, SE)^1$$

Aufgrund des hier verwendeten Panelansatzes sind die geschätzten Koeffizienten für alle einbezogenen Länder gleich. Die Unterschiede im Exportwachstum ergeben sich aus der Heterogenität der erklärenden Variablen, einer landesspezifischen Konstanten und der landesspezifischen Restgröße (sonstige Effekte). Während im Haupttext (S. 26 ff.) die Abweichungen durch die Veränderungsrate der gewichteten Nachfrage in den Absatzmärkten, durch Verschiebungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und eine Restgröße erklärt werden, wird der Effekt des Wachstums der Absatzmärkte für die Exporte hier ökonomisch ermittelt und kann von eins verschieden sein. Es steht somit nicht im Vordergrund, was für die Veränderung des Marktanteils ausschlaggebend war, sondern welche Faktoren generell für die Heterogenität der Exportentwicklung der EWU-Mitgliedsländer bestimmend sein können.

Die zu erklärende Größe sind die preisbereinigten Warenexporte in der Abgrenzung der VGR. Die Nachfrage auf den Absatzmärkten wird approximiert durch die gewichtete (reale) Importnachfrage in den USA, Japan, im Euro-Raum, asiatischen Schwellenländern, lateinamerikanischen Schwellenländern, im Nahen Osten und Nordafrika sowie in Mittel- und Osteuropa. Die Importangaben stammen vom World Trade Monitor des niederländischen Wirtschaftsforschungsinstituts CPB, die Anteile an den Ausfuhren sind der Direction of Trade Statistics des IWF entnommen. Die realen Wechselkurse werden mit Hilfe der Deflatoren des Gesamtabsatzes gegenüber 24 Partnerländern berechnet.

Es wurden folgende sonstige Effekte in Betracht gezogen: (i) der Grad des Outsourcing, welcher durch den Anteil der Importe von Vorleistungsgütern (ohne Öl) an der Bruttowertschöpfung insgesamt approximiert wird, (ii) die relative Performance der Industrie gegenüber den Marktdienstleis-

tungssektoren und dem Bau, gemessen anhand ihrer relativen Profitabilität (Verhältnis des jeweiligen Anteils des Brutto-Betriebsüberschusses an der Brutto-Wertschöpfung gemäß VGR). Dadurch soll erfasst werden, inwieweit Divergenzen in der Binnennachfrage zu einer unterschiedlichen Konzentration von Produktionskapazitäten in den Dienstleistungssektoren und dem Bau geführt haben. Zudem wird (iii) der Einfluss der Profitabilität im Produzierenden Gewerbe ohne Bau untersucht. Diese wird approximiert durch den Anteil des Brutto-Betriebsüberschusses an der Brutto-Wertschöpfung im Produzierenden Gewerbe ohne Bau als Ertragsindikator. Auf diese Weise soll der Tatsache Rechnung getragen werden, dass der hier gewählte reale Wechselkurs lediglich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit reflektiert. Er zeigt nicht an, wie sich bei diesem Preisgefüge die Rentabilität der einheimischen Produktionsstätten entwickelt hat. Letztere beeinflusst jedoch ebenfalls das Angebot. Steigender Lohnkostendruck, der nicht in den Preisen weitergegeben wird, wirkt über den Angebotskanal auf die Exporttätigkeit. Des Weiteren wird (iv) der Einfluss der Innovationsleistung (gemessen durch die Höhe der Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Euro je Einwohner) und (v) die Bedeutung von Hochtechnologie-sektoren ermittelt. In die Schätzung geht der Anteil der Industriesektoren Chemische Industrie (einschl. Pharmazeutische Industrie) und Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik an der inländischen Wertschöpfung ein.

