

Globalisierung als Herausforderung für den Standort Deutschland

I. Globalisierung: ein mehrdeutiger Begriff

Vor einigen Jahren noch weitgehend unbekannt, ist der Begriff „Globalisierung“ mittlerweile allgegenwärtig. Noch 1980 führten in allen großen Wirtschaftsmagazinen zusammengenommen nur 50 Veröffentlichungen die Begriffe „global“ bzw. „Globalisierung“ in ihrem Titel; 1990 waren es schon 670. Der Soziologe Ulrich Beck hält Globalisierung allerdings für das „am meisten missbrauchte und am seltensten definierte Streitwort“. Möglicherweise ist dessen Unbestimmtheit auch einer der Gründe dafür, weshalb sich mit dieser Entwicklung so viele Ängste verbinden. Verstärkt werden die Befürchtungen dadurch, dass in den einschlägigen Diskussionen häufig vom „Ende des Nationalstaates“ oder von der „Ökonomie ohne Staatsgrenzen“ die Rede ist. Dieses negative Bild (Globalisierung als Verlust von Ordnung) hat sich in den Köpfen vieler Bürger festgesetzt: Wie eine aktuelle Befragung des Instituts für praxisorientierte Sozialforschung (Ipos) ergab, bezweifeln 60,5 Prozent der befragten Deutschen, dass Politik die Probleme der Globalisierung lösen kann. Und knapp 52 Prozent sind der Meinung, dass die internationale Verflechtung den Spielraum für politische Entscheidungen stark bzw. sehr stark einschränkt.

Viele sprechen fälschlicherweise von „der“ Globalisierung; tatsächlich aber ist die Umgestaltung von Gesellschaft, Politik und Wirtschaft kein homogener Prozess. Vielmehr vollzieht sich dieser auf mehreren Ebenen sowie in unterschiedlicher Intensität und Geschwindigkeit, ausgelöst im Wesentlichen durch verschiedene, stellenweise dramatische Veränderungen in unserer Umwelt (vgl. Abb. 1). Im Einzelnen sind hierbei u. a. die Öffnung der Finanz- und Informationsströme zu nennen, die Technisierung der Infrastruktur sowie zahlreiche Veränderungen in den politischen Systemen, der Unternehmensorganisation, dem gesellschaftlichen Wertekanon und dem Verbraucherverhalten.

Vier allgemeine Entwicklungen in Politik, Technik, Gesellschaft und Wirtschaft sind es, welche

die Globalisierung hauptsächlich vorangetrieben haben:

- *Politik*: Staatsgrenzen verlieren an Bedeutung; mit dem „Ende“ des Kalten Krieges ist die Bewegungsfreiheit auf der Welt beträchtlich gewachsen.
- *Technik*: Gravierende Fortschritte in der Verkehrs- und Kommunikationstechnik beschleunigen die Verbreitung von Produkten und Ideen.
- *Gesellschaft*: Tradition und soziale Beziehungen (Familie, Heimat, Brauchtum, Normen) verlieren an Bindungskraft, was indirekt die geographische, mentale und emotionale Mobilität der Menschen fördert.
- *Wirtschaft*: Deregulierte Kapital- und Gütermärkte verstärken den Trend zum grenzenlosen Weltmarkt.

Beschleunigt wird dieser Prozess durch die nachlassende Nachfrage auf dem Binnenmarkt und den zunehmenden Wettbewerbsdruck: Wurde der Konkurrenzkampf bisher vorwiegend auf nationaler und regionaler Ebene ausgetragen, so konkurrieren nun national, international und global Marktteilnehmer miteinander. Karl-Heinz Kaske, damals Vorstandsvorsitzender der *Siemens AG*, wies schon 1989 auf die Konsequenzen hin: „Ein Wettbewerber kann nur dann nachhaltig Erfolg haben, wenn er mindestens in einem, besser in zweien der großen Märkte der Triade (Europa, Japan und USA; Anm. d. Verf.) eine führende Wettbewerbsposition innehat. Immer kürzere Innovationszyklen zwingen die Unternehmen, möglichst hohe Stückzahlen zu produzieren, da sich nur durch große Mengen niedrige Stückkosten erzielen lassen. Hohe Stückzahlen lassen sich aber mit dem Absatz auf den Heimatmärkten kaum noch erreichen. Wer mit niedrigen Kosten auf den Markt kommen will, muss in der ganzen Welt verkaufen.“¹ Als Folge davon nimmt u. a. die Intensität des Wettbewerbs um die Gewinnung strategischer Partner zu; auch die weltweite „Fusionitis“ ist teilweise damit zu erklären.

¹ Karl-Heinz Kaske, Der Unternehmer im Wettbewerb auf den Weltmärkten, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 41 (1989) 5, S. 349f.

