

German Angst

TTIP. Viele deutsche Verbraucher befürchten, das geplante Freihandelsabkommen mit den USA werde die heimischen Lebensmittel- und Umweltstandards aushöhlen. Zum einen muss es nicht so weit kommen. Zum anderen werden die Vorteile ausgeblendet, die ein Abbau von Handelshemmnissen bringt.

Seit Juli 2013 verhandelt die EU mit den USA über das größte Handelsabkommen der Geschichte. Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, kurz: TTIP) wird 850 Millionen Menschen auf beiden Seiten des Atlantiks sowie ein Drittel des Welt-handels betreffen. Ziel des Freihand-

delsabkommens ist es, den Handel zwischen den beiden größten Wirtschaftsräumen der Welt zu erleichtern und mehr transatlantische Investitionen anzuschieben.

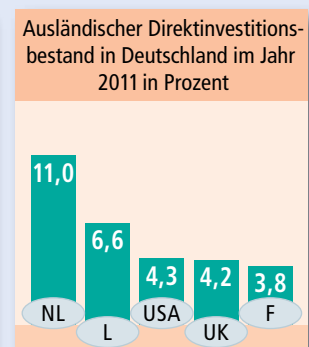
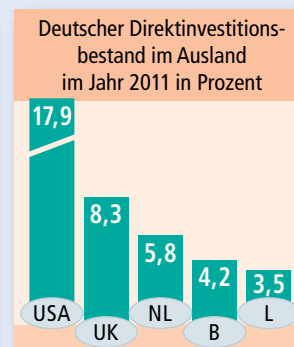
Die Verhandlungen über die einzelnen Klauseln des Freihandelsabkommens dürften sich allerdings noch eine Weile hinziehen. Denn es geht dabei nicht nur um den Abbau

von Zöllen, die zum Beispiel bestimmte Fahrzeugtypen in den USA bis zu einem Viertel verteuern.

Der Schwerpunkt der Verhandlungen liegt vielmehr auf dem Abbau der sogenannten nichttarifären Handelshemmnisse. Unterschiedliche administrative Vorschriften, Produktstandards und Zulassungsverfahren zum Beispiel treiben noch immer die Kosten und somit die Preise der betroffenen Waren und Dienstleistungen hoch.

Dabei sind viele der geltenden Rechtsvorschriften in der EU →

Wirtschaftsbeziehungen: Die wichtigsten Partner der Deutschen



CHN: Volksrepublik China; Ursprungsdaten: Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Bundesbank

iw Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

© 2014 IW Medien - iwd 10

Inhalt

Investitionsschutzklauseln. Weltweit verklagen immer mehr Unternehmen Länder, in denen sie ihre Auslandsinvestitionen bedroht sehen.
Seite 3

Betriebliche Kinderbetreuung. In Deutschland gibt es rund 600 Tageseinrichtungen, in denen vorwiegend Kinder von Betriebsangehörigen betreut werden – z. B. bei der Kirchhoff-Gruppe.
Seite 4-5

Deutsche Wirtschaft 1914. Vor rund 100 Jahren entwickelte sich die Industrie zum größten Wirtschaftssektor im Kaiserreich. Viele der damals gegründeten Unternehmen gibt es heute noch.
Seite 6-7

Infrastruktur. Vor allem die baden-württembergischen Unternehmen beklagen sich über zu volle Autobahnen und marode Bundesstraßen in Deutschland.
Seite 8

iw Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Präsident:
Arndt Günter Kirchhoff
Direktor:
Professor Dr. Michael Hüther
Mitglieder:
Verbände und Unternehmen
in Deutschland

→ und den USA ähnlich. Doch Unternehmen, die ihre Produkte auf beiden Märkten absetzen wollen, müssen trotzdem das Zulassungsverfahren zweimal durchlaufen. So gelten in den USA und der EU unterschiedliche Sicherheitsvorschriften für Kraftfahrzeuge – auch wenn sie letztendlich ein vergleichbares Sicherheitsniveau bringen.

