

■ Zahlen und Fakten

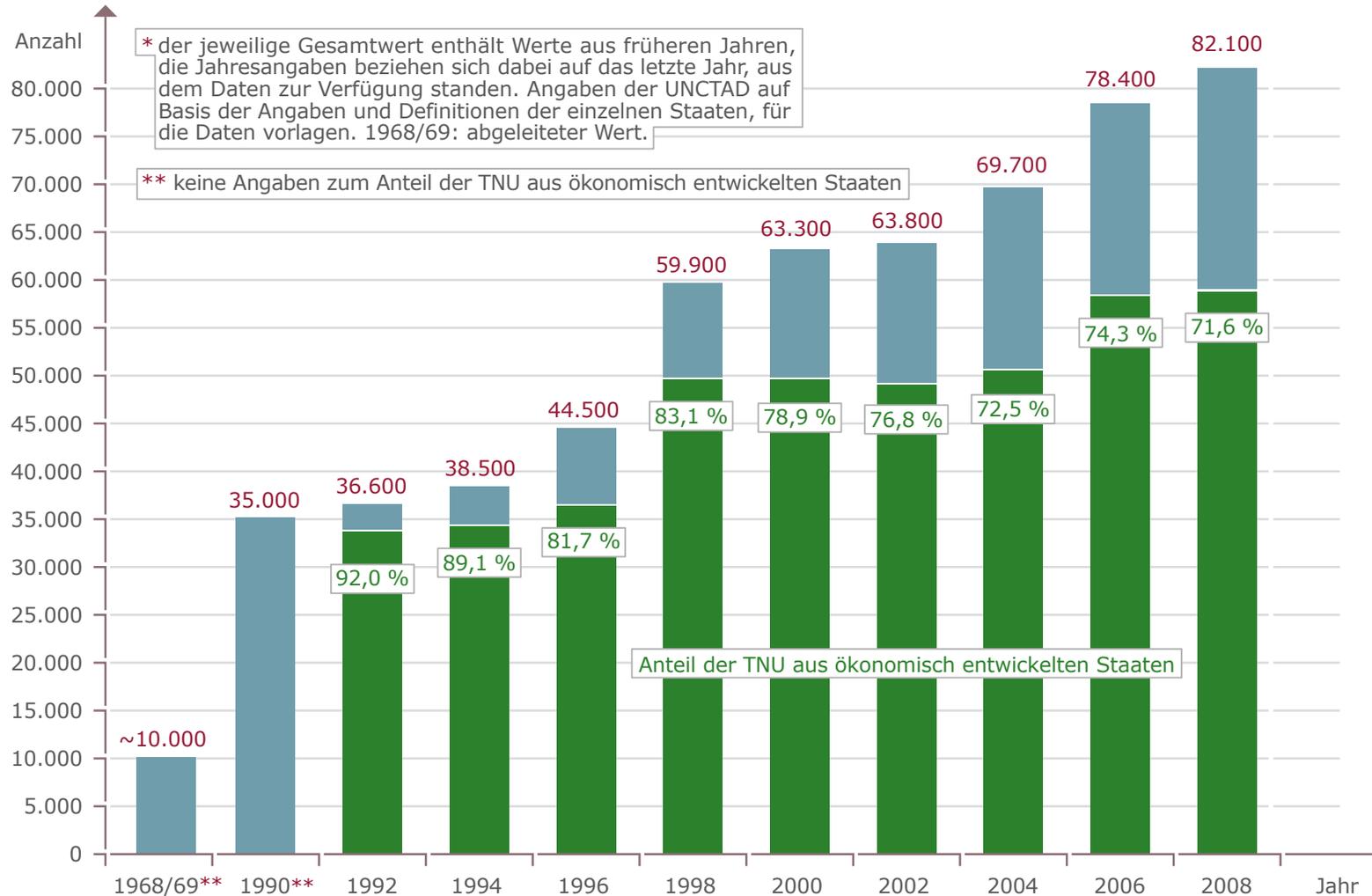
■ **Globalisierung**

Transnationale Unternehmen - Inhalt

■ Anzahl Transnationaler Unternehmen (TNU) In absoluten Zahlen, Anteil der TNU aus ökonomisch entwickelten Staaten in Prozent, 1968/69 bis 2008	01	■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008	25
■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche) Nach Vermögenswerten (Aktiva) im Ausland, Vermögenswerte, Umsatz und Beschäftigte im Ausland in Prozent, 2008	05	■ Unternehmenssteuern im internationalen Vergleich Steuersätze in Prozent, jeweils am 01. Januar, 1998 bis 2009	31
■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche Vermögenswerte (Aktiva) und Anzahl der Tochterunternehmen in absoluten Zahlen, 2009	12		
■ Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben 1.000 größten Unternehmen Anteile an den gesamten FuE-Ausgaben der 1.000 größten Unternehmen in Prozent, 2008	17		
■ Die fünf größten Forschungssektoren Nach Hauptsitz der Unternehmen, Anteile an den Forschungsausgaben in Prozent, 2008	21		

■ Anzahl Transnationaler Unternehmen (TNU)

In absoluten Zahlen, Anteil der TNU aus ökonomisch entwickelten Staaten in Prozent, 1968/69 bis 2008*



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report, verschiedene Jahrgänge
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Anzahl Transnationaler Unternehmen (TNU)

■ Fakten

Transnationale Unternehmen (TNU) können als treibende Kraft der Globalisierung betrachtet werden, da sie über die organisatorischen, technischen und finanziellen Ressourcen verfügen, um eine Strategie des ‚global-sourcing‘ umzusetzen. Nach Angaben der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) lag die Zahl der TNU Ende der 1960er-Jahre bei etwa 10.000. Bis zum Jahr 1990 stieg die Gesamtzahl auf rund 35.000 und erhöhte sich bis zum Jahr 2000 noch einmal deutlich auf gut 63.000. Mit 82.000 TNU erreichte die Anzahl im Jahr 2008 ihren bisherigen Höchstwert. Parallel zur steigenden Anzahl der TNU erhöhte sich auch die Zahl ihrer Tochterunternehmen von 150.000 im Jahr 1990 auf 807.000 im Jahr 2008. Allerdings wurde im Jahr 2003 mit 927.000 die bisher höchste Zahl an Tochterunternehmen erreicht.

Die TNU haben eine sehr große Bedeutung für die Weltwirtschaft. Die UNCTAD schätzt, dass auf die Tochterunternehmen der TNU rund ein Drittel der weltweiten Waren- und Dienstleistungsexporte entfällt. Die Anzahl der Beschäftigten hat sich zwischen 1982 und 2008 auf 77 Millionen vervierfacht. Die Schätzungen für 2009 liegen nochmals höher: Die 80 Millionen Beschäftigten bei den Tochterunternehmen der TNU hatten nach Angaben der UNCTAD einen Anteil von rund 4 Prozent an allen Beschäftigten weltweit. Mit 16 Millionen Beschäftigten arbeiteten dabei in China mehr Menschen für die Tochterunternehmen der TNU als in jedem anderen Land.

Durch brancheninterne Fusionen, Unternehmenskäufe und -beteiligungen bzw. durch die hieraus resultierende Markterschließung, Marktsicherung und Kostenersparnis können die TNU ihre Markt-

macht weiter ausbauen. Nach Angaben der UNCTAD gab es in den Jahren 1990 bis 2009 rund 2.200 sogenannte Megafusionen mit einem Wert von mehr als einer Milliarde US-Dollar. Zusammen hatten diese Megafusionen ein Volumen von mehr als 7.200 Milliarden US-Dollar. Aufgrund der Bedeutung für Investitionen und Beschäftigung wächst parallel zur ökonomischen auch die politische Macht der TNU.

Innerhalb der Gruppe der TNU kommt dabei den größten Unternehmen eine nochmals höhere Bedeutung zu: Bezogen auf alle TNU hatten die – nach Vermögenswerten im Ausland – 100 größten TNU, die nicht zur Finanzbranche gehören, im Durchschnitt der Jahre 2006 bis 2008 einen Anteil von schätzungsweise 9 Prozent an den Vermögenswerten im Ausland, von 16 Prozent am Auslandsumsatz und von 11 Prozent an den im Ausland Beschäftigten. Zudem entfielen auf die 100 größten TNU etwa 4 Prozent des Welt-Bruttoinlandsprodukts (BIP) – dieser Anteil ist seit dem Jahr 2000 relativ stabil geblieben.

Zwischen 1992 und 2008 ist der Anteil der TNU, die ihren Hauptsitz in den ökonomisch entwickelten Staaten haben, stetig von 92 auf 71,6 Prozent zurückgegangen. Während 1993 unter den 100 größten TNU kein einziges Unternehmen aus den ökonomisch sich entwickelnden Staaten zu finden war, waren es 2008 bereits sieben: drei aus China, zwei aus Südkorea und je ein Unternehmen aus Malaysia und Mexiko.

Auf die TNU, die ihren Hauptsitz in den ökonomisch sich entwickelnden Staaten, in Süd-Osteuropa oder der GUS haben, entfiel 2008 knapp ein Zehntel der Auslandsvermögenswerte bzw. Auslandsumsätze der 5.000 weltweit größten TNU – 1995 lag dieser Wert noch



■ Anzahl Transnationaler Unternehmen (TNU)

bei weniger als 2 Prozent. Diese Dynamik wird entscheidend von neuen ‚global-players‘ in den ökonomisch sich entwickelnden Staaten beeinflusst: Von den Unternehmen, die die UNCTAD im Jahr 1999 noch zu den 50 größten TNU der ökonomisch sich entwickelnden Staaten zählte, gehörten 2009 nur noch 20 nach wie vor zu dieser Gruppe – entsprechend waren 30 TNU ganz neu gelistet.

■ Datenquelle

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):
World Investment Report, verschiedene Jahrgänge

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Ein Transnationales Unternehmen (TNU) besteht aus einem Mutterunternehmen und den dazugehörenden Tochterunternehmen im Ausland. Grundsätzlich richten sich die Angaben der UNCTAD nach den Angaben und Definitionen der einzelnen Staaten. Bei der Zuordnung der TNU zu einzelnen Staaten ist der Hauptsitz des Mutterunternehmens entscheidend. Die UNCTAD definiert ein Mutterunternehmen als ein Unternehmen, das Teile eines ausländischen Unternehmens kontrolliert. Dabei wird davon ausgegangen, dass für diese Kontrolle – je nach Unternehmensform – eine Beteiligung in Höhe von mindestens 10 Prozent der Stammaktien oder der Stimmrechte oder ein entsprechendes Äquivalent notwendig ist.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst den Wert der im Inland hergestellten Waren und Dienstleistungen (Wertschöpfung), soweit diese nicht als Vorleistungen für die Produktion anderer Waren und Dienstleistungen verwendet werden. Das BIP ist gegenwärtig das wichtigste gesamtwirtschaftliche Produktionsmaß.