Abbildung 1: Ebenen und Elemente von Globalisierung

Kategorie	Hauptelemente bzw. -prozesse
1. Globalisierung von Finanzen und Kapitalbesitz	Deregulierung der Finanzmärkte, internationale Kapitalmobilität, Anstieg der Firmenverschmelzungen und -aufkäufe, Globalisierung des Aktienbesitzes in der Frühphase.
2. Globalisierung der Märkte und Marktstrategien	Weltweite Integration der Geschäftsabläufe, Etablierung integrierter Operationen im Ausland (incl. F&E und Finanzierung); globale Suche nach Komponenten und strategischen Allianzen.
3. Globalisierung von Technologie und der damit verbundenen Forschung und Entwicklung bzw. des Wissens	Technologie als Schlüsselfaktor: Die Entwicklung der Informationstechnologie und der Telekommunikation ermöglicht die Entstehung globaler Netzwerke innerhalb einer oder zwischen mehreren Firmen. Globalisierung als Prozess der „Toyotisierung“/„lean production“.
4. Globalisierung von Lebensformen und Konsummustern sowie des Kulturlebens	Transfer bzw. Transplantation der vorherrschenden Lebensweisen, Angleichung des Konsumverhaltens, Rolle der Medien, GATT-Regeln werden auf Kulturaustausch angewandt.
5. Globalisierung von Regulierungsmöglichkeiten und politischer Steuerung	Reduzierte Rolle nationaler Regierungen und Parlamente; Versuche, eine neue Generation von Regeln und Institutionen für die globale Steuerung zu schaffen.
6. Globalisierung als politische Einigung der Welt	Staatenzentrierte Analyse der Integration der Weltgesellschaften in ein globales wirtschaftlich-politisches System unter Leitung einer Zentralmacht.
7. Globalisierung von Wahrnehmung und Bewusstsein	Sozio-kulturelle Prozesse, die sich am „Eine Welt“-Modell, der „globalistischen“ Bewegung, dem Weltbürgertum orientieren.

Quelle: Die Gruppe von Lissabon (Hrsg.), Grenzen des Wettbewerbs: Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit, München 1997, S. 49.

II. Globalisierung als vermeintliche Ursache des Standortproblems

Unter den Nationalstaaten sorgt die Globalisierung für einen verschärften Standortwettbewerb: „Global Player“ wie General Motors, Unilever oder Siemens suchen für immer mehr Phasen der Wertschöpfungskette weltweit Standorte, die ihnen die besten Bedingungen bieten (z. B. Infrastruktur, effiziente Bürokratie, qualifizierte Mitarbeiter, Investitionsanreize). Nicht zuletzt deshalb hat sich in den vergangenen Jahren die Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland verstärkt². Diese Verknüpfung der Globalisierungs- mit der Standort-Diskussion ist allerdings aus zumindest zwei Gründen problematisch:

Aus gesellschafts- bzw. wirtschaftspolitischer Perspektive wird dabei zumeist ein Zusammenhang

² Vgl. Stefan Müller/Martin Kornmeier, Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Irrungen und Wirungen der Standort-Diskussion, München 2000.

zwischen Globalisierung und dem Abbau von Arbeitsplätzen konstruiert und zu (verteilungs-) politischen Zwecken missbraucht. Hierzu wird oft der komplexe Sachverhalt simplifizierend auf folgenden „Argumentationsstrang“ verkürzt:

- Der Standort Deutschland ist aufgrund der zunehmenden Globalisierung nicht mehr wettbewerbsfähig (zu teuer, zu rigide, zu saturiert).
- Um wieder wettbewerbsfähig zu werden, müssen primär die Arbeitskosten gesenkt werden.
- Falls dies den Unternehmen verwehrt wird, müssen sie Humankapital durch eine effizientere Technologie ersetzen, weshalb die Zahl der Arbeitslosen wächst.

Eine solche äußerst skeptische Sichtweise lässt sich beispielsweise mit folgendem Zitat veranschaulichen: „In Deutschland herrscht Weltuntergangsstimmung. Kaum ein Tag vergeht ohne Hiobsbotschaft. Die Arbeitslosigkeit steigt, offenbar unaufhaltsam. Die Staatsverschuldung ist nicht in den Griff zu bekommen. Optimisten gibt es nur an der Börse, wo immense und – nach Ansicht vieler – unanständige Gewinne gemacht werden.“

Schnell ist ein Sündenbock gefunden: die Globalisierung. Wie eine Naturkatastrophe scheint sie hereingebrochen zu sein und zieht Deutschland unerbittlich in den Niedergang. Globalisierung schafft die Arbeit ab, dem Land der sozialen Marktwirtschaft zwingt sie einen gnadenlosen Kapitalismus auf.³

Aus *wissenschaftlicher Sicht* kommt es dabei zu einer naiven Vereinfachung des Ursache/Wirkungs-Zusammenhangs: Die meisten Diskutanten reduzieren das Standortproblem auf „die“ Kosten, womit sie im Regelfall die Lohn(neben)kosten meinen. Strukturelle Schwachstellen, welche nicht minder bedeutsam sind, werden dagegen „übersehen“. Dabei handelt es sich, wie im Folgenden zu zeigen sein wird, um spezifische Standortfaktoren wie Bürokratiekosten (z. B. Dauer der Genehmigungsverfahren), kulturelle Offenheit, Rechtssicherheit, Zukunftsorientierung u. v. a. m.

III. Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Irrungen und Wirrungen der Standort-Diskussion

1. Überschätzte Einflussfaktoren

Die Suche nach „den“ zentralen Faktoren, welche die Wettbewerbsfähigkeit des „Standorts Deutschland“ maßgeblich beeinflussen, konzentrierte sich bislang auf drei Größen. Seit 1979 die wissenschaftliche Diskussion darüber einsetzte, wird unter Hinweis auf entsprechende Weltranglisten regelmäßig davor gewarnt, die *internationale Wettbewerbsfähigkeit* der deutschen Wirtschaft sei in Gefahr, weil ihre Unternehmen, ähnlich wie die schweizerischen, durch die Kosten der Arbeit am stärksten belastet würden. Weitere Negativfaktoren, welche unsere Unternehmen geradezu lähmen, seien eine *übermäßige Steuerbelastung* und *überzogene Umweltschutzaufgaben*.

So plausibel dies auf den ersten Blick auch erscheinen mag, so groß ist doch gerade hier die Gefahr, der Subjektivität (vermeintlich) „objektiver“ Daten zu erliegen. Beispielsweise ist der unmittelbare Vergleich der Lohnkosten nur wenig aussagefähig; denn neben den eigentlichen Marketing-Instrumenten (Innovation, Produktqualität, Lieferbereitschaft, Kundenservice, Image etc.) beeinflusst nicht zuletzt die Produktivität die Wettbewerbsfähigkeit. Wenn man deshalb die

3 Jürgen Wiegand, Lohnkosten der Angst, in: Süddeutsche Zeitung, vom 7. 8. 1997, S. 13.

Lohnkosten an der Produktivität relativiert und so die Lohnstückkosten berechnet (vgl. Tab. 1), dann verschieben sich die Proportionen bereits etwas zugunsten des Standorts Deutschland.

Letztlich aber hat auch das Konzept der Lohnstückkosten in der Standort-Diskussion eine wenig glückliche Rolle gespielt. Dessen Mängel lassen sich theoretisch⁴, aber auch empirisch begründen. So schrieb 1994 die Deutsche Bundesbank: „Allein der Tatbestand, dass der rechnerisch ausgewiesenen hohen relativen Kostenbelastung in den Jahren 1985 bis 1987 ein Boom im Exportgeschäft der deutschen Wirtschaft folgte, der mit bis dahin beispiellosen Rekordüberschüssen in der deutschen Handelsbilanz einherging, gibt Anlass zu Zweifeln hinsichtlich der Aussagekraft der Entwicklung der Lohnstückkosten-Relation für die internationale Wettbewerbsposition des Verarbeitenden Gewerbes.“⁵

Und das ifo-Institut erinnerte 1996 in einem für das Bundesministerium für Wirtschaft erstellten Gutachten daran, dass in erster Linie Aufwertungseffekte dafür verantwortlich seien, dass die in D-Mark umgerechneten nominalen Lohnstückkosten Deutschlands im internationalen Vergleich in den letzten Jahren gewachsen sind⁶. Wie sich am Beispiel von Deutschland und Japan – beide führende Exporteure von hochpreisigen Produkten – zeigen lässt, führen allerdings auch wechselkursbedingte Exportpreiserhöhungen nicht zwangsläufig dazu, dass sich Außenhandelsposition, Einkommen und Beschäftigung verschlechtern. Vielmehr haben beide Länder in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten große Überschüsse im Außenhandel erwirtschaftet: Dass (deutsche) Produkte trotz hoher Preise von einer hinreichend großen Anzahl an Personen nachgefragt werden, könne man auch und gerade als Ausdruck von Wettbewerbsfähigkeit werten.

Die Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute wiederum gab 1996 in ihrem Gemeinschaftsgutachten zu bedenken:

- Lohnsenkung vermag die Wettbewerbsfähigkeit zwar kurzfristig zu steigern, langfristig aber signalisiert sie auch einen Verlust an Standort-

4 Vgl. Ulrich van Suntum, Löhne, Wechselkurse und Beschäftigung, Gutachten im Auftrag des Deutschen Industrie- und Handelstages, Bonn 1996, S. 8.

5 Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Monatsbericht Mai, Frankfurt/M., Mai 1994, S. 52.

6 Vgl. Ralf Köddermann/Markus Wilhelm, Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer: Entwicklung und Perspektiven, ifo-Studien zur Strukturforschung Nr. 24, München 1996, S. 90.

Tabelle: Kosten der Arbeit in der Europäischen Union

Land	Bruttoeinkommen je Beschäftigten ¹	Produktivität ²	Lohnstückkosten ³	Arbeitskosten absolut in DM	Lohnzusatzkostenquote ⁴	Jahresarbeitszeit
	1998	1998	1998	1997	in % 1997	in Stunden 1997
Belgien	123	116	105	40,00	91	1 702
Portugal	43	41	105	11,06	78	1 823
Spanien	74	71	104	25,00	83	1 782
Luxemburg	127	125	102	–	–	–
Frankreich	110	112	99	32,02	93	1 773
Deutschland West	109	111	98	47,92	82	1 573
Ost				32,97	78	1 720
Italien	90	93	98	29,96	103	1 736
Niederlande	112	116	97	36,63	78	1 715
Finnland	100	106	95	38,94	82	1 716
Österreich	103	110	94	38,94	98	1 713
Irland	94	106	90	24,81	40	1 802

Anmerkungen:

1 Der EU-weite Durchschnittswert wurde mit 100 gleichgesetzt.

2 Die Produktivität berechnet sich nach dem nominalen BIP (je Beschäftigter).

3 Die Lohnstückkosten entsprechen dem Verhältnis von Einkommen zur Produktivität.

4 Die Lohnzusatzkostenquote entspricht dem Verhältnis von Lohnzusatzkosten zu Lohnkosten.

Quelle: Jahreswirtschaftsbericht 1999 der Europäischen Kommission.

qualität. Angesichts der zunehmenden Globalisierung und des durch Niedriglohnländer verschärften Konkurrenzdrucks können hochentwickelte Volkswirtschaften nur mit Hilfe von Innovationen erfolgreich bleiben.