Das Panel umfasst zehn Länder (Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Niederlande, Griechenland, Irland, Portugal, Finnland und Österreich). Nicht enthalten sind Belgien und Luxemburg wegen fehlender Daten und Slowenien, Malta, Zypern, Slowakei sowie Estland wegen ihrer relativ kurzen Mitgliedschaft im Euro-Raum. Es wird mit saisonbereinigten Vorquartalszuwachsdaten für den Zeitraum ab dem ersten Quartal 2000 geschätzt. Die Anteile der Vorleistungsgüterimporte an der Wertschöpfung und die Ertragskennziffern gehen in Differenzen und der Anteil der Hochtechnologie-sektoren an der Wertschöpfung als Quote ein. Die Schätzung über einen relativ kurzen Zeitraum ist einerseits den Datenrestriktionen in einigen Mitgliedsländern geschuldet. Andererseits soll sich die Untersuchung auf die Zeit der Währungsunion beschränken. Im Vordergrund steht somit der Zusammenhang in der kurzen Frist; die Koeffizienten sind nicht ohne Weiteres mit den in Langfristmodellen geschätzten Elastizitäten vergleichbar. Die Schätzung basiert auf dem „panel fixed effects“-Ansatz mit cluster-robusten Standardfehlern.

Die Schätzung des Grundzusammenhangs in der Zeit bis zum zweiten Quartal 2008 ergibt statistisch signifikante Koeffizienten für den Einfluss der Nachfrage und der preislichen Wettbewerbsfähigkeit mit den erwarteten Vorzeichen. Der

schätzt. — 2 *: Signifikant auf 5%-Niveau. — 3 Anteil des Brutto-Betriebsüberschusses und der Selbstständigeneinkommen an

1 Nach diesem Ansatz wurden kürzlich für den Euro-Raum Exportfunktionen auch von T. Bayoumi et al. (2011), Euro Area Export Performance and Competitiveness, IMF Working Paper 11/140, ge-

Parameter vor der Nachfragegröße ist spürbar kleiner als eins. Das Potenzial, das sich durch das Importwachstum in den Absatzmärkten ergibt, wird somit durch die Euro-Raum-Mitgliedsländer zumeist nicht ausgeschöpft.

Bei der Schätzung für den bis zum zweiten Quartal 2010 reichenden Zeitraum stellen sich die zwei Quartale mit dem stärksten Einbruch des Welthandels (4. Quartal 2008 und 1. Quartal 2009) als Ausreißer dar. Tests ergaben, dass der Sondereffekt primär den Einbruch der Nachfrage reflektiert und nicht abrupte Verschiebungen der realen Wechselkurse. Daher wird in diesen beiden Quartalen ein Interaktionsterm aus der gewichteten Weltnachfrage und einer Dummyvariablen eingefügt. Die Tests zeigen, dass sich nicht nur in den zwei Krisenquartalen die Elastizität gegenüber dem Wachstum des Welthandels erheblich erhöht hat, sondern möglicherweise auch im Zeitraum seit dem zweiten Quartal 2009. Auch der Einfluss der preislichen Wettbewerbsfähigkeit scheint sich verstärkt zu haben. Länder mit einer deutlicheren Moderation der Preise konnten somit in der Tendenz eine kräftigere Erholung der Warenexporte verbuchen.

Wenn zusätzliche erklärende Variablen in der Schätzgleichung berücksichtigt werden, reduziert dies in allen Fällen die geschätzten Elastizitäten bezüglich der Nachfrage und der relativen Preise. Als sehr robust erweist sich der Einfluss des Outsourcing. Eine stärkere Exportdynamik wird zudem für jene Länder ausgewiesen, in denen die Hochtechnologie-sektoren einen höheren Anteil an der Wertschöpfung haben. Es zeigt sich ebenfalls, dass Forschungs- und Entwicklungsausgaben die Exporte positiv beeinflussen. Allerdings ist dieser Einfluss häufig nicht statistisch signifikant und wird daher nicht in der Tabelle angegeben. Auch der Ertragsindikator ist signifikant positiv mit dem Exportwachstum korreliert, jedoch nur in der kürzeren Periode. Dies kann mit den unterschiedlichen Reaktionen der Industrieunternehmen auf den starken Einbruch des Welthandels zusammenhängen. So sanken die Gewinne besonders dort sehr stark, wo der Einbruch als vorübergehend angesehen wurde und Arbeitnehmer deshalb nicht entlassen wurden. Hinsichtlich der relativen Ertragsstärke der Industrie im Vergleich zu den Dienstleistungssektoren (einschl. Bau), die unter anderem von der Dynamik der Binnennachfrage abhängt, bestätigen die Tests, dass die Warenexporte bei einer profitableren Entwicklung der Marktdienstleistungen tendenziell langsamer wuchsen.

