

AUS POLITIK UND ZEITGESCHICHTE

Made in Germany

Frank Trentmann

VOM WIRTSCHAFTSWUNDER
ZUR WIRTSCHAFTSWUNDE?

Ursula Weidenfeld

MADE IN GERMANY:
EINE BESTANDSAUFNAHME

Jan-Otmar Hesse

MADE IN GERMANY
UND DIE DEUTSCHE
EXPORTWIRTSCHAFT

André Steiner

MADE IN GDR

Harald Jähner

ARBEIT UND ARBEITSWUT
ALS FIXPUNKTE DEUTSCHER
NACHKRIEGSIDENTITÄT

Stormy-Annika Mildner


DONALD TRUMP UND DER
POLITISCHE ANGRIFF AUF
MADE IN GERMANY

Dalia Marin

DEUTSCHLANDS
SCHLÜSSELINDUSTRIEN
UND DER CHINA-SCHOCK

APuZ

ZEITSCHRIFT DER BUNDESZENTRALE
FÜR POLITISCHE BILDUNG

Beilage zur Wochenzeitung  DASPARLAMENT

Made in Germany

APuZ 27-28/2026

FRANK TRENTMANN

**VOM WIRTSCHAFTSWUNDER
ZUR WIRTSCHAFTSWUNDE?**

Nach Jahren wirtschaftlicher Stagnation stellt sich heute die Frage, ob „Made in Germany“ sein Verfallsdatum überschritten hat. Diese Frage ist mehr als eine rein wirtschaftliche Angelegenheit und geht über den Umgang mit chinesischer Konkurrenz und US-Zöllen hinaus.

Seite 04–09

URSULA WEIDENFELD

**MADE IN GERMANY:
EINE BESTANDSAUFNAHME**

Welche deutschen Produkte haben Zukunft, welche werden verschwinden? Kann Deutschland zu seiner alten Exportstärke zurückkehren – in Zeiten geopolitischer Umwälzungen, die Freihandel, wie wir ihn bisher kennen, infrage stellen?

Seite 10–15

JAN-OTMAR HESSE

**MADE IN GERMANY UND DIE DEUTSCHE
EXPORTWIRTSCHAFT**

In bestimmten Abständen scheint die Öffentlichkeit in Deutschland den Drang zu verspüren, sich über die Qualität und den Erfolg der eigenen Exportprodukte auszutauschen. Die Diskussionen sind häufig mit weltwirtschaftlichen Krisenkonstellationen verknüpft.

Seite 16–21

ANDRÉ STEINER

MADE IN GDR

Die Entwicklung der DDR-Industrie von den Modernisierungsversuchen in den späten 1960er Jahren bis zu ihrem Niedergang zeigt, wie Fehlplanungen und mangelnde Anreize die wirtschaftlichen Spielräume einschränkten und schließlich zum Kollaps führten.

Seite 22–27

HARALD JÄHNER

**ARBEIT UND ARBEITSWUT ALS FIXPUNKTE
DEUTSCHER NACHKRIEGSIDENTITÄT**

Die Grundpfeiler deutscher Identität, Arbeit und Fleiß, erlebten nach ihrer Pervertierung durch den Nationalsozialismus eine Renaissance. Die meisten Deutschen arbeiteten in der Nachkriegszeit so besessen, dass sogar der Bundespräsident zu mehr Freizeit mahnte.

Seite 28–33

STORMY-ANNIKA MILDNER

**DONALD TRUMP UND DER POLITISCHE
ANGRIFF AUF MADE IN GERMANY**

Auch im Jahr 2025 waren die Vereinigten Staaten der wichtigste Exportmarkt für Deutschland. Entsprechend hart treffen die von Donald Trump auferlegten US-Zölle das deutsche Wirtschaftsmodell, das wie kaum ein anderes auf der Welt auf Handel ausgerichtet ist.

Seite 34–40

DALIA MARIN

**DEUTSCHLANDS SCHLÜSSELINDUSTRIEN
UND DER CHINA-SCHOCK**

Als die Volksrepublik China 2001 der Welthandelsorganisation beitrug, traf der entstehende Importwettbewerb die USA mit voller Wucht – Deutschland blieb damals verschont. Heute ist das anders: Der China-Schock hat auch die Bundesrepublik erreicht.

Seite 41–46

EDITORIAL

„Made in Germany“ war ursprünglich eine Warnung: Die Aufschrift, die mit dem Merchandise Marks Act 1887 verpflichtend eingeführt wurde, sollte britische Verbraucherinnen und Verbraucher vor vermeintlich minderwertigen deutschen Erzeugnissen schützen. Die Strategie scheiterte – und zeitigte sogar eine gegenteilige Wirkung, nachdem Deutschland den Export bewusst zum vitalen Staatsinteresse erhoben hatte: ohne starke Industrie, so die Logik des Kaiserreichs, kein Großmachtstatus. Im 20. Jahrhundert wurde das Label schließlich zum Synonym für Ingenieurskunst, Haltbarkeit und Verlässlichkeit.

Seit 2022 wächst die deutsche Wirtschaft kaum noch – real liegt das Bruttoinlandsprodukt unter dem Niveau von 2019. Hunderttausende Arbeitsplätze sind verloren gegangen, vor allem in der exportabhängigen Industrie. Chinas technologischer Aufstieg, Russlands Überfall auf die Ukraine und Donald Trumps Zollpolitik sind große externe Herausforderungen – sie erklären jedoch nicht alles. Einige sehen die Ursachen für die Stagnation vor allem in den inländischen Rahmenbedingungen: hohe Energiekosten, eine überbordende Bürokratie und jahrelang aufgeschobene Investitionen in Infrastruktur. Andere fragen, ob die Industrie den Wandel schlicht verschlafen hat. Beide Deutungen legen nahe, dass sich Politik und Wirtschaft, geblendet vom Glanz der Vergangenheit, auf einem Erfolgsmodell ausgeruht und strukturelle Reformen vernachlässigt haben.

Auch wenn „Made in Germany“ stets Ambivalenzen barg – so wurden etwa die Handelsüberschüsse, die Wohlstand sicherten, von Partnerländern als wirtschaftliche Zumutung empfunden –, definierte es doch den Kern dessen, wie sich Deutschland in der Welt positionierte: als Land, das weiß, wie man gute Dinge herstellt. Ob „Made in Germany“ auch künftig ein solches Versprechen bleibt, hängt davon ab, wie erfolgreich Deutschland seine industriellen Stärken in eine neue Zeit übersetzt. Denn die Zukunft des Labels entscheidet sich nicht daran, ob Deutschland wieder wie früher wird, sondern daran, was es als Nächstes hervorbringt.

Lorenz Abu Ayyash

ESSAY

MADE IN GERMANY

Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftswunde?

Frank Trentmann

Ähnlich wie Individuen neben ihrem psychischen und sozialen Selbst ein „materielles Selbst“ haben, verhält es sich mit Nationalstaaten.⁰¹ So steht Frankreich gemeinhin für Luxus und Haute Cuisine, Italien für Mode und Dolce Vita, Deutschland für Autos und Maschinen. „Made in Germany“ signalisiert Funktionalität, Präzision und Langlebigkeit.

Seit über einem Jahrhundert bemüht Deutschland dieses Gütesiegel als Zeichen nationaler Stärke und Tugend. Made in Germany war weit mehr als eine wirtschaftliche Marke: Im Zuge des Wirtschaftswunders der 1950er und 1960er Jahre speiste es eine Form des Ersatzpatriotismus, der den Menschen im Westen des geteilten Landes nach der NS-Zeit und der Niederlage ein Stück verlorener Selbstgewissheit zurückgab. Bosch, Siemens, Volkswagen, Mercedes-Benz – deutsche Markenartikel eroberten das Ausland. Der Krieg war verloren, aber deutsche Wertarbeit lebte fort. Man war wieder wer, man zählte wieder. Die neuen Sorgen um den Standort Deutschland, die nach der Wiedervereinigung 1990 laut wurden, verflogen mit der Erschließung des sich öffnenden chinesischen Marktes. Jetzt war man wieder, wie schon Mitte der 1980er Jahre, Exportweltmeister.

Nach Jahren wirtschaftlicher Stagnation und der längsten Schwächephase in der Geschichte der Bundesrepublik stellt sich heute die Frage, ob Made in Germany sein Verfallsdatum möglicherweise erreicht beziehungsweise schon überschritten hat. Diese Frage ist mehr als eine rein wirtschaftliche Angelegenheit und geht weit über den Umgang mit chinesischer Konkurrenz und US-amerikanischen Zöllen hinaus. Wenn Volkswagen im Dezember 2025 sein Werk in Dresden schließt und Bosch sowie andere Firmen Stellenabbau ankündigen, betrifft dies mehr als das Firmensaldo und einige Tausend Arbeitnehmer. Der Abbau trifft ins Herz des nationalen Selbstverständnisses. Denn Made in Germany ist nicht irgendein

Warenlabel. Es betont und fördert eine bestimmte Form der Arbeit, des Wirtschaftens und der gesellschaftlichen Werteordnung. Die anhaltende Flaute ist ein geeigneter Zeitpunkt, um das deutsche Modell unter die Lupe zu nehmen und seine Schwächen und Stärken zu beleuchten – sowohl gesellschaftlich als auch global.

EXPORTGETRIEBENES WACHSTUM

Der Aufstieg von Made in Germany ist schnell erzählt. Das Label wurde ursprünglich 1887 von Großbritannien eingeführt, um britische Verbraucher vor Dumping und vermeintlich minderwertigen Waren wie Messern, Spielzeug und Textilien zu warnen. Da das Vereinigte Königreich fest dem Freihandel verschrieben war, kamen Zölle nicht infrage. Stattdessen wurde der sogenannte Merchandise Marks Act verabschiedet, der vorschrieb, Produkte mit ihrem Herkunftsland zu kennzeichnen. Dies entpuppte sich als klassisches Beispiel dafür, wie leicht quasi-protektionistische Maßnahmen ins Gegenteil umschlagen können. Statt als Warnsignal diente „Made in Germany“ fortan als Gütesiegel und wurde zur kostenlosen Werbung für deutsche Waren.

Die Eroberung neuer Märkte durch deutsche Qualität, die Präzision und Ästhetik sowie traditionelle Handwerkskunst mit industrieller Moderne verband, war Teil der wilhelminischen „Weltpolitik“ und wurde vom 1907 gegründeten Deutschen Werkbund tatkräftig unterstützt. Zu seinen Mitgliedern zählten Siemens, BASF und Mercedes-Benz ebenso wie mittelständische Unternehmen, Architekten und Designer.⁰²

Die exportgetriebene Wachstumspolitik der 1950er und 1960er Jahre setzte diese Linie fort – allerdings ohne weltpolitische Ambitionen. Nach den nationalsozialistischen Verbrechen war die erneute Wertschätzung deutscher Waren keineswegs garantiert. So löste der westdeutsche Beitrag

zur großen New Yorker Ausstellung zur Wohnkultur 1949 bei nicht wenigen Besuchern und Beobachtern Kopfschütteln und Empörung aus. Die schweren Sessel und die reich verzierten Mahagoni-Schränke riefen Erinnerungen an Nazi-Kitsch und die pompöse Gründerzeit wach. Während die Welt das Bauhaus bewunderte, schien es im Herkunftsland in Vergessenheit geraten zu sein. Designer und Hersteller begannen daraufhin, ihr Sortiment auf Funktionalität und klare Linien umzustellen. Mit ihrem Versprechen von Langlebigkeit setzten sich deutsche Produkte von US-amerikanischen Waren und Produktionsmethoden ab, die auf schnellen Produktwechsel und kürzere Nutzungszyklen ausgerichtet waren. So machten Handwerk und Mittelstand aus einer Schwäche – weniger Kapital und ein geringerer Grad an Mechanisierung – eine Stärke. Für die DDR war die Gestaltung eines postfaschistischen nationalen Designs nicht minder wichtig.⁰³

In der jungen Bundesrepublik gelang, was der Weimarer Republik verwehrt geblieben war: Made in Germany schaffte Wirtschaftswachstum bei gleichzeitigem sozialen Frieden. Der Exporterfolg war hierfür ein wichtiger Faktor. Das Wirtschaftswunder wurde schnell moralisiert und als gebührender Lohn für die eigene harte Arbeit betrachtet. Diese Sichtweise unterschlägt jedoch die äußerst günstigen Voraussetzungen, von denen die Bundesrepublik und ihre Bürger in diesen Jahren profitierten: den Marshallplan, den internationalen wirtschaftlichen Aufschwung und den enormen Schuldenerlass von 1953, der heute weitgehend in Vergessenheit geraten ist. Ohne diesen hätten die nötigen Kredite für Investitionen und neue Maschinen kaum gewährt werden können, denn der ursprüngliche Schuldenberg entsprach dem Zehnfachen des westdeutschen Bruttosozialprodukts und hätte den neuen Staat erdrückt.⁰⁴

01 Das Konzept des *material self* geht zurück auf William James, *Principles of Psychology*, Bd. 1, New York 1890 (1950), S. 291–293.

02 Vgl. Maiken Umbach, *Made in Germany*, in: Etienne François/Hagen Schulze (Hrsg.), *Deutsche Erinnerungsorte*. Eine Auswahl, Bonn 2005, S. 244–257.

03 Vgl. Paul Betts, *The Authority of Everyday Objects. A Cultural History of West German Industrial Design*, Berkeley 2004, insb. S. 179f. Siehe auch Katrin Schreiter, *Designing One Nation. The Politics of Economic Culture and Trade in Divided Germany*, Oxford 2020.

04 Vgl. Tobias Straumann, *Out of Hitler's Shadow. Debt, Guilt, and the German Economic Miracle*, Oxford 2025.

Der empfundene Stolz auf deutsche Wertarbeit ist dennoch verständlich. 1961 trugen Exporte ein Viertel zum westdeutschen Bruttosozialprodukt bei, die Industrie als Ganzes mehr als die Hälfte. Die Bundesrepublik war eine Industrienation. Deutsche Waren wurden nicht nur in aller Welt verkauft. Die Hälfte der Beschäftigten war direkt oder indirekt an ihrer Herstellung beteiligt – 12,5 Millionen Menschen arbeiteten in Industrie, Bergbau und Baugewerbe.⁰⁵ Deutscher Stahl, deutsche Kohle, Autos und Haushaltsgeräte prägten die Arbeitswelt.

Deutsche Wertarbeit diente der DDR ebenso als Markenzeichen, wenn auch häufig mit regionalem Ausrufezeichen. Ruhla-Uhren konnten auf eine Thüringer Unternehmenstradition seit den 1860er Jahren zurückgreifen. Die VEB Chemische Werke Buna warben für „Plaste und Elaste aus Schkopau“ (Sachsen-Anhalt). Stern-Radio und Robotron (EDV) waren wichtige Elemente des von Walter Ulbricht eingeleiteten Neuen Ökonomischen Systems der Planung und Leitung. Dieses sollte die DDR zum Innovations- und Exportgiganten im Ostblock machen. Seit 1963 verlieh die Leipziger Messe Goldmedaillen für herausragende Produkte. Ein wichtiger Unterschied zur BRD war die hohe Frauenquote in der Industrie der DDR, wenngleich Frauen durchweg auf unterer Ebene beschäftigt waren.⁰⁶

Was nun genau unter „Germany“ zu verstehen war, war im geteilten Deutschland umstritten. 1963 verfügte der Vorsitzende des Ministerrats der DDR, dass alle Exportwaren mit dem Hinweis „Made in Germany“ zu kennzeichnen waren. Bei den Verbrauchern führte dies zu Verwirrung: Hatten sie nun Waren aus dem Westen oder Osten erstanden? 1970 entschied der Ministerrat, dass ostdeutsche Waren zusätzlich einen eindeutigen geografischen Hinweis wie „Hergestellt in der Deutschen Demokratischen Republik“ oder „DDR“ tragen sollten. Dies hielt westdeutsche Händler jedoch nicht davon ab, elektrische Weckuhren mit einem Uhr- und Signalwerk aus der DDR innerhalb der Bundesrepublik mit dem Label „Germany“ anzubieten. Ein

05 Vgl. OECD, *Economic Surveys. Germany*, Paris 1963, S. 31.

06 In der chemischen Industrie z.B. lag der Frauenanteil 1980 bei 43 Prozent in der DDR und nur 26 Prozent in der BRD, siehe Bettina Wiener, *Nie wieder rausgehen: Frauen in der Chemie*, in: Ingo Wiekert/Susanne Winge (Hrsg.), *Junges altes Sachsen-Anhalt. Ein Bundesland im Blick der Sozialforschung*, Halle/S. 2011, S. 83–132, hier S. 96.

Hamburger Gericht befand dies 1973 als rechtswidrig und gab der Klage eines Konkurrenten statt. Der Bundesgerichtshof revidierte das Urteil allerdings. Eine Weckuhr durfte demnach mit „Germany“ vertrieben werden, auch wenn die meisten Teile aus der „Zone“ stammten.⁰⁷

ÜBERHÖHUNG INDUSTRIELLER ARBEIT

Die industrielle Blütezeit ist längst vorbei. Bereits ein Jahr vor der ersten Ölkrise im Jahr 1973 übertraf in Westdeutschland die Zahl der Beschäftigten im Dienstleistungssektor die der Arbeiter im produzierenden Gewerbe. Immer mehr Menschen tauschten den Blaumann gegen ein weißes Hemd. Sie wurden Verkäufer, EDV-Sachbearbeiter, Sozialarbeiter, Reiseberater, Lehrer, Werber und vieles mehr. Mit der Abwicklung der überwiegend maroden DDR-Industrie durchlief Ostdeutschland nach 1990 die Deindustrialisierung im Eiltempo. Diese fundamentale Veränderung setzt sich bis heute fort. 2025 waren drei Viertel aller Arbeitnehmer in der Bundesrepublik im sogenannten tertiären Sektor beschäftigt. Lediglich ein Viertel arbeitete noch im produzierenden Gewerbe.⁰⁸

Das wirtschaftspolitische Gewicht von Made in Germany steht somit in zunehmender Spannung zur bundesdeutschen Gesellschaft und Wirtschaft – und das auf mehreren Ebenen: Es gibt eine zunehmende Kluft zwischen Made in Germany und der Arbeitswelt der Mehrheit. Dies verstärkt die Überhöhung industrieller Arbeit gegenüber anderen, weniger dingfesten Leistungen. Das betrifft alle Beschäftigten, benachteiligt jedoch insbesondere Frauen. Made in Germany steht letztlich für Männerarbeit. Heute wie damals machen Frauen nur einen verschwindend geringen Teil im produzierenden Gewerbe aus. Im Maschinenbau waren 2018 lediglich 12 Prozent aller Beschäftigten weiblich. Der Frauenanteil bei VW lag 2020 bei 17 Prozent, der europäische Durchschnitt erreichte immerhin 24 Prozent. Die Textilverarbeitung bildet mit 69 Prozent eine Ausnahme, die die Regel be-

stätigt. Im Gegenzug dominieren Frauen in der Altenpflege (84 Prozent), in medizinischen Berufen (82 Prozent), im Reinigungsgewerbe (75 Prozent) und im Marketing (53 Prozent). Made in Germany steht außerdem für gute, tarifgebundene Jobs – zumindest noch. Frauen sind dagegen 50 Prozent häufiger als Männer in Mindestlohnjobs zu finden.⁰⁹

Alle wohlhabenden Gesellschaften leiden unter Geschlechterungleichheit – Deutschland jedoch ganz besonders. Das zeigt sich in der hohen Teilzeitquote bei Frauen, unterbrochenen Ausbildungen und Karrieren, großem Pflegeeinsatz und hoher Armut im Alter. Es wäre unsinnig, all dies dem Label „Made in Germany“ anzulasten, aber es wäre ebenso unklug, dessen Beitrag zur ungleichen Wertschätzung von Arbeit und Geschlechterrollen zu ignorieren – von den Auswirkungen auf die Umwelt und das Klima ganz zu schweigen.

KURZSICHTIG

Mit dem Ende des Kalten Krieges, der Öffnung Osteuropas und schließlich Chinas ab 2001 erreichten deutsche Waren einen beispiellosen Höchststand an globaler Nachfrage. Der Anstieg der Ausfuhren war so phänomenal, dass man sich heute die Augen reibt. 1990 machten Exporte 23 Prozent des deutschen Bruttoinlandsprodukts aus, 2005 waren es bereits 36 Prozent und 2019 satte 43 Prozent. Seit 2022 sind sie nun zum dritten Mal in Folge rückläufig.¹⁰

Womit haben wir es zu tun? Mit einem moderaten Rückgang von einem einmalig hohen Niveau – „what goes up, must come down“ – oder mit der ersten Phase eines freien Falls? Die unmittelbaren Aussichten sind nicht rosig. US-Präsident Donald Trumps Protektionismus trifft den ehemaligen Exportweltmeister Deutschland wesentlich härter als Länder wie Frankreich, denn

⁰⁹ Vgl. Destatis, Statistisches Jahrbuch 2019, Wiesbaden 2019, S. 375, S. 393. Zum Frauenanteil in der Autoindustrie siehe Volkswagen Aktiengesellschaft, Die Zukunft in der Hand. Geschäftsbericht 2020, Wolfsburg 2021; Carmen Niethammer, Managing Germany's Car Industry Crisis By Staying The Course On Gender Diversity, 9. 12. 2019, www.forbes.com/sites/carmeniethammer/2019/12/09/managing-germanys-car-industry-crisis-by-staying-the-course-on-gender-diversity.

¹⁰ 2023 waren es preisbereinigt –1,4 Prozent, 2024 –2,1 und 2025 –0,3. Vgl. Destatis, Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2025 um 0,2% gewachsen, 15. 1. 2026, www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/01/PD26_017_811.html.

⁰⁷ Bundesgerichtshof, Urteil vom 26. April 1973 – I ZR 19/73.

⁰⁸ Vgl. Destatis, Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftssektoren, 25. 2. 2026, www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Lange-Reihen/Arbeitsmarkt/lrer-w13a.html.

der US-amerikanische Markt ist dreimal so wichtig für Deutschland wie für Frankreich. Zudem erobern chinesische Autos einen immer größeren Teil des dortigen Marktes. Deutsche Firmen und Verbände klagen über Bürokratie und hohe Energiekosten.

An all diesen Faktoren ist etwas dran, aber um die deutschen Probleme richtig einzuschätzen, braucht es eine etwas längere Perspektive. Die Deglobalisierung setzte nicht plötzlich mit Trumps „Liberation Day“ im April 2025 ein, sondern ist seit 2016 im Gange. Was die wachsende Arbeitsproduktivität betrifft, hinkt Deutschland den USA, China und vielen europäischen Nachbarn seit den 2000er Jahren hinterher. Die längst überfällige Umstellung auf E-Autos und die Digitalisierung wurden verschlafen und werden weiterhin blockiert. Viele der deutschen Probleme sind nicht externer Natur, sondern hausgemacht und resultieren aus einem veralteten Kapitalstock, also dem Bestand an Maschinen, Anlagen und Fabrikgebäuden, ebenso wie den maroden Schienen, Brücken und Straßen. Dieser Zustand zeichnete sich bereits rund um die Jahrtausendwende ab, also zwei Jahrzehnte vor dem rasanten Zuwachs von bürokratischen Regulierungen und dem Anstieg der Energiekosten infolge des Ukrainekriegs.¹¹

Kurz gesagt: Es wurde zu lange zu wenig investiert – nicht nur vom Staat, sondern vor allem von Unternehmen. Der Exportboom hat zu Kurzsichtigkeit geführt. Anstatt in die Zukunft zu investieren, ruhten sich viele auf ihren Lorbeeren aus.

KONTURVERWISCHUNG

Eine erfolgreiche Marke steht und fällt mit Vertrauen und einem klaren Profil. International hat sich Made in Germany als erstaunlich robust bewiesen. Ob die Sammelklagen in den 1990er Jahren gegen Traditionsunternehmen wegen NS-Zwangsarbeit und Ausbeutung, der Dieselskandal (2015), die neunjährige Verspätung bei

der Eröffnung des Hauptstadtflughafens BER (2020) oder das Chaos bei der Deutschen Bahn – all dies mag dem Image deutscher Qualitätsarbeit einen Dämpfer versetzt haben, zerstört hat es dies jedoch nicht.

Eine Umfrage unter 20 000 internationalen Verbrauchern im Herbst 2025 ergab, dass Made in Germany nach wie vor das höchste Vertrauen genießt – wenn auch nur knapp vor Produkten aus der Schweiz und Japan. Gleichzeitig gab es jedoch auch einen Warnschuss: Made in Germany stand für die meisten Konsumenten für Verbrennungsmotoren und Haushaltsgeräte. Bei E-Autos, Elektronik oder Künstlicher Intelligenz vertrauten sie lieber auf Made in USA oder Made in Japan.¹²

Zudem verliert das Profil „Made in Germany“ an Kontur. Zwar hat der Exportboom den allgemeinen Rückgang der Industriearbeit gebremst – umgekehrt hat er ihn jedoch nicht. Im Jahr 2000 arbeiteten 28 Prozent der Beschäftigten im produzierenden Gewerbe; 2015 waren es 25 Prozent, und für 2025 wird ein Wert von 23 Prozent erwartet.¹³ Wenn sich die Deutschen heute mit Made in Germany identifizieren, dann eher als Konsumenten als in der Rolle als Hersteller. Durch die Auslagerung von Produktionsstätten und die Übernahme ausländischer Unternehmen hat die Globalisierung die Marke zusätzlich verwässert. VW steht nicht mehr nur für Golf oder Passat wie ehemals. Seit 1998 gehören mit Bentley und Lamborghini auch Marken zur VW Group, die für Luxus, Eleganz und Hochleistung stehen und gänzlich andere Assoziationen hervorrufen als deutsche Wertarbeit. Das Offshoring von Fabriken gab es bereits im Wirtschaftswunder: VW eröffnete seine ersten Fabrikhallen in São Paulo 1959. Was neu ist, ist das Ausmaß: 2021 liefen mehr Mercedes-C-Karosserien in China vom Band als in Deutschland – bei den

11 Mehr zu diesen Problemen in Frank Trentmann, *Die Blockierte Republik. Zwischen Vergangenheit und Zukunft*, Frankfurt/M. 2025, Kap. 4. Für den sinkenden Modernitätsgrad des deutschen Kapitalstocks im internationalen Vergleich siehe Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Wachstumsschwäche überwinden – in die Zukunft investieren. Jahrgutachten 2023*, Wiesbaden 2023, S. I (Vorwort), 93f., S. 113, S. 150.

12 Verbraucher in Mexiko (75 Prozent), Südafrika (71 Prozent) und Indien (61 Prozent) schauten wesentlich positiver auf Made in Germany als die in den USA (50 Prozent) und Japan (47 Prozent). Vgl. Nürnberg Institut für Marktentscheidungen e. V., „Made in“-Labels. Wie Konsumenten die „Made in“-Kennzeichnungen wahrnehmen, September 2025, www.nim.org/fileadmin/PUBLIC/3_NIM_Publikationen/NIM-Studien/NIMPulse/2025/250925_NIMPuls_12_Made_In.pdf.

13 Vgl. Destatis, *Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftssektoren*, 25.2.2026, www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Lange-Reihen/Arbeitsmarkt/lr-w13a.html.