- Unternehmen werden auch in Zukunft hinreichend Gewinne erwirtschaften können, wenn die Produktivität mit den steigenden Löhnen zumindest Schritt hält.
- „Es ist für ein Hochlohnland keine geeignete Strategie, zu versuchen, den Platz an der Spitze der ‚Lohnhierarchie‘ zu räumen und durch Lohnsenkung den Wettbewerbsdruck der aufholenden Länder zu vermindern. Man beraubt sich mit einer solchen Strategie der Chance, temporäre Monopolgewinne aus neuen Produkten und neuen Produktionsverfahren zu erzielen, die vorwiegend an der Spitze des Strukturwandels anfallen. Nimmt man solche Chancen nicht wahr, wird sich auch die Produktivität früher oder später verringern. Sinkende Löhne und sinkende Produktivität vermindern den Wettbewerbsdruck aber nicht, da auch die anderen Plätze in der Lohnhierarchie besetzt sind; man konkurriert dann um andere Pro-

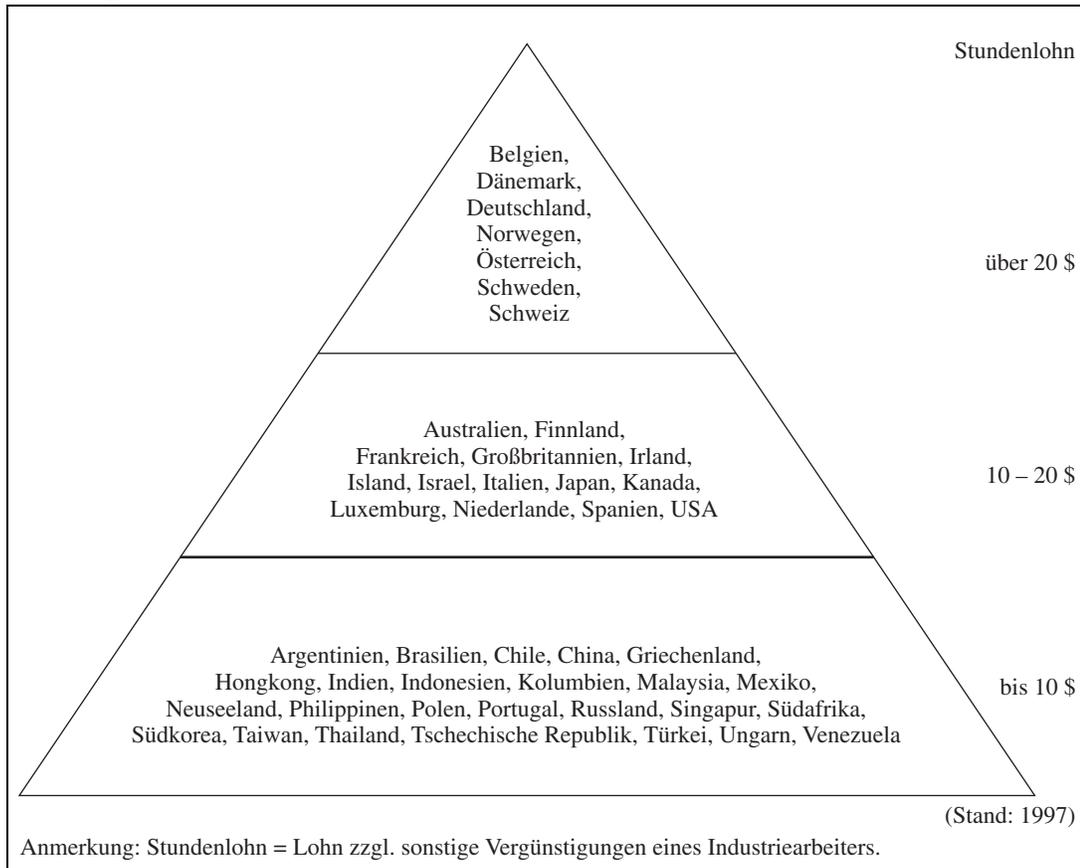
dukte, aber der Wettbewerb ist nicht weniger scharf.“⁷

Bildhaft gesprochen besetzt die deutsche Wirtschaft zusammen mit einigen anderen, vergleichbar entwickelten Ländern die Spitze der so genannten Lohnhierarchie (vgl. Abb. 2). Ginge man nun dazu über, die Löhne hierzulande (relativ) zu senken, so würde dies den Wettbewerbsdruck nicht vermindern; denn auch die unteren Ränge der Lohnhierarchie sind schon besetzt, weit dichter sogar als die Spitze der Pyramide.