GUS – Gemeinschaft unabhängiger Staaten / CIS – Commonwealth of Independent States

■ Anzahl Transnationaler Unternehmen (TNU)

In absoluten Zahlen, Anteil der TNU aus ökonomisch entwickelten Staaten in Prozent, 1968/69 bis 2008*

	Anzahl	Anteil der TNU aus ökonomisch entwickelten Staaten
	in abs. Zahlen	in Prozent
1968/69**	~ 10.000	–
1990**	35.000	–
1992	36.600	92
1993	37.530	91,3
1994	38.541	89,1
1995	38.747	88,3
1996	44.508	81,7
1997	53.607	81,0
1998	59.902	83,1
1999	63.459	76,9

	Anzahl	Anteil der TNU aus ökonomisch entwickelten Staaten
	in abs. Zahlen	in Prozent
2000	63.312	78,9
2001	64.592	77,8
2002	63.834	76,8
2003	61.582	73,2
2004	69.727	72,5
2005	77.175	71,9
2006	78.411	74,3
2007	78.817	71,6
2008	82.053	71,6

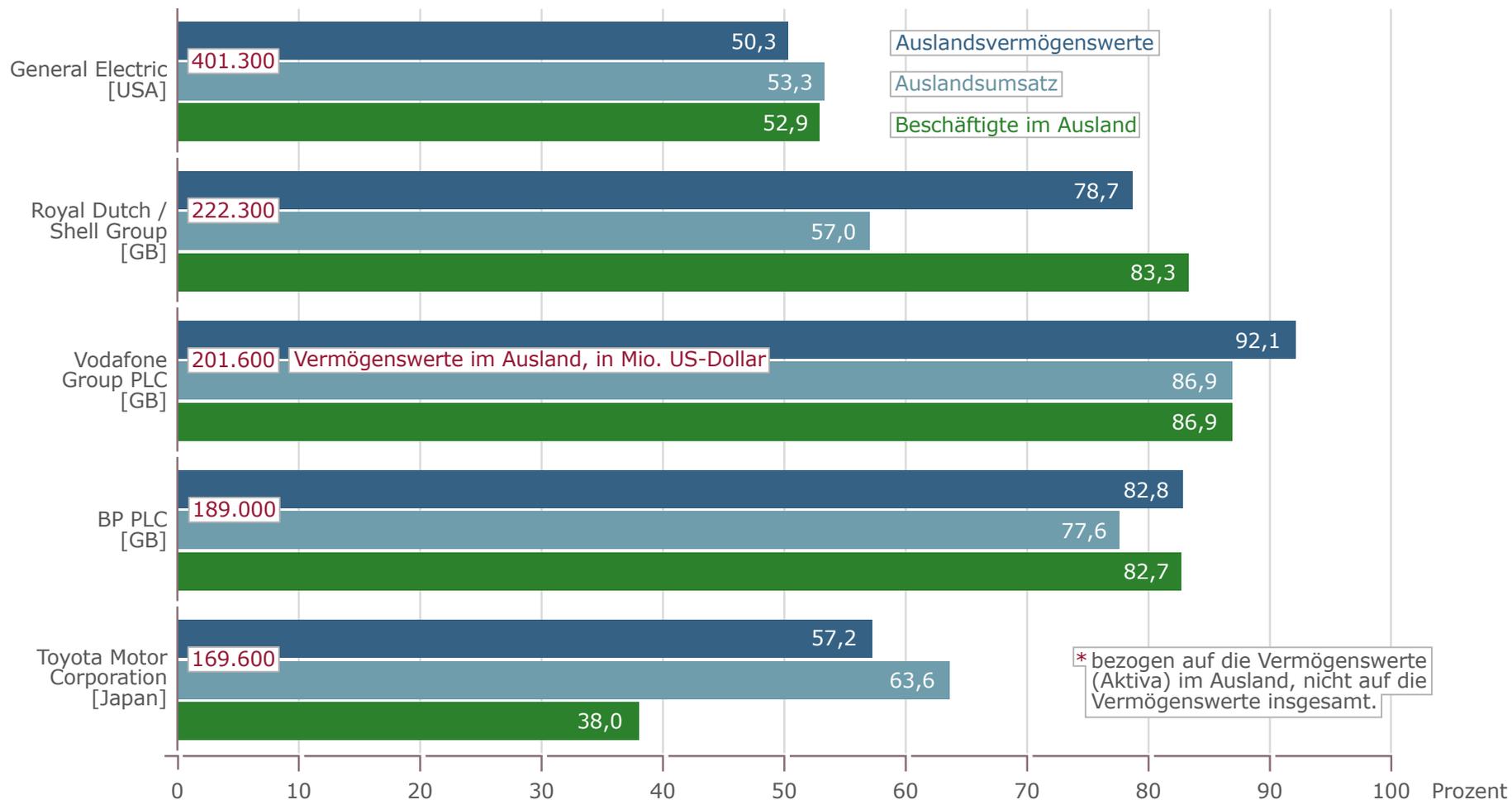
* die Jahresangaben beziehen sich jeweils auf das letzte Jahr, aus dem – bei der Veröffentlichung der World Investment Reports – Daten zur Verfügung standen. Der jeweilige Gesamtwert enthält demnach auch Werte aus früheren Jahren. Grundsätzlich richtet sich die UNCTAD bei ihrer Darstellung nach den Angaben und Definitionen der einzelnen Staaten. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf die Staaten, für die Daten vorlagen. Die Angaben für 1968/69 wurden von der Anzahl an TNU in 14 ökonomisch entwickelten Staaten und den Angaben späterer Jahre abgeleitet.

** keine Angaben zum Anteil der TNU aus ökonomisch entwickelten Staaten.

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report, verschiedene Jahrgänge

Die 10 größten Transnationalen Unternehmen [ohne Finanzbranche]* (Teil 1)

Nach Vermögenswerten (Aktiva) im Ausland, Vermögenswerte, Umsatz und Beschäftigte im Ausland in Prozent, 2008



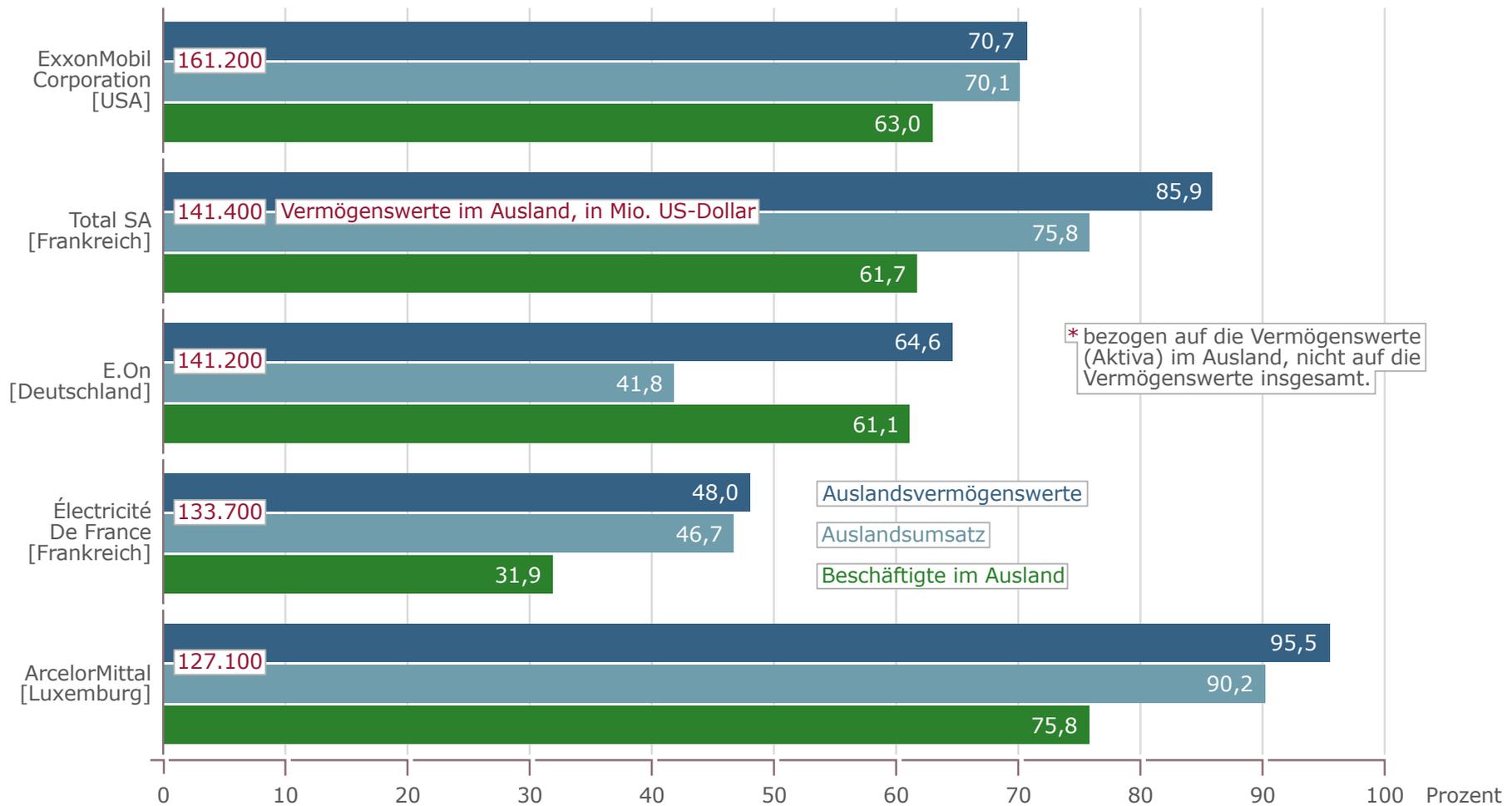
Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2010
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de





Die 10 größten Transnationalen Unternehmen [ohne Finanzbranche]* (Teil 2)

Nach Vermögenswerten (Aktiva) im Ausland, Vermögenswerte, Umsatz und Beschäftigte im Ausland in Prozent, 2008



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2010
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

■ Fakten

Die Zahl der Transnationalen Unternehmen (TNU) lag im Jahr 2008 bei rund 82.000. Die TNU und ihre mehr als 800.000 Tochterunternehmen spielen eine wichtige Rolle für die Weltwirtschaft: Die United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) schätzt, dass auf die Tochterunternehmen der TNU rund ein Drittel der weltweiten Waren- und Dienstleistungsexporte entfällt und sie mit 80 Millionen Beschäftigten im Jahr 2009 einen Anteil von rund 4 Prozent an den weltweit Beschäftigten hatten.

In der Gruppe der 82.000 TNU ist die ökonomische Bedeutung nochmals stark konzentriert: Bezogen auf alle TNU hatten die – nach Vermögenswerten im Ausland – 100 größten TNU, die nicht zur Finanzbranche gehören, im Durchschnitt der Jahre 2006 bis 2008 einen Anteil von schätzungsweise 9 Prozent an den Vermögenswerten im Ausland, von 16 Prozent am Auslandsumsatz und von 11 Prozent an den im Ausland Beschäftigten. Zudem entfielen auf die 100 größten TNU etwa 4 Prozent des Welt-Bruttoinlandsprodukts (BIP) – dieser Anteil ist seit dem Jahr 2000 relativ stabil geblieben.

Bei den zehn größten Transnationalen Unternehmen (wiederum ohne Finanzbranche) beliefen sich die Vermögenswerte (Aktiva) im Jahr 2008 auf 2,85 Billionen US-Dollar, davon entfielen 1,89 Billionen US-Dollar auf das Ausland. Im selben Jahr erzielten die zehn größten TNU einen Umsatz von insgesamt 2,32 Billionen US-Dollar, wovon ebenfalls zwei Drittel auf das Ausland entfielen. Von den insgesamt 1,66 Millionen Beschäftigten waren knapp eine Million im Ausland unter Vertrag.

In der Gruppe der 100 größten TNU hatten 2008 die zehn größten TNU einen überdurchschnittlich hohen Anteil an den Auslandsvermögenswerten (30,6 Prozent) und dem Auslandsumsatz (29,8 Prozent) – demnach ist auch hier eine große Konzentration der wirtschaftlichen Macht festzustellen. Bei der Beschäftigung lag der entsprechende Anteil hingegen bei durchschnittlichen 11,0 Prozent.