Modellen BMW 3er, Audi A4 und VW Passat war es ähnlich. Mercedes-Benz feierte das millionste in China produzierte Auto folgerichtig 2016 als eindeutigen Beleg für sein Bekenntnis zu „Made in China, for China“.¹⁴

Der Fokus hat sich somit von der Herkunft zur Technik verschoben. Die Verwirrung, die das auslöst, zeigt sich in einer Reihe von Rechtsfällen. Bereits 1995 entschied das Oberlandesgericht Stuttgart, dass Produkte nur dann das Siegel „Made in Germany“ tragen dürfen, wenn die wesentlichen wertbildenden Leistungen auch in Deutschland erbracht wurden. Ähnlich urteilte 2003 das Landgericht Stuttgart: Stammt beispielsweise die Grafikkarte oder die Festplatte aus dem Ausland, darf ein PC das Gütesiegel nicht tragen, selbst wenn alle Bauteile in Deutschland zusammengefügt wurden. Wenige Jahre später entschied das Oberlandesgericht Düsseldorf gegen ein Besteckset, das mit Made in Germany warb: Die Messer wurden zwar mit deutschen Maschinen in China hergestellt, aber lediglich in Deutschland aufpoliert.¹⁵

Es gibt kaum eine Messe oder einen Industrie- und Handelstag, bei dem Kanzler und Minister nicht Made in Germany als Beweis für deutsche Qualität, Leistungsfähigkeit und Exportstärke preisen. Doch selbst auf staatlicher Seite hat das Label an Kontur verloren. Am Vorabend der Fußballweltmeisterschaft 2006 startete das Auswärtige Amt eine Plakatkampagne, in der unter anderem Fotos der Allianz Arena in München für Made in Germany warben. Selbstverständlich ist auch der FC Bayern meist präzise im Abschluss. Mit materieller Herstellung hat diese Kunst jedoch recht wenig zu tun.

BEDROHUNG UND CHANCE

Hat Made in Germany noch eine Zukunft? Betrachtet man die Wirtschaftspolitik, steht Deutschland an einem schwierigen Scheideweg. Auf der einen Seite locken ausländische Märkte, auf denen die aufgebaute Exportstärke zum Tragen kommt. Dieser Pfad setzt auf den freien Han-

del und bedeutet den Versuch, gegen den protektionistischen Strom zu schwimmen. Auf der anderen Seite steht Europa mit seinen 450 Millionen Verbrauchern innerhalb der Europäischen Union und seinem Potenzial für eine gemeinsame Industrie- und Wirtschaftspolitik. Das würde einen kontinental ausgerichteten Handel und strategische Investitionen betonen – kurz: mehr „Buy Europe“ und „Made in Europe“.

Die Öffnung Chinas bot deutschen Herstellern eine historisch einmalige Chance, ihre Waren abzusetzen. Eine Wiederholung dieser Situation ist höchst zweifelhaft. In einer Zeit, in der Produktions- und Lieferketten immer weiter miteinander verflochten sind, ist die nationale Betonung des Herkunftslands nicht minder problematisch. Die meisten Produkte sind heute das Ergebnis komplexer, grenzüberschreitender Wertschöpfungsprozesse. Zwar ermöglichen deutsche Maschinen und Präzisionsinstrumente weiterhin die Herstellung vieler Produkte, jedoch immer seltener „in Germany“. Gleichzeitig wird die Reparatur hochkomplexer Teile und Geräte immer schwieriger.

So notwendig das Lösen der Schuldenbremse und das Ankurbeln der Rüstungsindustrie auch sind, sie reichen bei Weitem nicht aus, um die deutsche Wirtschaft neu zu justieren. Nicht jeder Autobauer wird in Zukunft Panzer produzieren. Das Handwerk mag vielleicht am wenigsten von Künstlicher Intelligenz bedroht sein, doch das ändert nichts daran, dass die eigentliche Wertschöpfung bei den neuen Technologien liegt. Der Scheideweg ist somit nicht nur eine Bedrohung, sondern auch eine Chance für eine längst überfällige Neuorientierung: weg von den alten, korporatistisch organisierten Industrien der ersten Stunde, hin zu kreativen Start-ups und neuen Technologien. Dass fast alle der heute in Deutschland erfolgreichen großen Unternehmen aus der Zeit der zweiten industriellen Revolution herrühren, ist bezeichnend. Digitale Technologien sind keineswegs virtuell, und ihr Wasser- und Energiebedarf steigt. Ihre materielle Seite besteht jedoch nicht in der dingfesten Herstellung wie bei ihren industriellen Vorfahren.

SCHLUSS

„Made in Germany?“ – unter diesem Titel kuratierten die Harvard Art Museums 2024 eine Sonderausstellung zu Kunst und Identität in einer

¹⁴ Zit. nach Cristian Gnaticov, Made In China: Mercedes-Benz Celebrates One-Million Milestone, 19.11.2016, www.carscoops.com/2016/11/made-in-china-mercedes-benz-celebrates.

¹⁵ Für eine Übersicht und Aktenzeichen siehe IHK Köln, Herkunftsangaben, Kennzeichen und „Made in Germany“, o. J., www.ihk.de/koeln/hauptnavigation/recht-steuern/5224276.



Installationsansicht der Arbeit von Henrike Naumann „Ostalgie“, die erstmals 2019 in der Berliner Galerie KOW ausgestellt wurde – hier in der Tretyjakow-Galerie, Moskau.

© Julia Zaharova

„globalen Nation“. Mit ihrer Installation „Ostalgie“ stellte die Künstlerin Henrike Naumann (1984–2026) dort buchstäblich die deutschen Dinge auf den Kopf: An den Wänden hängen Stühle, Möbel und Teppiche – billige, massenproduzierte Versionen im postmodernen Stil, die nach dem Mauerfall sehr populär waren. Auf dem Bügel eines DDR-Telefons liegt ein Wikingerhorn.¹⁶ Die Künstlerin erinnert uns daran, dass Möbel und Alltagsgegenstände nicht nur beständig, funktionstüchtig oder schick sind, sondern auch politisch und ideologisch. Sie tragen den gesellschaftlichen Umbruch ihrer Zeit in sich.

Das Fragezeichen hinter dem Gütesiegel „Made in Germany“ sollte dazu einladen, die Diskussion um den Standort Deutschland wesentlich breiter als gewohnt zu führen. Denn der Blick auf

die Wirtschaftspolitik allein greift zu kurz: Deutsche Produkte werden nicht nur hergestellt und verkauft, sondern sie verwandeln mit ihrem Gebrauch unseren Alltag, unsere Lebensweise und die Umwelt. In den drei Worten „Made in Germany“ steckt somit nicht nur Technik, sondern letztlich die entscheidende Frage: Wie wollen wir arbeiten und leben?

FRANK TRENTMANN

ist Professor für Geschichte am Birkbeck College der University of London und Professor am Centre for Consumer Society Research, Helsinki. Er ist Autor von „Herrschaft der Dinge: Die Geschichte des Konsums vom 15. Jahrhundert bis heute“ (2017) und „Aufbruch des Gewissens. Eine Geschichte der Deutschen von 1942 bis heute“ (2023). Zuletzt erschien von ihm „Die Blockierte Republik: Deutschland zwischen Vergangenheit und Zukunft“ (2025).

16 Vgl. Lynette Roth (Hrsg.), *Made in Germany? Art and Identity in a Global Nation*, Distributed for the Harvard Art Museums, New Haven 2024. Siehe auch Henrike Naumanns Vorlesung, „Made in Germany“: Opening Celebration: Artist Talk – Henrike Naumann, 10.10.2024, www.youtube.com/watch?v=TO31jRHM-Ig&t=775s.

MADE IN GERMANY: EINE BESTANDSAUFNAHME

Ursula Weidenfeld

Nicht einmal die Kuckucksuhr ist auf der sicheren Seite. Die kleinen handgeschnitzten Holzkunstwerke werden seit Jahrhunderten im Schwarzwald geschnitzt, hübsch bemalt, mit einem eigens gefertigten mechanischen Uhrwerk ausgerüstet und dann im In- und Ausland verkauft. Der Export geht hauptsächlich in die USA, nach China oder nach Japan. Doch die Märkte haben sich verändert. Die Welt ist eine andere geworden. Die Plattentektonik der industriellen Produktion ist in Bewegung. Digitalisierung und Plattformökonomie schreiben neue Regeln und zerstören alte Geschäftsmodelle. Die behagliche Kuckucksuhr leidet darunter – wie viele andere Erzeugnisse mit dem Etikett „Made in Germany“.

Welche Produkte aus Deutschland haben eine Chance? Welche werden verschwinden? Wie gut sind die Aussichten, die „Made in Germany“-Pipeline neu zu füllen und trotz widriger Umstände zu alter Exportstärke zurückzukehren? Ist es in Zeiten geopolitischer Umwälzungen überhaupt möglich, ein tragfähiges Konzept für Freihandel und globale Arbeitsteilung aufrecht zu erhalten – oder sogar neu zu entwickeln?

Der kleine Aufdruck „Made in Germany“ war in der Welt offener Märkte und niedriger Handelsbarrieren für die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts eine tolle Sache mit enormem Renommee und großem Potenzial. Der Ruf deutscher Produkte litt kein bisschen unter der immer stärkeren weltweiten Arbeitsteilung, im Gegenteil. Er erhielt sich, obwohl Deutschland die Welt selten mit Hightech-Innovationen überraschte, sondern vielmehr dafür berühmt war, Bewährtes immer besser zu machen. Der gute Ruf von „Made in Germany“ setzte sich großzügig über die Tatsache hinweg, dass vieles, das für deutsch gehalten wurde, schon lange gar nicht mehr deutsch war: Zulieferteile aus aller Welt, Produktionsstätten in den Hauptabsatzmärkten oder Lizenzvergaben ließen deutsche Marken wachsen, auch wenn die Bindung an die Produktion im Heimatland ver-

fiel. Die Marken emanzipierten sich vom Standort Deutschland. „Made in Germany“ war ein Scheinriese, lange bevor es offen herausgefordert wurde.

Seitdem die Globalisierung ihre Richtung gewechselt hat, tritt das Problem offen zutage: Die Märkte schrumpfen, der Export wird teurer, die Kunden winken ab. In den USA werden hohe Einfuhrzölle fällig, China verfolgt eine rigorose „Made in China“-Politik, um die Wertschöpfung im eigenen Land zu steigern und den Import ausländischer Waren zu drosseln. Im Fall der Schwarzwälder Uhrwerke verzichteten die Nachfahren deutscher Familien in den USA – bisher die zuverlässigste Käuferschicht – auch wegen der Preise auf die Reise nach Deutschland und den Kauf einer Kuckucksuhr. China baut die beliebten Vogeluhren lieber selbst, in Japan lässt die Nachfrage wegen des schwachen Yen und der Demografie nach. Nur noch rund 25 000 Modelle wurden laut der amtlichen Kuckucksuhren-Statistik im Jahr 2021 im Schwarzwald gebaut und verkauft – im Durchschnitt der vorherigen zehn Jahre waren es noch mehr als doppelt so viele.⁰¹

Internationale Kunden mögen dem pauschalen Qualitätsversprechen „Made in Germany“ noch einiges zugutehalten. Doch bevor sie kaufen, wollen sie genauer als früher wissen, was ihr persönlicher Nutzen ist. Dieser Vorteil liegt nicht mehr im „made in“, sondern im „invented, hosted and serviced by“ Germany. Nur wenn Deutschland in diesem Bereich besser bleibt und schneller wird, wird es als Exportnation auch in einer desintegrierten Weltwirtschaft erfolgreich sein können, analysieren die Wirtschaftswissenschaftler Stefan Sauer und Timo Wollmershäuser vom Münchner Ifo-Institut.⁰²

AUFSTIEG UND FALL EINES VERSPRECHENS

Ein kurzer Blick in die Geschichte offenbart, warum „Made in China“ heute möglicherweise auf einem

aussichtsreichen Weg ist, die deutsche Erfolgsgeschichte abzulösen und den Makel der vermeintlich schlampigen Billigproduktion auszugleichen.

Deutschland ist im 19. Jahrhundert eine verspätete Nation. England ist zu dieser Zeit das erfolgreichste Industrieland. Hier setzen Mechanisierung und Industrialisierung schon im 18. Jahrhundert ein. Die Dampfmaschine, die Erfindung der mechanischen Spinnmaschine und des mechanischen Webstuhls revolutionieren zuerst die Textilwirtschaft und dann alle weiteren Wirtschaftszweige. Die Dampfmaschine ermöglicht Massenproduktion und durchdringt den Transport.

Ausbau und Betrieb der Eisenbahn spielen in allen Ländern Europas eine zentrale Rolle für den Aufschwung in Handel und Gewerbe. In England kommen dabei besonders günstige Bedingungen zusammen: Kohle und Eisen stehen reichlich zur Verfügung, um Maschinen bauen und betreiben zu können. Kapital für Investitionen ist auch da, während das Land zwar mehrere Kriege gegen Spanien, Frankreich und in Amerika führt, im Inneren aber eine langanhaltende Zeit des Friedens und wachsenden Wohlstands erlebt. Die Bank of England, private Banken und Geldgeber finanzieren die Industrielle Revolution. England hat die Führungsrolle scheinbar für die Ewigkeit besetzt.

Diese Dominanz wird zunächst versteckt, nach der Reichsgründung 1871 offen durch Deutschland bestritten. Vorher sind die deutschen Herrschaftsgebiete zwar durch Kleinstaaterei geprägt, doch mit der Gründung des Deutschen Zollvereins 1834 werden die Binnengrenzen durchlässiger, der Warenverkehr ist weitgehend zollfrei möglich. Mit der Reichsgründung erleichtern eine einheitliche Währung und gemeinsame Standards den Austausch. Die Eisenbahn verbindet nun auch auf dem Kontinent die Wirtschaftszentren.

Deutsche Arbeitskräfte und Techniker bringen in England erworbene Kenntnisse zurück nach Deutschland und kopieren britische Erfindungen höchst erfolgreich. Zwar sind sie zunächst billiger, aber meist auch schlechter als die britischen Originale. Dann sind sie preiswerter,

aber ebenso gut oder besser. Der späte Start wird zum Vorteil: Die deutsche Industrie verfügt über den jüngeren Kapitalstock, sie arbeitet effizienter, deutsche Techniker und Ingenieure widmen sich den damals neuen Industriezweigen wie der Elektroindustrie, der Nachrichten- und Kommunikationstechnik und der chemischen Industrie. Die Symbiose zwischen Wissenschaft und Wirtschaft funktioniert in Deutschland bestens.

England verliert seine Hegemonie und versucht sich mit Handelsbarrieren zu wehren. Wer nach 1887 Waren aus dem Ausland in England verkaufen will, muss das peinliche Geständnis „Made in Germany“ auf die Ware drucken. Ein paar Jahre wirkt das tatsächlich abschreckend für die Kunden. Dann aber beginnen sie, „Made in Germany“ zu suchen. Deutsche Erzeugnisse erobern die Weltmärkte.

Und jetzt? Chinesische Hersteller sind heute mit dem einstigen deutschen Rezept erfolgreich. Zuerst kopieren sie Produkte und Designs der führenden Industrienationen. Dann machen sie sie besser und sind zudem noch preiswerter. Die Strategie „Made in China 2025“ setzte für die vergangene Dekade das Ziel, nicht mehr als verlängerte Werkbank der westlichen Industrieunternehmen zu funktionieren, sondern selbst Technologieführer zu werden. In der Automobilindustrie, bei vielen Konsumgütern, ist der strategische Aufholprozess an der Schwelle zu diesem Schritt: „Made in China“ löst sich in zentralen Branchen der Industrie von dem Ruf der minderwertigen Ware. Es formuliert ein selbstbewusstes Qualitätsversprechen für hochwertige Waren aus Massenproduktion und entwickelt eigene Marken für das Inland und den Export.

ZWEIFEL AN DER INTEGRITÄT

Gleichzeitig verfällt der Ruf deutscher Qualitätsprodukte, mit tatkräftiger Unterstützung der Hersteller selbst. Der Dieselskandal der deutschen Autohersteller ist wahrscheinlich eines der eindrucksvollsten Beispiele für die Zerstörung eines Mythos: Nur deutsche Hersteller, so die Geschichte von Volkswagen, Mercedes und BMW seit der Jahrtausendwende, sind in der Lage, aus den als schmutzig verrufenen Dieselkarossen leise und saubere Höchstklasse-Autos zu machen, die die immer schärferen Umweltstandards mit Leichtigkeit erreichen und übertreffen. Das Narrativ „Diesel, made in Germany“ ist ein großer Erfolg. Selbst in den USA, eigentlich notorisches Nicht-Diesel-

01 Vgl. Destatis, 16 % weniger Uhren im Jahr 2021 hergestellt als zehn Jahre zuvor, 21.3.2023, www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/Zahl-der-Woche/2023/PD23_12_p002.html.

02 Vgl. Stefan Sauer/Timo Wollmershäuser, Strukturwandel im Verarbeitenden Gewerbe, Produktbegleitende Dienstleistungen gewinnen an Bedeutung, in: Ifo-Schnelldienst 12/2025, S. 64–69, hier S. 64f.

Land, werden Dieselmodelle nun bestens verkauft. Die Testergebnisse bestätigen die Legende der sauberen Dieseltechnologie immer wieder. Bis sich herausstellt, dass die Hersteller tricksen, um die verlangten Emissionswerte nachweisen zu können. Aus „Made in Germany“ wird „Fake in Germany“, ausgerechnet in der deutschen Vorzeigewirtschaft.

Der Vertrauensverlust beschränkt sich nicht auf die Dieselmodelle. Nun schauen die Kunden im Ausland auch bei anderen Mängeln genauer hin. In China lassen Kunden deutsche Modelle zurückgehen, weil die hochempfindlichen Motoren mit dem dort angebotenen Treibstoff oft nicht zurechtkommen. Manche prügeln wütend auf havarierten Luxusmodellen herum und stellen die entsprechenden Videos ins Internet. In den USA nimmt man nun alles krumm, selbst die knickerige Serienausstattung mit Getränkehaltern. Der Lauf der deutschen Fahrzeugexporteure endet abrupt. Auch wenn die Hersteller die Kunden nach aufwendigen Gerichtsverfahren entschädigen, die Schuldigen an der Affäre zu Geld- und Haftstrafen verurteilt werden, ist der Schaden des gebrochenen Markenversprechens nicht zu heilen. Dieselmodelle werden im Ausland kaum noch gekauft, andere Verbrenner nicht mehr so gerne. Die Verspätung der deutschen Hersteller bei Elektromotoren wird als Zeichen von Unfähigkeit und Arroganz gedeutet. Technologieführer sehen anders aus.

Eine weitere Lehre lässt sich aus diesem Skandal ziehen: Solange eine Gewinner-Aura einen Standort und seine Marken umweht, wird vieles verziehen. Statussymbole gibt man ungern auf. Gerät man jedoch auf die Verliererstraße, wird es schwer, den Ruf zu rehabilitieren. Das Image verfällt in ähnlichem Tempo wie die Verkaufszahlen.

NISCHENPRODUKTE IN KLEINER STÜCKZAHL

Der Manufactum-Katalog („Es gibt sie noch, die guten Dinge“) ist ein zuverlässiges Barometer für die Stürme, die schon vor langer Zeit über „Made in Germany“ hinweggefegt sind. Blaugepliefete Windmühlmesser aus Solingen, feinste Lederwaren von F. Hammann in Offenbach und Damenhüte von Mayser aus Lindenberg im Allgäu standen einst für die großen Stückzahlen der deutschen Industriestädte, die für die ganze Welt produzierten. Heute sind die einstigen Metropolen der Messer-, Leder- und Hutindustrie das Zuhause von Manufakturen für zahlungskräftige Kun-

den. Sie werden im Manufactum-Katalog gelistet und liebevoll beschrieben. „Made in Germany“ ist in diesen Branchen das Kaufsignal für hochwertige Nischenprodukte in kleinen Stückzahlen geworden. Die Unternehmen und die dazugehörigen Städte sind geschrumpft – gelegentlich auf das Niveau, das sie oder ihre Vorgänger zu Beginn der Industriellen Revolution schon einmal hatten.

Der Unterhaltungselektronikhersteller Grundig und der Computerbauer Nixdorf sind Beispiele dafür, wie schnell auch die jüngeren Symbole des deutschen Wirtschaftswunders zugrunde gingen, als „Made in Germany“ keine bessere Technik mehr lieferte, aber immer noch zu Höchstkosten produzierte. Beide Firmen gehörten im 20. Jahrhundert zwischenzeitlich zu den weltweit größten Unternehmen ihrer Branche. Wie kaum andere Firmen standen sie für Innovation, Modernität und höchste Qualität. Als es ihnen jedoch nicht mehr gelang, die Nachahmer auf Abstand zu halten, wurden sie zerschlagen, verkauft und geschlossen. Dieses Schicksal ist nicht exklusiv für deutsche Unternehmen. Ein Gigant wie die finnische Nokia Corporation erging es ähnlich.

Auf einem vergleichbaren Weg befinden sich Haushaltsgeräte- und Küchenhersteller, Textilunternehmen, Kofferbauer und Möbelproduzenten. Wo die Exklusivität der kleinen Zahl funktioniert, werden aus einstigen Massenprodukten Luxusartikel aus deutscher Quelle. Das Qualitätsversprechen, für einen hohen Preis exquisite Ware zu erhalten, besteht fort. Werden diese Nischen nicht gefunden, verschwinden ganze Produktklassen und Unternehmen, oder sie gehen in einem Massenmarkt auf, in dem nur der Preis zählt. Aus Markenprodukten werden Commodities, also hochstandardisierte homogene Handelswaren. Dieser Prozess verläuft immer schneller. Den Firmen bleibt nur wenig Zeit, um sich in einem Transformationsprozess anzupassen und sich neu zu erfinden.

HIDDEN CHAMPIONS

Andere Strategien sind erfolgreicher: Deutschland ist Weltmarktführer in der Herstellung vieler hochwertiger Industrieprodukte in Nischenmärkten. Der Bonner Unternehmensberater und Betriebswirtschaftsprofessor Hermann Simon stellte 1990 fest, dass der deutsche Exporterfolg auf den Weltmärkten keineswegs nur von den bekannten,

börsennotierten Großunternehmen, sondern mindestens ebenso stark von mittelständischen Familienunternehmen getragen wird. Diese Firmen mit einem Jahresumsatz im einstelligen Milliardenbereich stellen Produkte her, die kaum jemand kennt, in denen sie aber eine Alleinstellung auf dem Weltmarkt haben. Rund 1600 dieser Unternehmen gebe es zur Zeit in Deutschland, berichtete Simon 2025 in einem Interview.⁰³ Dazu gehören die Tunnelbohrfirma Herrenknecht aus Schwanau in der Rheinebene, der Schmierstoffhersteller Addinol aus Leuna und die Hamburger Körber AG, die sich vor allem im Spezialmaschinenbau betätigt. Die meisten dieser Unternehmen sind Familienunternehmen, die sich auf ein Produkt oder eine Technologie konzentrieren und diese weltweit verkaufen. Zwar steht auch der westfälische Süßwarenhersteller Storck auf Simons Liste der Hidden Champions, in der Regel produzieren diese Unternehmen jedoch nicht für Konsumenten, sondern liefern ihre Produkte und Dienstleistungen an andere Unternehmen. Sie haben ihren Hauptsitz meist in Deutschland, produzieren aber auf vielen Kontinenten, kaufen Zulieferteile und Vorprodukte weltweit ein oder liefern selbst Teile aus Deutschland an Dritte. Oft sind sie nicht in Großstädten, sondern in den industriell geprägten Regionen Deutschlands zu finden. In Ostwestfalen etwa, im sachsen-anhaltinischen Chemiedreieck, auf der Schwäbischen Alb oder rund um Mannheim und Heidelberg. Sie profitieren von der Dichte industrieller Fertigung in der Region, von den etablierten Ausbildungsnetzwerken, regionalen Fachhochschulen, der gemeinsam genutzten Infrastruktur und den Wertschöpfungsketten vor Ort.

In diesen Netzwerken ist „Made in Germany“ ein unscharfer, aber immer noch leidlich funktionierender Begriff. Das Qualitätsversprechen löst er im Fall der Hidden Champions weiterhin ein. Eine Aussage über einen produktionstechnischen Stammbaum ist er aber längst nicht mehr. Herkunft ist für die Familienunternehmen selbst noch wichtig, als Distinktionsmerkmal auf dem Weltmarkt funktioniert sie immer weniger.

Simon sieht das Geschäftsmodell der unbekanntesten Weltmarktführer vor allem bei Unternehmen unter Druck, die als Zulieferfirmen für die Automobilindustrie oder für Hersteller von

Verbrennungsmotoren arbeiten. Er bezeichnet sie als „Sunset“-Branchen. Das sind Geschäftsfelder, die ihre besten Zeiten hinter sich haben. Hidden-Champions-Firmen in „Sunrise“-Geschäftsfeldern dagegen prophezeit er weiterhin eine große Zukunftsfähigkeit.

Von denen gibt es zu wenige in Deutschland. Die Expertenkommission Forschung und Innovation der Bundesregierung attestierte Deutschland 2025 für die sieben Schlüsseltechnologien allenfalls mittelgute Aussichten. Deutschland müsse mehr und besser investieren, mahnt die Innovationsexpertin Irene Bertschek vom Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW): „Die Entwicklungsintensität deutscher Unternehmen stagniert seit Jahren,“ stellt die Ökonomin gemeinsam mit ihren Kollegen von der Expertenkommission fest, während Intensität in den meisten anderen Weltregionen steige. Vor allem bei der Künstlichen Intelligenz, Bio- und Produktionstechnologie drohe Deutschland den Anschluss zu verlieren. Spitze sei der Standort indes in den Technologien klimaneutraler Energieerzeugung.⁰⁴

Die entscheidende Schwäche sehen die Wissenschaftler nicht darin, dass die Markenstrategie für „Made in Germany“ nicht mehr stimme, sondern darin, dass das jahrzehntelang einzigartige Zusammenspiel von Forschung und Entwicklung, Innovation und Investition, Universitäten, Technischen Hochschulen und Unternehmen eklatante Schwächen zeigt. So gelingt der Transfer aus der Hochschulforschung in die Wirtschaft inzwischen zwar besser, aber gut ist Deutschland darin immer noch nicht. Bürokratische Lasten und mangelnde Digitalisierung sind für Unternehmen nicht nur lästig: Sie kosten sehr viel Geld und schmälern die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes sowie die Möglichkeit, neue Märkte zu erschließen. Sie bremsen die Risikobereitschaft. Unnötige Barrieren sehen die Experten auch bei der Zusammenarbeit zwischen militärischer und ziviler Forschung sowie beim Nutzen von Daten zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Die Datenschutzgrundverordnung beispielsweise reguliert Märkte, die es noch gar nicht gibt. Die Folge all dieser Schwachstellen: Unternehmen investieren zu wenig im Inland und weichen für ihr Wachstum auf ausländische Märkte aus.

03 Vgl. Stefanie Hütz, Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Hermann Simon: Mr. Hidden Champion, 23. 4. 2025, www.hidden-champions.de/magazin/detail/prof-dr-hermann-simon-mr-hidden-champion.

04 Vgl. Irene Bertschek et al., Forschungs- und Innovationspolitik stärken, in: Wirtschaftsdienst, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 3/2025, S. 146 f.

MIDTECH-FALLE

Zu wenig Ambitionen haben sie auch, analysiert eine Forschergruppe um den Präsidenten des Münchner Ifo-Instituts Clemens Fuest.⁰⁵ In Deutschland und Europa werde zu viel Geld in bestehende Branchen investiert, anstatt auf neue Forschungsfelder zu setzen. Während in den USA über 80 Prozent der Forschungs- und Entwicklungsausgaben privater Investoren in High-Tech-Bereiche fließen, sind es in Deutschland und Europa nur die Hälfte. Die Arbeitsproduktivität in Deutschland macht kaum noch Fortschritte, und die jahrzehntelang erfolgreiche Strategie, in die fortwährende Verbesserung bestehender Produkte und gut geübter Arbeitsteilung zu investieren, gerät in einer Phase radikaler Transformation in eine Sackgasse. Wenn ganze Wirtschaftsbereiche und Technologien möglicherweise schon bald durch Künstliche Intelligenz und Digitalisierung revolutioniert oder verdrängt werden, ist das Geld doppelt schlecht ausgegeben. Denn zum einen profitiert Deutschland nicht von dem enormen Fortschritt der Hochtechnologie, es verpasst das Wachstumspotenzial neuer Branchen und die Chance, mit „Made in Germany“ in eine neue Ära zu starten. Und zum anderen schaut es tatenlos zu, wie die eigene Industrie auf den Manufaktum-Kurs steuert – oder aber als Massenhersteller nicht wettbewerbsfähig ist.