Dass (relative) Lohnkostensenkung die Konkurrenzintensität erhöhen kann, klingt zwar zunächst paradox, ist aber durchaus logisch; denn die zahlreichen weniger entwickelten Volkswirtschaften können diese defensive Strategie leichter imitieren als die alternative offensive Strategie. Diese besteht in der Bereitschaft und Fähigkeit, Leistungen (quantitativ und qualitativ) zu erbringen, die erforderlich sind, um an einem gegebenen Standort international wettbewerbsfähig zu bleiben, also

⁷ Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e. V. (Hrsg.), Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1996, Berlin 1996, S. 51 f.

Abbildung 2: Globale Lohnhierarchie



statt den Preis- den Qualitäts- und Innovationswettbewerb zu suchen.

Wenn man den internationalen Wettbewerb nicht ausschließlich als kompetitiv betrachtet, sondern auch eine kooperative Komponente darin erblicken mag, so haben die hoch entwickelten Volkswirtschaften geradezu die Aufgabe, sich im Innovationswettbewerb die Möglichkeiten der Wertschöpfung zu erschließen, die erforderlich sind, um das Wohlfahrtsniveau der eigenen Bevölkerung zumindest zu wahren, nach Möglichkeit zu steigern. Bedenklich – nicht zuletzt aus entwicklungs- und sicherheitspolitischen Gründen – wäre es hingegen, mit den weniger entwickelten Volkswirtschaften auf der Wettbewerbsebene „Lohnkosten“ zu konkurrieren und diesen so deren häufig einzige Handlungs- und damit Entwicklungsmöglichkeit zu nehmen. Dass diese Form der internationalen Kooperation bzw. „konkurrierenden Arbeitsteilung“, sei sie gewollt oder ungewollt, nicht zum Schaden der traditionellen Standorte in den Industrieländern sein muss, lässt sich an folgendem Beispiel zeigen:

Bis in die fünfziger Jahre hinein war das südfranzösische Städtchen Grasse die „Welthauptstadt der Düfte“. Ein Meer von süß duftenden Rosen und Jasmin sowie der herbere Lavendel lieferten die kostbaren Parfüm-Essenzen. Heute trägt die im Hinterland von Nizza gelegene Kleinstadt diesen Titel noch immer, obwohl die Rosen längst schon aus der Türkei importiert werden – für drei Francs das Kilo, wofür die provenzalischen Blumenpflanzer aus Kostengründen dreißig Francs verlangen müssten. Dasselbe gilt für den Jasmin, der aus Indien eingeführt wird, und für Geranien, deren Plantagen mittlerweile in Madagaskar stehen. Zum Nachteil geriet diese Entwicklung aber nur für jene, die sich der Dynamik des Wettbewerbs widersetzen und wie ihre Großväter mit dem Anbau der Rohstoffe dieses Industriezweiges ihren Lebensunterhalt verdienen wollten; denn das weit wertvollere Know-how, wie aus natürlichen Essenzen edles Parfüm wird, verblieb in Grasse. Damit – und mit dem „Duft-Tourismus“ – lässt sich sehr viel mehr Geld verdienen als mit dem Blumenanbau. Denn Scharen von Urlaubern verlassen die Côte d’Azur für einen Tagesausflug

und lassen sich von Fremdenführern die Hallen der alten Parfümfabriken zeigen. Ganz im Sinne des Erlebnis-Marketing kaufen sie dort dann, aufgrund geringen Preiswissens und erhöhter Preisbereitschaft, Parfüm zu mehr als „auskömmlichen“ Preisen.

Nicht zuletzt aber lehrt die Realität, dass das Wettbewerbsgeschehen weitaus komplexer ist als alle theoretischen Modelle und Diskussionen und nicht mit Hilfe simpler Indikatoren zu erfassen ist. Wie anders wäre sonst zu erklären, dass ganz offensichtlich nicht die Länder mit den geringsten Arbeitskosten (z. B. Portugal, Italien und Spanien) die Rangliste der Wettbewerbsfähigkeit anführen. Und ebenso ganz offensichtlich investieren Unternehmen, die aus den führenden Volkswirtschaften stammen, nicht vorzugsweise in Niedriglohn-Ländern.

Zu den „Irrungen und Wirrungen“ der deutschen Standort-Diskussion zählt vor allem die zwanghafte Fixierung auf die Kosten als Dreh- und Angelpunkt der Wettbewerbsfähigkeit. Während gleichzeitig, bedingt z. B. durch veraltete Produktions- und Distributionsprozesse oder ungenügendes Qualitäts- und Personalmanagement, Produktivitätsreserven von 30–50 Prozent brachlagen, kreiste die Debatte hierzulande jahrelang um vergleichsweise wenige Prozentpunkte an vermeintlichen oder tatsächlichen Lohnkosten- bzw. Steuerquotennachteilen⁸. Deshalb vermutlich wurde die Standort-Diskussion allgemein und zunehmend als lähmend empfunden.

Wie unsere Analyse von Daten der 46 führenden Industrienationen zeigt⁹, üben die Arbeitskosten keinen direkten Einfluss auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit aus. Auch ist der indirekte Einfluss der Arbeitskosten nicht negativ, sondern positiv; denn: je höher der Lohn,

- desto motivierter die Arbeitnehmer,
- desto besser die Preis/Qualitäts-Relation der erbrachten Leistung,
- desto weniger soziale Konflikte am Arbeitsplatz.