Eine Schätzung der Exportfunktion für Waren und Dienstleistungen führt zu recht ähnlichen Ergebnissen wie die für Waren. Insbesondere scheinen die Elastizität gegenüber dem Wachstum der Absatzmärkte nahezu identisch und die Elastizität gegenüber der preislichen Wettbewerbsfähigkeit nur geringfügig höher zu sein als bei den Warenexporten. Der Effekt des Outsourcing ist jedoch etwas schwächer aus-

geprägt, während der relative Ertragsindikator von Industrie und Marktdienstleistungen in keinem signifikanten Zusammenhang zu den Exporten steht. Dies zeigt, dass eine stärkere Konzentration der Produktionskapazitäten im Dienstleistungssektor zwar die Dynamik der Warenexporte gedämpft hat, aber nicht notwendigerweise mit einem schwächeren Anstieg der Exporte insgesamt, also einschließlich der Dienstleistungen, verbunden war.

Schätzergebnisse²⁾

Bestimmungsfaktoren der Warenexporte (VGR)		Grundzusammenhang		Erweiterung	
		2000 bis 2008	2000 bis 2010	2000 bis 2008	2000 bis 2010
Gewichtete Weltnachfrage	Koeffizient	0,52*	0,66*	0,28*	0,42*
	t-Wert	5,3	8,9	2,4	4,5
Gewichtete Weltnachfrage (Krisenquartale)	Koeffizient	.	0,65*	.	0,61*
	t-Wert	.	3,4	.	4,0
Preisliche Wettbewerbsfähigkeit	Koeffizient	-0,39*	-0,55*	-0,32*	-0,40*
	t-Wert	-3,3	-3,3	-2,2	-2,2
Ertragsindikator Industrie ³⁾	Koeffizient	.	.	55,3*	19,9
	t-Wert	.	.	3,6	1,0
Relativer Ertragsindikator Industrie – Marktdienstleistungen ³⁾	Koeffizient	.	.	6,35*	5,78*
	t-Wert	.	.	3,5	4,3
Outsourcing ⁴⁾	Koeffizient	.	.	89,8*	103*
	t-Wert	.	.	2,8	4,3
Anteil der Hochtechnologie-sektoren an der Wertschöpfung	Koeffizient	.	.	17,4*	21,5*
	t-Wert	.	.	5,4	4,0
Warenexporte (VGR), t-1	Koeffizient	-0,24*	-0,20*	-0,28*	-0,25*
	t-Wert	-6,7	-3,8	-7,9	-4,2
Konstante	Koeffizient	0,94*	0,68*	0,37	-0,07
	t-Wert	5,0	4,3	1,3	-0,5
R ² (within)		0,128	0,380	0,221	0,449

der Brutto-Wertschöpfung (VGR). — 4 Quote der Vorleistungsgüterimporte ohne Öl an der Wertschöpfung insgesamt.

ten geführt hat.¹⁷⁾ In diesem Zusammenhang ist auch zu berücksichtigen, dass das Wachstum der Exporte durch die Aufspaltung der Fertigungsketten tendenziell erhöht wird.¹⁸⁾ Nach Berechnungen, die auf Input-Output-Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen beruhen, ist der Anteil importierter Vorleistungen bei der Produktion von Exportgütern in Deutschland von 1991 bis 2007 um 11½ Prozentpunkte auf 31½% gestiegen.¹⁹⁾ In den anderen drei Ländern dürfte der Importkontent ebenfalls zugenommen haben, es liegen jedoch keine vergleichbaren Angaben vor.²⁰⁾

*Abweichende
Globalisie-
rungsstrategien
in Deutschland
und Frank-
reich, ...*

Ein verstärkter Bezug von Vorleistungen aus dem Ausland („Outsourcing“) ist nur eine Strategie, um Kosten zu senken. Eine andere Strategie besteht in der Verlagerung der gesamten Produktion oder der Endfertigung in Niedriglohnländer („Offshoring“).²¹⁾ Die deutsche Industrie hat in den letzten beiden Dekaden den Bezug von Zulieferteilen aus dem Ausland deutlich ausgeweitet. Dagegen scheinen französische Unternehmen dem Aufbau und Erwerb von Kapazitäten für die Erzeugung von Endprodukten im Ausland den Vorzug gegeben zu haben.²²⁾ Hierbei hat möglicherweise auch eine Rolle gespielt, dass in Deutschland die notwendigen Kapazitäten zur Ausweitung der Exporte wegen des zeitweise schwachen Wachstums der Inlandsnachfrage im vergangenen Jahrzehnt in stärkerem Maße zur Verfügung standen als in Frankreich.