Während 1991 lediglich 14 Unternehmen der 100 größten TNU zum Dienstleistungssektor gehörten, waren es 1998 bereits 24. Im Jahr 2007 lag die Zahl mit 26 noch etwas höher. Die meisten Unternehmen waren dabei Telekommunikationsunternehmen oder Energiedienstleister. Trotz der steigenden Bedeutung des Dienstleistungssektors gehört die Mehrzahl der 100 größten TNU nach wie vor zum produzierenden Gewerbe. Aus dem Agrarsektor stammte kein Unternehmen, neun Unternehmen gehörten zur Ernährungs-, Getränke- oder Tabakindustrie.

Der Transnationalisierungsindex (TNI), der die Aktivitäten eines Unternehmens im Ausland misst, ist in der Gruppe der größten 100 TNU bei Pharma-, Telekommunikations-, Ernährungs- sowie Getränkeunternehmen deutlich höher als bei Unternehmen der Kraftfahrzeugindustrie, Erdölkonzernen oder Energiedienstleistern.

Bei den zehn größten TNU des Jahres 2008 war der Wert des Transnationalisierungsindex bei dem Telekommunikationsunternehmen Vodafone am höchsten (88,6 Prozent) und bei dem Energiedienstleister Electricite De France am niedrigsten (42,2 Prozent). Je höher



■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind seine Aktivitäten im Ausland. Bei neun der zehn größten TNU lag der TNI-Wert bei mehr als 50 Prozent.

Der durchschnittliche TNI-Wert der zehn größten TNU lag mit 67,5 Prozent über dem Durchschnittswert der 100 größten TNU (63,4 Prozent). Das Auslandsengagement der TNU hat sich in den letzten 20 Jahren deutlich erhöht: Zwischen 1995 und 2000 erhöhte sich der TNI-Wert der 100 größten TNU von 51,5 auf 55,7 Prozent. 2008 lag er mit 63,4 Prozent wiederum höher als 2005 mit 59,9 Prozent. Im Jahr 2008 hatten 82 der 100 größten TNU einen TNI-Wert von mindestens 50 Prozent.

Der Transnationalisierungsgrad der 100 größten TNU aus den ökonomisch sich entwickelnden Staaten lag im Jahr 2008 mit einem TNI-Wert von 48,9 Prozent deutlich unter dem der 100 größten TNU weltweit (63,4 Prozent) – allerdings hat sich der Abstand zwischen diesen beiden Werten seit 1993 reduziert.

Trotz der zunehmenden Transnationalisierung bleibt bei den meisten Unternehmen die ökonomische Bedeutung des jeweiligen Heimatmarktes groß, da sich die Auslandsvermögenswerte, der Auslandsumsatz und die Anzahl der im Ausland beschäftigten Personen häufig auf eine Vielzahl von Staaten verteilen.

Die zehn größten TNU des Jahres 2008 hatten ihren Hauptsitz alle in den ökonomisch entwickelten Staaten (Großbritannien (3), USA (2), Frankreich (2), Japan, Deutschland und Luxemburg). Von den 100

größten TNU stammten im selben Jahr 64 aus Europa (darunter jeweils 15 aus Großbritannien und Frankreich sowie 13 aus Deutschland), 18 aus den USA, neun aus Japan, drei aus China und zwei aus Südkorea. Jeweils ein TNU hatte seinen Hauptsitz in Mexiko, Malaysia, Israel sowie Australien.

1993 hatte von den 100 größten TNU kein einziges Unternehmen seinen Hauptsitz in einem ökonomisch sich entwickelnden Staat, 2008 waren es bereits sieben. Mit Auslandsvermögenswerten in Höhe von 70,8 Milliarden US-Dollar war der Mischkonzern Hutchison Whampoa mit Sitz in Hongkong im Jahr 2008 das größte TNU der ökonomisch sich entwickelnden Staaten. Auf Platz zwei und drei standen der Mischkonzern CITIC Group (China, 43,8 Mrd. US-Dollar) und das Baustoff-Unternehmen Cemex (Mexiko, 40,3 Mrd. US-Dollar). Darauf folgten die Unternehmen Samsung (Südkorea), Petronas (Malaysia), Hyundai (Südkorea) und China Ocean Shipping.

Von den 100 größten TNU, die ihren Hauptsitz in den ökonomisch sich entwickelnden Staaten, in Süd-Osteuropa oder der GUS haben, stammten im Jahr 2008 29 aus China (darunter 16 aus Hongkong), 13 aus Taiwan, jeweils acht aus Russland und Südafrika, sieben aus Singapur, sechs aus Malaysia sowie jeweils fünf aus Indien und Südkorea.

■ Datenquelle

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):
World Investment Report, verschiedene Jahrgänge

■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Die Größe der Transnationalen Unternehmen wird hier durch die jeweiligen Vermögenswerte (Aktiva) im Ausland bestimmt. Bei Auswahl eines anderen Merkmals – zum Beispiel ‚Aktiva im In- und Ausland‘ oder ‚Anzahl der Beschäftigten‘ – würde sich die Liste der 100 größten TNU entsprechend ändern.

Aktiva sind sämtliche Vermögenswerte eines Unternehmens. Dazu gehören immaterielle Vermögensgegenstände (Konzessionen, Lizenzen, Patente, Marken), Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, technische Anlagen, Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung), Finanzanlagen (Unternehmensanteile, Beteiligungen, Wertpapiere des Anlagevermögens), Vorräte (Rohstoffe, Waren), Forderungen, Wertpapiere, Barreserven und andere liquide Mittel.

Zur Berechnung des Transnationalisierungsindex (TNI) wird der prozentuale Anteil der Auslandsvermögenswerte an den Gesamtvermögenswerten, des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz und der Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung eines Unternehmens errechnet. Der Mittelwert dieser drei Prozentangaben ist gleich dem Wert des Transnationalisierungsindex. Je höher der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind die Aktivitäten dieses Unternehmens im Ausland.

Ein Transnationales Unternehmen (TNU) besteht aus einem Mutterunternehmen und den dazugehörigen Tochterunternehmen im Ausland. Grundsätzlich richten sich die Angaben der UNCTAD nach den Angaben und Definitionen der einzelnen Staaten. Bei der Zuordnung der TNU zu einzelnen Staaten ist der Hauptsitz des Mutterunternehmens entscheidend.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst den Wert der im Inland hergestellten Waren und Dienstleistungen (Wertschöpfung), soweit diese nicht als Vorleistungen für die Produktion anderer Waren und Dienstleistungen verwendet werden. Das BIP ist gegenwärtig das wichtigste gesamtwirtschaftliche Produktionsmaß.

GUS – Gemeinschaft unabhängiger Staaten / CIS – Commonwealth of Independent States

■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)*

Nach Vermögenswerten (Aktiva) im Ausland, 2008

	General Electric	Royal Dutch/ Shell Group	Vodafone Group PLC	BP PLC	Toyota Motor Corporation
Rang	1	2	3	4	5
Unternehmenssitz	USA	GB	GB	GB	Japan
Industrie	elektrische & elektronische Geräte	Erdöl	Telekommunikation	Erdöl	Kraftfahrzeuge
Vermögenswerte im Ausland, in Mio. US-Dollar	401.290	222.324	201.570	188.969	169.569
Vermögenswerte insgesamt, in Mio. US-Dollar	797.769	282.401	218.955	228.238	296.249
Anteil der Auslandsvermögenswerte an den Gesamtvermögenswerten, in Prozent	50,3	78,7	92,1	82,8	57,2
Umsatz im Ausland, in Mio. US-Dollar	97.214	261.393	60.197	283.876	129.724
Umsatz insgesamt, in Mio. US-Dollar	182.515	458.361	69.250	365.700	203.955
Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz, in Prozent	53,3	57,0	86,9	77,6	63,6
Beschäftigte im Ausland	171.000	85.000	68.747	76.100	121.755
Beschäftigte insgesamt	323.000	102.000	79.097	92.000	320.808
Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung, in Prozent	52,9	83,3	86,9	82,7	38,0
Transnationalisierungsindex (TNI)**	52,2	73,0	88,6	81,0	52,9

* bezogen auf die Vermögenswerte (Aktiva) im Ausland, nicht auf die Vermögenswerte insgesamt.

** zur Berechnung des TNI wird der prozentuale Anteil der Auslandsvermögenswerte an den Gesamtvermögenswerten, des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz und der Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung eines Unternehmens errechnet. Der Mittelwert dieser drei Prozentangaben ist gleich dem Transnationalisierungsindex. Je höher der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind die Aktivitäten dieses Unternehmens im Ausland.

■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)*

Nach Vermögenswerten (Aktiva) im Ausland, 2008

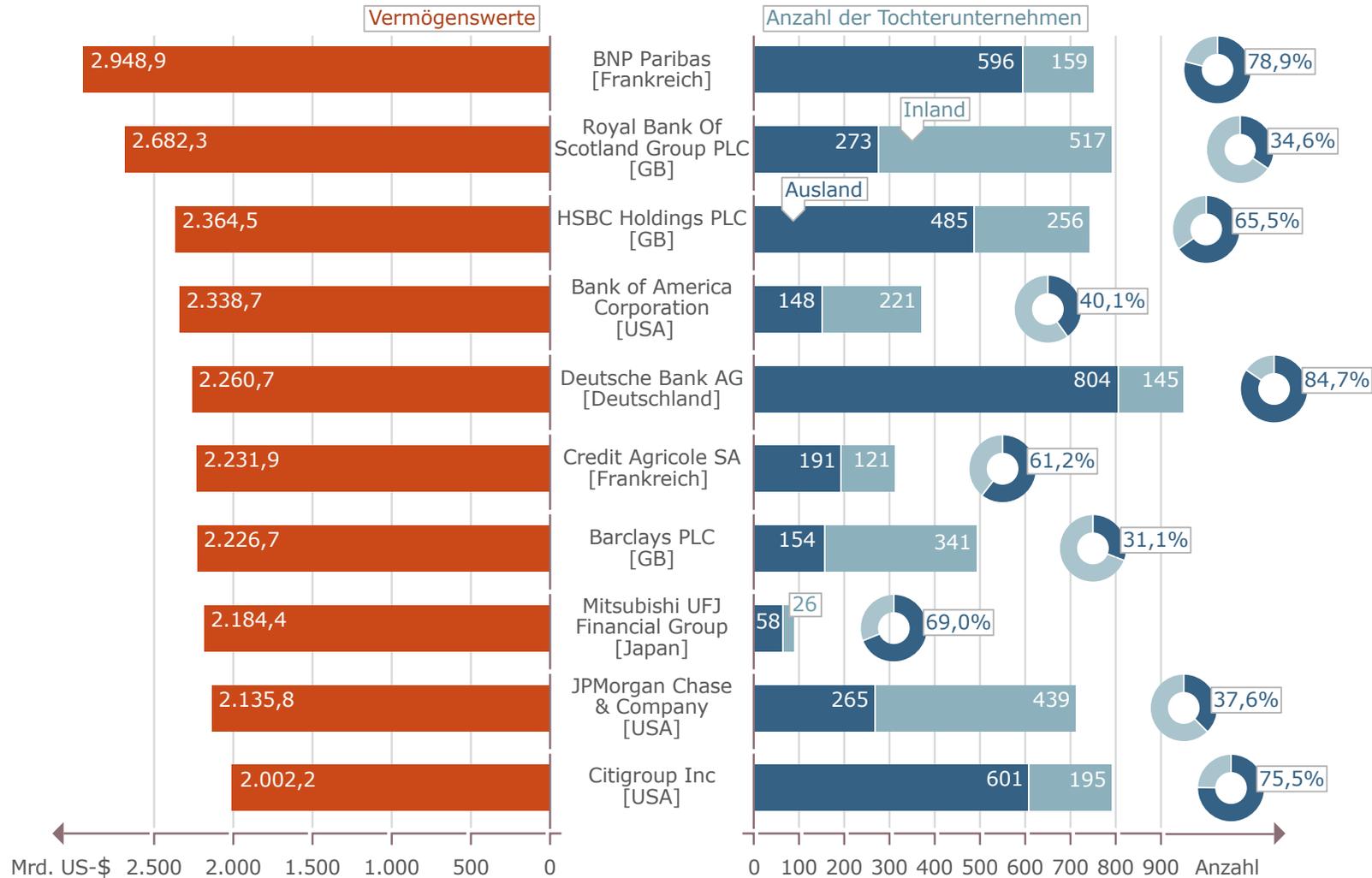
	ExxonMobil Corporation	Total SA	E.On	Électricité de France	ArcelorMittal
Rang	6	7	8	9	10
Unternehmenssitz	USA	Frankreich	Deutschland	Frankreich	Luxemburg
Industrie	Erdöl	Erdöl	Energie	Energie	Metallherstellung und -verarbeitung
Vermögenswerte im Ausland, in Mio. US-Dollar	161.245	141.442	141.168	133.698	127.127
Vermögenswerte insgesamt, in Mio. US-Dollar	228.052	164.662	218.573	278.759	133.088
Anteil der Auslandsvermögenswerte an den Gesamtvermögenswerten, in Prozent	70,7	85,9	64,6	48,0	95,5
Umsatz im Ausland, in Mio. US-Dollar	321.964	177.726	53.020	43.914	112.689
Umsatz insgesamt, in Mio. US-Dollar	459.579	234.574	126.925	94.044	124.936
Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz, in Prozent	70,1	75,8	41,8	46,7	90,2
Beschäftigte im Ausland	50.337	59.858	57.134	51.385	239.455
Beschäftigte insgesamt	79.900	96.959	93.538	160.913	315.867
Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung, in Prozent	63,0	61,7	61,1	31,9	75,8
Transnationalisierungsindex (TNI)**	67,9	74,5	55,8	42,2	87,2