Die britische Industrie hat sich von dem Niedergang des ausgehenden 19. Jahrhunderts nie richtig erholt. Heute ist Großbritannien eine Dienstleistungsgesellschaft, die industrielle Produktion spielt für die Volkswirtschaft eine untergeordnete Rolle. Deutschland könnte es besser machen: Im Vergleich zu ähnlich entwickelten Volkswirtschaften hat es eine deutlich höhere Industriedichte. In keinem anderen Land ist die Infrastruktur für Ausbildung, wissenschaftliche und unternehmerische Forschung landesweit so gut ausgebaut. Keinem anderen Land ist es bisher gelungen, die Kombination von Produktion und industrienahen Dienstleistungen ähnlich gut umzusetzen wie Deutschland.

Fast 40 Prozent der deutschen Industrieunternehmen bieten neben ihrer Ware auch die Reparatur und Wartung, die Planung, Projektierung und Inbetriebnahme im In- und Ausland an. Vor allem

im Maschinenbau und bei jungen Unternehmen wächst der Anteil dieser Leistungen am Umsatz dynamisch. Je höher die Ausgaben für Forschung und Entwicklung in einer Firma sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass man dort nicht nur das nackte Produkt kaufen, sondern auch Services buchen kann. Das kann ein entscheidender Vorteil für bestehende und neu gegründete Unternehmen werden – wenn es gelingt, die Wachstumsbremsen zu lockern. Es ist kein Naturgesetz, dass Deutschland ein gutes Land für Hightech-Gründer, aber kein geeigneter Standort für schnell wachsende, junge Unternehmen mit hohem Kapitalbedarf ist.

Klar: Unternehmensnahe Dienstleistungen lohnen sich nicht immer. Wenn der Produktpreis vergleichsweise gering ist und wenn es sich um Konsumgüter handelt, sind Reparatur- und Ersatzteilservices ein teures Geschäft. Ein Waffeleisen oder eine Herdplatte, selbst einen Kühlschrank oder eine Waschmaschine, lässt man nicht mehr reparieren, wenn eine Neuanschaffung billiger ist als der Besuch des Servicetechnikers. Wenn der Ersatz des zerbrochenen Tellers eines hochwertigen deutschen Porzellan-Sets ähnlich viel kostet wie das ganze Service eines asiatischen Herstellers, pfeift man auf Villeroy und Boch und wählt die Neuware. Das ist zwar nicht nachhaltig, zeigt aber das Problem mit Dienstleistungen in den konsumnahen Industriebereichen. Daran wird auch das „Recht auf Reparatur“ nichts ändern, das seit diesem Jahr innerhalb der Europäischen Union gilt. Für die weltweit verkauften Schwarzwälder Kuckucksuhren beispielsweise ist das schon jetzt ein limitierender Faktor: Es gibt keine Vertriebs- und Serviceorganisation in China, die sich um das Hochpreisprodukt kümmern könnte, wenn es einmal aus dem Takt gerät.⁰⁶

DIE MESSE IST NOCH
NICHT GESUNGEN

Wenn die energieintensive Industrie in absehbarer Zeit aus dem Land verschwunden sein wird – Deutschlands Energiepreise werden auch nach einer hoffentlich erfolgreichen Energiewende immer über denen anderer Länder liegen –, muss der Standort entscheidende Vorteile nutzen, die bisher unter Wert gehandelt werden. Deutschland ist die größte Volkswirtschaft im europäischen Binnen-

⁰⁵ Vgl. Anita Dietrich et al., Innovationen in Deutschland und der EU – Weg der Stärke?, in: Ifo-Schnelldienst 4/2024, S. 3–37.

⁰⁶ Vgl. Rüdiger Soldt, Schlechte Zeiten für die Kuckucksuhr, 26. 10. 2021, www.faz.net/-17603827.html.

markt, dessen Potenzial längst nicht ausgeschöpft ist. Die Länder der Europäischen Union sind zusammengenommen die wichtigsten Handelspartner für deutsche Waren: Allein Frankreich und die Niederlande kaufen gemeinsam mehr in Deutschland ein als der größte Einzelkunde, die USA.⁰⁷ Der Internationale Währungsfonds hat im vergangenen Jahr ausgerechnet, dass die unterschiedlichen Standards, Regulierungen und versteckten Handelshemmnisse im europäischen Binnenmarkt für Waren einem Zoll von 44 Prozent entsprechen,⁰⁸ dagegen sind auch die jüngst angekündigten Handelsbarrieren der USA gegen Europa ein Klacks. Werden diese Barrieren jetzt entschlossen und zügig abgebaut, wäre in Europa künftig nicht nur ein zusätzliches Wirtschaftswachstum von zwei Prozent jährlich möglich. Noch besser sähe diese Prognose aus, wenn im Binnenmarkt auch die Barrieren für Dienstleistungen abgeschafft würden. Diese liegen den Berechnungen zufolge heute bei einem versteckten Zoll von rund 110 Prozent. Je unsicherer die Lieferketten bei wachsenden globalen Spannungen werden und je feindseliger die Wettbewerber auf den Wirtschaftsstandort Europa blicken, desto wichtiger wird der Binnenmarkt. Ob Waren und Dienstleistungen dann noch den Aufdruck „Made in Germany“ brauchen, oder ob „Made in Europe“ der passendere Sammelbegriff für einen stabilen, arbeitsteiligen und funktionierenden europäischen Markt wird, wird sich bald zeigen: wenn die Freihandelsabkommen Europas mit Lateinamerika, Indien und Kanada erfolgreich anlaufen und die Märkte zwischen diesen Regionen durchlässiger werden.

UND DIE KUNDEN?

China und die USA sind für „Made in Germany“ unsichere Kantonisten geworden – und werden es bleiben. Zu den Zöllen und Handelsstreitigkeiten kommt die relative Stärke des Euros gegenüber dem US-Dollar und dem Renminbi Yuan. Das verteuert den Export aus Europa zusätzlich.

07 Vgl. Destatis, China im Jahr 2025 wieder wichtigster Handelspartner Deutschlands, 20.2.2026, www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/02/PD26_056_51.html.

08 Vgl. Bundesregierung, Single Market Action Plan: Non-paper by the German Federal Government, Februar 2026, <https://table.media/assets/europa/260206-non-paper-binnenmarkt-deutschland.pdf>.

09 Vgl. Roland Berger, Unraveling Asia's Complex Consumer Landscape. Asia Consumer Study 2026, Singapur 2026.

Da liegt es nahe, die wachsenden Märkte anderer asiatischer Länder ins Auge zu fassen. Mit diesen Ländern hat die Europäische Union Freihandelsabkommen abgeschlossen, oder entsprechende Verträge werden gerade verhandelt. Dennoch wäre es ein Fehler, davon auszugehen, dass das Comeback europäischer Produkte auf den Märkten außerhalb des chinesischen Festlands nur eine Frage der Zeit ist. Geschäftskunden und Konsumenten sind heute viel kritischer, was Preis, Qualität und Zugänglichkeit angeht, bevor sie sich entscheiden.

Die Research-Abteilung des Beratungsunternehmens Roland Berger hat in ihrer „Asia Consumer Study“ die großen asiatischen Märkte untersucht, die auch in Zukunft das größte Wachstum versprechen.⁰⁹ Sie stehen inzwischen für nahezu 60 Prozent des weltweiten Nachfragewachstums. Die Zeit des Kaufrauschs ist allerdings auch hier vorbei. Europäische und deutsche Marken erscheinen nicht mehr automatisch attraktiver als Produkte heimischer Hersteller. Vor allem chinesische Konsumenten nehmen die eigenen Unternehmen viel positiver wahr als früher. Indien, Vietnam, Malaysia, Indonesien und die Philippinen holen gerade erst auf. Hier liegt ein großes Potenzial für „Made in Germany“, wenn die Hersteller es klug anstellen. Eine Verkaufsorganisation und ein Geschäft in einer gut frequentierten Einkaufsmall reichen längst nicht mehr aus. Die unkomplizierte Bestellung und Lieferung sind mindestens ebenso wichtig, ein guter Kundendienst ist unerlässlich. Die Produkte müssen an die Bedürfnisse des lokalen Marktes angepasst werden. „Made in Germany“ taugt hier vor allem dann, wenn die hohen Hygiene- und Lebensmittelstandards Sicherheit versprechen, technische Qualität Zuverlässigkeit und einfache Bedienung verheißen. Aus dem einfachen Versprechen wird dann eine komplexe Zusage. Die Möglichkeit dazu besteht, die Märkte öffnen sich jetzt gerade erst.

Die Alternative wäre niederschmetternd: Wenn am Ende als Exportschlager „Made in Germany“ nur Babymilchpulver, Weißwurst, Sauerkraut und Bier übrig bleiben, hätte Deutschland weder aus der Geschichte des Niedergangs anderer großer Industrienationen, noch aus seiner Gegenwart einer tiefen strukturellen Problemlage gelernt.

URSULA WEIDENFELD

ist promovierte Wirtschaftshistorikerin, Buchautorin und Journalistin. 2024 erschien ihr Buch „Das doppelte Deutschland: Eine Parallelgeschichte 1949–1990“.

WARNUNG, WERBUNG, WUNSCHDENKEN?

Made in Germany und die deutsche Exportwirtschaft

Jan-Otmar Hesse

Großbritannien war am Ende des 19. Jahrhunderts die unangefochtene industrielle Führungsmacht der Welt. Selten in der Geschichte hat ein einzelnes Land die Weltwirtschaft und den Handel in ähnlicher Weise dominiert. Ein Fünftel der weltweiten Industrieproduktion stammte damals aus Großbritannien und 40 Prozent der globalen Gewerbeexporte. Fast die Hälfte des gesamten Auslandsbesitzes gehörte britischen Staatsbürgern und Unternehmen.⁰¹ Die Hälfte aller Handelsschiffe fuhr unter britischer Flagge, und die Regierung unter Lord Salisbury hatte 1889 per Gesetz den „Zweimächtestandard“ etabliert. Demzufolge sollte die britische Flotte so groß sein wie die der beiden größten Seemächte nach ihr zusammen. Die Tonnage der Kriegsschiffe der Royal Navy überstieg zur Jahrhundertwende die Marke von einer Million, während Frankreich und Russland zusammen auf 880 000 Bruttoregistertonnen kamen. Die Kriegsschiffe des Deutschen Reiches zählten zusammen nur 285 000 Tonnen.⁰²

Und trotzdem fühlte sich die britische Weltmacht von dem aufstrebenden europäischen Nachbarn herausgefordert. Das bezog sich gar nicht so sehr auf die militärische Stärke Deutschlands. Der Rüstungswettlauf zwischen beiden Ländern und die diversen militärischen und politischen Provokationen und Konfrontationen standen noch bevor. Vielmehr sorgte sich die britische Oberschicht vor der ökonomischen Potenz des europäischen Rivalen. Während das Vereinigte Königreich nämlich im Luxus schwelgte und sich gerade in der Oberschicht eine gewisse Genügsamkeit eingestellt hatte – so so die zeitgenössische Selbstdeutung –, drängten deutsche Waren überall auf der Welt die britischen Produkte vom Markt. Selbst in Großbritannien war der Erfolg des deutschen Exports buchstäblich mit Händen greifbar:

„Schauen Sie sich in Ihrem Haushalt um“, hieß es 1896 in einer Artikelserie des Anwalts und Wirt-

schaftsjournalisten Ernest Edwin Williams, „und die schicksalhafte Bezeichnung ‚Made in Germany‘ wird Sie in jeder Ecke grüßen, vom Klavier im Salon bis zum Krug in Ihrem Küchenschrank. (...) Gehen Sie in den Keller und Sie werden dort Abwasserrohre aus Deutschland finden. Wenn Sie eine Büchersendung erhalten, dann stammt das Packpapier aus Deutschland und während Sie es in den Kamin stopfen stellen Sie fest, dass auch der Schürhaken in Ihrer Hand in Deutschland geschmiedet worden ist. Sollten Sie versehentlich ein Ornament vom Kaminsims schmeißen, wenn Sie sich danach vom Kaminvorleger erheben, werden Sie beim Aufheben der Einzelteile auf der Unterseite ‚Hergestellt in Deutschland‘ lesen. Und wenn Sie anschließend Ihre Beobachtungen niederschreiben wollen, stammt selbst der Bleistift aus Deutschland.“⁰³ „Made in Germany“ – wie der Journalist seine anschließend zu einem Buch zusammengefügt Zeitschriftenartikel betitelt – war kurz vor der Jahrhundertwende zu einem besorgniserregenden Schlagwort unter britischen Politikern und Intellektuellen geworden, ein Hinweis auf den drohenden Niedergang der britischen Vormachtstellung auf dem Weltmarkt.

Im Schatten des Mutterlandes der Industrialisierung hatte die deutsche Wirtschaft aufgeholt. Zwei Jahrzehnte zuvor noch galten deutsche Produkte in England als von besonders schlechter Qualität. Zusammen mit anderen Billigprodukten waren sie einer Kennzeichnungspflicht unterworfen worden, weil immer wieder Fälschungen hochwertiger englischer Produkte in Umlauf gerieten, von denen offenbar viele aus Deutschland stammten. Mit dem Merchandise Marks Act war die Kennzeichnungspflicht 1887 verschärft worden. Doch bis zur Jahrhundertwende stieg die Zahl der deutschen Importe weiter. Die Herkunftsbezeichnung „Made in Germany“ hatte sich stillschweigend in ein Qualitätssiegel verwandelt.

Ernest Edwin Williams fühlte sich in dieser Situation veranlasst, einen Weckruf an die englische Oberschicht zu verfassen. Denn seiner Meinung nach ging die Verbreitung der deutschen Waren in England nicht etwa auf deren vermeintliche Qualität zurück, sondern auf unfaire Handels- und Wettbewerbsbedingungen. Das Deutsche Reich, so Williams, fördere seinen Export mit großzügigen Subventionen und nutze geschickt seine diplomatische Vertretung, um die Produkte seiner Wirtschaft zu vermarkten. Großbritannien sollte hier ebenfalls aktiver werden. Auch die Vernachlässigung der technischen und ingenieurwissenschaftlichen Bildung im Vereinigten Königreich sah der Wirtschaftsjournalist als ein großes Versäumnis der britischen Politik im internationalen Wettbewerb. Das Deutsche Reich sei den Briten in dieser Hinsicht meilenweit voraus.

Diese Debatte erscheint uns heute allzu vertraut, beinahe schon beängstigend vertraut. Sie ist ein Lehrstück über das Zusammenspiel von weltwirtschaftlichem Wettbewerb und Nationalstolz, das die deutsche Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte seitdem zutiefst prägt. In Deutschland entstand hieraus eine deutliche Betonung des Güterexports, die im Verlauf des 20. Jahrhunderts immer dominanter wurde und nach dem Zweiten Weltkrieg die gesamte Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik überformte. Die Erzählung über die besondere Qualität und Wettbewerbsfähigkeit der Güter „Made in Germany“, die den deutschen Politikern dabei zur Jahrhundertwende aus England in den Schoß gefallen war, diente in diesem Zusammenhang immer wieder dazu, den Anteil der deutschen Politik der Exportförderung herunterzuspielen und die Überlegenheit der eigenen Exporte gegenüber der Konkurrenz in den Vordergrund zu stellen.

EXPORTOFFENSIVE LEO CAPRIVIS

Der wirtschaftliche Aufschwung des Deutschen Reiches ab den 1890er Jahren gründete natürlich nicht auf dem Export von billigen Konsumprodukten, auf Schürhaken, Packpapier und Nippes,

der auf den Kaminsimsen der englischen Oberschicht herumstand. Es waren vor allem Industrieprodukte – Eisen- und Stahlprodukte, Maschinen und Chemierzeugnisse – mit denen Deutschland erfolgreich war, und das tatsächlich insbesondere auf dem britischen Absatzmarkt. Deutsche Unternehmen exportierten Eisenbahnschienen, Stahlröhren und Draht, Dünger und Farbstoffe, Druckmaschinen, Lokomotiven und Elektromotoren, aber auch große Mengen an Garnen und Textilien. Wohl die Hälfte der deutschen Exporte entfiel auf diese industriellen Vorprodukte. Daneben verkauften deutsche Händler in beachtlichen Mengen und einer beachtlichen Sortimentstiefe auch die von Williams angesprochenen Konsumgüter, von Papier bis Porzellan und anderen Ausstattungsgegenständen, Leder und Musikinstrumenten. Für die englischen Konsumenten mögen diese Produkte sichtbarer gewesen sein, für den wirtschaftlichen Aufschwung waren sie aber von nachgeordneter Bedeutung.⁰⁴

Mit zunehmender Industrialisierung war das Deutsche Reich zu einem wichtigen europäischen Exporteur von Gewerbezeugnissen im weitesten Sinne herangewachsen. Im Handel mit den meisten europäischen Nachbarländern hatte sich ein Exportüberschuss eingestellt. Dass die Handelsbilanz des Kaiserreiches insgesamt dennoch negativ blieb, lag an dem riesigen Einfuhrbedarf nicht zuletzt an Nahrungsmitteln, Baumwolle und anderen Rohstoffen für die rasch wachsende Bevölkerung. Hatte Reichskanzler Otto von Bismarck noch versucht, diese Einfuhr mit Schutzzöllen zu verteuern und zu bekämpfen, lenkte sein Nachfolger Leo Graf von Caprivi ab 1890 die Aufmerksamkeit auf die Exportwirtschaft.⁰⁵

Seine Überlegungen fasste Caprivi in einer langen Reichstagsrede zusammen, mit der er 1891 versuchte, die mächtige Agrarlobby von dem Kurs des reinen Protektionismus abzubringen. Neben dem Schutz der deutschen Landwirtschaft vor billigen Weizenimporten aus Russland und den USA müsse zugleich dafür gesorgt werden, dass für die immer größer werdende Bevölkerung genügend Arbeitsplätze zur Verfügung stehen. Die Menschen würden sonst zwangsläufig auswandern. Solche Arbeitsplätze könne nur die Industriegewirtschaft

01 Vgl. Martin Daunton, *Wealth and Welfare: An Economic and Social History of Britain, 1851–1951*, Oxford 2007, S. 220; Paul M. Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, London 2017, S. 259.

02 Vgl. Kennedy (Anm. 1), S. 261.

03 Vgl. Walter E. Minchinton, E. E. Williams „Made in Germany“ and After, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 2/1975, S. 229–242, hier S. 233.

04 Vgl. Wolf-Fabian Hungerland/Nikolaus Wolf, *The Panopticon of Germany's Foreign Trade, 1880–1913*, in: *European Review of Economic History* 4/2022, S. 479–507.

05 Vgl. Cornelius Torp, *Die Herausforderung der Globalisierung*, Göttingen 2005.

bieten. Da deren Produkte für die verarmte deutsche Bevölkerung jedoch zu teuer wären, müsse die Industriewirtschaft für das Ausland produzieren. „Wir müssen exportieren“, rief Caprivi im Reichstag aus, „entweder wir exportieren Waren, oder wir exportieren Menschen. Mit dieser steigenden Bevölkerung ohne eine gleichmäßig zunehmende Industrie sind wir nicht in der Lage, weiter zu leben.“⁰⁶

Die von Caprivi angesprochene Industrie war aber selbst hinsichtlich der Zollpolitik gespalten. Die Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebiets und des Saarlands stand den exportorientierten Ambitionen der Elektroindustrie, des Maschinenbaus, der Chemieindustrie und des Gewerbes skeptisch gegenüber. Daher blieben die Schutzzölle für landwirtschaftliche Einfuhren und Rohstoffe hoch, und eine direkte Subvention des Exports war vor dem Ersten Weltkrieg nicht durchsetzbar. Die Förderung beschränkte sich auf die politische Unterstützung eines ausgeprägten Netzes von Handelsattachés im diplomatischen Dienst, die Präsenz auf den großen Weltausstellungen sowie den Aufbau eines Netzes von Außenhandelskammern, von denen die erste 1894 in Brüssel eingerichtet wurde.⁰⁷ Inwieweit solche Aktivitäten zur sichtbaren Verbreitung deutscher Produkte in England beitrugen, was Williams so sehr alarmierte, ist kaum einzuschätzen. Die von ihm beschriebene politische Förderung des Exports existierte damals aber tatsächlich bereits.

EXPORTKREDIT UND SUBVENTIONEN

Nach dem Ersten Weltkrieg ging es der deutschen Wirtschaft sehr viel schlechter. Das lag nicht so sehr an den Gebietsverlusten und den Reparationszahlungen, auch wenn konservative Kreise nicht müde wurden, sämtliche wirtschaftlichen Probleme darauf zu schieben. Eine wesentlich größere Bürde war, dass deutsche Produkte auf Auslandsmärkten nur langsam wieder Fuß fassen konnten. Zum Teil war ihre Einfuhr vollständig untersagt, zum Teil wurden hohe Handelsschranken und Zölle verhängt. Zugleich war der Bedarf

an Nahrungsmitteln und Rohstoffen nach dem Krieg gestiegen, sodass die deutsche Handelsbilanz noch stärker ins Defizit rutschte.

In dieser aufgrund der innenpolitischen Krisen ohnehin äußerst schwierigen Situation knüpfte die Wirtschaftspolitik fast unisono an die handelspolitische Strategie Caprivis an. Von den sozialdemokratischen Wirtschafts- und Außenministern bis hin zum konservativen Liberalismus und zum Zentrum fand sich eine große Koalition von Befürwortern der staatlichen Unterstützung des Exports. Die Exportindustrie war sich ihrer Bedeutung für den wirtschaftlichen Wiederaufbau nach dem Ersten Weltkrieg schon früh bewusst. Die Exportwirtschaft sei ein „Schoßkind jeder Regierung“, schrieb der Chemiker Fritz Haber an Carl Duisberg, den Vorstandsvorsitzenden der Bayer AG. Philipp Scheidemann, der etwas später erster Reichskanzler der Weimarer Republik wurde, gab als Volksbeauftragter das Ziel aus, „den Export auf ein Höchstmaß zu steigern“.⁰⁸

Dabei rückte ein Instrument in den Blick, das schon im Krieg verschiedentlich diskutiert worden war: das Währungsdumping. Wenn der Wechselkurs der Mark gegenüber den jeweiligen Währungen der Absatzmärkte so verändert werden könnte, dass deutsche Waren im Ausland billiger würden, griffen die ausländischen Konsumenten irgendwann wieder zu deutschen Produkten. „Ich betrachte unsere schwer notleidende Währung als ein vortreffliches Mittel, den Hass, der gegenüber Deutschland im Ausland empfunden wird, zu vertreiben, und die Zurückhaltung unserer Feinde, mit uns Handel zu treiben, zu überwinden. Der Amerikaner, der nicht länger Güter im Gegenwert von 4,21 Mark für seinen Dollar von uns erhält, sondern im Wert von 6,20 Mark, wird seine Vorliebe für Deutschland wiederentdecken.“ Diese Worte schrieb Albert Ballin, der Vorstandsvorsitzende der Hapag, einer der größten Reedereien der Welt, im September 1917 an einen befreundeten Reeder.⁰⁹

Eine Hyperinflation in einem solchen Ausmaß, wie sie dann 1923 die Weimarer Republik heimsuchte, hatte Ballin natürlich nicht im Sinn, genauso wenig wie die Politiker des Landes. Es

06 Leo Graf von Caprivi, Reichstagsrede zur Handelspolitik, Reichstagsprotokolle, 137. Sitzung, 10. 12. 1891, S. 3301–3309, hier S. 3307.

07 Vgl. Hans-Peter Ullmann, Staatliche Exportförderung und private Exportinitiative. Problem des Staatsinterventionismus im Deutschen Kaiserreich am Beispiel der staatlichen Außenhandelsförderung (1880–1919), in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 2/1978, S. 157–216.

08 Beides zit. nach Jan-Otmar Hesse, Exportweltmeister. Geschichte einer Deutschen Obsession, Berlin 2023, S. 82f.

09 Zit. nach Niall Ferguson, The Balance of Payments Question: Versailles and After, in: Manfred F. Boemeke/Gerald D. Feldman/Elisabeth Glaser (Hrsg.), The Treaty of Versailles: A Reassessment after 75 Years, Cambridge 1998, S. 401–440, hier S. 406.

dürfte aber nicht zuletzt am Kalkül der währungs-politischen Exportförderung gelegen haben, dass sich viele Politiker und Unternehmer nicht nachhaltig und vor allem nicht rechtzeitig gegen den Währungsverfall gestemmt haben.

Mit der Währungsstabilisierung und dem Dawes-Plan von 1924 wurde diese Form der Exportförderung dauerhaft unterbunden. Zur Wiederherstellung der Kreditfähigkeit und zur Sicherung der Reparationszahlungen wurde das Deutsche Reich durch ein internationales Abkommen zum Goldstandard und damit zu einem unveränderlichen Wechselkurs gezwungen. Auf währungs-politischen Rückenwind konnte die deutsche Exportwirtschaft danach nicht mehr hoffen. Exportwirtschaft und Politik suchten daher nach anderen Förderinstrumenten und wurden im Bereich der Exportfinanzierung fündig – was im Übrigen in ganz ähnlicher Weise auch in England passierte.

Auf den Absatzmärkten der europäischen Nachbarstaaten, die die deutschen Unternehmen vor dem Krieg so erfolgreich bearbeitet hatten, waren nun US-amerikanische Großunternehmen als neue Konkurrenten aufgetaucht. Die deutschen Unternehmen sollten daher in die Lage versetzt werden, ihre Produkte auch auf den deutlich risikoreicheren Märkten in Südamerika und Osteuropa, insbesondere in der sozialistischen Sowjetunion, zu verkaufen. Die Leipziger Messe entwickelte sich zu einem Hotspot für Handelsbeziehungen mit Osteuropa.¹⁰ Diese Märkte waren jedoch durch zusätzliche Risiken gekennzeichnet, die für die deutschen Exporteure kaum abschätzbar waren – insbesondere die „politischen Risiken“ in der Sowjetunion. Um auf diesen Märkten präsent sein zu können, versuchte der Staat, den Exporteuren mit Bürgschaften und günstigen Krediten unter die Arme zu greifen. Ziel war es, zusätzliche Exporte von 10 bis 15 Prozent des bisherigen Exportvolumens zu generieren. Dieses Ziel wurde zwar nicht erreicht.¹¹ Die sogenannten Hermes-Versicherungen und Hermes-Bürgschaften sind seitdem aber aus dem Instrumentenkasten der Exportförderung in Deutschland nicht mehr wegzudenken.

10 Vgl. Stephen G. Gross, *Export Empire: German Soft Power in Southeastern Europe, 1890–1945*, Cambridge 2015.

11 Vgl. Mark Jakob, *Between Entrepreneurial Risk-Taking and the Reason of State: Export Credit Insurance in Germany and Britain During the Interwar Period*, in: Christian Kleinschmidt/Mark Jakob/Nina Kleinöder (Hrsg.), *Securities and Insecurities in Business History*, Baden-Baden 2021, S. 71–110.