*... dargestellt
am Beispiel der
Automobil-
industrie*

Derartige Unterschiede in der Globalisierungsstrategie lassen sich exemplarisch für die Automobilindustrie aufzeigen. Durch den

Bezug von kostengünstigen Zulieferungen, und zwar bevorzugt aus den benachbarten mittel- und osteuropäischen Ländern, blieb es für deutsche Hersteller rentabel, die Endmontage von Fahrzeugen weitgehend im Inland zu halten. Die französische Autoindustrie scheint dagegen in geringerem Maße Vorleistungsketten mit Firmen in den mittel- und osteuropäischen Ländern aufgebaut zu haben. Stattdessen wurden eher Endmontagen an ausländischen Standorten errichtet, die aber auch Zulieferungen aus den französischen Werken verarbeiten. Zudem hat ein französischer Hersteller durch die Verbindung mit einem großen außereuropäischen Kfz-Produzenten seine Globalisierung vorangetrieben. Der spanische Automobilsektor ist

17 Vgl.: D. Hummels, J. Ishii und J. Kei-Mu Yi (2001), The nature and growth of vertical specialization in world trade, in: Journal of International Economics 54(1), S. 75 ff.

18 Vgl.: A. Maurer und C. Degain (2010), Globalization and trade flows: what you see is not what you get!, WTO Staff Working Paper ERSD-2012-12.

19 Werden neben den direkt und indirekt für die Produktion von Exportgütern eingesetzten importierten Vorleistungen auch die Exporte von Waren ausländischen Ursprungs aus reiner Handelstätigkeit (Reexporte) berücksichtigt, erreichte der Importgehalt 2007 einen Wert von gut 42% (vgl.: Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2011, Aufschwung setzt sich fort – Europäische Schuldenkrise noch ungelöst, April, S. 61).

20 Nach OECD-Angaben war der Importkontent der Warenexporte in Deutschland 2005 mit 28% höher als in Frankreich (26%), aber niedriger als in Italien (29%) und in Spanien (33%) (vgl.: OECD (2009), Vertical Specialisation and Global Value Chains, Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics, Annex, S. 2). In einer Studie von Mitarbeitern der Banca d'Italia werden für das Jahr 2000 für Deutschland und Italien etwas höhere und für Spanien beträchtlich höhere Importkontentquoten angegeben, der Wert für Frankreich liegt dagegen unter dem der OECD (vgl.: E. Breda, R. Cappariello und R. Zizza (2008), Vertical Specialisation in Europe: Evidence from the Import Content of Exports, Working Paper, S. 16 f.).

21 Vgl.: K.B. Olsen (2006), Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review, STI Working Paper 2006/1.

22 Vgl.: R. Kierzenkowski (2009), The Challenge of Restoring French competitiveness, OECD Economics Department Working Papers No. 720, S. 5.

insofern dem deutschen ähnlich, als in relativ hohem Maße Zulieferungen aus dem Ausland bezogen werden. Dies hängt damit zusammen, dass alle Autowerke in Spanien zum Produktionsverbund großer internationaler Konzerne gehören. Die schwache Exportperformance der italienischen Autoindustrie im vergangenen Jahrzehnt dürfte mit der Strukturkrise des größten Herstellers des Landes zusammenhängen, die inzwischen aber zumindest teilweise überwunden sein dürfte. Mit der Übernahme eines amerikanischen Autofabrikanten wurde in den letzten Jahren eine Globalisierungsoffensive eingeschlagen, die von ihrer Ausrichtung her der französischen Strategie ähnelt.