* bezogen auf die Vermögenswerte (Aktiva) im Ausland, nicht auf die Vermögenswerte insgesamt.

** zur Berechnung des TNI wird der prozentuale Anteil der Auslandsvermögenswerte an den Gesamtvermögenswerten, des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz und der Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung eines Unternehmens errechnet. Der Mittelwert dieser drei Prozentangaben ist gleich dem Transnationalisierungsindex. Je höher der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind die Aktivitäten dieses Unternehmens im Ausland.

Die 10 größten Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche

Vermögenswerte (Aktiva) und Anzahl der Tochterunternehmen in absoluten Zahlen, 2009



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2010
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche

■ Fakten

Im Jahr 2009 stammten die – nach Vermögenswerten – 50 größten Transnationalen Unternehmen (TNU) der Finanzbranche alle aus den ökonomisch entwickelten Staaten: 33 Finanzunternehmen und damit zwei Drittel der 50 größten TNU der Finanzbranche hatten ihren Hauptsitz in Europa – darunter in Großbritannien (7), Frankreich (5), Deutschland und in der Schweiz (jeweils 4). Die verbleibenden Finanzunternehmen entfielen auf die USA (7), Kanada (5), Japan (3) und Australien (2). Die Top 10 hatten ihren Hauptsitz in Großbritannien (3), USA (3), Frankreich (2), Deutschland und Japan.

Innerhalb der Gruppe der 50 größten TNU der Finanzbranche kommt den zehn größten eine besondere Bedeutung zu, da die Branche in vielen Bereichen einen hohen Konzentrationsgrad aufweist: Mit Vermögenswerten (Aktiva) in Höhe von 23,38 Billionen US-Dollar im Jahr 2009 hatten die zehn größten Finanzunternehmen einen Anteil von 44,8 Prozent an den Vermögenswerten der 50 größten Finanzunternehmen. Zwei von fünf Beschäftigten der 50 größten TNU waren 2009 bei einem der 10 größten TNU beschäftigt – 1,88 von 4,61 Millionen Personen (40,7 Prozent). Und von den im Ausland angesiedelten Tochterunternehmen der 50 größten TNU der Finanzbranche gehörte jedes Dritte zu den 10 größten (33,4 Prozent).

Nach Angaben der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) lag die Zahl der Tochterunternehmen der zehn größten TNU der Finanzbranche im Jahr 2009 bei 5.995, davon 3.575 bzw. 59,6 Prozent im Ausland. Im Durchschnitt waren die zehn größten Finanzunternehmen in 44 Staaten mit Tochtergesellschaften vertreten. Bei den 50 größten TNU der Finanzbranche war der Anteil

der Tochterunternehmen im Ausland an allen Tochterunternehmen mit 67,8 Prozent höher als bei den Top 10. Die Anzahl der Staaten, in denen die Tochterunternehmen 2009 im Durchschnitt angesiedelt waren, lag dabei allerdings nur bei 30. Unter den Top 50 ist kein Finanzunternehmen in so vielen Staaten mit Tochterunternehmen vertreten wie die Citigroup, die 2009 in 76 Staaten präsent war. An zweiter Stelle stand im selben Jahr das größte transnationale Finanzunternehmen: Die Bank BNP Paribas mit Aktivitäten in 62 Staaten.

Der Aufstieg der Finanzunternehmen zu ‚global-players‘ war bis Anfang der 1970er-Jahre noch undenkbar, da die nationalen Finanzsysteme und Bankensektoren einer starken staatlichen Kontrolle unterlagen. Erst zahlreiche Deregulierungsmaßnahmen und die dabei zunehmende Freiheit des Kapitalverkehrs ermöglichten zunächst die internationale und später globale Ausrichtung des Finanzsektors. So waren beispielsweise Anfang der 1990er-Jahre – auf der nach Umsätzen sortierten Liste des Wirtschaftsmagazins Fortune – unter den 100 größten Unternehmen der USA keine Finanzunternehmen zu finden. Anfang 2010 gehörte hingegen rund jedes fünfte Unternehmen auf dieser Liste zur Finanzbranche.

Unter den – nach Umsätzen – 50 größten Unternehmen der Welt waren Anfang 2005 elf Unternehmen aus der Finanzbranche. Anfang 2008, noch bevor die globale Finanzkrise ihren bisherigen Höhepunkt erreichte, waren es mit 19 deutlich mehr. Während sich bis Anfang 2009 die Zahl der Finanzunternehmen in der Liste der Top 50 auf 15 reduzierte, gehörten Anfang 2010 wiederum 17 Unternehmen zur Finanzbranche. Der Finanzdienstleister Japan Post Holdings belegte

■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche

dabei mit einem Umsatz von 202,2 Milliarden US-Dollar und einem Gewinn von 4,8 Milliarden US-Dollar Platz 6. Darauf folgten auf Platz 9, 12 und 15 der Versicherungskonzern AXA (Umsatz: 175,3 Mrd. US-Dollar), der Finanzdienstleister ING Group (163,2 Mrd. US-Dollar) und die Bank of America (150,5 Mrd. US-Dollar).

Von der Finanzkrise, die 2007 als Immobilienkrise auf dem Subprime-Markt in den USA begann, waren innerhalb der Gruppe der größten Unternehmen der Welt die Finanzunternehmen am stärksten betroffen. Ein Teil der größten TNU der Finanzbranche konnte die Krise nur mit staatlicher Unterstützung bzw. (Teil-)Verstaatlichung überstehen (zum Beispiel American International Group, Fortis, Dexia, Citigroup, Crédit Agricole, BNP Paribas oder Société Générale). Die Investmentbanken Goldman Sachs und Morgan Stanley wurden durch die Krise dazu gezwungen, ihre Geschäftsmodelle umzustellen, Merrill Lynch gehört inzwischen zur Bank of America und Lehman Brothers musste im Zuge der Krise Insolvenz anmelden.

Nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds vom April 2010 werden sich infolge der Finanzkrise die Verluste bei den Finanzunternehmen in den USA, Europa und Asien auf insgesamt rund 2,28 Billionen US-Dollar summieren. Für die USA wird mit Kredit- und Wertpapierverlusten in Höhe von 885 Milliarden US-Dollar gerechnet. Für Großbritannien werden Verluste in Höhe von 455 Milliarden US-Dollar prognostiziert, für die Eurozone 665 Milliarden US-Dollar und für Asien 115 Milliarden US-Dollar.

■ Datenquelle

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2010; International Monetary Fund (IMF): Global Financial Stability Report, April 2010; Fortune: www.fortune.com/rankings

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Sofern es nicht anders angegeben ist, wird hier die Größe der Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche durch die jeweiligen Vermögenswerte (Aktiva) bestimmt. Bei Auswahl eines anderen Merkmals – zum Beispiel ‚Anzahl der Beschäftigten‘ – würde sich die Liste der 50 größten TNU entsprechend ändern.

Aktiva sind sämtliche Vermögenswerte eines Unternehmens. Dazu gehören immaterielle Vermögensgegenstände (Konzessionen, Lizenzen, Patente, Marken), Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, technische Anlagen, Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung), Finanzanlagen (Unternehmensanteile, Beteiligungen, Wertpapiere des Anlagevermögens), Vorräte (Rohstoffe, Waren), Forderungen, Wertpapiere, Barreserven und andere liquide Mittel.

Auf dem Subprime-Markt erhalten auch Kreditnehmer mit geringer Bonität ein Hypothekendarlehen.