Im Rahmen des TTIP strebt die EU-Kommission für die Autohersteller eine formale Anerkennung von gleichwertigen Regulierungsvorschriften für Türschlösser, Bremsen, Sitze und Sicherheitsgurte an.

Als Vorbild für entsprechende Vereinbarungen könnte zum Beispiel die bereits erfolgreich praktizierte Zusammenarbeit im Bereich der Elektrofahrzeuge dienen. Die Regulierungsstellen und Normungseinrichtungen beider Wirtschaftsräume sind hier schon frühzeitig aufeinander zugegangen. So wurde bereits die Einrichtung von Prüflabors vereinbart, die im Bereich der Sicherheits- und Leistungsanforderungen für Elektrofahrzeuge und -batterien zusammenarbeiten. Die Prüfstellen entwickeln gemeinsame transatlan-

tische Normen für Stecker, Steckdosen und weitere Ausrüstungsteile.

Auch die chemische Industrie dürfte profitieren. Zumal beide Seiten Verfahren haben, die die Sicherheit der Produkte gewährleisten. Wenn die Regulierungsstellen beidseits des Atlantiks kooperieren würden, müssten einige Prüfungen nur einmal durchgeführt werden.

Die Autohersteller und die Chemieunternehmen werden deshalb zu den Gewinnern des transatlantischen Bürokratieabbaus gehören und mehr in den jeweils anderen Wirtschaftsraum liefern können. Zehn Jahre nach dem geplanten Inkrafttreten würde die europäische Autoindustrie nach Berechnungen des Centre for Economic Policy Research 1,5 Prozent mehr produzieren als ohne Abkommen (Grafik).

Deutschland und andere Länder, die traditionsgemäß gute Handels- und Investitionsbeziehungen zu den USA pflegen, werden vom TTIP besonders profitieren. Denn der US-Markt ist der wichtigste außereuropäische Markt für deutsche Produkte (Grafik Seite 1). So werden dort 8 Prozent der deutschen Ex-

porte abgesetzt. Die USA wiederum sind der viertwichtigste Importeur für Deutschland.

Ähnlich verhält es sich bei den Investitionen. Knapp 18 Prozent der deutschen Direktinvestitionen waren 2011 in den USA angelegt. Umgekehrt halten auch US-Unternehmen in Deutschland viele Firmenbeteiligungen oder haben Niederlassungen gegründet. Schon von daher haben deutsche wie amerikanische Firmen ein Interesse an einem Investitionsschutzabkommen, das ebenfalls Gegenstand des TTIP ist (vgl. Seite 3).

Im Vorfeld der nächsten Verhandlungsrunde haben sich jene Stimmen gemehrt, die eine Erosion der Standards im Bereich der Lebensmittelsicherheit befürchten. Chlorhühnchen, Hormonfleisch und gentechnisch veränderte Produkte seien, so die Kritiker, in den USA weit verbreitet. Und ein unbeschränkter Warenaustausch könne dazu führen, dass diese Nahrungsmittel den Weg in deutsche Supermärkte finden. Das sind verständliche Sorgen.

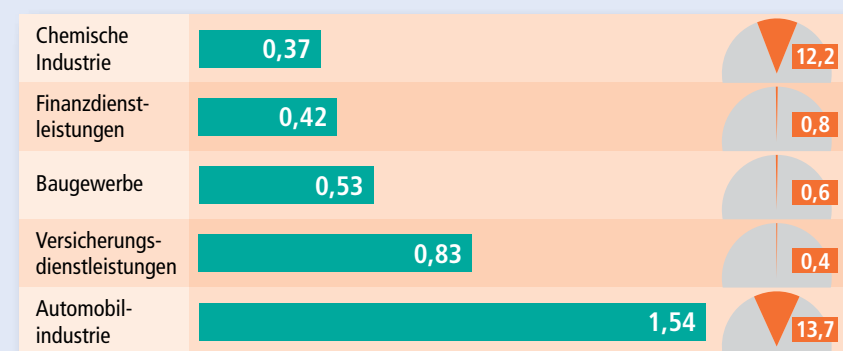
Die EU-Kommission weiß sehr wohl, welchen Stellenwert die Lebensmittelqualität für die europäischen Verbraucher hat. EU-Handelskommissar Karel De Gucht hat deshalb Ende Januar betont, dass die Lebensmittel- und Umweltsicherheit durch die Vereinbarungen mit den USA nicht gefährdet werden.