Nach der Weltwirtschaftskrise zum Ende der 1920er Jahre war es mit solchen eher verdeckten Formen der Exportförderung aber erst einmal vorbei. Der vollständige Zusammenbruch des Welthandels nach 1929 hatte bei allen Staaten, die am Welthandel beteiligt waren, eine „Rette sich, wer kann“-Mentalität ausgelöst. Alles war erlaubt. Die USA schraubten den Schutzzoll bis auf einen Durchschnittssatz von 60 Prozent hoch. Großbritannien, bis dahin ein Verfechter des Freihandels, wertete das Pfund um 30 Prozent ab und vereinbarte innerhalb des Commonwealth einen Schutzzoll, der alle Staaten außerhalb des Commonwealth diskriminierte.¹²

Auch das Deutsche Reich verabschiedete sich noch vor der Machtübernahme durch die Nationalsozialisten von einer freien Weltwirtschaft: Das erste Kabinett unter Heinrich Brüning sah sich im Juli 1931 gezwungen, zur Devisenbewirtschaftung überzugehen. Die Reichsmark war danach nicht mehr frei in andere Währungen umtauschbar. Deutsche Exporteure mussten ihre Deviseneinnahmen an eine deutsche Devisenstelle abführen und erhielten hierfür einen Gegenwert in Reichsmark, wobei der Wechselkurs von Produkt zu Produkt und Land zu Land variieren konnte. Nur durch erhebliche Preisnachlässe waren die deutschen Waren überhaupt noch absetzbar. Ausländische Konkurrenten, selbst aus dem befreundeten Österreich, beschwerten sich vehement, dass deutsche Produkte beispielsweise in China zu einem Bruchteil des Preises verkauft wurden, den deutsche Abnehmer im Inland für das gleiche Produkt zu zahlen hatten.¹³ Weil die Nationalsozialisten für ihre Aufrüstungspolitik dringend ausländische Währung oder Gold benötigten, um die notwendigen Rohstoffe und Materialien zu kaufen, wurde der deutsche Export Mitte der 1930er Jahre mit erheblichem Aufwand subventioniert: Jede Reichsmark, die im Export eingenommen wurde, war laut dem Historiker Michael Ebi mit 38 Pfennig staatlicher Subvention erkaufte.¹⁴ Mit Produktqualität oder „Made in Germany“ hatte das nichts mehr zu

12 Vgl. Barry J. Eichengreen/Douglas A. Irwin, *The Slide to Protectionism in the Great Depression*, in: *Journal of Economic History* 4/2010, S. 871–897; Ronald Findlay/Kevin H. O'Rourke, *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton 2009.

13 Vgl. Willi A. Boelcke, *Deutschland als Welthandelsmacht: 1930–1945*, Stuttgart 1994, S. 46.

14 Vgl. Michael Ebi, *Export um jeden Preis. Die Deutsche Exportförderung von 1932–1938*, Stuttgart 2004, S. 242.

tun. Das Preisgefüge in der Weltwirtschaft war in den 1930er Jahren aufgrund der zahlreichen staatlichen Eingriffe in allen Ländern so stark durcheinandergeraten, dass die Käufer sich abgewöhnt hatten, in diesen Kategorien zu denken.

WIRTSCHAFTS- UND EXPORTWUNDER

Die Exportschlachten der 1930er Jahre waren die Referenzgröße, an der sich Unternehmer und Politiker nach dem Zweiten Weltkrieg orientierten. Die europäischen Märkte blieben weiterhin stark reguliert. Die meisten Länder verhängten nicht nur hohe Schutzzölle, sondern begrenzten die Einfuhrmengen bestimmter Güter. Die Währungen waren nicht konvertibel, und alle Länder und Unternehmen versuchten händeringend, in den Besitz von US-Dollar zu gelangen – der Währung aus dem einzigen Land, in dem nahezu alle Güter in beliebiger Menge und Qualität nach dem Krieg erhältlich waren. Die gewaltige „Dollarlücke“ war ein zentrales Problem der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit, weshalb der Außenhandel überall auf der Welt, und auch in Deutschland, hochgradig reguliert blieb.¹⁵

Unter diesen Umständen war der Export ein äußerst mühseliges Geschäft, denn er war mit zahlreichen bürokratischen Anforderungen verbunden, der Kenntnis von Ein- und Ausfuhrregularien und der Beschaffung notwendiger Genehmigungen unterschiedlicher Stellen. Viele Unternehmen bevorzugten es, ihre Waren im Inland abzusetzen, sodass die Außenwirtschaftspolitik frühzeitig zu einer breit angelegten „Exportermunterung“ überging, wie es der Leiter der Außenwirtschaftsabteilung des Bundeswirtschaftsministeriums, Vollrath von Maltzan, nannte.¹⁶ Bereits 1949 wurden in Kooperation mit der Hermes-Versicherung wieder staatliche Ausfuhrbürgschaften vergeben. Hinzu kam die staatlich initiierte Gründung der Ausfuhrkredit Aktiengesellschaft (AKA), eines privatwirtschaftlichen Kreditpools zur Förderung der Exporte.¹⁷

Diese Maßnahmen waren erfolgreich. In den folgenden Jahren wurden der Wiederaufbau und das gesamte „Wirtschaftswunder“ maßgeblich

durch das Wachstum der Exportwirtschaft getragen.¹⁸ Hierzu steuerten die USA als tonangebende Besatzungsmacht entscheidend bei: Sie sorgten für die rasche Integration der Bundesrepublik in die neuen Institutionen der westlichen Weltwirtschaft, das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) und den Internationalen Währungsfonds (IWF). Sie machten den westdeutschen Teilstaat zu einer Säule der europäischen Arbeitsteilung, indem sie die Marshallplanhilfe von der Zusammenarbeit mit der Bundesrepublik im Rahmen der Organisation für europäische wirtschaftliche Zusammenarbeit (OEEC) abhängig machten.¹⁹ Im Gegenzug übernahm die Bundesrepublik die Rolle des handelspolitischen Musterknaben und setzte sich wie kein anderes Land für den Abbau von Zöllen und Handelshindernissen ein.²⁰

Allerdings profitierte die Bundesrepublik auch wie kein anderes Land von dem Zollabbau und der Rücknahme von Einfuhrkontingenten in der westlichen Weltwirtschaft. Das lag zum einen daran, dass sie sich seit Jahrzehnten auf die Herstellung von Gütern spezialisiert hatte, die im europäischen Wiederaufbau reißenden Absatz fanden: Eisen- und Stahlprodukte (Schienen, Baustahl, Walzprodukte), Maschinen, Anlagen und Chemieprodukte (insbesondere Dünger). Zum anderen verfügte das Land durch die Zuwanderung von zwölf Millionen Flüchtlingen bis in die 1960er Jahre hinein über einen fast unschlagbaren Lohnkostenvorteil.²¹ In Kombination mit der raschen Rekonstruktion der Industrieproduktion war die Bundesrepublik in der Lage, den Rest Europas mit günstigen, aber gleichwohl qualitativ zufriedenstellenden Gewerbeprodukten zu überschwemmen. Die Handelsbilanz der Bundesrepublik wurde nur sieben Jahre nach dem Zweiten Weltkrieg erstmals positiv und blieb es bis heute mit ganz wenigen Ausnahmejahren. Ab 1960 exportierte die Bundesrepublik insgesamt mehr Güter als das

15 Vgl. Christoph Buchheim, *Die Wiedereingliederung Westdeutschlands in die Weltwirtschaft 1945–1958*, München 1990, insb. S. 23–47.

16 Zit. nach Hesse (Anm. 8), S. 147.

17 Vgl. ebd., S. 151–153; Hermann Habicht, *50 Jahre Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft*, Berlin 1967.

18 Vgl. Jan-Otmar Hesse, *Deutsches oder globales Wirtschaftswunder? Zur Ökonomie der Gründerjahre*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 3/2025, S. 335–358.

19 Vgl. Helge Berger/Albrecht Ritschl, *Die Rekonstruktion der Arbeitsteilung in Europa*, in: *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte* 4/1995, S. 473–519; Werner Bührer, *Westdeutschland in der OEEC: Eingliederung, Krise, Bewährung 1947–1961*, München 1997.

20 Vgl. Reinhard Neebe, *Deutsche Weltmarktpolitik, Europa und Amerika in der Ära Ludwig Erhard*, Köln 2004.

21 Vgl. Ludger Lindlar, *Das missverstandene Wirtschaftswunder*, Tübingen 1997.

Vereinigtes Königreich mit seinem riesigen, noch immer geschützten Commonwealth-Markt.²² Nur die USA exportierten damals mehr Waren.

Ein nachgerade symbolisches Produkt dieses deutschen „Exportwunders“ war der VW Käfer, der im Ausland zeitweise sogar unter den Produktionskosten verkauft wurde, um wichtige Absatzmärkte zu erschließen. Die Konsumenten im Inland mussten hingegen nicht nur Abstriche bei Ausstattung und Preis machen, sondern hatten auch Lieferzeiten von sechs bis zwölf Monaten in Kauf zu nehmen. Insgesamt wurden mehr als 60 Prozent der in der Bundesrepublik in den 1960er Jahren gebauten Autos exportiert.²³ Zwölf Prozent des Exportwertes über alle Güter wurden 1962 durch den Export von Straßenfahrzeugen generiert.²⁴ Bis in die jüngste Zeit bildeten die Autoexporte das Rückgrat des deutschen Exports und sorgten im Alleingang für hohe, zum Teil riesige Überschüsse in der Handelsbilanz von bis zu acht Prozent des Bruttoinlandsproduktes in den Jahren kurz vor der Corona-Pandemie.²⁵

SCHLUSS

Ob die besondere Qualität in Deutschland hergestellter Güter für die historische Exportstärke der Volkswirtschaft verantwortlich war, wie es die Interpretation von „Made in Germany“ als Qualitätssiegel nahelegt, ist wissenschaftlich nur schwer zu beantworten. Bei einigen Gütern gibt es diese überlegene Qualität gegenüber ausländischer Konkurrenz sicherlich, bei anderen Gütern, selbst solchen mit hohen Exportumsätzen, aber auch nicht. Letztlich lässt sich diese Frage immer nur im kon-

kreten Einzelfall beantworten. Historisch wird die Antwort zu unterschiedlichen Zeiten unterschiedliche Aspekte berücksichtigen müssen. Umfragen unter den ausländischen Abnehmern deutscher Produkte brachten neben der Produktqualität auch die Zuverlässigkeit von Lieferbeziehungen, Reparatur- und Servicestrukturen, Planung und Logistik ins Spiel. Wissenschaftliche Studien nennen konkurrenzfähige Preise, aber eben auch die verschiedensten Formen der staatlichen Exportförderung als relevante Erklärungen.²⁶

Während der deutsche Exporterfolg im Grunde die gesamte deutsche Geschichte nach dem Zweiten Weltkrieg prägte, wurde das Qualitätssiegel „Made in Germany“ nur unregelmäßig zum Thema gemacht. Nach dem Krieg taugte es in vielen Ländern nur bedingt als Werbeslogan.²⁷ Eine interessante Entwicklung nahm die Sache, als die Deutsche Demokratische Republik mit „Made in Germany“ zu werben begann. Daraufhin kam im bundesdeutschen Außenministerium die Idee auf, die eigenen Produkte künftig als „Made in West Germany“ zu bewerben – oder, noch besser, der DDR den Qualitätsanspruch ganz abzusprechen.²⁸

In den 1970er Jahren stand die deutsche Exportproduktion vor ganz besonderen Herausforderungen: Nach dem ersten Ölpreisschock und dem Verlust des Währungsschutzes schlug eine Hamburger Werbeagentur dem Bundeswirtschaftsministerium die Grundkonzeption einer internationalen Werbekampagne vor. Diese sollte das Qualitätssiegel „Made in Germany“ nutzen, um den Auslandsabsatz der deutschen Industrie insgesamt zu fördern.²⁹ Realisiert wurde die Kampagne damals nicht. Doch schon das Angebot lässt erahnen, was eine Geschichte der Konjunkturen von „Made in Germany“ ans Licht bringen könnte: In regelmäßigen Abständen tendiert die Öffentlichkeit in der Bundesrepublik Deutschland offenbar dazu, sich über die Qualität und den Erfolg der eigenen Exportprodukte auszutauschen. Häufig sind diese Diskussionen mit weltwirtschaftlichen Krisenkonstellationen verknüpft und haben den Charakter von Selbstvergewisserungsritualen. Insofern lässt sich auch eine Parallele zur Diskussion in der britischen Oberschicht ziehen, als „Made in Germany“ erstmals öffentlich als Bedrohung des eigenen Wohlstands in Erscheinung trat.

JAN-OTMAR HESSE

ist Professor für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Bayreuth.

²² Vgl. Hesse (Anm. 8), S. 31, S. 34.

²³ Vgl. Ingo Köhler, *Auto-Identitäten: Marketing, Konsum und Produktbilder des Automobils nach dem Boom*, Göttingen 2018, S. 53–56, S. 76.

²⁴ Vgl. Hesse (Anm. 8), S. 46.

²⁵ Vgl. ders., *Wie die Deutschen das Auto lieben lernten*, 14. 11. 2024, www.faz.net/110112850.html.

²⁶ Vgl. Linda von Delhaes-Guenther, *Erfolgsfaktoren des westdeutschen Exports in den 1950er und 1960er Jahren*, Dortmund 2003.

²⁷ Vgl. Bernhard Rieger, *Volkswagen als bundesdeutscher Sympathieträger und Konflikttherd*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 4/2019, S. 551–579.

²⁸ Vgl. Memorandum: *Verwendung der Herkunftsbezeichnung „Made in Western Germany“* v. 2. 8. 1958, in: *Politisches Archiv des Auswärtigen Amtes*, Bestand B52-REF.400/III A1, Akte Nr. 194.

²⁹ Vgl. Aktenvermerk: *Aktionsprogramm Made in Germany*, 21. 7. 1975, in: *Bundesarchiv Koblenz*, Bestand Bundeswirtschaftsministerium, B102, Akte Nr. 226587.

MADE IN GDR

Industrieentwicklung in der späten DDR

André Steiner

In der DDR produzierte Waren im Export mit „Made in GDR“ zu kennzeichnen, wurde erst 1970 durch die Regierung verpflichtend gefordert. In der entsprechenden Verordnung hieß es: „Die für den Export bestimmten Waren haben zusätzlich die Bezeichnung ‚Hergestellt in der Deutschen Demokratischen Republik‘ oder ‚DDR‘ in der für den Export erforderlichen Handelsprache zu tragen.“⁰¹ Lange Zeit hatte man am traditionellen „Made in Germany“ festgehalten, weil die SED-Spitze zumindest formal weiterhin auf die deutsche Einheit (freilich zu ihren Bedingungen) setzte. Aber auch, weil man damit das mit diesem Siegel verbundene Qualitätsversprechen für sich beanspruchen wollte. Schließlich hatte der damalige DDR-Ministerpräsident Otto Grotewohl 1954 in einer Rede vor Arbeitern dezidiert gefordert, die mit den Fabrikaten „Made in Germany“ verbundene „deutsche Wertarbeit wieder zum Inbegriff der Qualität zu machen“.⁰²

Gleichwohl wurde die Bezeichnung „Made in GDR“ für ostdeutsche Produkte bereits in den 1960er Jahren gelegentlich verwendet.⁰³ Vor allem auf Industriemessen und anderen Ausstellungen, beispielsweise in Ägypten oder Finnland, trat man unter diesem Motto an.⁰⁴ Weshalb die Bezeichnung „Made in GDR“ ab 1970 verpflichtend wurde, begründete die Regierung in ihrem Beschluss nicht.⁰⁵ Es lässt sich aber vermuten, dass es zum einen mit der beginnenden Welle diplomatischer Anerkennungen der DDR durch andere Staaten außerhalb des Ostblocks zusammenhing und man daher eine eigene Kennzeichnung für erforderlich hielt. Zum anderen kann es auch als Zeichen eines wachsenden Selbstbewusstseins gelesen werden.

Ausdruck dessen war auch das von Erich Honecker im Oktober 1967 verkündete Diktum, „dass unsere Republik heute zu den zehn größten Industrieländern der Erde zählt“,⁰⁶ das in den 1960er und 1970er Jahren zu den Topoi der SED-Propaganda gehörte. Aus heutiger Sicht erscheint

das unglaublich bis absurd, aber damals waren diese Angaben nicht vollkommen unplausibel. Sie wurden sogar von westlichen Medien übernommen, wie beispielsweise in einem durchaus kritischen Artikel des „Spiegel“ zum 25. Gründungstag der DDR am 7. Oktober 1974.⁰⁷ In den 1960er und frühen 1970er Jahren zollten auch in der Bundesrepublik nicht wenige den inzwischen in der DDR erreichten Wirtschaftsleistungen Respekt und sprachen mitunter vom „roten Wirtschaftswunder“. Der Mythos von der DDR als einer der zehn größten Industrienächte beruhte auf fragwürdigen Interpretationen einer UN-Statistik und war wohl im SED-Propagandaapparat entstanden. In der staatlichen DDR-Statistikbehörde betrachtete man diese Angabe mit großem Misstrauen, da sie nicht plausibel erschien und man selbst bis dahin keine solchen Berechnungen angestellt hatte. Man ging von einer „krassen Überbewertung der Industrieproduktion der DDR“ aus.⁰⁸ Als man schließlich selbst nachrechnete, kam man für das Ende der 1960er Jahre aber dennoch auf den 9. beziehungsweise 10. Platz.⁰⁹

„ÜBERHOLEN OHNE EINZUHOLEN“

Die Platzierung konnte damals als schlüssig angesehen werden. Schließlich präsentierte die DDR-Industrie Ende der 1960er Jahre international beachtete Neuerungen wie die flexiblen Maschinensysteme Rota FZ 200 und Prisma 2, die trotz ihrer Probleme durchaus Anlass für Selbstbewusstsein gaben.¹⁰ Dies war in erster Linie ein Ergebnis der Politik des forcierten Strukturwandels, die von Walter Ulbricht in der Spätphase seiner Herrschaft im letzten Drittel der 1960er Jahre vorangetrieben wurde. Sie war Teil des Versuchs, die Anfang der 1960er Jahre nach dem Mauerbau in Angriff genommene Reform noch einmal so zu verändern, dass die Wirtschaft stärker dynamisiert würde. Die neuen Überlegungen ziel-

ten darauf, wenige, aber entscheidende Innovationen zentral zu lenken, wobei man sich auf die Bereiche konzentrieren wollte, die die strategische Basis für die sogenannte wissenschaftlich-technische Revolution bildeten: die modernen Sektoren der Chemie, des Maschinenbaus, der Elektronik und der EDV-Anlagen sowie die Automatisierung der Volkswirtschaft. Diese Prozesse sollten durch eine zentrale „strukturbestimmende Planung“ vorangetrieben und vorrangig mit Ressourcen und Finanzmitteln bedacht werden. Den anderen Teilen der Industrie sollte mit der Planung nur noch ein Rahmen gesetzt werden, in dem die Betriebe ihre wirtschaftliche Tätigkeit über marktähnliche Beziehungen, aber gemäß den zentralen Vorgaben selbst organisierten. Die Masse der Betriebe sollte also mehr Raum für Eigenständigkeit erhalten. Dies erschien zunächst systemkonform und in diesem Rahmen rational.

In diesem Setting waren viele nachgeordnete Wirtschaftseinheiten verständlicherweise daran interessiert, dass auch ihre Produkte und Investitionen bevorzugt behandelt würden. Diesem Druck konnten sich die übergeordneten Instanzen nicht entziehen – noch dazu, da sie selbst auch davon profitierten. Zur gleichen Zeit versuchte Ulbricht, mit der Formel „Überholen ohne einzuholen“ alle Beteiligten zu „Höchstleistungen“ im Systemwettbewerb anzufeuern. Dadurch wurden die angestrebten Entwicklungsziele im-

mer radikaler. Dies resultierte aus dem Erfolgsdruck, unter dem die SED stand, denn nach der Niederschlagung des Prager Frühlings 1968 wollte sie der Sowjetspitze die Leistungsfähigkeit der DDR-Volkswirtschaft und das Funktionieren der DDR-Reformen vor Augen führen. Zudem schien es in den deutsch-deutschen Beziehungen Bewegung zu geben, weshalb man eine prosperierende Wirtschaft vorzuweisen haben wollte.¹¹

In der Folge nahmen die als wichtig erachteten Vorhaben immer weiter zu, was die volkswirtschaftlichen Möglichkeiten überforderte. Das beschränkte die Mittel für den „normalen“ Teil der Industrie, und die ausufernden zentralen Eingriffe widersprachen der Grundidee der Reform, was diese blockierte. Die in den Vorjahren in der Industrie erzielten hohen Zuwachsraten von Produktion und Produktivität gingen wieder leicht zurück. Andere Bereiche waren „planmäßig“ mit zu wenig Investitionen bedacht worden. Der besonders harte Winter 1969/70 tat sein Übriges, warf die Produktion zurück und störte den Verkehr sowie die Energieversorgung. Alles zusammen führte 1970/71 in eine Wirtschaftskrise.

Gleichwohl konnten mit dieser Politik nicht nur die bereits erwähnten Innovationen erzielt, sondern auch Wachstum und Produktivität in den gesamten 1960er Jahren gesteigert werden. Das war vor allem auf zunehmende Investitionen zurückzuführen, die zugleich einen höheren Ertrag erbrachten. Auch die Lebensverhältnisse der Bevölkerung hatten sich im Verlauf der 1960er Jahre grundlegend verbessert, wenngleich das Angebot an Konsumgütern dem Bedarf noch immer nicht gerecht wurde: Die Einkommen stiegen, die Ausstattung der Haushalte mit technischen Konsumgütern nahm rasch zu, und die Fünf-Tage-Woche wurde eingeführt. Dies und der mit der Wirtschaftsreform demonstrierte Veränderungswille der SED-Spitze waren wohl die Gründe dafür, dass die 1960er Jahre in der DDR eher positiv in Erinnerung geblieben sind.

Dabei stieg infolge der industriezentrierten Wirtschaftspolitik der SED der Anteil der Industrie am Gesamtprodukt in den 1960er Jahren weiter an, während er in der Bundesrepublik bereits rückläufig war. Innerhalb der Industrie gehörten die Investitionsgüterindustrien zu den dynamischen Branchen. Das ergab sich nicht zuletzt

01 Verordnung über die Kennzeichnung der Herkunft von Waren vom 7. Mai 1970, Gesetzblatt der DDR (Gbl.) 1970, T. II, S. 359f. Im Kern wurde das bestätigt in: Gesetz über Warenkennzeichen vom 30. November 1984, Gbl. 1984, T. I, S. 397f.

02 Neues Deutschland, 21.9.1954, S. 4.

03 Vgl. beispielsweise Neues Deutschland, 23.1.1962, S. 4; Berliner Zeitung, 6.9.1964, S. 3.

04 Neues Deutschland, 11.11.1965, S. 6; Berliner Zeitung, 16.9.1966, S. 5.

05 Vgl. Bundesarchiv (BArch), DC 20-1/3/788, Bl. 153–161.

06 Neues Deutschland, 26.10.1967, S. 4.

07 Vgl. Der Spiegel, 7.10.1974, S. 41.

08 SZS, Abt. Industrie: Die Stellung der Industrieproduktion der DDR in der Welt und im Vergleich zu den wichtigsten Industrieländern, 24.8.1966, BArch DE2/21624.

09 Vgl. André Steiner, Wie die DDR unter die zehn führenden Industrieländer der Welt geriet? Eine Spurensuche, in: Gerbergasse 18 – Thüringer Vierteljahresschrift für Zeitgeschichte und Politik 3/2017, S. 3–7.

10 Vgl. Dieter Specht/René Haak, Der Beitrag des Werkzeugmaschinenbaus zur flexiblen Fertigungsautomatisierung in Deutschland, in: Johannes Bähr/Dietmar Petzina (Hrsg.), Vergleichende Studien zur wirtschaftlichen Entwicklung im geteilten Deutschland, Berlin 1996, S. 251–280, hier S. 267–271.

11 Auch zum Folgenden André Steiner, Die DDR-Wirtschaftsreform der sechziger Jahre, Berlin 1999, S. 402–520.

aus der Ideologie, der zufolge die Produktion von Produktionsmitteln stets schneller wachsen müsse als die von Konsumtionsmitteln. Daher blieben in der DDR die „Schornsteinindustrien“ strukturbestimmend, während man in den westlichen Ländern bereits begonnen hatte, sich von ihnen abzuwenden.¹²

DIE HONECKERSCHE WENDE

Ähnlich wie in anderen Ostblockländern entschloss sich die SED-Spitze nach den wenig erfolgreichen Reformen und den blutig niedergeschlagenen Arbeiterunruhen in Polen im Dezember 1970 zu einem Kurswechsel in der Wirtschafts- und Sozialpolitik. Unter dem neuen SED-Chef Erich Honecker verfolgte die SED nun anstelle des Modernisierungskurses eine Beschwichtigungspolitik, um ihre Macht zu sichern: Die Arbeiter sollten mit besserer Versorgung zu stabilen Preisen und einer ausgeweiteten Sozialpolitik befriedet und dadurch zu höheren Leistungen motiviert werden, ohne dass entsprechenden wirtschaftliche Anreize gesetzt wurden.¹³

Zugleich wurde die Wirtschaft wieder stärker zentral gelenkt und die direkte Planung der Produktion und Verteilung einzelner Güter intensiver genutzt als zuvor.¹⁴ Durch die Zentralisierung der Lenkung verstärkte sich jedoch deren Inflexibilität. Ende der 1970er Jahre wurden außerdem die Industriebetriebe durchgängig in Kombinat konzentriert. Das war teilweise sinnvoll, teils geschah dies jedoch auch rein technokratisch. Damit wurden bewusst Monopole geschaffen und der Wettbewerb oder die Konkurrenz zwischen den Kombinat ausgeschaltet. Innovationen und die Qualität der Produkte blieben dabei auf der Strecke. In der Konsequenz entwickelten sich die Kombinate tendenziell zu autarken Wirtschaftseinheiten. Volkswirtschaftlich reduzierte dies den Grad der Arbeitsteilung und bedeutete einen erheblichen Effizienzverlust.

Die wirtschaftliche Lage konnte zwar im ersten Drittel der 1970er Jahre stabilisiert werden, aber schon dafür waren zusätzliche Importe erforderlich. Das nun in Gang gesetzte Programm der Konsum- und Sozialpolitik beanspruchte weitere umfangreiche Mittel und Einfuhren. Da DDR-Produkte auf den Weltmärkten jedoch nach wie vor ungenügend wettbewerbsfähig waren, konnten die Exporte nicht so gesteigert werden, dass ihre Erlöse diese Importe hätten finanzieren können. Vor der Diskrepanz zwischen den politischen Vorgaben und den ökonomischen Möglichkeiten warnten die Wirtschaftsverantwortlichen wiederholt, doch die SED-Spitze unter Honecker setzte sich darüber hinweg.¹⁵ Die ausgeweiteten konsumtiven Ausgaben beschränkten auch die Gelder, die für die Entwicklung von Wissenschaft und Technik bereitgestellt werden konnten. Der Abbruch einer Reihe innovativer Entwicklungen vergrößerte den ohnehin bestehenden technologischen Rückstand der eigenen Produkte gegenüber der internationalen Entwicklung.¹⁶ Die wachsenden Absatzprobleme im Export führten schließlich doch dazu, dass nach Wegen gesucht wurde, um technologische Lücken zum Westen zu schließen.

In der zweiten Hälfte der 1970er Jahre wurde angesichts des – wenn auch nur beschränkt wirksamen – westlichen Technologieboykotts ein Programm zur forcierten Entwicklung der Mikroelektronik in Gang gesetzt. Es verschlang jedoch einen erheblichen Teil der Investitionsmittel, und die letztlich produzierten Speicherschaltkreise hinkten nicht nur zeitlich dem international erreichten Stand hinterher, sondern waren auch immens teuer gemessen an den Weltmarktpreisen.¹⁷ Solche Programme – zu erwähnen wären hier das Pkw-Programm der 1980er Jahre oder das eher sozialpolitisch motivierte und in seinen Ergebnissen ambivalente Wohnungsbauprogramm – benachteiligten andere Teilbereiche, was wiederum die Produktivitätsfortschritte begrenzte. Bereits

12 Vgl. ders., Abschied von der Industrie? Wirtschaftlicher Strukturwandel in West- und Ostdeutschland seit den 1960er Jahren, in: Werner Plumpe/André Steiner (Hrsg.), *Der Mythos von der postindustriellen Welt*, Göttingen 2016, S. 15–54.

13 Vgl. Peter Hübner/Jürgen Danyel, *Soziale Argumente im politischen Machtkampf: Prag, Warschau, Berlin 1968–1971*, in: *Zeitschrift für Geschichtswissenschaft* 50/2002, S. 804–832.

14 Zu den Details auch im Folgenden André Steiner, *Von Plan zu Plan. Eine Wirtschaftsgeschichte der DDR*, Berlin 2007, S. 189–201.