■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche

Nach Vermögenswerten (Aktiva), 2009

	BNP Paribas	Royal Bank Of Scotland Group PLC	HSBC Holdings PLC	Bank of America Corporation	Deutsche Bank AG
Rang	1	2	3	4	5
Unternehmenssitz	Frankreich	GB	GB	USA	Deutschland
Vermögenswerte, in Mio. US-Dollar	2.948.928	2.682.319	2.364.452	2.338.700	2.260.684
Beschäftigte	201.740	183.700	309.516	283.914	80.849
Tochterunternehmen insgesamt	755	790	741	369	949
Tochterunternehmen im Ausland	596	273	485	148	804
Anteil der Tochterunternehmen im Ausland an den Tochterunternehmen insgesamt, in Prozent	78,9	34,6	65,5	40,1	84,7
Anzahl der Staaten, in denen das Unternehmen aktiv ist	61	29	54	40	39

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2010



■ Die 10 größten Transnationalen Unternehmen der Finanzbranche

Nach Vermögenswerten (Aktiva), 2009

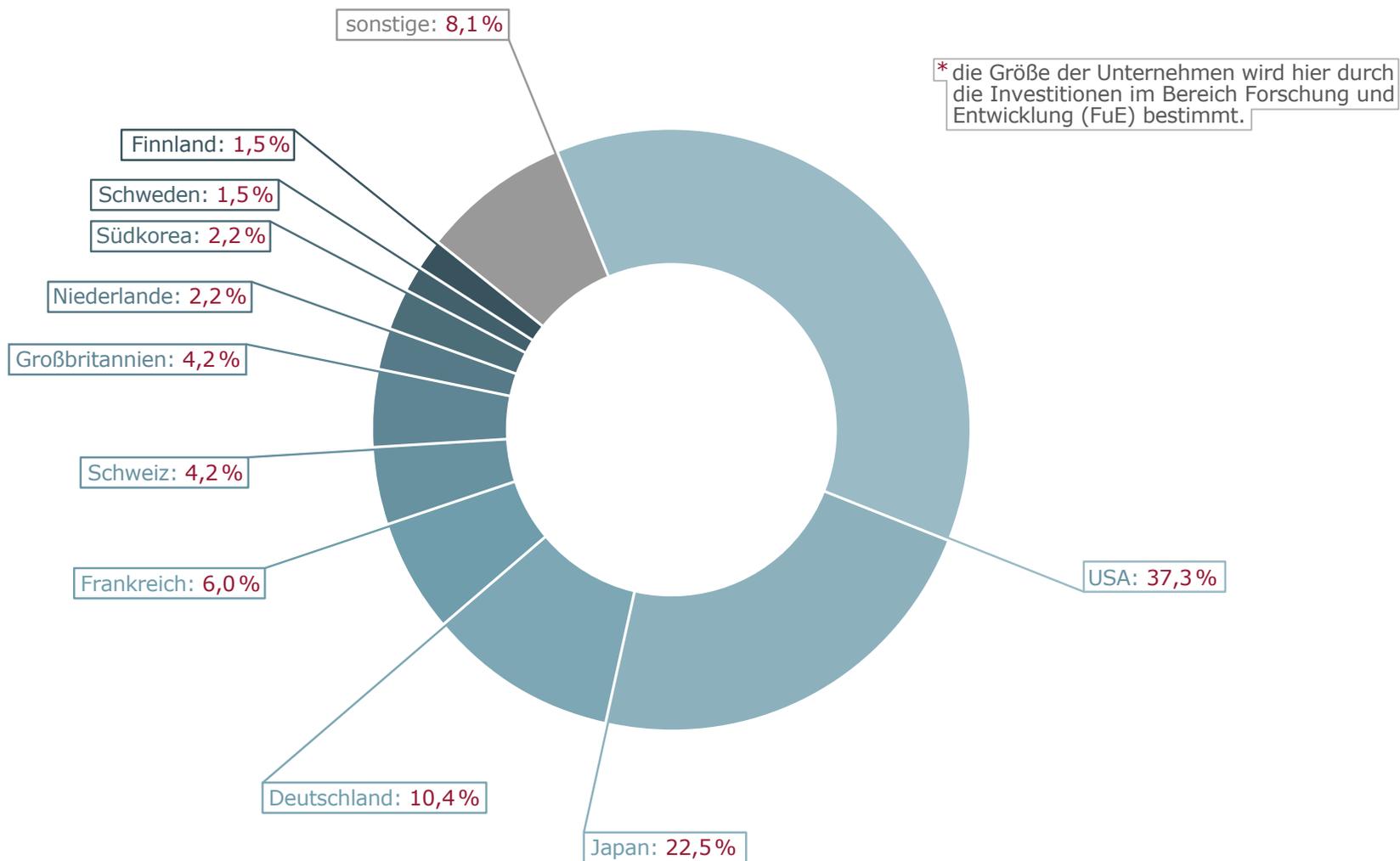
	Credit Agricole SA	Barclays PLC	Mitsubishi UFJ Financial Group	JPMorgan Chase & Company	Citigroup Inc
Rang	6	7	8	9	10
Unternehmenssitz	Frankreich	GB	Japan	USA	USA
Vermögenswerte, in Mio. US-Dollar	2.231.858	2.226.694	2.184.387	2.135.796	2.002.213
Beschäftigte	89.172	153.800	84.989	226.623	263.000
Tochterunternehmen insgesamt	312	495	84	704	796
Tochterunternehmen im Ausland	191	154	58	265	601
Anteil der Tochterunternehmen im Ausland an den Tochterunternehmen insgesamt, in Prozent	61,2	31,1	69,0	37,6	75,5
Anzahl der Staaten, in denen das Unternehmen aktiv ist	46	42	22	35	75

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2010



Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben 1.000 größten Unternehmen

Anteile an den gesamten FuE-Ausgaben der 1.000 größten Unternehmen in Prozent, 2008



Quelle: Department for Business, Innovation & Skills (BIS): The 2009 R&D Scoreboard
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben 1.000 größten Unternehmen

■ Fakten

Die Höhe der Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) wird von mehreren Faktoren bestimmt. Dazu gehören das Forschungsumfeld (etwa die Nähe zu Hochschulen, anderen spezialisierten Unternehmen oder Kapitalgebern), die infrastrukturellen Voraussetzungen, traditionelle Unternehmens- und Marktverflechtungen, Marktzugangsmöglichkeiten, das Qualifikationsniveau der Fachkräfte, der Aufbau und die Flexibilität der staatlichen Bürokratie, staatliche Förderungen, gesetzliche Auflagen sowie die allgemeinen Kosten für den Betrieb. Auch politische Stabilität und Rechtssicherheit, hier insbesondere die Wahrung von Patent-, Lizenz- und Markenrechten, beeinflussen die Investitionsentscheidungen.

Die 1.000 Unternehmen, die gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung am größten sind, investierten im Jahr 2008 500 Milliarden Euro im Bereich FuE. Nach Angaben des britischen Department for Business, Innovation & Skills (BIS) entsprach das einer Steigerung von 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Knapp 85 Prozent der FuE-Ausgaben stammten dabei von Unternehmen, die ihren Hauptsitz in den USA (37,3 Prozent), Japan (22,5 Prozent), Deutschland (10,4 Prozent), Frankreich (6,0 Prozent), der Schweiz oder Großbritannien (jeweils 4,2 Prozent) hatten.

Im Jahr 2008 hatten von den 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben 407 einen Umsatz von mehr als 5 Milliarden £ (6,32 Mrd. Euro). Ihr Anteil an den gesamten FuE-Ausgaben belief sich auf 80,3 Prozent. Bei den 111 Unternehmen, die im selben Jahr einen Umsatz von bis zu 500 Millionen £ (632 Mio. Euro) erzielten, lag der Anteil bei lediglich 2,2 Prozent. Die verbleibenden 17,5 Prozent an den

FuE-Ausgaben entfielen auf die 482 Unternehmen, deren Umsätze zwischen 0,5 und 5 Milliarden £ lagen. Dabei waren die FuE-Investitionen je Beschäftigten bei den Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 500 Millionen £ knapp viereinhalbmal so hoch wie bei den Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 5 Milliarden £.

Nach wie vor wird die Liste der 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben in der Spitze von Firmen aus den Sektoren ‚Automobilbau/-teile‘ sowie ‚Pharmaindustrie/Biotechnologie‘ dominiert: Von den 25 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben stammten jeweils acht aus einem dieser beiden Sektoren. In der Gruppe der 1.000 Unternehmen waren es zusammen 189. Mit 9,3 Milliarden Euro tätigte im Jahr 2008 kein Unternehmen mehr FuE-Ausgaben als Toyota. Es folgten Microsoft (7,9 Mrd. Euro), Volkswagen und Roche (jeweils 7,2 Mrd. Euro).

Auch innerhalb der Gruppe der 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben sind die Investitionen stark konzentriert: Im Jahr 2008 entfielen auf die Top 10 – also auf 1 Prozent der 1.000 Unternehmen – 14,3 Prozent der FuE-Investitionen. Von den insgesamt 1.000 Unternehmen hatten 70 ihren Hauptsitz in Deutschland. Bezogen auf diese 70 Unternehmen hatten die zehn investitionsstärksten (VW, Daimler, Bosch, Siemens, BMW, Bayer, Boehringer Ingelheim, SAP, Continental und BASF) einen Anteil von 71,0 Prozent an den FuE-Ausgaben.

Die hohe Konzentration der FuE-Ausgaben hat zur Folge, dass die Abhängigkeit der Staaten von einzelnen Unternehmen und deren Investitionsentscheidungen hoch ist und sich weiter erhöht. Ein ex-



■ Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben 1.000 größten Unternehmen

Ein gutes Beispiel hierfür ist Finnland: In der Liste der 1.000 größten FuE-Unternehmen sind neun finnische Unternehmen vertreten, die im Jahr 2008 zusammen FuE-Investitionen in Höhe von 7,3 Milliarden Euro tätigten, Nokia hatte dabei einen Investitionsanteil von 88,9 Prozent.

■ Datenquelle

Department for Business, Innovation & Skills (BIS): The 2009 R&D Scoreboard

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Alle Angaben beziehen sich auf die 1.000 Unternehmen, die gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) weltweit am größten sind. Die Unternehmen werden den Staaten zugeordnet, in denen sich ihr Hauptsitz befindet. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die FuE-Ausgaben dieser Unternehmen sowohl im Inland als auch im Ausland getätigt werden.

Die Angaben des Department for Business, Innovation & Skills (BIS) wurden mit dem Wechselkurs vom 01. Juli 2008 (EUR 1 = GBP 0,79090) umgerechnet.



■ Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben 1.000 größten Unternehmen*

Anteile an den gesamten FuE-Ausgaben der 1.000 größten Unternehmen in Prozent, 2008

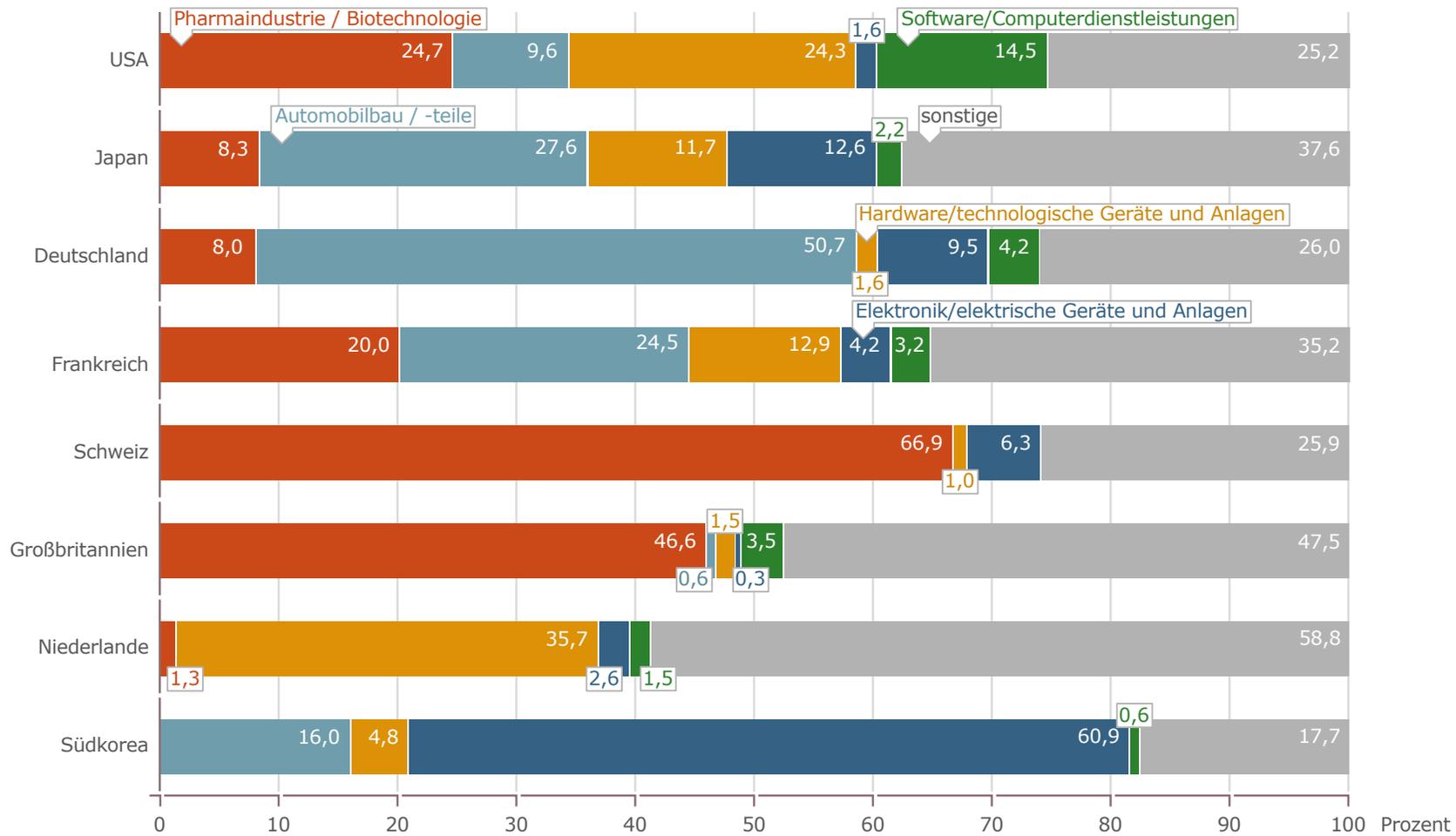
USA	37,3
Japan	22,5
Deutschland	10,4
Frankreich	6,0
Schweiz	4,2
Großbritannien	4,2
Niederlande	2,2
Südkorea	2,2
Schweden	1,5
Finnland	1,5
sonstige	8,1
insgesamt	100,0