Der Kommission geht es aber in erster Linie um die technischen Standards. Wenn es hier gelingt, die Unternehmen von übermäßiger Bürokratie zu entlasten, wird das Freihandelsabkommen viele Gewinner haben. Schätzungen zufolge dürfte dadurch das durchschnittliche Jahreseinkommen der privaten Haushalte in der EU um fast 550 Euro steigen.

Freihandelsabkommen: Die Gewinner

■ Um so viel Prozent wird die Produktion von europäischen Unternehmen im Jahr 2027 höher sein, falls ein umfassendes Freihandelsabkommen mit den USA verabschiedet wird

■ Anteil an den gesamten deutschen Exporten im Jahr 2012 in Prozent



Dem unterstellten Freihandelsabkommen liegen folgende Annahmen zugrunde: 100 Prozent Zollabbau, 25 Prozent Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen bei Waren und Dienstleistungen, 50 Prozent Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen in der öffentlichen Beschaffung
 Ursprungsdaten: Centre for Economic Policy Research, Welthandels- und Entwicklungskonferenz

Gut gemeint, schlecht gemacht

Investitionsschutzklauseln. Die EU hat die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit den USA teilweise auf Eis gelegt, strittig sind die sogenannten Investitionsschutzklauseln. Zwar liegt bei diesen bilateralen Vereinbarungen einiges im Argen – dennoch sind sie unerlässlich.

Investitionsschutzklauseln sollen – wie der Name schon sagt – die Investitionen eines Unternehmens in einem anderen Land schützen, zum Beispiel vor staatlicher Enteignung oder vor einem plötzlichen Verbot der Produkte. Die Klauseln erlauben es, einen Staat unter bestimmten Bedingungen vor nichtöffentlichen internationalen Schiedsgerichten zu verklagen.

Diese Praxis ist umstritten: zum einen, weil die Begrifflichkeiten in den Abkommen teilweise vage sind und allen Beteiligten große Interpretationsspielräume lassen; zum anderen, weil gegen die Urteile der Schiedsstellen keine Rechtsmittel eingelegt werden können. Vor allem aber wird kritisiert, dass ein Unternehmen die Regulierungsmöglichkeiten eines Staates einschränken könnte, etwa beim Umwelt- und Verbraucherschutz.

So geschehen in Australien: Dort klagen mehrere Tabakkonzerne gegen die neue Vorschrift, nach der Zigaretten nur noch in neutralen Packungen ohne Markennamen verkauft werden dürfen – die Unternehmen sehen dadurch ihre Markenrechte verletzt. Ein anderes Beispiel ist ein schwedischer Energiekonzern, der im Atomausstieg einen Eingriff in sein verfassungsrechtlich ge-



schütztes Eigentum sieht – und gegen die Bundesrepublik klagt.

In diesen und anderen Fällen geht es um die Frage, was mehr zählt: die Interessen des Staates, der eine aus seiner Sicht sinnvolle Vorschrift zur Sicherung des Allgemeinwohls erlässt, oder die Interessen des Unternehmens, das die dadurch sinkenden oder entgangenen Gewinne als „indirekte Enteignung“ empfindet.