Der insgesamt positive Effekt, den die Arbeitskosten entgegen der klassischen Lehrmeinung auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit ausüben,

8 Vgl. z. B. Gerd Grözinger, Unternehmensbesteuerung in der Europäischen Union: eine politisch-praktikable Alternative zur Nirvanaharmonisierung, in: Arne Heise (Hrsg.), Makropolitik zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Marburg 1999, S. 233–285.

9 Vgl. Institute for Management Development (IMD) (Hrsg.), The World Competitiveness Yearbook 1998, Lausanne 1998.

erwächst daraus, dass diese drei Faktoren die Wettbewerbsfähigkeit verbessern.

Bemerkenswerterweise besteht zwischen allen Variablen, die in unserem Modell berücksichtigt wurden¹⁰, und der von den Befragten empfundenen Lebensqualität ein signifikanter Zusammenhang. Am stärksten fällt dabei die Beziehung zu den Arbeitskosten auf, weshalb hier an Thomas Gries erinnert sei, der seine lesenswerte Analyse der Bedingungen und Einflussfaktoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit u. a. mit folgenden Einsichten und Hinweisen beschließt¹¹:

- Ob deutsche Unternehmen in globalen Märkten Erfolg haben können, hängt aus gesamtwirtschaftlicher Sicht von Quantität und Qualität des heimischen Humankapitals ab.
- Erstklassiges Humankapital, mit der daraus resultierenden Produktiv- und Innovationsfähigkeit der Menschen, ist aus gesamtwirtschaftlicher Sicht Standortfaktor Nr. 1.
- Der Standortfaktor Humankapital spielt in der öffentlichen Diskussion wie in der Politikgestaltung praktisch keine Rolle. Verglichen mit den Defiziten bei Humankapital- und Forschungsinvestitionen werden die Auswirkungen von Prozentpunkte-Veränderungen von Sozialabgaben oder Grenzsteuersätzen für die langfristige Wettbewerbsposition Deutschlands bei weitem überschätzt.
- Zusätzlich zu diesen Versäumnissen belasten überholte bürokratische Strukturen im Verwaltungs- und Sozialsystem die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Der Staat nimmt seine wesentlichen allokativen und investiven Aufgaben nicht mehr ausreichend wahr.

2. Unterschätzte Standortfaktoren

Im Regelfall sind es eben nicht die defensiven Beweggründe (Kosten), welche Unternehmen primär veranlassen, im Ausland zu investieren, oder, umgekehrt, sie von einem Engagement abhalten. Weit bedeutsamer sind vielfach die so genannten weichen Faktoren, z. B. kulturelle Offenheit von Politik, Wirtschaft und Bevölkerung („Leitkultur!“); Funktion und Leistungsfähigkeit des Mittelstands; Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter; Verlässlichkeit und Leistungsfähigkeit des Rechtssystems; Zugang zu den bedeutenden Märkten (z. B. Beschaffenheit der Infrastruktur);

10 Zur Darstellung des Modells vgl. S. Müller/M. Kornmeier (Anm. 2), S. 255.

11 Vgl. Thomas Gries, Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Eine Fallstudie für Deutschland. Rahmenbedingungen, Standortfaktoren, Lösungen, Wiesbaden 1998.

Akzeptanz des Unternehmertums; Staatsquote und Subsidiarität; Zukunftsorientierung und Leistungsbereitschaft.

Während es sich hierbei um grundlegende, nur langfristig zu beeinflussende Standortfaktoren handelt, wären andere teilweise kostengünstig und schnell zu verbessern:

- Art und Intensität von Vorschriften und Auflagen (z. B. Handwerksordnung; Bauvorschriften),
- Flexibilität bzw. Rigidität von Arbeitszeitregelungen,
- Bürokratiekosten.

a) *Rechtssicherheit und Toleranz*

Wie die aktuelle Diskussion zeigt, spielt die Rechtssicherheit, die ein Staatswesen seinen Bürgern, Fremden, Investoren etc. gewährt, eine gleichermaßen wichtige wie unterschätzte Rolle.

- Folgt man dem World Competitiveness Yearbook, in welchem das Institute for Management Development (IMD), Lausanne, die Ergebnisse einer Expertenbefragung dokumentiert, so gebührt der Bundesrepublik Deutschland weltweit lediglich der 17. Platz, wenn das Vertrauen in die Fairness der Justizbehörden des Landes der Maßstab ist.
- Gemessen an der Anzahl an Gewaltverbrechen (1995 = 199,9 pro 100 000 Einwohner) landen wir auf Rang 30. Mag man auch die Verlässlichkeit dieser Statistik bezweifeln: Anlass zur Selbstzufriedenheit besteht für Deutschland gleichwohl nicht.
- Hingegen wird die Arbeit der deutschen Kartellbehörden nachhaltig gewürdigt. Lediglich die Australier sind noch besser, wenn es gilt, unfairen Wettbewerb zu verhindern. Die USA liegen hier auf Rang 8 und Japan auf Rang 31¹².

Während in einer Befragung keines der in Großbritannien ansässigen japanischen Unternehmen angegeben hatte, dass ihre Mitarbeiter dort in irgendeiner Form diskriminiert würden, belasten die hierzulande rechtsradikal motivierten Gewalttaten den „Standort Deutschland“ schwerer als so manche Lohnrunde. Deshalb sind 90 Prozent aller befragten japanischen Manager im Falle einer Entsendung nach Europa „glücklich“, wenn Großbritannien, insbesondere London, und nicht Deutschland der Standort ist.