** die Größe der Unternehmen wird hier durch die Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung (FuE) bestimmt.*

Quelle: Department for Business, Innovation & Skills (BIS):
The 2009 R&D Scoreboard

Die fünf größten Forschungssektoren

Nach Hauptsitz der Unternehmen**, Anteile an den Forschungsausgaben in Prozent, 2008



* Sektoren, in die die 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben weltweit am meisten investieren.

** Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben im In- und Ausland 1.000 größten Unternehmen

Quelle: Department for Business, Innovation & Skills (BIS): The 2009 R&D Scoreboard
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Die fünf größten Forschungssektoren

■ Fakten

Die 1.000 Unternehmen, die gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) am größten sind, investierten im Jahr 2008 500 Milliarden Euro im Bereich FuE. Nach Angaben des britischen Department for Business, Innovation & Skills (BIS) stammten dabei knapp 90 Prozent der FuE-Ausgaben von Unternehmen, die ihren Hauptsitz in den USA (37,3 Prozent), Japan (22,5 Prozent), Deutschland (10,4 Prozent), Frankreich (6,0 Prozent), der Schweiz und Großbritannien (jeweils 4,2 Prozent) sowie den Niederlanden und Südkorea (jeweils 2,2 Prozent) hatten.

Bei den 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben entfielen 67,9 Prozent der Investitionen auf nur fünf Sektoren: ‚Pharmaindustrie/Biotechnologie‘ (19,0 Prozent), ‚Automobilbau/-teile‘ (17,5 Prozent), ‚Hardware/technologische Geräte und Anlagen‘ (17,5 Prozent), ‚Elektronik/elektrische Geräte und Anlagen‘ (7,0 Prozent) sowie ‚Software/Computerdienstleistungen‘ (7,0 Prozent).

Je nach Hauptsitz der Unternehmen konzentrierten sich im Jahr 2008 die FuE-Investitionen sehr unterschiedlich auf die fünf größten Forschungssektoren. Wie in den Jahren zuvor tätigten die Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland auch 2008 auffällig hohe Investitionen im Bereich ‚Automobilbau/-teile‘ – der FuE-Anteil dieses Sektors lag bei 50,7 Prozent. Die FuE-Ausgaben der Unternehmen mit Hauptsitz in Südkorea konzentrierten sich auf den Sektor ‚Elektronik/elektrische Geräte und Anlagen‘ (60,9 Prozent). Die Pharma- bzw. Biotechnologiebranche hatte einen sehr hohen Anteil an den FuE-Ausgaben der Un-

ternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz (66,9 Prozent) und Großbritannien (46,6 Prozent). Bei den Unternehmen mit Hauptsitz in den USA, Japan und Frankreich verteilten sich die FuE-Ausgaben hingegen etwas gleichmäßiger.

Innerhalb der Gruppe der 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben lag im Jahr 2008 der Ausgabenanteil, der für die fünf größten Forschungssektoren aufgewendet wurde, bei den Unternehmen mit Hauptsitz in den Niederlanden am niedrigsten (41,2 Prozent) und bei den Unternehmen mit Hauptsitz in Südkorea am höchsten (82,3 Prozent). Bei den Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland entfielen auf die fünf größten Forschungssektoren 74,0 Prozent der FuE-Ausgaben.

Bezogen auf die fünf größten Forschungssektoren ist die Forschungsintensität bei den Sektoren ‚Pharmaindustrie/Biotechnologie‘, ‚Hardware/technologische Geräte und Anlagen‘ sowie ‚Software/Computerdienstleistungen‘ am höchsten. Die Forschungsintensität bemisst sich dabei am Anteil der FuE-Ausgaben am Gesamtumsatz der jeweiligen Branche – der entsprechende Anteil belief sich im Jahr 2008 auf 16,4 Prozent in der Pharma-/Biotechnologiebranche sowie auf 8,6 bzw. 10,2 Prozent in der Hard- bzw. Softwarebranche.

Die Unternehmen mit Hauptsitz in den USA nehmen insofern eine bemerkenswerte Position in der Forschungslandschaft ein, als dass die drei forschungsintensivsten Branchen mit 63,5 Prozent auch im Jahr

■ Die fünf größten Forschungssektoren

2008 einen überdurchschnittlich hohen Anteil an ihren Forschungsausgaben hatten. Zudem ist keiner der drei Sektoren dominant, die FuE-Ausgaben sind in allen drei Sektoren beträchtlich.

Von allen Unternehmen waren im Jahr 2008 die FuE-Ausgaben des Automobilkonzerns Toyota am höchsten (9,3 Mrd. Euro). Zweiter der Branche war VW (7,2 Mrd. Euro). In der Pharma-/Biotechnologiebranche wurde die Liste von den Unternehmen Roche (7,2 Mrd. Euro) und Pfizer (7,0 Mrd. Euro) angeführt. Samsung (4,9 Mrd. Euro) und Siemens (4,7 Mrd. Euro) standen auf Platz eins und zwei des Sektors ‚Elektronik/elektrische Geräte und Anlagen‘. Die nach FuE-Ausgaben größten Unternehmen des Sektors ‚Hardware/technologische Geräte und Anlagen‘ waren Nokia (6,5 Mrd. Euro) und Intel (5,0 Mrd. Euro). Im Bereich ‚Software/Computerdienstleistungen‘ standen Microsoft (7,9 Mrd. Euro) und IBM (5,3 Mrd. Euro) an der Spitze.

■ Datenquelle

Department for Business, Innovation & Skills (BIS): The 2009 R&D Scoreboard

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Alle Angaben beziehen sich auf die 1.000 Unternehmen, die gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) weltweit am größten sind. Die fünf größten Forschungssektoren sind die, in die diese 1.000 Unternehmen am meisten investieren. Die Unternehmen werden den Staaten zugeordnet, in denen sich ihr Hauptsitz befindet. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die FuE-Ausgaben dieser Unternehmen sowohl im Inland als auch im Ausland getätigt werden.

Lesebeispiel: Von den weltweit 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben im Jahr 2008 hatten 70 ihren Hauptsitz in Deutschland. Von den FuE-Ausgaben dieser 70 Unternehmen entfielen 50,7 Prozent auf den Forschungssektor ‚Automobilbau/-teile‘. Das nach FuE-Ausgaben größte Unternehmen mit Sitz in Deutschland – Volkswagen – investierte wiederum 71 Prozent seiner FuE-Ausgaben in Europa, 11 Prozent in Nordamerika und 18 Prozent in anderen Staaten der Welt. BMW investierte 2008 sogar 41 Prozent seiner FuE-Ausgaben außerhalb Europas.

Die Angaben des Department for Business, Innovation & Skills (BIS) wurden mit dem Wechselkurs vom 01. Juli 2008 (EUR 1 = GBP 0,79090) umgerechnet.



■ Die fünf größten Forschungssektoren*

Nach Hauptsitz der Unternehmen**, Anteile an den Forschungsausgaben in Prozent, 2008

	Pharma- industrie/ Biotechnologie	Automobilbau/ -teile	Hardware/ technologische Geräte und Anlagen	Elektronik/ elektrische Geräte und Anlagen	Software/ Computer- dienstleistungen	sonstige
USA	24,7	9,6	24,3	1,6	14,5	25,2
Japan	8,3	27,6	11,7	12,6	2,2	37,6
Deutschland	8,0	50,7	1,6	9,5	4,2	26,0
Frankreich	20,0	24,5	12,9	4,2	3,2	35,2
Schweiz	66,9	–	1,0	6,3	–	25,9
Großbritannien	46,6	0,6	1,5	0,3	3,5	47,5
Niederlande	1,3	–	35,7	2,6	1,5	58,8
Südkorea	–	16,0	4,8	60,9	0,6	17,7

* Sektoren, in die die 1.000 Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben weltweit am meisten investieren.

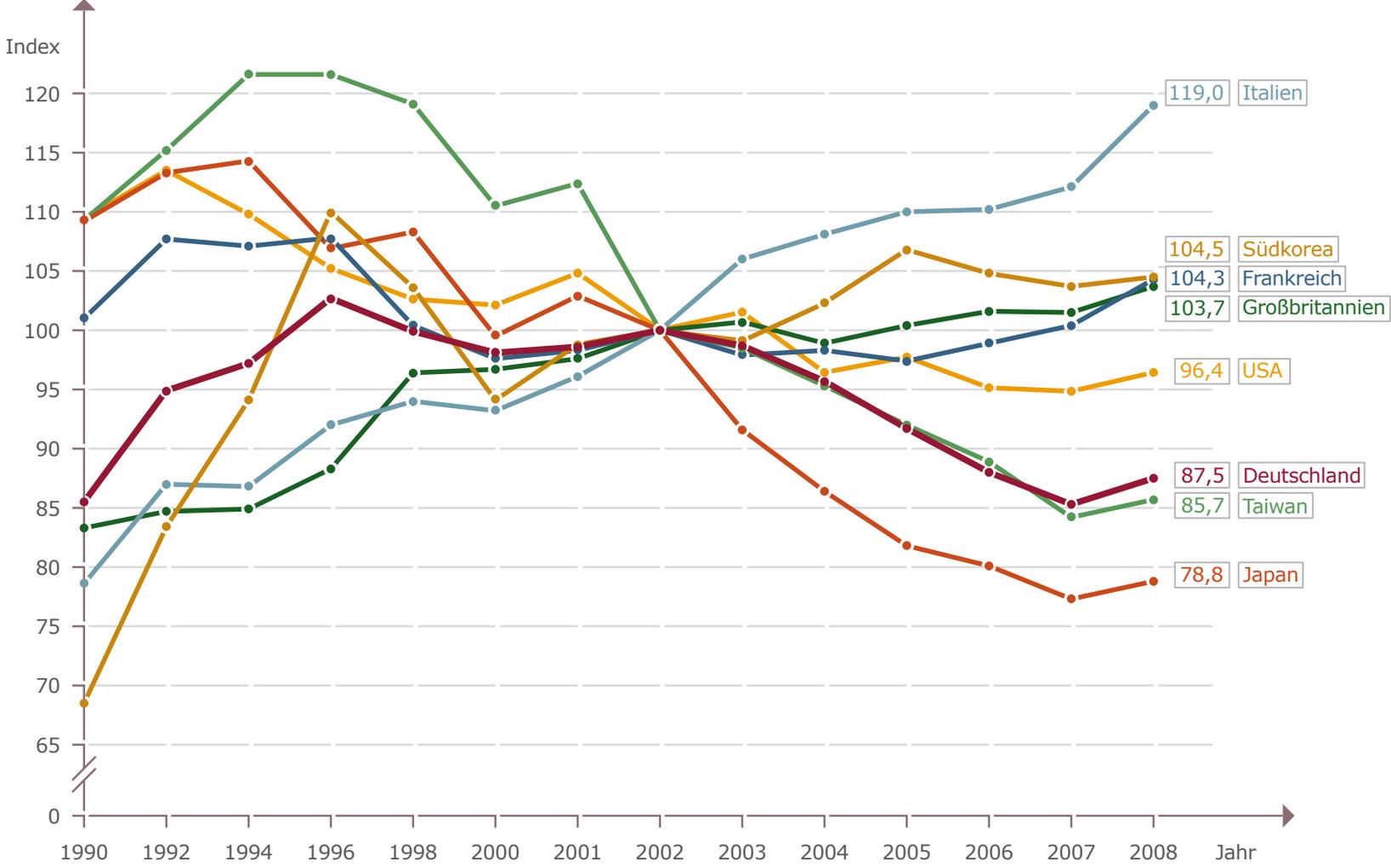
** Hauptsitz der nach FuE-Ausgaben 1.000 größten Unternehmen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die FuE-Ausgaben dieser Unternehmen sowohl im Inland als auch im Ausland getätigt werden.