15 Zuletzt Fritz Bartel, *The Triumph of Broken Promises*, Cambridge 2022, S. 57f.

16 Vgl. Johannes Bähr, *Entwicklung und Blockaden des Planungssystems für Forschung und Technik*, in: Dierk Hoffmann (Hrsg.), *Die zentrale Wirtschaftsverwaltung in der SBZ/DDR*, Berlin-Boston 2016, S. 363–422, hier S. 418.

17 Zuletzt Falk Flade, *Innovation und Planwirtschaft? Technologischer Wandel in zentral geplanten Ökonomien am Beispiel der Deutschen Demokratischen Republik und der Volksrepublik Polen*, Berlin 2024, S. 66f.

diese binnenwirtschaftlichen Ziele – Ausweitung des Konsums und Modernisierung an ausgewählten Punkten – überforderten die volkswirtschaftlichen Möglichkeiten, was wiederum tendenziell die Verschuldung anheben musste.

In den 1970er Jahren änderten sich außerdem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Auch die DDR war – wenn auch verzögert durch die Preisbildungsprinzipien des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) – von den auf den Weltmärkten explodierenden Rohstoffpreisen betroffen, wodurch sich die wirtschaftlichen Spielräume verengten. Da die steigenden Kosten für die Rohstoffe nicht an die Bürger weitergegeben werden sollten, trieb auch dies die Verschuldung weiter in die Höhe. Als Ende der 1970er Jahre die Zinsen weltweit stiegen und sich die Rohstoffpreise abermals vervielfachten, verschärfte sich dieses Problem. Zudem stand die Sowjetunion zunehmend wirtschaftlich und politisch unter Druck, sodass von ihr immer weniger ökonomische Unterstützung zu erwarten war. Als Polen zahlungsunfähig wurde, sich die West-Ost-Beziehungen wieder verschärfen und der Westen de facto einen Kredit-Boykott gegen den Ostblock verhängte, holte die Realität auch die DDR ein: Sie fand sich in einer Verschuldungsfalle wieder. Mit einer solch dramatischen Entwicklung hatte man ein Jahrzehnt zuvor nicht gerechnet, obwohl es nicht an Warnungen vor den wirtschaftlichen Folgen der neuen Politik gefehlt hatte.¹⁸

STRUKTURWANDEL

Zwar war der Anteil der Industrie am Gesamtprodukt in der DDR ab den 1970er Jahren relativ gesunken, doch stieg die absolute Beschäftigtenzahl bis Mitte der 1980er Jahre – eine Folge der bis 1988 zunehmenden Zahl der Erwerbstätigen. Bereinigt man die systemspezifischen Unterschiede bei der sektoralen Zuordnung von Berufen und Tätigkeiten zwischen der DDR und der Bundesrepublik, um beide vergleichbar zu machen, so zeigt sich: In Ostdeutschland hatte sich der Be-

schäftigtenanteil des Agrarsektors in den 1970er und 1980er Jahren nahezu halbiert, der der Industrie um fast 5 Prozentpunkte reduziert und der des Dienstleistungssektors um mehr als 10 Prozentpunkte auf 51,2 Prozent erhöht.¹⁹ Die Struktur der DDR-Wirtschaft entsprach somit Ende der 1980er Jahre derjenigen der Bundesrepublik im Jahr 1981. Wenn man einen hohen Dienstleistungsanteil als Kriterium für Modernität betrachtet, wie es in modernisierungstheoretisch geleiteten Untersuchungen der Fall war, dann hatte die DDR auf dem Weg zu einer Dienstleistungsgesellschaft gegenüber der Bundesrepublik einen Rückstand. Andererseits war die Entwicklung des Dienstleistungsbereichs jedoch weiter vorangeschritten als oft angenommen. Dieser Blick wurde allerdings verstellt, da viele Dienstleistungen einerseits wegen der Unsicherheiten von Plan- und Mangelwirtschaft und andererseits wegen der betriebszentrierten staatlichen Sozialpolitik in den Kombinat- und Betrieben der Industrie erbracht wurden.

Innerhalb der Industrie gewannen in den letzten beiden Jahrzehnten der Existenz der DDR die Energiewirtschaft, die Elektrotechnik, der Kohlebergbau, die Eisen- und Stahlindustrie sowie der Maschinenbau am meisten an Bedeutung. Die Beschäftigung ging dagegen in den Branchen Textil/Leder, Bekleidung, Papier/Druckereien, Uhren/Spielwaren, Steine/Erden, Eisen-, Blech- und Metallwaren sowie Kunststoffverarbeitung relativ stark zurück. Damit wurden die Tendenzen aus den 1950er und 1960er Jahren in Ostdeutschland im Wesentlichen fortgeführt. Die Intensität des intrasektoralen Strukturwandels war in der DDR jedoch deutlich geringer als in der Bundesrepublik.

Zudem wies er andere Charakteristika auf: Der Rückgang der Beschäftigung in der Textil- und Bekleidungsindustrie war nur halb so groß wie in der Bundesrepublik. Der Fahrzeugbau gehörte nicht zu den Gewinnern. Dafür wuchsen die Branchen Eisen und Stahl weiter, während sie in der Bundesrepublik zurückgingen. Ähnlich divergierende Entwicklungen waren in der Kunststoffverarbeitung zu beobachten: Sie zählte im Westen zu den Strukturgewinnern, im Osten jedoch zu den Verlierern, obwohl sie zumindest zeitweise zu den Begünstigten der SED-Wirt-

¹⁸ Vgl. André Steiner, „Common Sense Is Necessary.“ East German Reactions to the Oil Crises of the 1970s, in: Frank Bösch/Rüdiger Graf (Hrsg.), *The Energy Crises of the 1970s. Anticipations and Reactions in the Industrialized World*, Köln 2014, S. 231–250; Michael De Groot, *Disruption: The Global Economic Shocks of the 1970s and the End of the Cold War*, Ithaca–London 2024, S. 87–109.

¹⁹ Vgl. Annegret Groebel, *Strukturelle Entwicklungsmuster in Markt- und Planwirtschaften*, Heidelberg 1997, S. 105–118.

schaftspolitik gehörte. Insgesamt unterschieden sich die Beschäftigungsstrukturen des produzierenden Gewerbes zwischen den beiden Teilen Deutschlands somit nicht unerheblich.²⁰ Zu den benachteiligten Bereichen der Volkswirtschaft zählte insbesondere die Konsumgüterindustrie. Dies führte zu einem eingeschränkten Konsumgüterangebot. Bei gleichzeitig schnell wachsenden Einkommen der Bevölkerung führte dies zu einem zunehmenden „Kaufkraftüberhang“. Auch das unzureichende Konsumangebot ließ den Unmut der Bevölkerung immer weiter wachsen.

Alles in allem hatte sich zu dieser Zeit in der DDR nicht nur wirtschaftlich, sondern auch politisch ein Strukturkonservatismus durchgesetzt. In einer Analyse der DDR-Strukturentwicklung, die damals nicht veröffentlicht wurde und aus dem Ökonomischen Forschungsinstitut der Staatlichen Plankommission stammte, wurde dies kurz vor dem Zusammenbruch der DDR auch empirisch nachgewiesen. Die Analyse bezeichnet diesen Zustand als „Langzeitmonotonie“ der Strukturentwicklung. Der Autor kritisierte die Investitionspolitik der letzten Jahrzehnte in der DDR, da diese den erforderlichen Strukturwandel nicht gefördert habe. Letzterer setze auch die „Rückentwicklung“ bestimmter Branchen voraus, was in der DDR bis dahin aber die absolute Ausnahme gewesen sei.²¹

Damit rührte er zumindest indirekt an einer „heiligen Kuh“ der ostdeutschen Strukturpolitik: Die Vollbeschäftigung durfte nicht infrage gestellt werden. Bei „Rückentwicklungen“ einzelner Produktionen war jedoch zumindest temporär Arbeitslosigkeit zu befürchten. Dafür wollte und konnte die SED-Spitze die ihr dann direkt zuzurechnende Verantwortung keinesfalls übernehmen. Auch deshalb führte die ostdeutsche Strukturpolitik in eine Sackgasse.

NIEDERGANG

Zu wenige Innovationen und eine unzureichende Ausnutzung der eingesetzten Ressourcen führten zu sinkenden Wachstumsraten. Unter die-

sen Bedingungen traten drei Ausgabenpositionen stärker als zuvor in Konkurrenz: die erforderlichen Investitionen, die Aufwendungen für den Lebensstandard der Bevölkerung im weitesten Sinne sowie der Schuldendienst für die im Westen aufgenommenen Kredite. Um die (scheinbare) politische Stabilität der DDR nicht zu gefährden, durfte der Lebensstandard nicht sinken. Der Schuldendienst musste auf jeden Fall bedient werden, da nur so die weitere Kreditfähigkeit des Landes gewährleistet werden konnte. Deshalb mussten letztlich die Investitionen zurückgefahren werden – auch um den Preis, dass damit das zukünftige Wachstumspotenzial (weiter) geschmälert wurde. Zwischen 1982 und 1986 lagen die Investitionen sogar absolut unter dem Niveau von 1981, und die geringeren Mittel wurden auf bestimmte Bereiche konzentriert, um dort einen größeren Effekt zu erzielen. Während die erhofften Ergebnisse dort ausblieben, konnten andere Bereiche nicht einmal den Ersatz abgeschriebener Anlagen gewährleisten. So erhöhte sich der Verschleißgrad von Gebäuden und Maschinen in der Industrie bis 1988 auf fast die Hälfte. Der Anteil der voll abgeschriebenen – also buchhalterisch bereits wertlos –, aber trotzdem in Gebrauch befindlichen Maschinen und Anlagen an den gesamten Maschinen und Anlagen lag in der Industrie bei knapp einem Fünftel.²²

Neben der inneren Verschuldung des Staates beim Kreditsystem belief sich die politisch relevante Verschuldung gegenüber dem westlichen Ausland in konvertiblen Devisen – also ohne Verrechnungseinheiten oder -währungen – auf 8,2 Milliarden US-Dollar. Dies entsprach 175 Prozent der 1989 in westliche Industrieländer (ohne innerdeutschen Handel) getätigten Exporte und etwa einem Fünftel des im gleichen Jahr erwirtschafteten BIP.²³ Diese Größenordnung scheint quantitativ betrachtet durchaus beherrschbar gewesen zu sein. Insofern war die DDR im engeren Sinne (noch) nicht „pleite“. Gravierender war jedoch, dass es bereits

22 Für alle Angaben vgl. Statistisches Amt der DDR (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch der DDR 1990, Berlin (Ost) 1990, S. 110, S. 113, S. 120f.

23 Berechnet nach Arnim Volze, Zur Devisenverschuldung der DDR - Entstehung, Bewältigung und Folgen, in: Eberhard Kuhrt (Hrsg.), Die Endzeit der DDR-Wirtschaft, Opladen 1999, S. 151–183, hier 181; Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Sonderreihe mit Beiträgen für das Gebiet der ehemaligen DDR, Entstehung und Verwendung des Bruttoinlandsprodukts 1970 bis 1989, Wiesbaden 2000, S. 89.

20 Daten bei Martin Gornig, Gesamtwirtschaftliche Leitsektoren und regionaler Strukturwandel, Berlin 2000, S. 78, S. 93.

21 Vgl. Konrad Wetzker, Die Analyse der Struktur der Volkswirtschaft. Reproduktionstheoretische Ausgangspunkte, Analyseverfahren und ihre Anwendung in der zentralen staatlichen Planung, Dissertation, Universität Leipzig 1989, S. 45f., S. 50.

in den vergangenen Jahren erhebliche Schwierigkeiten gegeben hatte, die erforderlichen Exporte in westliche Länder zu gewährleisten, da sich die internationale Konkurrenzfähigkeit der eigenen Produkte zunehmend verschlechtert hatte. Und noch gravierender war, dass abzusehen war, dass die Produktpalette der DDR auf westlichen Märkten in Zukunft weiter an Konkurrenzfähigkeit verlieren würde. Deshalb wäre es der DDR immer schwerer gefallen, die für den Schuldendienst erforderlichen Devisen zu erwirtschaften.

ZUSAMMENBRUCH

Wegen der beibehaltenen, unflexiblen Systemstruktur einerseits und früher getroffener Entscheidungen andererseits hatten sich die Handlungspfade in der SED-Wirtschaftspolitik immer weiter verengt. So erreichte die Produktivität je Erwerbstätigen in Ostdeutschland 1989 schließlich nur etwa ein Drittel (möglicherweise auch etwas mehr) der Produktivität in Westdeutschland.²⁴ Auch die Propaganda sprach in den 1980er Jahren nicht mehr von einem Platz unter den führenden Industrieländern. Selbst die internen Statistiken verwiesen die DDR inzwischen auf einen sich stetig verschlechternden 15. Platz, der jedoch ebenfalls bezweifelt werden kann.²⁵ Die offensichtliche Diskrepanz in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und im Konsumniveau gegenüber dem Westen trug wesentlich zur Erosion der SED-Herrschaft bei. Die Auszehrung der wirtschaftlichen Substanz und die für die Bevölkerung offensichtlich gewordenen wirtschaftlichen Schwierigkeiten waren mit ein Grund für die Massenausreise und den Aufbruch des Sommers/Herbstes 1989, die schließlich zum Zusammenbruch der SED-Herrschaft führten. Nach dem Fall der Berliner Mauer im November 1989 wurde aus der bis dahin eher geschlossenen Volkswirtschaft eine offene.

Der Mauerfall beschleunigte den Niedergang der DDR-Ökonomie. Infolge der nun noch einmal zunehmenden Flucht in den Westen sank die

Zahl der Arbeitskräfte, es wurde mehr und mehr gestreikt, und auch die Materialversorgung konnte immer öfter nicht mehr gewährleistet werden. Zudem verlor die Planung für die Kombinate und Betriebe rapide an Steuerungskraft. Aufgrund dieser Faktoren brach die Produktion ein. Die sich vergrößernden Produktionslücken verschlechterten die Versorgungslage weiter, was wiederum die Abwanderung verstärkte. Zugleich vervielfachten Pendlereinkommen, Sozialtransfers und Ähnliches den D-Mark-Zufluss. Dieser ließ wiederum, vermittelt über die steigenden Schwarzmarktkurse, den Geldumlauf und die Nachfrage in der DDR erheblich ansteigen. Beide Entwicklungen vergrößerten die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage. Schließlich wurde damit ebenfalls das Vertrauen in die DDR-Währung mehr und mehr untergraben.

Um die anhaltende Flucht in den Westen zu stoppen und die Situation zu stabilisieren, bot die Bundesregierung der DDR Anfang Februar 1990 eine Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion an. Nach den ersten freien Wahlen zur DDR-Volkammer handelte eine nichtkommunistische Regierung zügig den Staatsvertrag mit der Bundesrepublik über diese Union aus. Dieser trat zum 1. Juli 1990 in Kraft. Damit wurde nicht nur die D-Mark eingeführt, sondern auch die westdeutsche Wirtschaftsordnung der sozialen Marktwirtschaft mit freier Preisbildung auf die DDR übertragen. Damit war das Ende der DDR-Volkswirtschaft besiegelt und wirtschaftlich der entscheidende Schritt zur deutschen Wiedervereinigung getan, die am 3. Oktober 1990 vollzogen wurde.

Erstaunlicherweise erfuhr das Signet „Made in GDR“ – gemessen an der Zahl seiner Nennungen in der SED-Zeitung „Neues Deutschland“ – seine größte Bedeutung in den Jahren 1989/90. Zunächst bis ins beginnende Jahr 1990 kann dies als Versuch der Selbstvergewisserung und Selbstbestätigung gesehen werden. Im Laufe des Jahres 1990 – spätestens mit der Währungsunion – wurde es aber mehr und mehr zum Makel.²⁶ Auf diesen Abgesang von „Made in GDR“ folgte einige Jahre später allerdings ein bemerkenswertes Nachleben – aber das ist eine andere Geschichte.

ANDRÉ STEINER

ist Senior Fellow am Leibniz-Zentrum für Zeithistorische Forschung Potsdam und außerplanmäßiger Professor für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Potsdam.

²⁴ Vgl. Udo Ludwig et al., Verflechtungsanalysen für die Volkswirtschaft der DDR am Vorabend der deutschen Vereinigung, Berlin 1996, S. 44; Gerhard Heske, Bruttoinlandsprodukt, Verbrauch und Erwerbstätigkeit in Ostdeutschland 1970–2000, Köln 2005, S. 69f.

²⁵ Vgl. Steiner (Anm. 9).

²⁶ Dies lässt sich anhand der digitalisierten Ausgabe im Zeitungsportal DDR-Presse der Staatsbibliothek zu Berlin nachvollziehen.

WER WIRD DENN GLEICH IN DIE LUFT GEHEN?!

Arbeit und Arbeitswut als Fixpunkte deutscher Nachkriegsidentität

Harald Jähner

Je schlechter es den Deutschen geht, umso verbissener arbeiten sie. Dieses verbreitete Klischee bestätigte sich, kaum hatten sie den Tiefpunkt ihrer Geschichte hinter sich gelassen, als das Land nach zwölf Jahren Nazi-Herrschaft 1945 endlich kapitulierte. Am 9. November desselben Jahres kehrte der Schriftsteller Alfred Döblin aus dem Exil zurück und sah eine Heimat wieder, die keine mehr war. Fremd war sie ihm, weniger, weil sie in Trümmern lag, sondern weil die Menschen die Nachdenklichkeit, in die ihn der Anblick der ungeheuren Zerstörung versetzte, so gar nicht teilen wollten. Stattdessen herrschte wilde, fast fröhliche Geschäftigkeit: „Ein Haupteindruck im Lande“, schrieb er in dem 1949 veröffentlichten Bericht „Schicksalsreise“, „ist, dass die Menschen hier wie Ameisen in einem zerstörten Haufen hin und her rennen, erregt und arbeitswütig zwischen den Ruinen und ihr ehrlicher Kummer ist, dass sie nicht sofort zugreifen können, mangels Material, mangels Direktiven. Die Zerstörung wirkt auf sie nicht deprimierend, sondern als intensiver Reiz zur Arbeit. Ich bin überzeugt: Wenn sie die Mittel hätten, die ihnen fehlen, sie würden morgen jubeln, nur jubeln, dass man ihre alten, überalterten, schlecht angelegten Ortschaften niedergelegt hat und ihnen Gelegenheit gab, nun etwas Erstklassiges, ganz Zeitgemäßes hinzustellen.“⁰¹

Döblin, der in den späten 1920er Jahren mit „Berlin Alexanderplatz“ den deutschen Großstadroman geschrieben hatte, wanderte in einer französischen Uniform zwischen seinen verblüfften Landsleuten umher. Als Kontroll- und Verbindungsoffizier für das Pressewesen war er zurückgekehrt, als Teil des großen, vielgestaltigen Projekts der Entnazifizierung durch die Alliierten. Doch statt mit ihm über die Vergangenheit sprechen zu wollen, dachten die dem Krieg

Entronnenen nur an die Zukunft. Zahlreiche zeitgenössische Aussagen und Dokumente teilten und bestätigten seinen Eindruck, umgeben zu sein von einer wahren Arbeitswut.

WIR FANGEN ALLE VON VORNE AN

Viel Zeit für Trauer und Reue ließen Hunger und Chaos nicht. Stadtplaner wie Hans Scharoun, 1945 zum Berliner Baustadtrat für den Wiederaufbau ernannt, sah in den Kriegszerstörungen vor allem die gesparten Abrisskosten: „Die mechanische Auflockerung durch Bombenkrieg und Endkampf gibt uns jetzt die Möglichkeit einer groß angelegten, organischen und funktionellen Erneuerung“, frohlockte er.⁰² Die flächendeckende Zerstörung erkannten er und viele Berufskollegen als historisch einmalige Chance, keine Rücksicht auf bestehende Bauten und historische Straßenzüge nehmen zu müssen und von Grund auf neu planen zu können.

Auch Hannah Arendt, 1949 zu einem kurzen Arbeitsbesuch nach Deutschland gekommen, beobachtete befremdet eine manische, fieberhafte Geschäftigkeit, die über den rationalen Arbeitszweck hinausschoss: „Die alte Tugend, unabhängig von den Arbeitsbedingungen ein möglichst vortreffliches Endprodukt zu erzielen, hat einem blinden Zwang Platz gemacht, dauernd beschäftigt zu sein, einem gierigen Verlangen, den ganzen Tag pausenlos an etwas zu hantieren.“⁰³ Sie interpretierte das rastlose Arbeiten als eine Strategie der Verdrängung, geeignet, jede Mußestunde zu vertreiben, die den lähmenden Gedanken an die jüngste Vergangenheit einen Platz böte.

Arbeit bot das zerstörte Land in großer Fülle. Wenn im Chaos der ersten Monate und Jahre auch

noch viele der benötigten Ressourcen und Strukturen fehlten, an Aufgaben mangelte es nicht. Der Trümmerfilm „... und über uns der Himmel“ von 1947 mit Hans Albers endete in einer Apotheose der Aufbauarbeit. Auch Hans Albers spaziert nachdenklich durch das in Schutt gelegte Berlin, während mehr und mehr Szenen der Geschäftigkeit ins Bild kommen. Aus dem Off erklingt ein sich hymnisch steigernder Choral („Was soll denn werden? Es muss doch weitergehen!“), und man sieht dazu Frauen, die den zu Heizzwecken abgeholzten Stadtpark Tiergarten als eine Art Feld bestellen. Andere werfen sich in langer Menschenkette Trümmersteine zu, die anschließend mit bloßen Händen und primitiven Hämmern von altem Mörtel befreit werden. Spitzhacken schlagen in die übrig gebliebenen Mauerreste, umgekippte Laternen werden wieder aufgerichtet, Eisenträger neu zusammengeschraubt. „Wir fangen alle von vorne an“, singt es zu donnerndem Orgelgebraus, während man erschöpften, aber lächelnden Menschen beim Großreinemachen einer zugrunde gegangenen Welt zusieht. Derweil beten Kinder im benachbarten Schulhaus bezeichnenderweise das Vaterunser: „Und vergib uns unsere Schuld, wie auch wir vergeben unseren Schuldigern.“ Licht an, Filmende.

DES FAULEN HÄNDE SIND DES TEUFELS WERKSTATT

Das gigantische Projekt des Wiederaufbaus gab den nach dem Zusammenbruch orientierungslosen Nachkriegsdeutschen erneut ein gemeinsames Ziel. Mit der feierlichen Beschwörung der Arbeit konnten sie auf einen Wert zurückgreifen, der als einer der wenigen Fixpunkte deutscher Identität nicht restlos vom Nationalsozialismus kontaminiert schien. Zwar hatte sich das NS-Regime in seiner ersten Phase nach Überwindung der Massenarbeitslosigkeit als Retter und Verteidiger der Arbeit inszeniert. Unter der Parole „Arbeit adelt“ betrieb es erfolgreich eine propagandistische Aufwertung der Lohnarbeit, obwohl es durch die Abschaffung der Gewerkschaften, aufoktroyierte

Löhne und weitere Zwangsmaßnahmen de facto wenig arbeitnehmerfreundlich agierte. Propagandistisch allerdings funktionierte der neue Arbeitsplan. Arbeit wurde als Dienst an der Gemeinschaft aufgefasst und bestätigte auf vielfache Weise Zugehörigkeitsgefühle. So zelebrierte der für alle jungen Männer, später auch für alle Frauen, verpflichtende sechsmonatige „Reichsarbeitsdienst“ ein egalitäres Gemeinschaftserlebnis mit häufig beglückenden Erschöpfungserlebnissen. Zur Anstachelung des Ehrgeizes wurden „Reichsberufswettkämpfe“ durchgeführt und im Amt „Schönheit der Arbeit“ wurden die täglichen Mühen ästhetisch bekränzt und durch ergonomische Forschungen erleichtert. Mit dem Krieg verwandelte sich jedoch das Arbeitsleben endgültig in ein Gewaltregime, das nunmehr Arbeitsklaven auspresste und auf der gewaltsamen Verschleppung von Zwangsarbeitern beruhte. Für die meisten „arischen“ Arbeiter hieß es hingegen, ihren Arbeitsplatz widerwillig mit der soldatischen Knochenmühle an der Front zu tauschen. Statt sich hinter dem zuvor besungenen deutschen Schöpfungertum zu verstecken, offenbarte das nationalsozialistische Regime nun unverhüllt seine Fixierung auf die Destruktion: auf Krieg, Mord und Zerstörung.

Die kollektive Rückkehr zur schöpferischen Arbeit nach der Kapitulation konnte deshalb als Akt der Läuterung empfunden werden, durch den viele Deutsche ihr angestammtes Wesen wiederherzustellen und sich zu rehabilitieren glaubten. Der Fleiß nahm im deutschen Selbstbild traditionell eine herausragende Stellung ein. Nur hier kam man auf die Idee, bei der Suche nach einer geeigneten Partnerin den Arbeitswillen zum Hauptkriterium der Brautschau zu machen und in Heiratsannoncen das Attribut „fleißig“ an die erste Stelle zu setzen. Fleißig, sparsam und bescheiden sollte die Traumpartnerin sein. Fleiß bricht Eis, sagt das Sprichwort, aber offensichtlich auch Herzen. Die Reformation trug, wie man seit Max Webers berühmtem Buch „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ weiß, einen großen Anteil daran, dass hier Arbeit und Beruf für das Selbstwertgefühl eine noch größere Rolle spielen als in vielen anderen Kulturen. „Kein Volk innerhalb des deutschen Kulturkreises ist so willig zur Arbeit um der Arbeit willen wie wir“, behauptete gegen Ende des Kaiserreichs der Theologe, Kolonialbeamte, Schriftsteller und Imperialismus-Apologe Paul Rohrbach. In seinem Buch „Der deutsche Gedanke in der Welt“ zeigte er sich 1912 sicher, „dass in

01 Alfred Döblin, Schicksalsreise, in: Alfred Döblin, Autobiographische Schriften und letzte Aufzeichnungen, Olten 1977, S. 376

02 Zit. nach Johann Friedrich Geist/Klaus Kürvers, Das Berliner Mietshaus, Bd. 3, München 1989, S. 232f.

03 Hannah Arendt, Besuch in Deutschland, in: dies., Zur Zeit. Politische Essays, München 1989, S. 51.

keinem Lande der Welt so viel, so pflichtgetreu und so exakt gearbeitet wird wie in Deutschland und wir können hinzufügen: nirgends sind die Anforderungen an die Gewissenhaftigkeit der Arbeitsleistung so hoch wie bei uns.“⁰⁴ Und wie der damals höchst einflussreiche Autor Rohrbach sah sich die große Mehrheit der Deutschen als Fleißweltmeister, herausgehoben aus den übrigen Nationen durch unbedingten Arbeitswillen.

„Wer treulich arbeitet, der betet zwiefältig“, hatte Luther geschrieben. Er fasste die tägliche Arbeit, fleißig genug verrichtet, als einen Gottesdienst auf, der mit dem routiniert absolvierten Kirchgang durchaus konkurrieren könne. Eine Magd, die pflichtschuldig den Hof fege, tue mehr für ihr Seelenheil als jemand, der seine Lebenszeit mit stundenlangen unproduktiven Gebeten verschwendet: „Daher kommt’s, dass eine fromme Magd, wenn sie nach ihrem Befehl hinget und nach ihrem Amt den Hof kehrt oder Mist hinausbringt, oder ein Knecht, der in gleicher Meinung pflügt und führt, auf der richtigen Straße stracks auf den Himmel zugehen, während ein anderer, der nach Santiago wallfahrtet oder zur Kirche geht, aber sein Amt und Werk liegen lässt, stracks zur Hölle geht.“⁰⁵ Seit Luther schwingt im deutschen Wort „Beruf“ die Berufung durch Gott mit. Man verrichtet nicht nur einfach einen Job, sondern übt eine durch Gott beziehungsweise durch von Gott verliehene Talente bestimmte Berufung aus, der man durch Fleiß und Perfektion gerecht werden muss. Der Müßiggang dagegen, wie ihn etwa die kontemplativen Mönche pflegten, schien Luther wenig gottgefällig. Er wusste sich darin mit dem Volksmund einig, der vor den Nebenwirkungen des süßen Nichtstuns warnte: „Des Faulen Hände sind des Teufels Werkstatt“.