Zwar ist die Kritik an der Handhabung der Investitionsschutzklauseln teilweise berechtigt, dennoch sollten sie nicht grundsätzlich infrage gestellt werden. Denn dass diese Klauseln notwendig sind, zeigt schon ihre bloße Anzahl:

Laut EU-Kommission gibt es derzeit weltweit rund 3.400 Investitionsschutzklauseln, etwa 1.400 davon in den EU-Mitgliedsstaaten.

Aber es gibt auch inhaltliche Argumente für solche Klauseln – allen voran die Tatsache, dass ausländische Unternehmen vor allem in Entwicklungsländern immer wieder mit staatlicher Willkür zu kämpfen haben.

Die Unternehmen machen von ihrem Recht jedenfalls Gebrauch – insbesondere die aus der EU ziehen relativ oft vor die Schiedsgerichte (Grafik):

Im Jahr 2012 kamen fast 60 Prozent der Klagen wegen eines Verstoßes gegen Schutzklauseln aus der Europäischen Union.

Die EU nimmt die Kritik an ihren Investitionsschutzklauseln ernst und reagiert. So will sie das grundsätzliche Regulierungsrecht der Staaten ausdrücklich festschreiben, solange ausländische Unternehmen dabei nicht diskriminiert werden. Zudem werden den Schiedsgerichten Transparenz, Auslegungsleitlinien und Verhaltenskodizes verordnet. Und diffuse Begriffe, etwa mit Bezug auf Enteignung oder faire Behandlung, werden klar definiert und mit Auslegungsleitlinien für Schiedsrichter abgesichert.

Ungerechtfertigte Klagen sollen dadurch zurückgedrängt werden, dass der Kläger – wenn er unterliegt – künftig die gesamten Prozesskosten tragen muss.

Rentable Bettchen

Betriebliche Kinderbetreuung. Immer mehr Unternehmen in Deutschland gründen eigene Kindertagesstätten und Kindergärten. Dass sich eine Betriebs-Kita finanziell sogar rechnen kann, zeigt eine Studie am Beispiel des Chemieunternehmens BASF.

Manche Betriebe übernehmen einen Teil der Kindergartenkosten, einige organisieren Belegplätze in Kitas und wieder andere kaufen Kinderbettchen und stellen Erzieherinnen ein: Das Spektrum, wie Unternehmen ihren Mitarbeitern bei der Kinderbetreuung unter die Arme greifen, ist groß. Und es ist ein Thema, das viele Firmen beschäftigt:

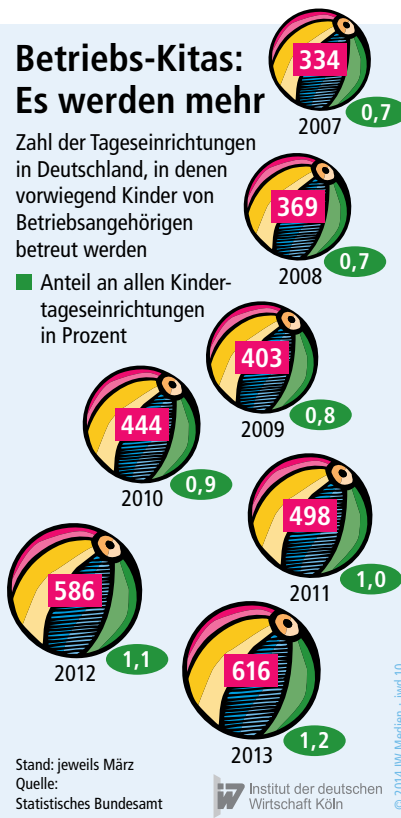
Laut einer Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertags unterstützt jedes dritte Unternehmen seine Mitarbeiter bei der Kinderbetreuung.

Dabei investieren mehr und mehr Unternehmen in die eigene betriebliche Kinderbetreuung. Seit 2007 hat sich die Zahl der Tageseinrichtungen in Deutschland, in denen vorwie-

gend Kinder von Betriebsangehörigen untergebracht sind, auf rund 600 nahezu verdoppelt (Grafik).