Quelle: Department for Business, Innovation & Skills (BIS): The 2009 R&D ScoreboardThe 2009 R&D Scoreboard



Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Wahrung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008



Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of ILC: Manufacturing productivity and unit labor cost trends
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale fur politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

■ Fakten

Ein zentrales Thema der Globalisierungsdebatte ist der Standortwettbewerb. Aber schon die Frage, wie die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes zu messen ist, wird kontrovers diskutiert. Sicher ist, dass bei der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit mehrere Faktoren berücksichtigt werden müssen. Über die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes bestimmen unter anderem die infrastrukturellen Voraussetzungen (Kommunikationsnetze, Verkehrswege, Umschlagplätze, Logistiknetzwerke, Transport- und Energiekosten etc.), die Forschungsbedingungen, das allgemeine Ausbildungsniveau, der Aufbau und die Flexibilität der staatlichen Bürokratie, staatliche Förderungen, gesetzliche Auflagen, die Steuer- und Abgabenbelastung sowie das Lohnniveau und andere Kostenfaktoren.

Traditionelle Unternehmens- und Marktverflechtungen, der Zugang und die Nähe zu großen oder neuen Märkten, natürliche Ressourcen bzw. die Verfügbarkeit von Rohstoffen, räumliche Voraussetzungen, die Einkommens- und Vermögensstruktur, politische und rechtsstaatliche Stabilität, das Image eines Standortes sowie das Vorhandensein von spezialisierten Unternehmen und Fachkräften beeinflussen ebenfalls die Investitionsentscheidungen. Und ob wiederum die Fachkräfte an einen Standort gebunden werden können, hängt neben den rein ökonomischen Voraussetzungen auch vom Wohnumfeld, der Umweltqualität, der medizinischen Versorgung, den Fürsorgeeinrichtungen sowie den Bildungs-, Erholungs-, Kultur- und Freizeitangeboten ab.

Ob und warum sich Unternehmen an einem Standort niederlassen, ist von großem Interesse für politische Entscheidungen, da die Standort-

wahl unmittelbare Auswirkungen auf Investitionen, Steuereinnahmen und Arbeitsplätze hat. Eine vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Erhebung hat die Verlagerungsaktivitäten im Bereich der nicht-finanziellen gewerblichen Wirtschaft in Deutschland untersucht. Danach bauten die Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten in den Jahren 2001 bis 2006 durch Verlagerungen insgesamt 188.600 Stellen in Deutschland ab. Die beiden wichtigsten Verlagerungsmotive waren dabei die Senkung der Lohnkosten und der Zugang zu neuen Absatzmärkten. Beide Gründe waren für mehr als vier Fünftel aller befragten Unternehmen von Bedeutung (82 Prozent).

Bei einer Bewertung der Lohnkosten werden in den meisten Fällen nicht allein die Bruttolöhne der Arbeitnehmer sondern die Lohnstückkosten verglichen. Zur Ermittlung der Lohnstückkosten werden die Lohnkosten ins Verhältnis zur Arbeitsproduktivität gesetzt. Die Höhe der Lohnstückkosten ist damit sowohl von der Produktivität als auch von der Höhe der gezahlten Löhne abhängig. Beispielsweise können die Lohnstückkosten eines Standortes mit niedrigen Löhnen und einer geringen Produktivität höher sein als die Lohnstückkosten eines Standortes mit hohen Löhnen und einer hohen Produktivität. Durch den Einsatz neuer Technologien, die effiziente Arbeitsorganisation, eine ausgebaute Infrastruktur und ein hohes Qualifikationsniveau der Beschäftigten wird die Arbeitsproduktivität gesteigert und somit ein Teil der höheren Lohnkosten ausgeglichen.

In der Gruppe der hier betrachteten Staaten sanken zwischen 1990 und 2008 die Lohnstückkosten (auf Basis der jeweiligen Landes-



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

währung) nirgendwo stärker als in Japan (minus 27,8 Prozent). Dabei ist bemerkenswert, dass der Rückgang der Lohnstückkosten relativ linear erfolgte. Auch in den USA reduzierten sich die Lohnstückkosten zwischen 1990 und 2008 gleichmäßig – allerdings mit einem Minus von 11,8 Prozent nicht so ausgeprägt wie in Japan.

Hingegen ist eine relativ lineare Erhöhung der Lohnstückkosten von 1990 bis 2008 für Norwegen (plus 69,4 Prozent), Italien (plus 51,4 Prozent) und Großbritannien (plus 24,5 Prozent) festzustellen. Die auffällige Steigerung der Lohnstückkosten in Südkorea (plus 52,6 Prozent) resultiert hingegen allein aus dem Anstieg in den Jahren 1990 bis 1996 – seitdem verläuft die Entwicklung der Lohnstückkosten deutlich weniger sprunghaft.

Schweden und Taiwan konnten den über Jahre andauernden Trend steigender Lohnstückkosten Anfang bzw. Mitte der 1990er-Jahre umkehren. In Schweden reduzierten sich die Lohnstückkosten zwischen 1992 und 2008 um 29,0 Prozent, in Taiwan von 1995 bis 2008 um 30,2 Prozent. In Deutschland stiegen die Lohnstückkosten zwischen 1990 und 1996 um 20,1 Prozent und blieben dann bis zum Jahr 2002 relativ stabil. Bis 2008 sanken die Lohnstückkosten wiederum um 12,5 Prozent.

Beim Vergleich der Lohnstückkosten muss jedoch berücksichtigt werden, dass diese hier auf Basis der jeweiligen Währung dargestellt werden. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit hängt aber auch stark von Wechselkursänderungen ab. Um die Wechselkurse mit einzubeziehen, muss die Entwicklung der Lohnstückkosten in einer einheit-

lichen Währung abgebildet werden. Allerdings geht diese Darstellungsform zu Lasten der Faktoren, die die Lohnstückkosten in den einzelnen Staaten abseits der Wechselkurse beeinflussen (zum Beispiel die Entwicklung der Lohnkosten und der Produktivität).

Ein Beispiel: In Deutschland sanken die Lohnstückkosten in nationaler Währung zwischen 2002 und 2008 um 12,5 Prozent. In den USA reduzierten sich die Lohnstückkosten im selben Zeitraum um lediglich 3,6 Prozent. Bei einem Vergleich der Lohnstückkosten auf US-Dollar Basis hat sich die Wettbewerbsposition Deutschlands – trotz steigender Arbeitsproduktivität und Lohnzurückhaltung – gegenüber den USA verschlechtert. Der Grund dafür ist die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar im gleichen Zeitraum. Aus Sicht der USA bzw. auf US-Dollar Basis haben sich die Lohnstückkosten in Deutschland zwischen 2002 und 2008 nicht reduziert, sondern sie sind um gut 36 Prozent gestiegen.

Abseits der zahlreichen Faktoren, die die Kosten eines Produkts beeinflussen, ist zu bedenken, dass bei vielen Produkten die Löhne der Arbeitnehmer einen immer kleiner werdenden Anteil haben und sich unternehmerischer Erfolg auch auf Produktimage, Produktqualität, Kundenservice, Liefertreue und Innovationsfähigkeit gründet.

In einer vom Verein Deutscher Ingenieure (VDI) in Auftrag gegebenen Studie des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung wird darauf hingewiesen, dass die Lohnkosten in vielen Betrieben nur noch 10 Prozent der Gesamtkosten ausmachen. Während die Einsparmöglichkeiten überschätzt werden, unterschätzen laut der Studie



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

viele Unternehmen die Kosten einer Verlagerung durch Anlaufzeiten, Betreuung, Koordination, Qualitätssicherung und betriebliche Kontrolle. Auch verschiedene Kommunikations- und Arbeitsstile können die Kosten erhöhen.

■ Datenquelle

U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of International Labor Comparisons: Manufacturing productivity and unit labor cost trends; Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009, STATmagazin: Engagement deutscher Unternehmen im Ausland; Verein Deutscher Ingenieure e.V. (VDI); www.vdi.de

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Zur Bestimmung der Lohnstückkosten werden die Lohnkosten je Arbeitnehmer beziehungsweise je Arbeitnehmerstunde ins Verhältnis zur Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigen (Personenkonzept) beziehungsweise je Erwerbstätigenstunde (Stundenkonzept) gesetzt. Die Lohnkosten setzen sich aus den Bruttolöhnen und -gehältern der Arbeitnehmer sowie den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber zusammen.