¹² Vgl. IMD (Anm. 9), S. 401.

b) *Genehmigungsverfahren*

Angesichts der wachsenden Bedeutung des Zeitwettbewerbs erwächst auch aus der überlangen Dauer von Genehmigungsverfahren ein maßgeblicher Wettbewerbsnachteil. Der hierzulande unverhältnismäßig große Zeitbedarf wird u. a. mit ineffizient organisierten bürokratischen Verfahren begründet, aber auch mit einer übermäßigen „Regelungsdichte“. Wie eine Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft, Köln, ergab, müssen Antragsteller nur in Frankreich, Belgien und in Portugal noch länger auf die Genehmigung von Industrieanlagen warten als bei uns. Zwar hat der Gesetzgeber im Herbst 1996 das Antragsverfahren vereinfacht, z. B. mit Hilfe der so genannten Antragskonferenz. Danach kann der Antragsteller fordern, dass sich die Vertreter aller Genehmigungsbehörden mit ihm bereits in der Planungsphase gleichzeitig „an einen Tisch setzen“ und über das Vorhaben beraten, was die Planungssicherheit erhöht und den Zeitbedarf mindert. Dennoch hat der „Standort Deutschland“ unverändert Nachholbedarf gegenüber anderen europäischen Ländern.

Es ist hierbei aber nicht nur an Baugenehmigungen, sondern auch an die Zulassung von Produkten zu denken. Da große Teile der deutschen Wirtschaft im Innovationswettbewerb stehen und zugleich die Innovationszyklen immer kürzer werden, entsteht folgendes Dilemma: Der technologische Fortschritt verkürzt einerseits die Produktlebenszyklen und erhöht andererseits den Zeitbedarf, z. B. für Forschung und Entwicklung oder Genehmigungsverfahren. Bei verstärktem Investitionsbedarf verkürzen sich somit die *Pay off*-Perioden, d. h. der Zeitraum, in dem die Unternehmen Gewinne erzielen und ihre Investitionen amortisieren können. Folglich hängt der Erfolg neuer Produkte auch von der Schnelligkeit ab, mit der sie am Markt eingeführt werden können. Ob dafür Genehmigungen eingeholt werden müssen, richtet sich nach dem Wirtschaftszweig. Betroffen sind vorzugsweise Luftfahrt, Kraftfahrzeuge und Pharmazeutika, teilweise auch die Chemische Industrie.

c) *Marktzugang*

Weiterhin zählt die Möglichkeit des freien Marktzugangs zu den wichtigen Standortfaktoren. Nimmt man den Bereich des Handwerks, so wird wohl nirgendwo in Europa der Zutritt ähnlich stark reguliert wie in Deutschland. Während in der Mehrzahl der Länder grundsätzlich Gewerbefreiheit herrscht, argumentieren Verfechter der deutschen Handwerksordnung mit der Gefahr des „Marktversagens“: Aufgrund ungleichen Informa-

tionsstands könne der Nachfrager die Qualität handwerklicher Leistungen im Voraus nicht hinreichend beurteilen. Der Meisterbrief als Qualitätssiegel schütze vor „unzünftigem“ Verhalten, vor Pfuscheri. Andere wenden dagegen ein, dass dies allenfalls für so genannte Gefahrenhandwerke gelten könne (z. B. Elektro-, Gasinstallationen, Gesundheitsdienstleistungen). In weniger sensiblen Bereichen mit regelmäßig nachgefragten Leistungen (z. B. Bäcker, Friseur) würden Pfuscher aufgrund der Reaktionen der Kunden schon nach kurzer Zeit wieder aus dem Markt ausscheiden. Im Übrigen stehe ein reichhaltiges Instrumentarium der Qualitätssicherung zur Verfügung, das sich in anderen Wirtschaftsbereichen bewährt habe.

„Die Erfahrungen in anderen Ländern verdeutlichen: Der freie Marktzutritt im Handwerk ist keineswegs mit Chaos gleichzusetzen. Unbestritten ist, dass in diesen Ländern durchaus hochwertige Handwerksleistungen angeboten werden . . . Vor dem Hintergrund der desolaten Situation auf dem deutschen Arbeitsmarkt muss es das vorrangige wirtschaftliche Ziel sein, vorhandene Beschäftigungspotentiale zu nutzen . . . Die Liberalisierung des Marktzutritts im Handwerk würde dazu beitragen, dass mehr kleine Unternehmen gegründet werden. Wie viele empirische Untersuchungen zeigen, leisten gerade diese einen überproportionalen Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze.“¹³

d) Kulturelle Offenheit

Angesichts der aktuellen Debatten um Leitkultur, Green Card, Fremdenhass etc. muss ein weiterer Standortfaktor genannt werden, der gleichfalls nicht unbedingt zu Deutschlands Wettbewerbsvorteilen zählt: kulturelle Offenheit. Volkswirtschaftlich gesehen ist dies die Bereitschaft bzw. Intensität, mit welcher Mitglieder einer Kultur mit einer anderen Kultur interagieren.