SAMSTAGS GEHÖRT VATI MIR

Dass aber ihre fleißigen Hände schiere Wunder hervorbringen könnten, damit hatte nach Kriegsende wohl niemand gerechnet: 1950 hatte die Arbeitslosenquote in Westdeutschland noch elf Prozent betragen; elf Jahre später war sie auf ein Prozent gesunken. Binnen einer Dekade verdoppelte sich das Realeinkommen. Fuhren 1950 nur eine halbe Million Autos durchs Land, waren es

1965 schon über zwölf Millionen. Jährliche Wachstumsraten bis zu zwölf, im Durchschnitt 6,4 Prozent klingen auch heute unglaublich. Dass es allein ihr Fleiß war, der den Boom der 1950er und 1960er Jahre ermöglichte, glaubten die meisten Deutschen damals selbst nicht so ganz, weshalb sie staunend von einem „Wunder“ sprachen. Nie zuvor war eine Gesellschaft derart schnell so wohlhabend geworden wie die Bundesrepublik. Zwar erlebten andere europäische Länder in der Nachkriegszeit ebenfalls ihr Wirtschaftswunder – in Frankreich spricht man von den „Trente Glorieuses“, in Italien vom „miracolo economico italiano“, und auch die DDR setzte sich, wenn auch verspätet und auf niedrigerem Niveau, bald an die Spitze der Länder des Rats für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) –, aber nirgendwo fiel der Boom derart rasant aus wie im wenige Jahre zuvor noch am Boden liegenden Westdeutschland.

Bald nahmen die Industrie, der Wohnungsbau und auch der Handel eine derartige Fahrt auf, dass man nach Feierabend erschöpft auf die Couch sank. 50 Wochenarbeitsstunden verzeichnete die Statistik offiziell; in Wirklichkeit werden es noch mehr gewesen sein, weil unter der Hand geleistete noch hinzukamen. Die Unternehmen warben mit dem Versprechen um Arbeitskräfte, man könne bei ihnen so viele Überstunden machen, wie man nur wolle. Viel Arbeit war Ehrensache. Als der Deutsche Gewerkschaftsbund 1956 seine Kampagne für die 40-Stunden-Woche und die Einführung des arbeitsfreien Samstags begann, schickte er die Kinder vor, weil der deutsche Mann es mit seiner Arbeitsehre nicht vereinbaren konnte, für mehr Freizeit zu kämpfen. Ein kleiner Junge forderte auf einem berühmt gewordenen Plakat zum 1. Mai: „Samstags gehört Vati mir“. Das entpuppte sich freilich als Irrtum: Als es dann soweit war mit dem freien Samstag, verdrückten sich auffallend viele Männer auf den Fußballplatz oder in die Kneipe, statt sich mit den Kindern zu beschäftigen.

Die Bundesrepublik stürmte wirtschaftlich so rasch aufwärts, dass Arbeitskräfte schließlich importiert werden mussten. 1955, in dem Jahr, als Deutschland die Souveränität wiedererlangte, die Bundeswehr gegründet wurde, die letzten Kriegsgefangenen aus der Sowjetunion zurückkehrten und erstmals wieder mehr Butter als Margarine verzehrt wurde, schloss die Bundesregierung das erste von etlichen Anwerbeabkommen, die noch folgen sollten. In Verona rekrutierte eine Außenstelle des Arbeitsamtes sogenannte Gastarbeiter

⁰⁴ Paul Rohrbach, *Der deutsche Gedanke in der Welt*, Leipzig 1912, S. 91.

⁰⁵ Martin Luther, *Weimarer Ausgabe*, Bd. 8, S. 131.

und vermittelte sie noch in Italien an die nach Arbeitskräften hungernden Unternehmen. In Sonderzügen kamen sie in München am Gleis 11 an, nahe dem alten Luftschutzbunker, wo sie noch einmal „begutachtet“ und zur Weiterverteilung „sortiert“ wurden. Die Migranten kamen ausschließlich als vorübergehend unterzubringende Arbeitskräfte ins Land. Irgendwelche Formen der Integration waren nicht vorgesehen, Deutschkurse beschränkten sich auf das Erlernen des am Arbeitsplatz notwendigen Vokabulars: *tenaglia* – Beißzange, *livella* – Wasserwaage, *pialletto* – Hobel. Untergebracht in ungemütlichen Mehrbettzimmern verbrachten sie die freie Zeit oft am Bahnhof, da hier die fremde Stadt ein symbolisches Schlupfloch nach draußen aufwies und man sich der Heimat am nächsten fühlte. „Eine Reise in den Süden/Ist für andere schick und fein/Doch zwei kleine Italiener/Möchten gern zu Hause sein“, trällerte Conny Froboess und machte die Veränderungen im Stadtbild zu einem der bekanntesten Schlager dieser Jahre: „Zwei kleine Italiener/Am Bahnhof, da kennt man sie/Sie kommen jeden Abend/Zum D-Zug nach Napoli“.

Gastarbeiter führten in den Aufschwungsjahren eine Schattenexistenz in der deutschen Öffentlichkeit, weil sie ihr Privatleben zu Hause gelassen hatten und nur als Arbeitskraft vorhanden waren, die für ein Jahr bleiben und bei Bedarf durch wieder neue Kräfte ersetzt werden sollten. Ohne Familie und alte Freunde, ohne sinnvolle Freizeitmöglichkeiten sahen sie Deutschland so ausschließlich als Arbeitswelt an, dass sie jemanden auf der Straße, den sie um eine Auskunft bitten wollten, gerne mit „Capo“ (Chef) ansprachen. Fast sprichwörtlich wurde das „Kollega“ der türkischen Gastarbeiter, das jedermann, der so angesprochen wurde, in die Sphäre der Arbeitswelt tauchte. Gastarbeiter waren als Puffer auf dem launischen Arbeitsmarkt vorgesehen, nicht als Mitbürger. Insofern war der Begriff „Gastarbeiter“ durchaus präzise; er wurde erst später, als die Migranten eine längere Bleibeperspektive entwickelten, zu Recht als diskriminierend empfunden. Die meisten der ersten Gastarbeiter wollten im Gastland nur möglichst viel arbeiten und dann schnell wieder heimreisen. Umso bitterer war für sie, dass manche Betriebsräte in ihren Unternehmen durchsetzten, dass Gastarbeitern die lukrativen Überstunden verwehrt wurden, dabei hätten gerade sie sie am ehesten gebraucht.

Doch auch die Gastarbeiter konnten den Arbeitskräftebedarf der Industrie nicht decken. Eine

riesige Arbeitsmarktreserve bilden zu allen Zeiten der Geschichte die Frauen. Ihr Ansehen als Arbeitskraft steigt und fällt mit der Konjunktur. Wird Arbeit gebraucht, wird das Hohelied der selbstständigen berufstätigen Frau gesungen, ist der Arbeitsmarkt gesättigt, wird die Frau wieder als unverzichtbarer Wärmepol jeder Familie angesehen und wortreich das Schicksal der „Schlüsselkinder“ beklagt. Ende der 1940er Jahre wurden die zuvor unverzichtbaren „Trümmerfrauen“ wieder aus dem Arbeitsleben gedrängt, Anfang der 1960er Jahre wurden sie aufs Neue als fleißige Arbeitsbienen umworben. Statt als stolze Herrscherin im „Reich der Frau“, mit frisch gestärkter Schürze in der elektrisch motorisierten Küche durch die Werbung inszeniert, sah man sie in Zeitschriften und im Fernsehen nun wieder häufig als glücklich lächelnde Laborantin, Näherin oder Dreherin.

IN DER GALEERE DES GLÜCKS

Der Anteil der berufstätigen Frauen verdoppelte sich zwischen Anfang der 1950er und Ende der 1960er Jahre auf rund 40 Prozent. Viele Frauen wollten endlich auch aktiv Anteil haben am Boom, von dem in den Medien allenthalben die Rede war. Ganztags zu Hause wurde es ihnen zu einsam, „die Decke fiel auf den Kopf“, wie es immer wieder hieß. Sie drängte es nach sozialen Kontakten außerhalb der Familie, und sie wollten ebenfalls zum finanziellen Auskommen der Familie beitragen. Oft reichte das Gehalt des Mannes nicht, um all den Verlockungen aus der neuen bunten Konsumwelt folgen zu können. Das ersehnte Auto musste endlich her, die erste Auslandsreise, eine größere Wohnung. Das Ratensystem blühte auf, die Kredite legten sich wie Mühlsteine um den Hals der Eheleute und wollten monatlich „bedient“ werden. So willkommen den Ehemännern der Zuverdienst war, so wenig war andererseits die Berufsarbeit ihrer Frauen mit dem traditionellen Selbstbild als Ernährer zu vereinen. Zum Selbstverständnis eines erfolgreichen Mannes gehörte es, die Familie allein finanziell durchzubringen und für alle Mitglieder umfassend sorgen zu können. Auf der exklusiv ausgeübten Berufsarbeit fußte seine Rolle als Familienvorstand, die in den 1950er Jahren noch weitgehend selbstverständlich war. Die Attacke auf sein Selbstwertgefühl konnte der Ehemann nur durch die Fiktion abwehren, seine Frau nehme die Berufsarbeit allein aus Gründen der Selbstverwirklichung auf. Folgerichtig sah

er es auch gar nicht ein, ihr in irgendeiner Weise zu Hilfe zu kommen und ihr Arbeit abzunehmen. Wenn der Mann ihr schon erlaubte, zu arbeiten – was damals familienrechtlich durch ihn zu genehmigen war –, dann sollte sie die zusätzliche Belastung auch ganz alleine tragen. Weiterhin sollte das Essen abends pünktlich auf dem Tisch stehen, der Haushalt unter der Berufstätigkeit der Frau nicht leiden. Unfreiwillig demonstrierte ein Werbefilm der Firma Oetker 1954 das Elend der berufstätigen Hausfrau. Beinahe spöttisch amüsiert sich die Stimme aus dem Off über den Stress der Sekretärin zu Büroschluss („Jetzt noch schnell durchlesen, ob die Interpunktion auch sitzt“), verfolgt sie beim Sprint zur Straßenbahn („Jetzt aber Tempo, gleich wird Peter da sein mit einem Bärenhunger“), um dann bewundernd herauszustreichen, wie Oetker der Gehetzten mit seinen Schnellgerichten unter die Arme greift: „Einfach in die Milch hinein, in einer Minute fertig.“ Alles für Peter, von dem es aus dem Off heißt: „Es ist erstaunlich, was der Mann alles essen kann, wenn er verheiratet ist.“

Einen trügerischen Ausweg aus den Stressfolgen bot den Frauen ein angeblich gesundheitsförderndes „Herz- und Kreislauf-tonikum“ namens „Frauengold“, das seine Wirkung in Wahrheit ausschließlich aus dem Gehalt von 16 Prozent Alkohol bezog. Frauengold-Annoncen fanden sich in fast jeder Zeitschrift; sie versprachen, die übermüdete Frau wieder so in Form zu bringen, dass der Mann mit ihr zufrieden sein konnte: „Erschöpfte Frauen strahlen keine Vitalität aus. Ihnen fehlt jenes Fluidum, das Frauen so reizvoll macht. Beginnen Sie deshalb ein neues Leben mit Frauengold.“ Einzunehmen morgens, mittags und vor allem abends noch einmal mit einem besonders großen Schluck, um sich das Glück schön zu trinken, dass der Mann endlich heimkehrte.

Die Ehen der Doppelverdiener, bedrückt durch ständig neu inszenierte Bildwelten familiären Glücks, denen sie nicht entsprechen konnten, befanden sich in einer doppelten Schamfalle: Während die Männer sich schämten, weil ihr Einkommen nicht reichte, schämten die berufstätigen Frauen sich, weil sie sich den Familienbelangen nicht in dem Maß widmen konnten, wie es die „Nur“-Hausfrauen vermochten. Im Roman „Irrlicht und Feuer“ schilderte Max von der Grün 1963 die Ehe des Bergmanns Jürgen Fohrmann. Er wünscht sich ein Kind, seine Frau möchte lieber arbeiten, um den beiden endlich eine neue Waschmaschine, einen Fernseher und ein Auto zu er-

möglichen. Die dadurch ins Wanken geratene klassische Arbeitsteilung verscheucht – zumindest für ihn – die Behaglichkeit aus der gemeinsamen Wohnung: „Seit einem halben Jahr verdienen wir beide. Aber sind wir reicher geworden? Wir haben viel gewonnen, gewiss, von den Raten abgesehen, geht es uns gut. Verloren haben wir nur die Zeit.“⁰⁶

Ein Wunsch zog den nächsten nach sich, die Ansprüche verfeinerten sich, und viele erkannten überrascht, dass eine Wohlstandsgesellschaft mehr Bedürfnisse entwickelt als eine arme. Technologische Beschleunigung, immer neue Konsumversprechen und damit verbundene Geldsorgen, Überschuldung, Hetzerei und Akkordarbeit waren die sich gegenseitig steigernden Elemente des großen Booms. Die Gemütlichkeit, die viele Filme der Zeit und vor allem die Werbung ausstrahlen, markieren keine Realität, sondern ihr nie erreichtes und deshalb umso verführerischeres Ideal. „Halt, mein Freund, wer wird denn gleich in die Luft gehen?“, sprach die freundliche HB-Stimme, und ein starker Arm zog das gestresste Männchen an den Beinen zurück auf den Boden. Und erst die beruhigende Stimme des Gemütsmenschen, der sich im TV-Spot genießerisch seinen Weinbrand eingoss, sich im Sessel zurücklehnte und voller Behaglichkeit dem nervösen Zuschauer Beispiele gelungener Muße vorführte, einen geduldig seine Briefmarken sortierenden Sammler etwa, und dazu mit samtenem Bariton geduldig reimte: „Wenn man ganz still sein Steckenpferdchen reitet, das einen aus der Alltagswelt geleitet, (...) wenn einem also Gutes widerfährt, das ist schon einen Asbach Uralt wert.“ Die samtweiche Stimme sprach besänftigend auf die empfänglichen Zuschauer ein, die solche Mußestunden schmerzlich vermissen und in Wahrheit den Schnaps meist hastig herunterkippen mussten.

DÄMPFUNG EINES ÜBERBORDENDEN OPTIMISMUS

Wachstum und Arbeitsleben hatten ein derartiges Tempo erreicht, dass der Aufschwung sogar Wirtschaftsfachleute in Sorge um das Seelenheil ihrer Mitmenschen versetzte. Der Ökonom Wilhelm Röpke empfahl 1956: „Dämpfung eines überbordenden Optimismus“ nebst „Mäßigung, Besinnung auf die echten Werte und auf die rechten

⁰⁶ Max von der Grün, *Irrlicht und Feuer*, Recklinghausen 1963, S. 167.

Proportionen der Dinge, Geduld und Disziplin in allen Schichten, Verantwortungssinn und Beherrschung des groben Appetits“.⁰⁷ Glücklich die Zeit, die solche Sorgen hat, möchte man ausrufen angesichts der heute erneut gegen Null tendierenden Wachstumsraten. Auch Bundespräsident Heinrich Lübke hielt 1965 seine Bürger dazu an, es mit dem Ehrgeiz und der Arbeitswut nicht zu übertreiben: „Weder Berufsfreude noch Genugtuung über einen hohen Lebensstandard dürfen darüber hinwegtäuschen, dass alles dies mit dem Verlust innerer Werte bezahlt werden muss. Je besessener sich beide Eltern im Beruf abrackern, um reich zu werden, umso ärmer werden sie und ihre Kinder.“⁰⁸ Jetzt, wo das Nötigste vollbracht, die Nachkriegswohnungsnot beseitigt, die Straßen repariert und der zehnmillionste VW Käfer vom Band gerollt war, hielt der Präsident die Zeit für gekommen, zwei unterschiedliche Wohlstandsbegriffe ins Spiel zu bringen: äußeren und inneren Reichtum, die sich auseinanderentwickelt hätten. Arbeiteten wir weiter so emsig, drohe innere Verarmung. Weiter entfernt von der heutigen Situation, in der der Kanzler das Volk pauschal dazu aufruft, mehr zu arbeiten, kann eine Gesellschaft kaum sein.

Lübke kam allerdings mit seiner Mahnung reichlich spät, denn inzwischen hatten viele Deutsche durchaus gelernt, die Früchte ihrer Arbeit nicht nur hastig anzuhäufen, sondern sie auch in Ruhe zu genießen. Freizeit war zu einem kostbaren Gut geworden; sie wollte nicht nur erschöpft verdämmert, sondern aktiv und ausgeruht gestaltet werden. Immer mehr Menschen erkannten den Ausflug ins Grüne als sinnvoll genutzte Zeit wieder. Der Schaufensterbummel, die Autofahrt mit dem faltboot, der Campingurlaub wurden zu typischen Erscheinungen der fortschreitenden 1960er Jahre. Der Italienurlaub kam in Mode, und hier lernten viele Deutsche das *dolce far niente* so richtig kennen.

Vor allem aber drückte die Jugend auf die Pausetaste. Seit etwa 1964 schoben sich Jugendliche ins Blickfeld, die auf wirksamste Weise das Wirtschaftswachstum infrage stellten: Sie taten nichts, soweit das irgend möglich war. Die „Gammler“ versammelten sich an besonders prominenten Plätzen, legten sich auf die Wiese oder

aufs Pflaster, kuschelten sich zusammen, spielten ein wenig Gitarre und rauchten. Am Münchener Monopteros und der Leopoldstraße, an der Frankfurter Hauptwache, an den Landungsbrücken in Hamburg oder dem Hannoveraner Kröpcke wurden sie zu einem dauerhaften Element des Stadtbilds, oft angefeindet von braven Bürgern, die sie voller Hass beschimpften. „Ab ins Arbeitslager!“, war eine häufige Parole, gerade erst der vergangenen NS-Zeit entlehnt. Das Regionalfernsehen versuchte, sich in vielen Features dem neuen Phänomen erklärend zu nähern, und unterschied sachkundig: „gebildete Protestgammler“, „Freizeitgammler“, „Suffgammler“, „Sturm-und-Drang-Gammler“ und „Gammler-Gigolos“, solche nämlich, in die sich regelmäßig brave Oberschülerinnen verliebten, sie mit Essen, Bier und ihrem Taschengeld versorgten und sie zum Duschen ins Haus ließen. Die Gammler bildeten die äußerste Speerspitze einer viele Schichten durchziehenden gesellschaftlichen Strömung, die sich, bis heute anhaltend, wenn auch mit geänderten Vokabular, auf das Ideal einer gelungenen „Work-Life-Balance“ konzentriert.

Binnen eineinhalb Dekaden war im Verlauf des großen Nachkriegsbooms aus einer konformistischen Mangelgesellschaft, die ganz auf die Arbeit konzentriert war, eine Überflussgesellschaft geworden, in der man sich möglichst voneinander zu unterscheiden und aufzufallen trachtete und die Arbeit als höchster Wert durch das Lebensziel der Selbstverwirklichung verdrängt wurde.

Die Boomer, Kinder außerordentlich fleißiger Eltern, lernten, das Leben in einer Breite und Intensität zu genießen, wie vermutlich keine deutsche Generation zuvor. An ihre Kinder wiederum gaben sie dieses Vermögen weiter, während zugleich die ökonomischen Spielräume kontinuierlich enger wurden. An die Einsicht, dass zwischen volkswirtschaftlichen Erträgen und staatlichen Ausgaben etwas aus der Balance geraten sein könnte, gewöhnen wir uns gerade. Das historisch in langsamen Bögen ausschlagende Pendel zwischen verdienter freier Zeit und verausgabter Arbeit weist im Moment stark in Richtung mehr Arbeit. Hoffen wir, dass, wenn die Einsicht ihm folgt, noch genügend Arbeitsplätze vorhanden sind.

HARALD JÄHNER

ist Buchautor und Journalist. 2025 erschien von ihm das Buch „Wunderland. Die Gründerzeit der Bundesrepublik 1955–1967“.

07 Wilhelm Röpke, Der Preis der Prosperität, in: Universitas. Zeitschrift für Wissenschaft, Kunst und Kultur 7/1956, S. 673.

08 Zit. nach Die Männer sind müde, 13. 4. 1965, www.spiegel.de/a-edcf1f37-0002-0001-0000-000046272147.

DONALD TRUMP UND DER POLITISCHE ANGRIFF AUF MADE IN GERMANY

Stormy-Annika Mildner

„Ich möchte, dass alle deutschen Autofirmen amerikanische Autofirmen werden,“⁰¹ erklärte der damalige republikanische Präsidentschaftskandidat Donald Trump 2024 in seinem Wahlkampf. Er werde 60 Prozent Zölle auf Waren aus China und 20 Prozent auf alle anderen Warenimporte erheben, führte er in einer anderen Wahlkampfveranstaltung aus.⁰² Bereits während seiner ersten Amtszeit (2017–2021) hatte US-Präsident Trump eine protektionistische Handelspolitik verfolgt. Wer für seine zweite Amtszeit einen gemäßigteren Kurs erwartet hatte, wurde rasch eines Besseren belehrt.

Noch am Tag seiner Amtseinführung, dem 20. Januar 2025, legte Präsident Trump das Memorandum „America First Trade Policy“ vor. Wenige Tage später kündigte er erste Zölle gegen Mexiko und Kanada an. Es folgten Zölle auf Stahl und Aluminium. Am 2. April 2025 rief der US-Präsident den „Liberation Day“ aus und legte ein umfassendes Zollpaket zur „Korrektur unfairer Handelsungleichgewichte“ vor. Seitdem verhängen die USA weitreichende neue Zölle und schlossen mit mehreren Ländern Handelsabkommen mit unterschiedlichen Zollniveaus ab, darunter auch mit der Europäischen Union. Während das durchschnittliche Zollniveau der USA vor Trumps Amtsantritt noch bei 2,4 Prozent lag, beträgt es Anfang 2026 bereits 14,9 Prozent.⁰³

Präsident Trump verfolgt eine „America First“-Handelspolitik. Er will die Industrie zurück in die Vereinigten Staaten holen und Arbeitsplätze schaffen. Seine transaktionale Sicht auf internationale Wirtschaftsbeziehungen prägt auch sein Verhältnis zur EU – und dabei insbesondere zu Deutschland. Die Trump-Administration ist der Ansicht, dass Europa und Deutschland seit Jahren wirtschaftlich und sicherheitspolitisch auf Kosten der Vereinigten Staaten profitieren. Trump selbst erklärte wiederholt, die EU sei gegenüber den USA „sehr unfair“,⁰⁴ und kritisierte den aus seiner Sicht ho-

hen Leistungsbilanzüberschuss der EU gegenüber den USA. Besonders deutlich formulierte er diese Sichtweise mit der Aussage, die EU sei gegründet worden, „um die USA über den Tisch zu ziehen“.⁰⁵

Gerade Deutschland gerät dabei immer wieder ins Visier. Aus Sicht der Trump-Administration hat Deutschland über Jahrzehnte hinweg unter dem sicherheitspolitischen Schutzschirm der USA zu wenig in die eigene Verteidigung investiert und sich stattdessen wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit sowie einen großzügigen Sozialstaat ermöglicht. Hinzu kommt der Vorwurf, Deutschland habe seine energiepolitische Abhängigkeit von Russland durch Projekte wie die Nord-Stream-Pipelines trotz wiederholter Warnungen aus Washington weiter vertieft und damit die eigene Industrie indirekt subventioniert. In dieser Lesart profitierte Deutschland gleich doppelt: von günstiger russischer Energie und zugleich von US-Sicherheitsgarantien.

Die US-Zölle treffen die deutsche Wirtschaft hart. Einerseits ist das deutsche Wirtschaftsmodell auf Handel und offene Märkte ausgelegt, andererseits sind die USA der wichtigste Exportmarkt für die Bundesrepublik.

TRUMPONOMICS

Während die USA jahrzehntelang als zentrale Verfechter eines regelbasierten multilateralen Handelssystems auftraten, stellt Präsident Trump diese Ordnung nun grundlegend infrage. An die Stelle von langfristiger Verlässlichkeit und institutionellen Regeln ist eine transaktionale Handelspolitik getreten, die wirtschaftliche Beziehungen vor allem nach ihrem unmittelbaren Nutzen für die Vereinigten Staaten bewertet. Nicht alles an Trumps Handelspolitik ist neu. Auch seine Vorgänger griffen zu protektionistischen Maßnahmen und verfolgten konsequent US-amerikanische Interessen. Neu sind jedoch das Ausmaß der

Zölle, der Angriff auf grundlegende Prinzipien des Welthandelssystems und die hohe Unsicherheit, die Washington mit seiner neuen Handelspolitik im Welthandel schafft.

Dieser Kurs wird von dem Ziel einer umfassenden Reindustrialisierung der Vereinigten Staaten angetrieben. Die Trump-Administration macht Globalisierung und Freihandel für den massiven Verlust industrieller Arbeitsplätze und die Schwächung der US-Produktionsbasis verantwortlich. Große Überschüsse von Ländern wie China oder Deutschland werden in Washington als Zeichen strukturell unfairer Handelsbeziehungen interpretiert. In dieser Logik erscheinen Zölle, lokale Produktionsauflagen und industriepolitische Maßnahmen als legitime Instrumente, um industrielle Wertschöpfung, technologische Fähigkeiten und wirtschaftliche Kontrolle zurück in die Vereinigten Staaten zu holen.

Die handelspolitische Neuorientierung der Vereinigten Staaten beschränkt sich dabei nicht auf wirtschaftliche Fragen. Die Grenzen zwischen Handels-, Sicherheits- und Außenpolitik verschwimmen zunehmend. Zölle und Handelsmaßnahmen werden immer häufiger gezielt eingesetzt, um geopolitische Interessen durchzusetzen und politischen Druck auf Verbündete und Rivalen auszuüben. Dies wurde im Zusammenhang mit dem Konflikt um Grönland Anfang 2026 besonders deutlich.

Innenpolitisch ist dieser Kurs im ersten Jahr der Trump-Administration erstaunlich stabil geblieben. Gerade in der republikanischen Basis genießt Trumps Handelspolitik breite Zustimmung.

01 Zit. nach Thanos Pappas, Trump: „I Want German Car Companies To Become American Car Companies“, 25.9.2024, www.carscoops.com/2024/09/trump-i-want-german-car-companies-to-become-american-car-companies (eigene Übersetzung).

02 Vgl. Paul Wiseman, Trump Favors Huge New Tariffs. How Do They Work?, 27.9.2024, www.pbs.org/newshour/economy/trump-favors-huge-new-tariffs-how-do-they-work.

03 Vgl. USA: Durchschnittlicher Zollsatz auf alle Importe in die Vereinigten Staaten in den Jahren 1821 bis 2026, 18.5.2026, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1590379>.

04 Zit. nach Gavin Blackburn, Trump Says „EU Has Been Very Unfair to Us“ as He Announces 25 % Tariffs, 19.2.2025, www.euronews.com/my-europe/2025/02/19/trump-says-eu-has-been-very-unfair-to-us-as-he-announces-25-tariffs (eigene Übersetzung).

05 Zit. nach EU Was Born to „Screw“ US, Trump Says, 26.2.2025, www.france24.com/en/live-news/20250226-eu-was-born-to-screw-us-trump-says (eigene Übersetzung).

Besonders in industriell geprägten Swing States wie Michigan, Pennsylvania oder Wisconsin verfängt die Erzählung vom „unfairen Handel“. Viele Wählerinnen und Wähler verbinden Globalisierung und Freihandel mit dem Verlust industrieller Arbeitsplätze, stagnierenden Einkommen und dem wirtschaftlichen Niedergang ganzer Regionen. Unterstützung erhält Trump dabei nicht nur aus republikanischen Wählerkreisen, sondern auch aus Teilen der Gewerkschaften, insbesondere aus dem Automobil- und Stahlsektor. Hinzu kommt, dass die wirtschaftlichen Folgen der Zollpolitik für viele US-Verbraucher zunächst nur begrenzt spürbar waren. Viele Unternehmen federten die höheren Importkosten zunächst ab, sodass Inflation und Wirtschaftswachstum relativ stabil blieben. Zudem reduzierte die Trump-Administration die Zölle auf jene Konsumgüter, bei denen die Preissprünge besonders sichtbar waren, wie Kaffee und Orangensaft. Derzeit steigt die Inflation zwar deutlich an, was jedoch eher als Folge des Iran-Krieges denn der Zollpolitik interpretiert wird.