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Wahrung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008

	USA	Japan	Deutschland	Groß- britannien	Frankreich
1990	109,3	109,2	85,5	83,3	101,0
1991	112,4	110,5	88,3	89,7	104,2
1992	113,4	113,3	94,9	84,7	107,7
1993	112,8	114,2	99,9	84,9	109,9
1994	109,8	114,3	97,2	84,9	107,1
1995	107,5	110,8	100,8	87,9	106,1
1996	105,2	106,9	102,7	88,3	107,8
1997	103,4	106,8	98,9	90,5	104,8
1998	102,6	108,3	99,9	96,4	100,4
1999	102,0	105,4	99,7	97,3	99,3
2000	102,1	99,5	98,1	96,7	97,6
2001	104,8	102,9	98,6	97,6	98,3
2002	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2003	101,5	91,6	98,7	100,7	97,9
2004	96,4	86,4	95,7	98,9	98,3
2005	97,7	81,8	91,7	100,4	97,4
2006	95,1	80,1	88,0	101,6	98,9
2007	94,8	77,3	85,3	101,5	100,4
2008	96,4	78,8	87,5	103,7	104,3

Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of International Labor Comparisons:
Manufacturing productivity and unit labor cost trends

■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

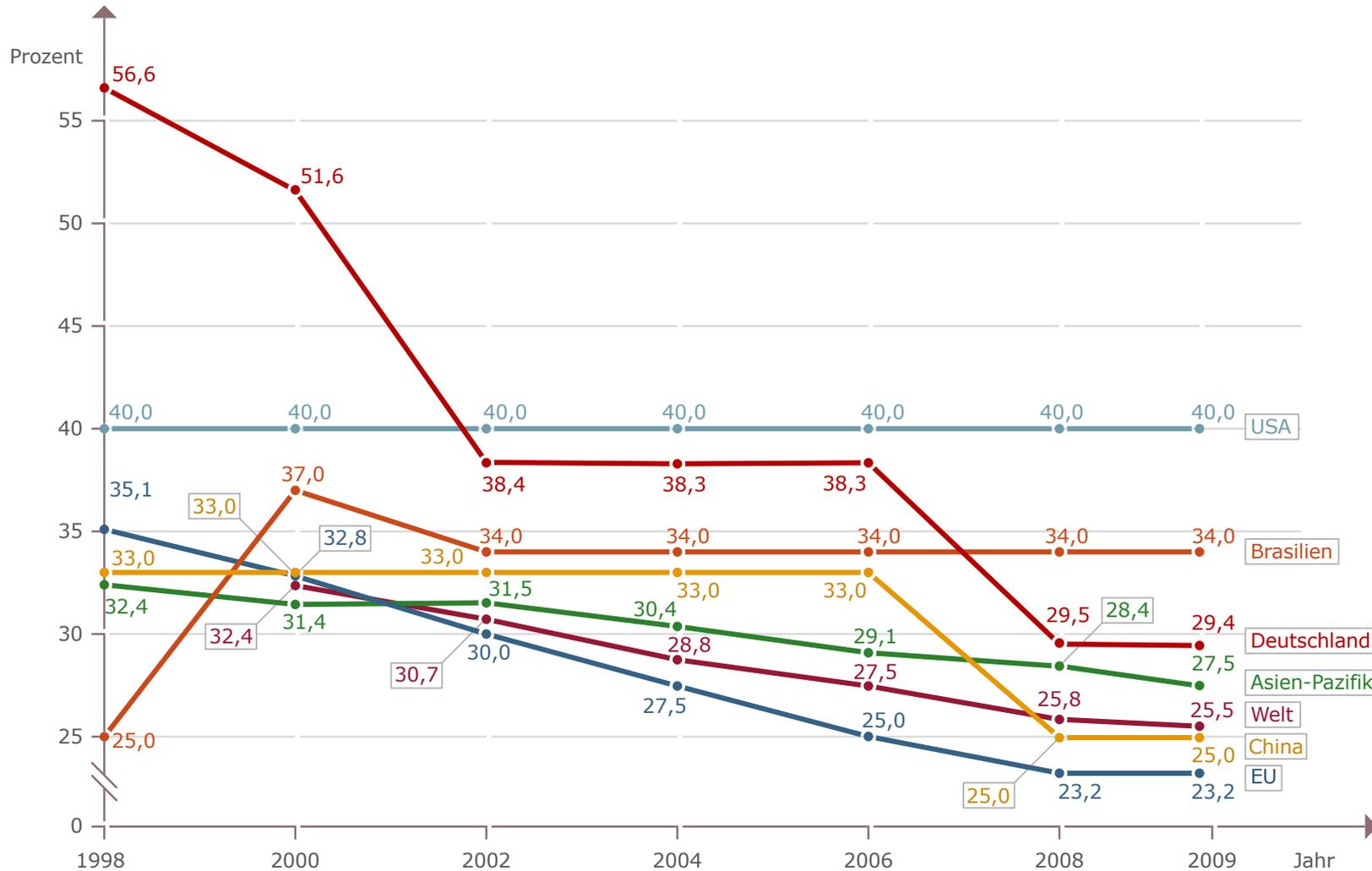
Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008

	Italien	Südkorea	Schweden	Norwegen	Taiwan
1990	78,6	68,5	117,7	66,6	109,3
1991	85,2	77,0	127,4	70,0	111,2
1992	87,0	83,4	129,1	70,9	115,2
1993	89,7	89,3	116,6	72,0	120,5
1994	86,8	94,1	108,4	74,2	121,6
1995	87,7	104,0	107,6	78,5	122,7
1996	92,0	110,0	112,3	79,4	121,6
1997	94,4	106,1	108,4	82,7	120,4
1998	94,0	103,6	106,3	89,9	119,1
1999	95,6	93,7	100,4	91,8	114,2
2000	93,2	94,1	97,6	94,1	110,5
2001	96,1	98,8	105,3	97,0	112,4
2002	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2003	106,0	98,8	96,7	95,8	98,5
2004	108,1	102,3	89,7	93,4	95,3
2005	110,0	106,8	87,3	94,5	92,0
2006	110,2	104,8	82,2	102,4	88,9
2007	112,1	103,7	85,6	107,5	84,2
2008	119,0	104,5	91,6	112,8	85,7

Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of International Labor Comparisons:
Manufacturing productivity and unit labor cost trends

■ ■ Unternehmenssteuern im internationalen Vergleich

Steuersätze in Prozent, jeweils am 01. Januar, 1998 bis 2009



Quelle: KPMG: Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2007 und 2009
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ ■ Unternehmenssteuern im internationalen Vergleich

■ Fakten

Spätestens seit Mitte der 1990er-Jahre besteht international ein Trend zu sinkenden Unternehmenssteuersätzen. Durch niedrigere Unternehmenssteuern sollen die mobiler gewordenen Unternehmen gehalten und angezogen werden. Gleichzeitig soll sich die Attraktivität des eigenen Staates für Investitionen erhöhen und Steuerflucht vermieden werden.

Den Auftakt machte Mitte der 1980er-Jahre Großbritannien. Dort wurden die Unternehmenssteuersätze unter Margaret Thatcher zwischen 1982 und 1986 von 52 auf 35 Prozent gesenkt. Darauf folgten in den späten 1980er- und frühen 1990er-Jahren radikale Steuersenkungen in den nordischen Ländern. Dänemark reduzierte seine Unternehmenssteuersätze 1987 von 50 auf 30 Prozent (2009: 25 Prozent), Schweden und Norwegen folgten 1992 mit einer Senkung von 51 auf 25 Prozent (2009: 26,3 Prozent) bzw. von 52 auf 28 Prozent (unverändert). Ein Jahr später folgte Finnland und reduzierte die Steuern von 43 auf 25 Prozent (2009: 26 Prozent). Island senkte die Steuern zwar erst 2002, die Reduzierung von 30 auf 18 Prozent und weiter auf 15 Prozent im Jahr 2008 führte allerdings zu dem niedrigsten Unternehmenssteuersatz in Nordeuropa.

Weltweit reduzierte sich der durchschnittliche Unternehmenssteuersatz nach Analysen des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens KPMG zwischen 1999 und 2009 von 32,7 auf 25,5 Prozent – das entspricht einem Rückgang von 22,0 Prozent. Bezogen auf diesen Zeitraum sank der durchschnittliche Unternehmenssteuersatz in der EU (minus 31,9 Prozent) schneller als in den Regionen Lateiname-

rika und Karibik (minus 6,6 Prozent) oder Asien-Pazifik (minus 13,2 Prozent). Allerdings hat die weltweite Wirtschaftskrise den Abwärtstrend bei den Unternehmenssteuersätzen in Europa vorerst gestoppt: Die durchschnittliche Steuerbelastung ist für Unternehmen 2008/2009 konstant geblieben und damit erstmals seit 13 Jahren nicht weiter gesunken.

In den Jahren 1999 bis 2009 lag Deutschland mit einem Rückgang des Steuersatzes von 52,3 auf 29,4 Prozent (minus 43,7 Prozent) deutlich über dem Durchschnitt der EU. Die niedrigsten Unternehmenssteuersätze der EU hatten im Jahr 2009 allerdings die osteuropäischen Staaten. So zum Beispiel mit jeweils 10 Prozent Bulgarien (2005: 15 Prozent) und Zypern (2001: 28 Prozent), Lettland mit 15 Prozent (1999: 25 Prozent), mit jeweils 16 Prozent Ungarn (1999: 18 Prozent) und Rumänien (2001: 25 Prozent) sowie mit jeweils 19 Prozent die Slowakei (1999: 40 Prozent) und Polen (1999: 34 Prozent).

Da sich der Trend sinkender Unternehmenssteuersätze in sehr vielen Staaten beobachten lässt, wird oft vor einem schädlichen Steuerwettbewerb gewarnt, bei dem sich die Staaten gegenseitig unterbieten. Wachstumssteigerungen und höhere Investitionen in Niedrigsteuerstaaten werden in diesem Zusammenhang als entgangene Einnahmen anderer Staaten interpretiert („race to the bottom“). Gegen dieses Argument wird angeführt, dass der Wettbewerb um niedrigere Steuerbelastungen das ökonomische Wachstum so stark steigert, dass letztlich alle davon profitieren („win-win-situation“).



■ **Unternehmenssteuern im internationalen Vergleich**

Da die Unternehmenssteuersätze nicht in allen Staaten gesunken sind, findet sich auch die Annahme, dass sich die Steuersätze lediglich in Staatengruppen annähern, die sich in Bezug auf ihre ökonomischen Voraussetzungen ähnlich sind. Nach dieser Annahme sind beispielsweise die Unternehmenssteuersätze in den USA oder Brasilien stabil, weil die unmittelbare Konkurrenz zu anderen Staaten aufgrund der Größe und regionalen Bedeutung dieser Ökonomien geringer ist bzw. die Unternehmen aus wirtschaftlichen Gründen auf diesen Märkten aktiv sein müssen.

■ **Datenquelle**

KPMG: Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2007 und 2009,
KPMG's Corporate Tax Rate Survey – An international analysis of corporate tax rates from 1993 to 2006

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Die Unternehmenssteuersätze der einzelnen Staaten können nicht unmittelbar miteinander verglichen werden, da sich die Steuerbasis in den einzelnen Staaten unterscheidet.



■ Unternehmenssteuern im internationalen Vergleich

Steuersätze in Prozent, jeweils am 01. Januar, 1995 bis 2009

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Welt	–	–	–	–	32,69	32,36	31,49	30,72
OECD	37,7	37,7	36,0	35,7	35,00	33,90	32,80	31,39
Asien-Pazifik	–	–	32,6	32,4	31,67	31,44	31,29	31,52
Lateinamerika und Karibik	34,0	34,0	29,8	30,1	28,82	30,09	29,82	29,91
EU	37,9	38,0	35,5	35,1	34,12	32,83	31,05	30,00
USA	40	40	40	40	40	40	40	40
Brasilien	–	–	25	25	33	37	34	34
Deutschland	59	59	57,5	56,6	52,3	51,6	38,36	38,36
China	–	–	33	33	33	33	33	33

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Welt	29,53	28,75	28,01	27,47	27,12	25,84	25,51
OECD	30,90	29,75	28,80	28,16	27,69	26,56	26,30
Asien-Pazifik	30,34	30,37	29,09	29,09	29,18	28,43	27,49
Lateinamerika und Karibik	30,05	29,82	28,64	27,64	27,45	26,91	26,91
EU	28,81	27,47	25,34	25,01	24,22	23,22	23,22
USA	40	40	40	40	40	40	40
Brasilien	34	34	34	34	34	34	34
Deutschland	39,58	38,29	38,31	38,34	38,36	29,51	29,44
China	33	33	33	33	33	25	25