Ihren Niederschlag findet kulturelle Offenheit beispielsweise in der Bereitschaft, mit anderen Volkswirtschaften Handel zu treiben, Direktinvestitionen zuzulassen usw. Kulturell offene Volkswirtschaften profitieren von dieser Haltung in vielerlei Hinsicht, nicht zuletzt durch vermehrten Wohlstand¹⁴. Unsere Analyse von IMD-Daten

13 Angela Schürfeld/Markus Fredebeul-Krein, Ein mittelalterliches Sieb gegen neuzeitliche Böhnhasen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 28. 8. 1999, S. 15. *Anm. der Redaktion*: Als „Böhnhasen“ wurden früher ungelernete, nicht zünftige Handwerker bezeichnet.

14 Vgl. Jeffrey D. Sachs/Andrew M. Warner, *Economic Reform and the Process of Global Integration*, Cambridge/Mass. 1995; James D. Gwartney/Robert A. Lawson, *Economic Freedom of the World: 2000 Annual Report*, Vancouver/B. C. 2000.

spricht für einen positiven Zusammenhang zwischen kultureller Offenheit eines Landes und Wettbewerbsfähigkeit. Sie ergab, dass Länder, die ausländische Direktinvestitionen akzeptieren bzw. eher bereit sind, ausländische Produkte und Dienstleistungen zu importieren, wettbewerbsfähiger sind als eher verschlossene Volkswirtschaften. Weiterhin zeigte sich, dass Länder, in denen individualistische Werte (z. B. Streben nach Selbstverwirklichung und individuellem Erfolg) sozial akzeptiert und die gesellschaftlichen Unterschiede zwischen den verschiedenen sozialen Schichten vergleichsweise gering sind (z. B. Kanada, Niederlande), über mehr Wettbewerbsstärke verfügen als solche Länder, in denen kollektivistische Werte (z. B. Gruppendenken) Vorrang haben und gesellschaftliche Unterschiede relativ ausgeprägt sind.

IV. Notwendigkeit einer Versachlichung der Diskussion

Kaum einer wird bestreiten, dass Globalisierung zahlreiche Risiken in sich birgt. Beispielsweise wächst aufgrund der weltweiten Verflechtung der Finanzmärkte die Gefahr einer Weltwirtschaftskrise. Allzu deutlich hat 1997 die so genannte Asien-Krise vor Augen geführt, wie schnell und flächendeckend sich instabile wirtschaftliche Verhältnisse in Ländern bzw. Regionen (z. B. Südostasien) binnen kürzester Zeit ausbreiten können.

Risiken und Gefahren aber sind das eine, die mit der Globalisierung einhergehenden Chancen das andere. Diese Chancen werden jedoch – bewusst oder unbewusst – noch allzu häufig übersehen. Viel einfacher ist es, die Globalisierung negativ zu instrumentalisieren, z. B. als Sündenbock für allerlei Ungemach – angefangen beim Abbau von Arbeitsplätzen über spektakuläre Aufkäufe von Unternehmen bis hin zur „grenzenlosen Macht der Multis“¹⁵.

Dass solche Befürchtungen ihre Wirkung haben, belegen u. a. die bereits zitierten Ergebnisse von Ipos. Viele Bürger sind noch immer davon überzeugt, dass

- die durch die Globalisierung größer werdenden Firmen zu mächtig werden (74,6 Prozent);
- weltweiter Wettbewerb dazu führt, dass in Deutschland die Arbeitslosigkeit zunimmt (49,5 Prozent);

15 Vgl. Stefan Müller/Martin Kornmeier, *Streitfall Globalisierung*, München 2001.

- Globalisierung die soziale Sicherheit in Deutschland gefährdet (45 Prozent);
- Unterschiede zwischen armen und reichen Ländern zunehmen werden (46 Prozent);
- Umweltschäden sich ausweiten (36,5 Prozent).

Da Globalisierung bisher vor allem mit Begriffen wie Angst und Verlust in Verbindung gebracht wird, forderte der Vorstandssprecher der Deutschen Bank, Rolf-E. Breuer, zu einer „Debatte über die Chancen der Globalisierung“ auf. Mehr denn je stehen dabei die nationalen Regierungen, Banken, Unternehmen und andere Vertreter der Wirtschaft, aber auch die Medien in der Pflicht. Sie müssen durch „bürgerorientierte“ Informationspolitik und sachliche Aufklärung auch über die Chancen der Globalisierung informieren, ohne die damit verbundenen Probleme schönzureden.

Ganz schlecht stehen die Vorzeichen für eine differenziertere Meinung in der Bevölkerung nicht: So haben 74,8 Prozent der in der Ipos-Studie Befragten der Aussage, dass Menschen verschiedener Länder und Kulturen durch die Globalisierung mehr Verständnis füreinander entwickeln, (eher) zugestimmt, was tendenziell für kulturelle Offenheit spricht. Und dessen bedarf es, damit der vermutlich unausweichliche soziokulturelle Wandel nicht nur als Bedrohung erlebt wird. Gleichzeitig aber offenbart die Studie auch die innere Zwi-spältigkeit der Befragten: 51,1 Prozent heißen die Übernahme ausländischer Unternehmen durch deutsche Firmen gut, hingegen halten es 53,2 Prozent für gefährlich, wenn deutsche Unternehmen das „Objekt der Begierde“ sind. Zwar ist das St. Florians-Prinzip ein allzu menschliches; das Beispiel verdeutlicht allerdings, dass wirkliche kulturelle – und ökonomische – Offenheit noch Utopie ist.