Hinzu kommt, dass der US-Präsident im Bereich der Handelspolitik über weitreichende rechtliche Kompetenzen verfügt. Laut der Verfassung der Vereinigten Staaten liegt die Zuständigkeit für die Handelspolitik bei der Legislative. Über Jahrzehnte hat der Kongress der Exekutive allerdings weitreichende Befugnisse übertragen: Abschnitt 232 des Trade Expansion Act von 1962 erlaubt Zölle zum Schutz der nationalen Sicherheit, Abschnitt 301 des Trade Act von 1974 richtet sich gegen unfaire Handelspraktiken im Ausland und der International Emergency Economic Powers Act von 1977 erlaubt der Exekutive, im Falle einer nationalen Notlage wirtschaftliche Maßnahmen gegen ausländische Staaten, Unternehmen oder Personen zu ergreifen. Auch wenn einzelne Maßnahmen erfolgreich juristisch angefochten wurden, bleibt der Handlungsspielraum der Administration erheblich.

US-ZOLLDROHUNGEN UND EU-GEGENMAßNAHMEN

Schon während der ersten Amtszeit von Donald Trump gerieten die transatlantischen Handelsbeziehungen in schwieriges Fahrwasser. Im ersten Jahr seiner zweiten Amtszeit spitzten sich die Konflikte weiter zu. Im März 2025 führte Trump die Stahl- und Aluminiumzölle gemäß

Abschnitt 232 seiner ersten Amtszeit wieder ein und hob sämtliche Ausnahmen für einzelne Staaten auf, die während der Amtszeit von Präsident Joe Biden eingeführt worden waren – unter anderem für die EU. Zudem erhöhte er die Aluminiumzölle von 10 auf 25 Prozent und erweiterte den Kreis der betroffenen Stahl- und Aluminiumprodukte erheblich. Im Juni 2025 wurden diese Zölle auf 50 Prozent angehoben.

Am 2. April 2025 folgten die sogenannten reziproken Zölle des „Liberation Day“. Neben einem allgemeinen Basiszoll von 10 Prozent auf Importe aus nahezu allen Staaten sollten ab dem 9. April zusätzliche Strafzölle gegen rund 60 Länder folgen, die angeblich unfaire Handelspraktiken betreiben. Für die EU war ein Zollsatz von 20 Prozent vorgesehen. Nachdem die internationalen Finanzmärkte massiv eingebrochen waren, setzte Trump die zusätzlichen Strafzölle zunächst für 90 Tage aus. Die allgemeinen Basiszölle blieben jedoch bestehen.

Besonders gravierend für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen waren zudem die von Präsident Trump im April 2025 eingeführten Zölle auf importierte Fahrzeuge sowie zentrale Fahrzeugkomponenten in Höhe von 25 Prozent. Zusammen mit dem regulären, bei der Welthandelsorganisation (WTO) gebundenen Zollsatz von 2,5 Prozent ergab sich damit für europäische Automobile ein Gesamtzoll von 27,5 Prozent.⁰⁶

Die EU reagierte auf die Zollankündigungen der Trump-Regierung mit einer Doppelstrategie: Einerseits intensivierte Brüssel die Gespräche mit Washington, um eine weitere Eskalation des Handelskonflikts zu verhindern. Andererseits bereitete sie Gegenzölle, eine Klage bei der WTO sowie den möglichen Einsatz des sogenannten Anti-Coercion-Instruments (Gegenmaßnahmen zu wirtschaftlichem Zwang durch Drittländer) vor.

Noch im März 2025, also vor dem „Liberation Day“, veröffentlichte die EU eine Mitteilung zu geplanten Gegenmaßnahmen. Vorgesehen war ein zweistufiges Vorgehen: Zum einen sollten frühere EU-Gegenzölle aus dem Handelskonflikt während der ersten Trump-Administration – betroffenes Handelsvolumen 8 Milliarden Euro – wieder aktiviert werden. Zum

anderen plante Brüssel ein neues Paket zusätzlicher Zölle auf US-Waren mit einem Handelsvolumen von 26 Milliarden Euro – dieses wurde später etwas nach unten angepasst.⁰⁷ Die betroffenen Produktlisten waren bewusst gewählt: Sie betrafen nicht nur wirtschaftlich relevante Sektoren, sondern auch symbolträchtige Produkte aus republikanisch geprägten Bundesstaaten, wie beispielsweise Motorräder und Jeans. Nachdem die Mitgliedstaaten den Listen formal zugestimmt hatten, entschied die Europäische Kommission jedoch, die Anwendung der Zölle zunächst für 90 Tage bis zum 14. Juli 2025 auszusetzen, um die Verhandlungen mit den USA nicht zu gefährden.⁰⁸

Als Antwort auf die Autozölle und die reziproken Zölle leitete die Europäische Kommission am 8. Mai 2025 zudem eine öffentliche Konsultation zu zusätzlichen Maßnahmen gegen die USA ein. Die EU-Mitgliedstaaten billigten das Maßnahmenpaket am 24. Juli 2025 mit qualifizierter Mehrheit, nachdem Trump wiederholt mit hohen Zöllen gedroht hatte. Das Gesamtvolumen der potenziell betroffenen US-Waren belief sich auf rund 93 Milliarden Euro, davon 72 Milliarden Euro aus den neuen Maßnahmen und 21 Milliarden Euro aus dem ursprünglichen Zollpaket. Die Maßnahmen sollten ab dem 7. August 2025 stufenweise in Kraft treten.

Die europäischen Zollpakete wurden im Wesentlichen auf Grundlage der sogenannten Enforcement Regulation vorbereitet. Diese Verordnung ermöglicht es der EU, handelspolitische Gegenmaßnahmen zur Durchsetzung internationaler Handelsregeln zu ergreifen. Parallel dazu wurde in Brüssel auch eine mögliche Anwendung des Anti-Coercion-Instruments diskutiert. Gerade wegen seines weitreichenden Charakters ist dieses Instrument allerdings politisch hochsensibel. Während sich Frankreich für eine offensivere Nutzung aussprach, warnten Deutschland sowie mehrere nord- und osteuropäische Mitgliedstaaten vor einer Eskalation gegenüber dem wichtigsten sicherheitspolitischen Partner Europas.

⁰⁷ Vgl. European Commission, Commission Responds to Unjustified US Steel and Aluminium Tariffs with Countermeasures, 12.3.2025, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_740.

⁰⁸ Vgl. European Commission, EU Pauses Countermeasures Against US Tariffs to Allow Space for Negotiations, 8.5.2025, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1058.

⁰⁶ Vgl. European Commission, Questions and Answers on the US Reciprocal Tariff Policy, 18.2.2025, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_541.

TURNBERRY DEAL

Unter erheblichem Zeitdruck wurde im Juli 2025 im schottischen Turnberry schließlich eine politische Grundsatzvereinbarung erzielt, die später als „Turnberry Deal“ bekannt wurde. Ende August wurde die Vereinbarung mit der gemeinsamen Erklärung der EU und der USA zu transatlantischem Handel und Investitionen konkretisiert.⁰⁹

Das Übereinkommen ist stark asymmetrisch. So erheben die USA auf den Großteil ihrer Importe aus der EU einen Zoll von 15 Prozent. Für einzelne strategische Sektoren wie die Luftfahrt- und Pharmaindustrie gelten hingegen weiterhin lediglich die regulären WTO-Zölle. Im Automobilbereich wurden die bisher geltenden Sonderzölle auf 15 Prozent gesenkt. Die 50-prozentigen Zölle auf Stahl und Aluminium bleiben hingegen bestehen. Im Gegenzug sagte die EU die Abschaffung zahlreicher Zölle auf US-Industriegüter, einen zusätzlichen Marktzugang für US-Agrarprodukte sowie umfangreiche Energie- und Investitionszusagen zu.

Die Übereinkunft zwischen den USA und der EU ist kein klassisches Freihandelsabkommen mit klaren Regeln und einklagbaren Verpflichtungen, sondern ein politisch ausgehandeltes informelles Rahmenwerk. Es fehlen rechtsverbindliche Zusagen sowie ein unabhängiges Schiedsverfahren, wie man es aus Abkommen der EU etwa mit Kanada oder Japan kennt. Die Übereinkunft stellt zudem eine deutliche Abkehr von der regelbasierten Welthandelsordnung dar. Während diese auf den Prinzipien der Nichtdiskriminierung und Transparenz fußt, etabliert die EU-US-Übereinkunft ein System selektiver Ausnahmen, Zollkontingente und Ad-hoc-Mechanismen.

Entsprechend deutlich fiel in Europa die Kritik an dem Abkommen aus. Dass die EU der Vereinbarung dennoch zustimmte, verdeutlicht, wie hoch sie die Risiken einer weiteren Eskalation des Handelskonflikts einschätzte. Die Vereinigten Staaten sind der wichtigste Exportmarkt der EU. Zusätzliche Strafzölle hätten insbesondere export-

orientierte Volkswirtschaften wie Deutschland in einer Phase schwachen Wachstums erheblich getroffen. Hinzu kam die sicherheitspolitische Abhängigkeit Europas von Washington, insbesondere im Lichte des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und wachsender Spannungen im Indopazifik. Gleichzeitig erschwerten divergierende Interessen der Mitgliedstaaten eine härtere europäische Gegenstrategie.

Am 28. August 2025 legte die Europäische Kommission zwei Legislativvorschläge vor, um die im Joint Statement vereinbarten Handelszusagen in verbindliches EU-Recht zu überführen. Gleichzeitig sorgten die USA für Irritation, als sie im selben Monat rund 407 Kategorien von Stahl- und Aluminiumderivaten den bestehenden Zöllen in Höhe von 50 Prozent hinzufügten und neue sektorspezifische Untersuchungen gemäß Abschnitt 232 einführten.¹⁰

EIN SCHRITT VORWÄRTS, ZWEI SCHRITTE ZURÜCK

Den ersten schweren Rückschlag erlebte der Turnberry-Deal im Januar 2026, als Trump dem Vereinigten Königreich und sieben EU-Mitgliedstaaten mit Zöllen zwischen 10 und 25 Prozent drohte, sollten diese einer US-Kontrolle über Grönland nicht zustimmen. Der Vorsitzende des Handelsausschusses im Europäischen Parlament (INTA), Bernd Lange, reagierte scharf: „Unsere Souveränität und territoriale Integrität stehen auf dem Spiel.“ Daraufhin setzte der INTA seine Arbeit an den beiden Legislativvorschlägen temporär aus. Zugleich wurde der Einsatz des Anti-Coercion-Instruments als mögliche Gegenmaßnahme diskutiert. Für viele EU-Mitgliedstaaten hatte Präsident Trump mit der Grönland-Drohung eine rote Linie überschritten. Während sich die Diskussionen um das Anti-Coercion-Instrument zwischen den EU-Mitgliedstaaten im Frühjahr 2025 noch als ausgesprochen schwierig erwiesen hatten, zeigten nun viele Mitgliedstaaten, auch Deutschland, eine deutlich größere Bereitschaft, mit harten Maßnahmen zu antworten, sollten die USA neue Zölle verhängen.

⁰⁹ Vgl. European Commission, Joint Statement on a United States-European Union Framework on an Agreement on Reciprocal, Fair and Balanced Trade, 21. 8. 2025, https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21_en.

¹⁰ Vgl. Europäisches Parlament, Umsetzung der Zollverpflichtungen der EU im Rahmen des Rahmenabkommens zwischen der EU und den USA von 2025, Plenum – März II 2026, [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2026/785687/EPRS_ATA\(2026\)785687_DE.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2026/785687/EPRS_ATA(2026)785687_DE.pdf).

Im Februar 2026 folgte der nächste Einschnitt. Am 20. Februar 2026 entschied der Supreme Court der USA, dass der International Emergency Economic Powers Act keine ausreichende gesetzliche Grundlage für die Einführung weitreichender Zölle bietet. Noch am selben Tag griff die Trump-Administration auf eine andere Rechtsgrundlage zurück und kündigte neue globale Zölle auf Basis von Abschnitt 122 des Trade Act von 1974 an. Diese Bestimmung erlaubt dem Präsidenten, zeitlich begrenzte Importzölle von bis zu 15 Prozent für maximal 150 Tage zu verhängen, um auf schwerwiegende Zahlungsbilanzdefizite zu reagieren. Auf dieser Grundlage führte die Regierung zunächst einen allgemeinen Zollsatz von 10 Prozent ein. Auch die Rechtmäßigkeit dieser Zölle wird inzwischen zunehmend infrage gestellt.

Erleichterung stellte sich in der europäischen Wirtschaft jedoch nicht ein. Denn zum einen entstanden durch die neuen Zölle nach Abschnitt 122 teilweise sogar höhere Zollbelastungen als im Turnberry-Abkommen vorgesehen, da die Zusatzzölle auf die bereits bei der WTO gebundenen regulären US-Zollsätze aufgeschlagen wurden. Zum anderen blieb unklar, auf welcher rechtlichen Grundlage die Vereinigten Staaten ihre Zollpolitik zukünftig fortführen und welche Maßnahmen langfristig Bestand haben würden, was die Unsicherheit steigerte.

Im März 2026 leiteten die USA gemäß Abschnitt 301 zusätzliche Untersuchungen gegen die EU wegen angeblicher struktureller Überkapazitäten im verarbeitenden Gewerbe ein.¹¹ Parallel dazu läuft eine Untersuchung nach Abschnitt 301 gegen 60 Handelspartner (unter anderem die EU), denen unzureichende Maßnahmen gegen den Import von unter Zwangsarbeit hergestellten Waren vorgeworfen werden. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Untersuchungen nach Abschnitt 232, beispielsweise zum Import von Robotik und Industriemaschinen.

Ungeduldig mit der EU drohte Trump im Mai 2026, die Autozölle von 15 auf 25 Prozent anzuheben. Wenige Tage später setzte er der EU eine

Frist bis zum 4. Juli 2026: Sollte der Gesetzgebungsprozess bis dahin nicht abgeschlossen sein, würden die Zölle „leider sofort auf ein viel höheres Niveau steigen“, erklärte Trump in einem Beitrag auf der Plattform Truth Social.¹²

Dadurch stieg in der EU der Druck, den Gesetzgebungsprozess zur Umsetzung des Turnberry-Deals zu beschleunigen. In der Nacht vom 19. auf den 20. Mai 2026 einigten sich schließlich das Europäische Parlament, der Rat und die Kommission auf einen Kompromiss und etablierten bestimmte Schutzmechanismen im Abkommen: Laut der „Sunset-Klausel“ soll dieses automatisch am 31. Dezember 2028 auslaufen und dann gegebenenfalls verlängert oder neu verhandelt werden. Eine „Suspension-Klausel“ soll es der EU erlauben, das Abkommen unter bestimmten Bedingungen auszusetzen. Eine „Safe-guard-Klausel“ soll es der EU erlauben, Marktzugangsbeschränkungen einzusetzen, sollte es zu einem Importanstieg kommen, durch den ernsthafter Schaden für die EU-Industrie droht oder entsteht.

DEUTSCHLANDS WIRTSCHAFTSMODELL IM STRESSTEST

Die US-Zölle treffen die deutsche Wirtschaft in einer Phase des ohnehin schwachen Wachstums und tiefgreifender struktureller Herausforderungen. Nach mehreren Jahren der Stagnation fiel die wirtschaftliche Erholung mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,2 Prozent auch 2025 nur verhalten aus.¹³ Für das Jahr 2026 wird laut verschiedener Prognosen eine leichte Belebung erwartet. Insgesamt bleibt die Dynamik im internationalen Vergleich jedoch schwach.

Das deutsche Wirtschaftsmodell ist traditionell stark exportorientiert und hängt in hohem Maße von offenen Märkten sowie stabilen internationalen Handelsbeziehungen ab. Die Außenhandelsquote, also das Verhältnis der Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen

11 Vgl. United States Trade Representative, USTR Initiates Section 301 Investigations Relating to Structural Excess Capacity and Production in Manufacturing Sectors, 11.3.2026, <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/march/ustr-initiates-section-301-investigations-relating-structural-excess-capacity-and-production>.

12 Vgl. Trump setzt Ultimatum im Streit über EU-Handelsabkommen, 7.5.2025, www.tagesschau.de/ausland/amerika/trump-usa-zoelle-eu-100.html.

13 Vgl. Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung, 30.3.2026, www.statistikportal.de/de/vgrdl/ergebnisse-laenderebene/bruttoinlandsprodukt-bruttowertschoepfung/bip.

zum BIP, betrug im Jahr 2024 79,1 Prozent.¹⁴ Jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland hängt vom Export ab. Im verarbeitenden Gewerbe sind es mit 49,2 Prozent sogar fast die Hälfte aller Arbeitsplätze.¹⁵ Die USA waren 2025 der wichtigste Absatzmarkt für Warenexporte aus Deutschland. Es überrascht daher wenig, dass die US-Zölle vielen deutschen Unternehmern Sorgen bereiten. Besonders problematisch ist dabei nicht nur die Höhe einzelner Zölle. Laut der Anfang 2026 durchgeführten Umfrage „Going International“ der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sehen 67 Prozent der deutschen Exporteure die handelspolitische Unsicherheit als größte Belastung im US-Geschäft, noch vor Zollkosten und Bürokratie (54 Prozent) sowie Wechselkursrisiken (48 Prozent).¹⁶

Mit einem Außenhandelsumsatz von 241,4 Milliarden Euro belegten die Vereinigten Staaten im Jahr 2025 Rang zwei der wichtigsten Handelspartner Deutschlands im Warenhandel. Rang eins übernahm erneut die Volksrepublik China (wie in den Jahren 2016 bis 2023) mit einem Außenhandelsvolumen von 252,4 Milliarden Euro. Die USA blieben mit einem Exportvolumen von 147,1 Milliarden Euro aber auch im Jahr 2025 der wichtigste Exportmarkt für Deutschland. Allerdings ging das Exportvolumen im Vergleich zu 2024 mit etwa 8,9 Prozent deutlich zurück, während die Gesamtentwicklung der deutschen Warenexporte 2025 ein leichtes Plus von 0,9 Prozent verzeichnete.¹⁷

Besonders stark betroffen war die Automobilindustrie: Kraftwagen und Kraftwagenteile verzeichneten von Januar bis November 2025 einen Rückgang von 17,5 Prozent. Ebenfalls rückläufig waren der Export von Maschinen (–9 Prozent), elektrischen Ausrüstungen (–0,6 Prozent)

sowie chemischen Erzeugnissen (–14,2 Prozent). Pharmazeutische Erzeugnisse erwiesen sich mit einem minimalen Plus von 0,5 Prozent hingegen als vergleichsweise resilient.¹⁸ Die Zölle trafen somit zentrale Säulen des deutschen Wirtschaftsmodells. Laut Einschätzung der Bundesbank rechnen rund ein Viertel der deutschen Unternehmen mit negativen Folgen für das eigene Geschäft. Neben einer sinkenden Nachfrage aus den USA sorgen vor allem steigende Unsicherheit, höhere Kosten und wachsender Wettbewerbsdruck für Belastungen in der exportorientierten Industrie.¹⁹

Deutschland und die USA sind allerdings nicht nur über den Handel eng miteinander verflochten, sondern auch über ihre Investitionsbeziehungen. Ein Blick auf die Bestände deutscher ausländischer Direktinvestitionen (FDI) in den USA unterstreicht die Bedeutung der USA als Investitionsstandort für deutsche Unternehmen. Ende 2024 lagen die USA mit rund 557,6 Milliarden Euro auf Platz eins der Investitionsstandorte für Unternehmen mit Sitz in Deutschland. Mit rund 152,7 Milliarden Euro an FDI-Beständen in Deutschland liegen die USA auf Platz drei der Rangliste der wichtigsten Investitionspartner für die Bundesrepublik.²⁰ Die deutschen Direktinvestitionen in den USA (Bestände) sind vor allem im verarbeitenden Gewerbe sowie im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen konzentriert.²¹ Damit schaffen Unternehmen knapp eine Million Arbeitsplätze in den USA. Mehr als 35 Prozent davon entfallen auf das produzierende Gewerbe.²²

Die Sonderauswertung USA des „AHK World Business Outlook Frühjahr 2026“ der

14 Vgl. Statistisches Bundesamt, Außenwirtschaft, 20. 4. 2026, www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Globalisierungsindikatoren/aussenwirtschaft.html#246078.

15 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Fakten zum deutschen Außenhandel, November 2025, www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/DE/Publikationen/Aussenwirtschaft/fakten-zum-deutschen-aussenhandel.pdf.

16 Vgl. Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK), US-Zollpolitik belastet deutsche Unternehmen enorm, 11. 3. 2026, www.dihk.de/de/newsroom/--172204.

17 Vgl. Statistisches Bundesamt, Statistischer Bericht – Außenhandelsrangfolge – Februar 2026, 20. 4. 2026, www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Aussenhandel/Publikationen/Downloads-Aussenhandel/statistischer-bericht-aussenhandlung-rangfolge-5510007.html?nn=213416.

18 Vgl. Statistisches Bundesamt, Exporte in die USA von Januar bis November 2025 um 9,4 % gegenüber Vorjahreszeitraum gesunken, 20. 1. 2026, www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/01/PD26_N004_51.html.

19 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht. Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr 2025, Monatsbericht – März 2026, 26. 3. 2026, <https://publikationen.bundesbank.de/publikationen-de/berichte-studien/monatsberichte/monatsbericht-maerz-2026-988542?article=die-deutsche-zahlungsbilanz-fuer-das-jahr-2025-988552>.

20 Vgl. ebd., S. 90, S. 106.

21 Vgl. Deutsche Bundesbank, Länderportraits, 8. 5. 2026, www.bundesbank.de/de/statistiken/aussenwirtschaft/zahlungsbilanz/laenderportraits-996402.

22 Vgl. DIHK, Herausforderungen begegnen – Transatlantischen Handel stärken. DIHK-Positionspapier 2025, 17. 12. 2025, www.dihk.de/resource/blob/159440/.../international-dihk-position-transatlantische-handelspolitik-data.pdf.

DIHK zeigt, dass die US-Zollpolitik – anders als von der Trump-Administration erhofft – bislang nicht zu einem breiten Ausbau deutscher Investitionen in den USA geführt hat. Gleichzeitig gewinnen lokale Produktions- und Lieferstrukturen für viele exportorientierte Unternehmen an Bedeutung, um Handelsrisiken, mögliche Zollerhöhungen und geopolitische Unsicherheiten besser abzufedern.²³

AUSBLICK

Anfang November 2026 finden die Zwischenwahlen in den USA statt. Angesichts der sich verschlechternden Zustimmungswerte für Trump – nur 35 Prozent der Wähler sind der Meinung, dass der Präsident einen guten Job macht²⁴ – und der zunehmenden Sorgen über Inflation und Lebenshaltungskosten gilt ein Verlust der republikanischen Mehrheit im Repräsentantenhaus inzwischen als realistisches Szenario. Dennoch sollte nicht mit einem grundlegenden Wandel in der US-Handelspolitik gerechnet werden. Denn laut einer Umfrage von Mai 2026 liegt die Zustimmungsrate für Trumps Handelspolitik bei den als Republikanern registrierten Wählern nach wie vor bei 80 Prozent. Gerade in industriell geprägten Swing States genießt die Erzählung vom „unfairen Handel“ weiterhin breite Unterstützung.

Was bedeutet das für Deutschland und die EU? Die USA sind weder als Handels- noch als Investitionspartner für die deutsche und europäische Wirtschaft ersetzbar. Auch sicherheitspolitisch bleibt die EU kurz- bis mittelfristig auf die Vereinigten Staaten angewiesen. Daraus entsteht für Deutschland und die EU ein grundlegendes strategisches Dilemma. Zum einen muss Europa seine Fähigkeit ausbauen, geschlossen und glaubwürdig auf wirtschaftlichen Druck und politische Zwangsmaßnahmen zu reagieren. Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie schwierig es für die Mitgliedstaaten ist, zwischen unterschiedlichen wirtschaftlichen Interessen, sicherheitspolitischen Abhängigkeiten und nationalen Prioritäten eine gemeinsame Linie zu finden. Zum

anderen bleibt die EU darauf angewiesen, den Handelskonflikt mit den USA einzuhegen, um größeren wirtschaftlichen Schaden zu vermeiden und die transatlantischen Beziehungen insgesamt zu stabilisieren.

Umso wichtiger wird es für Europa, die eigene wirtschaftliche Basis zu stärken. Dazu gehören Investitionen in die Wettbewerbsfähigkeit des europäischen Binnenmarktes, der Abbau verbliebener Fragmentierungen sowie eine ambitioniertere Industrie- und Innovationspolitik. Gleichzeitig muss die EU ihre wirtschaftlichen Abhängigkeiten reduzieren, ihre Lieferketten diversifizieren und neue Handels- und Investitionspartnerschaften aufbauen. Der Abschluss neuer Handels- und Investitionsabkommen – wie jüngst mit Mercosur, Indien oder auch Australien – gewinnt deshalb weiter an strategischer Bedeutung. Gerade für exportorientierte Volkswirtschaften wie Deutschland sind offene Märkte, verlässliche Regeln und funktionierende multilaterale Institutionen von zentraler Bedeutung. Entsprechend muss die EU ihre Rolle als Verteidigerin eines offenen und regelbasierten Welthandelssystems weiter ausbauen.

23 Vgl. DIHK, AHK World Business Outlook Frühjahr 2026. Sonderauswertung USA, Mai 2026, www.dihk.de/resource/blob/177880/af0b68627513d9e82654e9ed77d168aa/international-ahk-wbo-fruehjahr-2026-sonderauswertung-usa-data.pdf.

24 Vgl. President Trump Approval Rating, 20. 5. 2026, www.ipsos.com/en-us/president-trump-approval-rating-may-2026.

STORMY-ANNIKA MILDNER

ist Wirtschaftswissenschaftlerin und Experte für transatlantische Beziehungen und Handelsfragen. Sie leitet die Denkfabrik Aspen Institute Deutschland in Berlin.

DEUTSCHLANDS SCHLÜSSELINDUSTRIEN UND DER CHINA-SCHOCK

Dalia Marin

„Made in Germany“ war lange Zeit ein Versprechen für Qualität, Ingenieurskunst und industrielle Stärke. Doch das Label steht heute mehr denn je unter Druck – nicht zuletzt aufgrund eines strukturellen Wandels der Weltwirtschaft, der unter anderem mit dem Aufstieg Chinas zusammenhängt. Was das bedeuten kann, zeigt ein Blick auf die Vereinigten Staaten: Als die Volksrepublik China 2001 der Welthandelsorganisation (WTO) beitrug, traf dies große Teile der US-amerikanischen Erwerbsbevölkerung mit einer Härte, die es so noch nie gegeben hatte. In früheren Phasen der Handelsliberalisierung waren einige Arbeitnehmer in importkonkurrierenden Sektoren durch ausländische Konkurrenz verdrängt worden, hatten aber in der Regel neue Anstellungen im exportorientierten Sektor gefunden.