Starke Exportorientierung deutscher mittelständischer Firmen

Eine weitere deutsche Besonderheit, die zur Erklärung der guten Exportperformance beitragen könnte, auch wenn sich der Einfluss kaum beziffern lässt, stellt die große Anzahl von mittelständischen Exportunternehmen dar, die insbesondere im Maschinenbau relativ kleine Marktnischen besetzen und dort häufig Weltmarktführer sind. Gliedert man die Exporte nach den 5 030 Kategorien des Harmonisierten Systems zur Beschreibung und Codierung der Waren (HS-Sechssteller) auf, so war Deutschland 2009 in mehr als 84% dieser Kategorien vertreten, wobei als Kriterium ein Weltmarktanteil von mindestens ½% zugrunde gelegt wurde. In Frankreich betrug der Anteil 76%, in Italien 74% und in Spanien 65%. Gleichzeitig lag der Weltmarktanteil Deutschlands in 423 Sparten bei mindestens 25% (8½% der Produktgruppen), während dies in Frankreich lediglich in 73 (1½%), in Italien 162 (3%) und Spanien 44 Kategorien (1%) der Fall war. Die unter-

schiedliche Größe der Volkswirtschaften dürfte hierbei nur eine untergeordnete Rolle spielen.

Nach einer Untersuchung von Venohr und Meyer wuchsen die sogenannten „Hidden Champions“, das heißt die deutschen mittelständischen Unternehmen, die in ihrem Segment global Platz eins oder zwei belegen, im Zeitraum 1994 bis 2004 – gemessen am Umsatz – mit 8½% pro Jahr deutlich dynamischer als die DAX-30-Unternehmen (5%) und die deutschen Firmen insgesamt (2½%).²³⁾ Die Spezialisierung vieler mittelständischer Unternehmen in Deutschland und ihre außerordentliche Exportorientierung bedingen sich gegenseitig. Die Fokussierung auf technisch anspruchsvolle Nischenprodukte ist betriebswirtschaftlich besonders lohnend, wenn große Teile des Weltmarkts bedient werden. Umgekehrt ist der Export für solche mittelständische Firmen in der Regel auch deshalb recht rentabel, weil sie zum einen in ihren Nischen vergleichsweise gut gegen Großunternehmen sowohl aus den Industriestaaten als auch aus Schwellenländern geschützt sind, denen das potenzielle Absatzvolumen für einen Markteintritt nicht ausreicht. Zum anderen haben die deutschen Mittelständler häufig ein gutes Markenimage und besetzen das obere Marktsegment. Außerdem sind sie eher als Großunternehmen in der Lage, auf spezielle Kundenwünsche einzugehen. Diese Vorteile müssen zwar durch forschungsintensive Innovationen, An-

23 Vgl.: B. Venohr und K.E. Meyer (2007), *The German Miracle Keeps Running: How Germany's Hidden Champions Stay Ahead in the Global Economy*, Working Papers of the Institute of Management Berlin, Nr. 30, S. 7.

passungen der produktbezogenen Dienstleistungen und ständige Optimierung des Produktionsprozesses immer wieder abgesichert werden. Dies scheint jedoch in den letzten Jahren gut gelungen zu sein. Dazu dürfte neben der ausgeprägten Langfristorientierung der häufig als Familienunternehmen geführten Firmen auch der hohe Standard der Ausbildung von Fachkräften und Ingenieuren sowie die recht enge Bindung zwischen Unternehmen und Beschäftigten beigetragen haben.

Resümee

Die deutsche und mit einem gewissen Abstand auch die spanische Exportwirtschaft haben in den Jahren seit Beginn der dritten Stufe der Währungsunion deutlich mehr an der kräftigen Expansion des Welthandels partizipiert, als dies in Frankreich und Italien

der Fall war. Bemerkenswert dabei ist, dass das Wachstum der Absatzmärkte aller vier betrachteten Länder wegen der immer noch recht starken Ausrichtung der Ausfuhren auf den Euro-Raum und andere Industrieländer nicht mit der Expansion des Welthandels Schritt halten konnte. Des Weiteren ist festzuhalten, dass der reale Export Deutschlands von einer Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gewisse Impulse erhielt, während sich von dieser Seite für Italien und Spanien ein negativer und für Frankreich ein neutraler Effekt ergab. Abweichungen in der sektoralen Ausrichtung des Güterangebots können die Divergenzen beim Exportwachstum der EWU-4 nur zu einem eher geringen Teil erklären. Darüber hinaus gibt es Hinweise, dass unterschiedliche Ertragsentwicklungen in den vier Ländern sowie Divergenzen in den Globalisierungsstrategien der Unternehmen die Ausfuhrperformance der großen EWU-Staaten beeinflusst haben.