Der sogenannte China-Schock der 2000er Jahre verlief jedoch völlig anders. Die Konkurrenz entfaltete sich so schnell, plötzlich und konzentriert auf bestimmte Regionen, dass die amerikanischen Fabrikarbeiter hart getroffen wurden. Einige Regionen wurden vollständig deindustrialisiert. Viele der Arbeitnehmer wechselten in den Dienstleistungssektor, wo sie deutlich weniger verdienten als zuvor. Einige wurden sogar Sozialhilfeempfänger. 2016 gewann Donald Trump die US-Präsidentenwahlen unter anderem aufgrund dieser handelsbedingten Arbeitsplatzverluste.⁰¹

Die USA sollten als warnendes Beispiel dienen. Der China-Schock der frühen 2000er Jahre hatte verheerende Auswirkungen auf die Industrieregionen: Die durch den chinesischen Wettbewerb verdrängten Arbeiter hatten Schwierigkeiten, neue Arbeitsplätze zu finden, und mussten oft deutlich niedrigere Löhne akzeptieren. Der Rückgang der Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe führte zu einer steigenden Zahl von *deaths of despair* („Tode aus Verzweiflung“) durch Selbstmord, Drogenüberdosen und alkoholbedingte Lebererkrankungen und bereitete den Boden für den Wahlsieg Trumps.⁰²

DEUTSCH-CHINESISCHER HANDEL

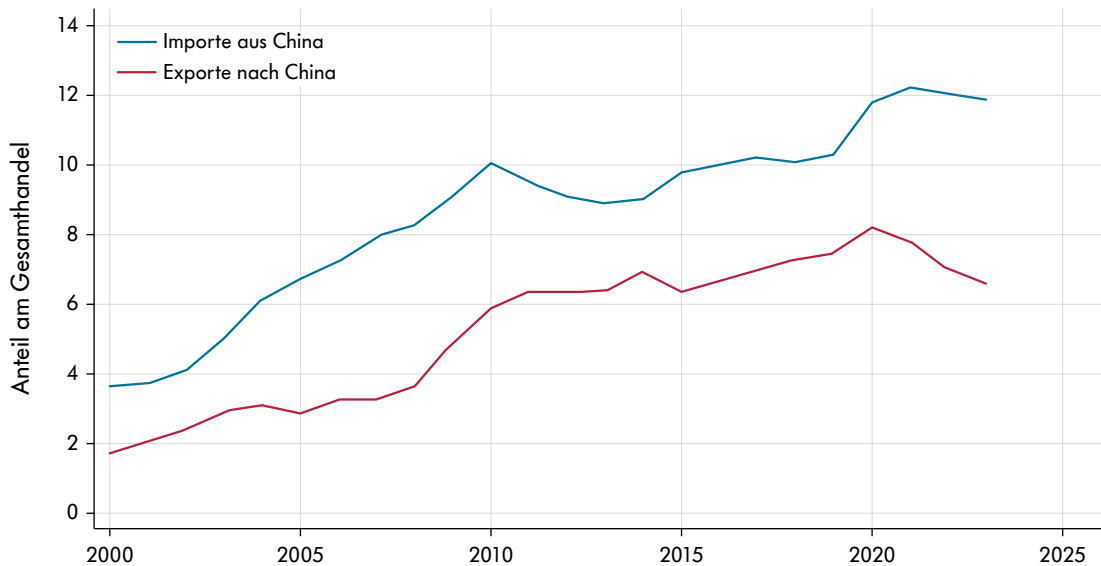
Deutschland erlebte in den 2000er Jahren keinen vergleichbaren China-Schock wie die USA, obwohl der durch China ausgelöste Importwettbewerb genauso stark war.⁰³ So stieg der Anteil der chinesischen Importe an den Gesamtimporten im Zeitraum von 2001 bis 2007 in Deutschland um 213,5 Prozent – von 3,7 auf 7,9 Prozent (*Abbildung 1*). In den USA stieg er um 188 Prozent – von 8,6 auf 16,2 Prozent (*Abbildung 2*).

Anders als in den USA boomten jedoch auch die deutschen Exporte nach China. Ihr Anteil stieg zwischen 2007 und 2019 um 227 Prozent – von 3,3 auf 7,5 Prozent der Gesamtexporte. Die deutsche Werkzeugmaschinen- und Automobilindustrie trug dabei zunehmend zur Industrialisierung der chinesischen Wirtschaft bei. Im gleichen Zeitraum stieg der Anteil der Exporte nach China an den Gesamtexporten in den USA nur um magere 23,7 Prozent.

Seit 2020 hat sich der Handel Deutschlands mit China jedoch abrupt verändert. Zwischen 2020 und 2022 stiegen die Importe aus China laut offiziellen Angaben des Statistischen Bundesamtes um mehr als 60 Prozent. Ende 2023 beendete Deutschland seine nationalen Kaufprämien für batteriebetriebene Elektrofahrzeuge, die als „Umweltbonus“ bekannt waren und den Import chinesischer Elektrofahrzeuge insbesondere begünstigten.

Darüber hinaus führte die Europäische Kommission 2024 Zölle auf batteriebetriebene Elektrofahrzeuge aus China in Höhe von bis zu 45,3 Prozent ein. Außerdem verhängte Brüssel Zölle auf Importe von chinesischen Baumaschinen in Höhe von 20,6 bis 66,7 Prozent. Zudem wurden weitere Einfuhrzölle auf eine Reihe von chemischen Produkten eingeführt. Diese Maßnahmen trugen zu einem plötzlichen Rückgang der chinesischen Importe in den Jahren 2023 und 2024 bei.

Abbildung 1: Chinas Anteil an Importen und Exporten – Deutschland (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Entscheidung von US-Präsident Joe Biden vom Mai 2024, einen Zoll von 100 Prozent auf in China hergestellte Elektrofahrzeuge zu erheben, wird wahrscheinlich dazu führen, dass chinesische Exporte von Elektrofahrzeugen von den USA nach Europa umgeleitet werden. Dies hat die EU dazu bewogen, auch Importzölle in Höhe von bis zu 45,3 Prozent einzuführen.

Wie *Abbildung 1* zeigt, hat sich das Handelsgefüge zwischen Deutschland und China in den vergangenen Jahren erheblich verändert: Innerhalb von drei Jahren – von 2019 bis 2022 – stieg der chinesische Anteil an den deutschen Importen um 30 Prozent, von 10 auf 13 Prozent. Gleichzeitig sanken die deutschen Exporte nach China, wodurch sich der chinesische Anteil an den Gesamtexporten um 20 Prozent verringerte – ein historischer Wendepunkt in den Handelsströmen mit China.

01 Vgl. David H. Autor/David Dorn/Gordon H. Hanson, The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States, in: *American Economic Review* 6/2013, S. 2121–2168.

02 Vgl. dies., The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade, in: *Annual Review of Economics* 8/2016, S. 205–240.

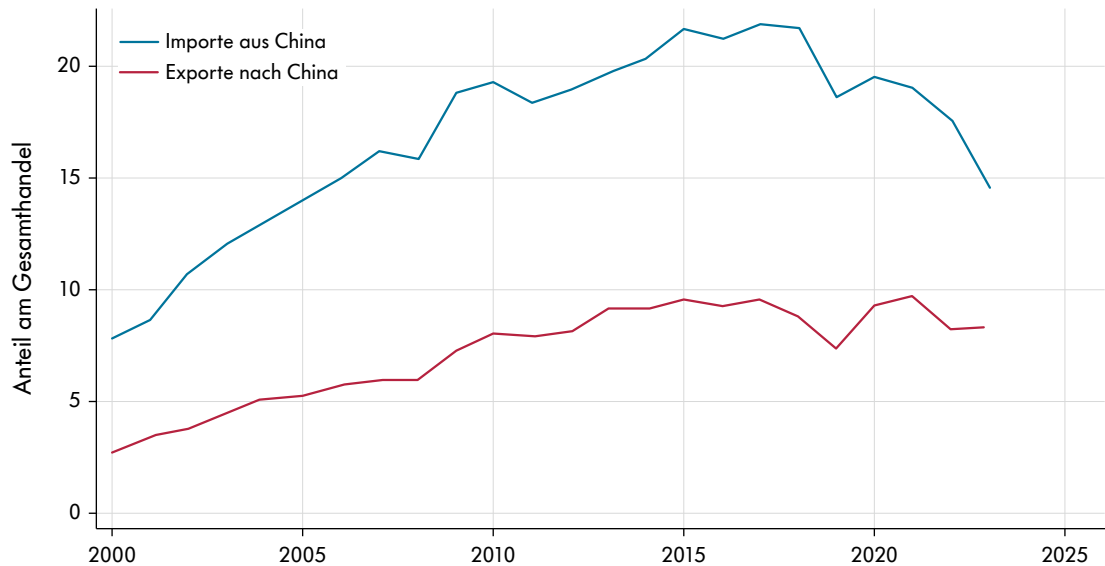
03 Vgl. Wolfgang Dauth/Sebastian Findeisen/Jens Südekum, The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration, in: *Journal of the European Economic Association* 6/2014, S. 1643–1675.

Was treibt dieses Handelsmuster an? Die beiden Kernindustrien Deutschlands – Autos und Werkzeugmaschinen – haben einen tiefgreifenden Wandel durchlaufen (*Abbildung 3*). In beiden Branchen ist Deutschland kein Nettoexporteur mehr nach China. So brachen die Autoexporte nach China zwischen 2022 und 2024 um fast 70 Prozent ein. Der harte Wettbewerb zwischen den chinesischen Herstellern und die Fortschritte Chinas im Bereich der Elektrofahrzeuge veranlassten die chinesischen Verbraucher, von deutschen zu einheimischen Modellen zu wechseln.

Gleichzeitig haben sich die Autoimporte aus China zwischen 2020 und 2023 mehr als verdoppelt, bevor sie nach der Einführung von Einfuhrzöllen auf Elektrofahrzeuge aus China in den Jahren 2023 und 2024 wieder etwas zurückgingen. Ende 2024 ist der bilaterale Handel mit Autos erstmals ausgeglichen, nachdem er zuvor massiv im Überschuss war.

Beim Handel mit Maschinen wurde Deutschland bereits 2015 zum Nettoimporteur von Werkzeugmaschinen aus China. Die Maschinenimporte aus China haben sich zwischen 2020 und 2022 mehr als verdoppelt, bevor sie infolge der Einführung von Einfuhrzöllen in den Jahren 2023 und 2024 zurückgingen. Die Maschinenausfuhren nach China stagnieren. Angesichts der Bedeutung der deutschen Maschinenimporte für die Industrialisierung der chinesischen Wirtschaft ist diese Entwicklung dramatisch.

Abbildung 2: Chinas Anteil an Importen und Exporten – USA (in Prozent)



Quelle: Federal Reserve Economic Data

Mit anderen Worten: Das Blatt hat sich gewendet. Heute ist China Weltmarktführer bei Batterien und Elektrofahrzeugen (sowie Maschinen), so wie Deutschland einst bei Verbrennungsmotoren. Dank seiner Größe, Erfahrung und Subventionen konnte China seine Produktion steigern und dazulernen.

Bereits 1987 zeigte Nobelpreisträger Paul Krugman, dass Subventionen den Lernprozess beschleunigen und die Produktivität subventionierter Sektoren steigern können. Dadurch werden Wettbewerber dauerhaft benachteiligt. Krugmans theoretische Argumentation wurde kürzlich vom Ökonomen Nathan Lane empirisch untermauert. Anhand von Daten zur sektorspezifischen Industriestrategie Südkoreas unter Präsident Park Chung-hee stellte er fest, dass die Wachstumsrate subventionierter Industrien im Durchschnitt um 80 Prozent höher war als die nicht subventionierter Industrien. Dieser Wachstumsvorteil blieb auch nach dem Wegfall der Subventionen bestehen, was den Lerneffekt unterstreicht.⁰⁴

Deutschland läuft Gefahr, zwei seiner Kernsektoren an die chinesische Konkurrenz zu verlieren. Um Lernprozesse im Zuge des Übergangs zu Elektrofahrzeugen und Batterietechnologie

zu erleichtern, wird die EU ihre Importzölle beibehalten müssen. Gleichzeitig sollte die Europäische Kommission chinesische Investitionen in Europa jedoch auch fördern.

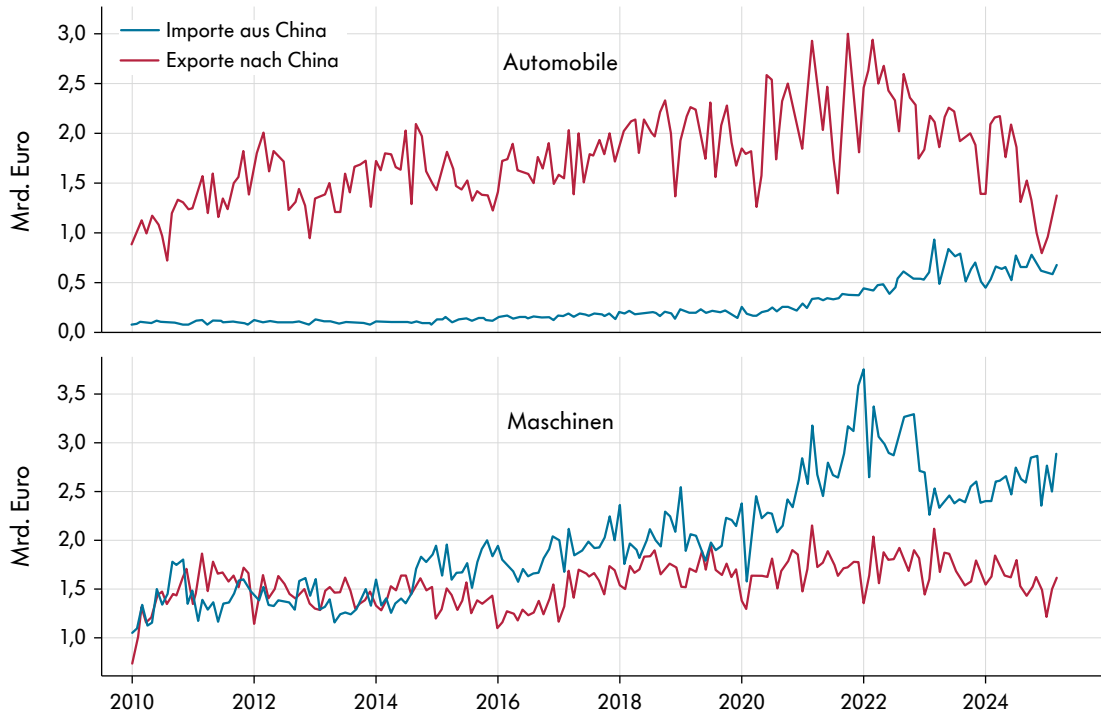
JOINT VENTURES

Deutschland und die EU sollten eine Deindustrialisierung wie in den USA in den 2000er Jahren entgegenwirken. Der China-Schock wird für Deutschland schlimmer ausfallen als der, den die USA in jener Zeit erlitten haben. Die Autoindustrie und der Maschinenbau zählen zu den Kernsektoren der deutschen Wirtschaft, übernehmen den Großteil der Forschung und Entwicklung und spielen eine wichtige Rolle für zukünftige Technologien und Innovationen. In den USA traf der China-Schock hingegen nur kostengünstige Branchen wie die Möbel-, Textil- und Bekleidungsindustrie.

Um das zu verhindern, muss Deutschland Chinas Industriepolitik umkehren. Dazu sollte der Zugang zum europäischen Markt von der Gründung von Joint Ventures – also gemeinsamen Unternehmen mit geteilten Beteiligungen – mit europäischen Unternehmen abhängig gemacht werden. Zu diesem Zweck sollte die Europäische Kommission eine entsprechende Partnerschaft mit China aushandeln: China erhält Zugang zum europäischen Markt und verpflichtet sich im Gegen-

⁰⁴ Vgl. Paul Krugman, *The Narrow Moving Band, The Dutch Disease, and the Competitive Consequences of Mrs. Thatcher*, in: *Journal of Development Economics* 27/1987, S. 41–55.

Abbildung 3: Deutschlands Automobil- und Maschinenhandel mit China (monatliche Werte)



Quelle: Statistisches Bundesamt

zug, in Europa zu investieren und Joint Ventures mit europäischen Unternehmen zu gründen.

Genau das Gleiche hat China in den vergangenen 20 bis 30 Jahren gemacht: Ausländische Investoren mussten Joint Ventures gründen, um Zugang zum großen chinesischen Markt zu erhalten. Durch die Zusammenarbeit mit chinesischen Herstellern von Elektrofahrzeugen und Batterien könnten deutsche Automobilhersteller das nötige technische Know-how erwerben, um auch zukünftig weltweit wettbewerbsfähig zu bleiben.⁰⁵

Die Europäische Kommission hat diese Politik 2024 übernommen und 2025 den „Industrieaktionsplan für den europäischen Automobilsektor“ eingeführt.⁰⁶ Die frühen Herausforderungen und Misserfolge europäischer Unternehmen bei der Herstellung von Batterien ohne ausländische Partner machen eine Zusammenarbeit mit China umso notwendiger. Zwei wichtige Beispiele sind

die Batteriehersteller Northvolt und ACC (auch „Airbus der Batterien“ genannt), ein Joint Venture zwischen Mercedes, Stellantis und Total Energies.⁰⁷ In beiden Fällen lag das Kernproblem darin, die Produktion hochzufahren. In der Anfangsphase waren fast 90 Prozent der produzierten Batterien fehlerhaft und mussten aussortiert werden – was die Kosten in die Höhe treibt und die Rentabilität verzögert. Diese „Tal der Tränen“-Phase dauert so lange, bis die Produktion reibungslos läuft und die Batterien profitabel werden. Bis es soweit ist, könnten die Hersteller jedoch bereits vom Markt verdrängt sein.⁰⁸ Durch Partnerschaften

⁰⁵ Vgl. Dalia Marin, Can Germany Avoid a China Shock? 2.5.2023, www.project-syndicate.org/commentary/german-industry-facing-china-shock-by-dalia-marin-2023-05.

⁰⁶ Vgl. Europäische Kommission, Industrial Action Plan for the European Automotive Sector, Brüssel 2025.

⁰⁷ Vgl. EU to Demand Technology Transfers From Chinese Companies, 19.11.2024, www.ft.com/content/f4fd3ccb-ebc4-4aae-9832-25497df559c8?syn-25a6b1a6=1; Northvolt Failure Raises Stakes for Europe’s Battery Industry, 22.5.2025, www.ft.com/content/63b16b6a-e143-4e2c-ac27-5d3f7a89a41f?syn-25a6b1a6=1.

⁰⁸ Vgl. Guillaume Guichard/Olivier Tosseri, ACC: l’Airbus de la batterie met „sur pause“ ses projets d’usines en Allemagne et en Italie, 4.6.2024, www.lesechos.fr/industrie-services/automobile/-2099024; Guillaume Guichard, Batteries: l’opération transparence du champion français ACC, 1.10.2024, www.lesechos.fr/industrie-services/automobile/-2122360.

ten mit chinesischen Elektrofahrzeug- und Batterieherstellern könnten europäische Unternehmen diese kostspielige Anlaufphase überspringen und direkt in die Gewinnzone gelangen.

Damit dies funktioniert, müssen Joint-Venture-Verträge mit chinesischen Unternehmen sorgfältig ausgearbeitet werden, um sicherzustellen, dass chinesische Investitionen einen Technologietransfer nach Europa bewirken. Die Gefahr besteht nämlich darin, dass Joint Ventures ohne echten Wissensaustausch in der bloßen Montage stecken bleiben – also dabei, fertige Komponenten zusammenzubauen, ohne die zugrundeliegenden Technologien zu beherrschen oder weiterzuentwickeln. Die Europäische Kommission sollte daher eine 50/50-Beteiligung zwischen europäischen und chinesischen Partnern fordern und von China verlangen, dass es 25 bis 30 Prozent seiner Fachkräfte in diese Joint Ventures entsendet, um die europäischen Partner zu schulen. Darüber hinaus sind Vorgaben wünschenswert, einen bestimmten Anteil der Vorprodukte – also Bauteile und Materialien – in Europa zu beziehen, um auch die vorgelagerten Produktionskapazitäten auf europäischem Boden zu stärken.⁰⁹

Die Entscheidung der Europäischen Kommission vom 12. Januar 2026, von Strafzöllen auf ein System von Mindestpreisen für chinesische Elektroautoimporte umzuschwenken, ist der falsche taktische Zug im Handelskonflikt mit Peking.¹⁰ Nach der neuen Regelung können Hersteller, die in China produzieren – darunter auch deutsche Unternehmen –, die 2024 eingeführten 35-prozentigen Antisubventionszölle umgehen. Im Gegenzug akzeptieren sie einen „freiwilligen“ Mindestpreis für eine bestimmte Quote von Fahrzeugen, die in die EU exportiert werden.

Auch wenn dieser Schritt als diplomatische Deeskalation dargestellt werden kann, wird seine wirtschaftliche Logik zunehmend problematisch. Indem Brüssel auf freiwillige Exportbeschränkungen statt auf klassische Zölle setzt, lädt es chinesische Produzenten de facto dazu ein, die ökonomische Rente abzuschöpfen. Anstatt die eu-

ropäischen Staatskassen durch Zolleinnahmen zu füllen – es entstehen Einnahmeverluste in Milliardenhöhe jährlich –, ermöglicht diese Politik den Exporteuren, den durch künstliche Mindestpreise geschaffenen Aufschlag selbst einzustreichen.

Noch wichtiger: Durch diesen Kurswechsel wird der Einfluss der EU bei der Durchsetzung langfristiger industriepolitischer Zugeständnisse geschwächt. Historisch gesehen war die glaubwürdige Drohung eines Marktausschlusses durch Zölle der wichtigste Auslöser für die Bildung von Joint Ventures. Solche Partnerschaften sind entscheidend für einen „umgekehrten Technologietransfer“, der sicherstellt, dass technisches Wissen vom zunehmend dominanten Osten zum wirtschaftlich schwächeren Westen fließt. Ohne den Druck durch Grenzzölle wird für chinesische Unternehmen der Anreiz sinken, ihr Batterie- und Software-Know-how mit europäischen Partnern zu teilen.

AUSLÄNDISCHE INVESTITIONEN

Um seine Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, sollte Deutschland stärker darauf hinarbeiten, ausländische Investitionen ins Land zu holen. Laut „Financial Times“ verzeichnet Deutschland seit 2017 einen Rückgang seiner Auslandsinvestitionen um fast 30 Prozent. Dieser Rückgang ist sogar höher als jener des Vereinigten Königreichs, das aufgrund des Brexits ausländische Investoren verlor, die ihre Investitionen in andere europäische Länder umleiteten.

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat sich die Produktivitätslücke zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten stetig vergrößert, wobei die Arbeitsproduktivität in den USA mehr als doppelt so schnell gewachsen ist wie in der Eurozone. Ausländische Direktinvestitionen (FDI) sind ein entscheidender Treiber für das Produktivitätswachstum, da sie den Empfängerländern neue Technologien, Wissen und Managementfähigkeiten bringen.

Für Deutschland ist die Anziehung ausländischer Direktinvestitionen von entscheidender Bedeutung, da das Land zwei handelspolitischen Herausforderungen gegenübersteht: Einerseits muss es das Risiko seiner Lieferketten mindern, andererseits muss es einen wirtschaftlichen Schock vermeiden, wie er sich für die USA nach dem WTO-Beitritt Chinas ergeben hat. FDI-Ströme könnten bei der Bewältigung beider Herausforderungen eine Schlüsselrolle spielen. Der Klimawandel und

⁰⁹ Vgl. Dalia Marin, *The Electric Vehicle Revolution Comes for German Industry*, 25. 9. 2023, www.project-syndicate.org/commentary/german-carmakers-should-form-joint-ventures-with-chinese-competitors-by-dalia-marin-2023-09.

¹⁰ Vgl. dies., *Europe Is Squandering Its Leverage Over China*, 18. 2. 2026, www.project-syndicate.org/commentary/china-access-to-eu-market-is-undermining-german-competitiveness-by-dalia-marin-2026-02.

die zunehmenden geopolitischen Spannungen haben die globalen Lieferketten zunehmend anfällig gemacht. Dies ist insbesondere problematisch, da die meisten Inputs für grüne Industrien – wie Halbleiter und Batteriezellen für Elektrofahrzeuge – aus Taiwan, Südkorea und China stammen.

Außerdem können sich Unternehmen nicht durch Diversifizierung ihrer Lieferanten gegen solche Störungen schützen, da außerhalb Asiens keine alternativen Quellen verfügbar sind. Diese Verwundbarkeit wurde 2021 deutlich, als die Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) aufgrund der Corona-Pandemie und einer schweren Dürre einige ihrer Fabriken schließen musste. Dies führte zum Stillstand der weltweiten Automobilproduktion. Um die Diversifizierung zu fördern, haben die EU und die deutsche Regierung damit begonnen, ausländische Investitionen in Batteriezellen und Halbleiter durch den European Chips Act bzw. die European Battery Alliance zu subventionieren.

11 Zur Wirkung der Industriepolitik unter US-Präsident Joe Biden siehe IMK Forum 2025: Industriepolitik in einer unsicheren Welt – Keynote Prof. Dr. Dalia Marin, 20.5.2025, www.youtube.com/watch?v=1lxH-5uhS04.

Ähnlich wie der Inflation Reduction Act und der CHIPS and Science Act in den USA zielen diese Maßnahmen darauf ab, im Falle einer Klimakatastrophe oder eines geopolitischen Konflikts genügend alternative Lieferanten sicherzustellen.¹¹

Importzölle könnten den zusätzlichen Vorteil haben, die chinesischen FDI-Ströme in die EU zu steigern. Chinesische Autohersteller könnten versuchen, Importzölle zu umgehen, indem sie neue Fabriken in Europa und Deutschland bauen und Elektrofahrzeuge direkt an europäische Verbraucher verkaufen.

Was aus „Made in Germany“ wird, entscheidet sich also nicht nur in den Entwicklungsabteilungen deutscher Unternehmen, sondern auch in den Verhandlungssälen in Berlin, Brüssel und Peking. Nur wenn Deutschland und Europa die richtigen handelspolitischen Weichen stellen und dabei entschlossen genug handeln, lässt sich der Markenkern bewahren – und ein Schicksal wie das der USA zwei Jahrzehnte zuvor vermeiden.

DALIA MARIN

ist Professorin für Internationale Wirtschaft an der TUM School of Management der Technischen Universität München.

Zahlen, bitte!

Wirtschaftspolitik auf den Punkt gebracht

Jetzt **Newsletter**
abonnieren



Herausgegeben von der
Bundeszentrale für politische Bildung
Bundeskanzlerplatz 2, 53113 Bonn

Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 19. Juni 2026

REDAKTION

Lorenz Abu Ayyash (verantwortlich für diese Ausgabe)
Anne-Sophie Friedel
Julia Heinrich
Sascha Kneip
Johannes Piepenbrink
Leontien Potthoff (Volontärin)
Isabel Röder
apuz@bpb.de
www.bpb.de/apuz
www.bpb.de/apuz-podcast

Newsletter abonnieren: www.bpb.de/apuz-aktuell
Einzelausgaben bestellen: www.bpb.de/shop/apuz

GRAFISCHES KONZEPT

Meiré und Meiré, Köln

SATZ

le-tex publishing services GmbH, Leipzig

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien, Geldern

ABONNEMENT

Aus Politik und Zeitgeschichte wird mit der Wochenzeitung
DAS PARLAMENT ausgeliefert.
Jahresabonnement 25,80 Euro; ermäßigt 13,80 Euro.
Im Ausland zzgl. Versandkosten.
Fazit Communication GmbH
c/o Cover Service GmbH & Co. KG
fazit-com@cover-services.de

Die Veröffentlichungen in „Aus Politik und Zeitgeschichte“ sind keine Meinungsäußerungen der Bundeszentrale für politische Bildung (bpb). Für die inhaltlichen Aussagen tragen die Autorinnen und Autoren die Verantwortung. Beachten Sie bitte auch das weitere Print-, Online- und Veranstaltungsangebot der bpb, das weiterführende, ergänzende und kontroverse Standpunkte zum Thema bereithält.

ISSN 0479-611 X



Die Texte dieser Ausgabe stehen unter einer Creative Commons Lizenz vom Typ Namensnennung-Nicht Kommerziell-Keine Bearbeitung 4.0 International.



APuZ

Nächste Ausgabe
29–30/2026, 11. Juli 2026

MILITÄR



APuZ

AUS POLITIK UND ZEITGESCHICHTE

www.bpb.de/apuz