Dass ein Betriebskindergarten nicht nur das Unternehmensimage aufpoliert und die Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöht, zeigt nun eine Studie des Centrums für soziale Investitionen und Innovationen der Universität Heidelberg. Sie hat die finanziellen Erträge einer solchen Einrichtung bei BASF in Ludwigs-hafen ermittelt. Demzufolge ist die BASF-Betriebs-Kita, die Platz für 60 Mitarbeiterkinder bietet, eine lohnende Investition (Grafik):

Insgesamt entstehen jährliche Erträge von mehr als 1,6 Millionen Euro, wenn alle Plätze der BASF-Kindertagesstätte genutzt werden.



Am meisten profitiert der Staat, der in diesem Fall nur 6 Prozent der Gesamtkosten trägt: Pro eingesetzten Euro fließen an die öffentliche Hand fast 6 Euro zurück, weil durch die schnellere Rückkehr der Eltern an ihren Arbeitsplatz niedrigere Ausgaben für das Elterngeld fällig werden sowie zusätzliche Steuern und Sozialabgaben anfallen.

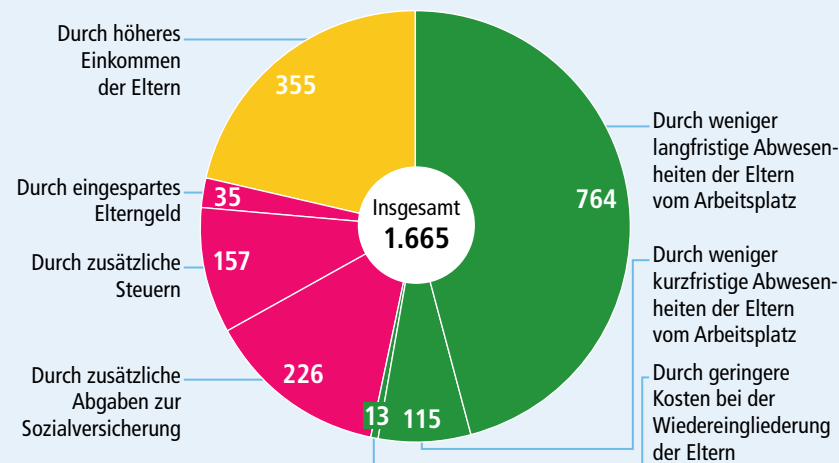
Doch auch für das Unternehmen selbst lohnt sich die Investition: So haben sich die Babypausen der Mitarbeiter, die die Betriebs-Kita nutzen, im Vergleich zu den Mitarbeitern, die ihren Nachwuchs anderweitig betreuen ließen, um durchschnittlich drei Monate verkürzt – allein das beschert BASF einen Vorteil von rund 760.000 Euro pro Jahr.

Hinzu kommen weitere Erträge für das Chemieunternehmen durch weniger kurzfristige Abwesenheiten sowie geringere Wiedereingliederungskosten der Eltern. Obwohl das Unternehmen rund 77 Prozent der Gesamtkosten der Betriebs-Kita

BASF-Betriebs-Kita: Alle profitieren

Jährliche Erträge durch die Einrichtung einer Betriebs-Kindertagesstätte bei BASF in 1.000 Euro

■ im Unternehmen ■ beim Staat ■ bei den Eltern



BASF-Betriebs-Kindertagesstätte: bei einer durchgängigen maximalen Belegung mit 60 Plätzen
Quelle: Centrum für soziale Investitionen & Innovationen

Institut der deutschen Wirtschaft Köln
© 2014 IW Medien - Iwd 10

schultert, rentiert sich das Engagement für BASF unter dem Strich.

Und auch die Mitarbeiter erzielen einen finanziellen Vorteil, wenn sie ihre Kinder der betrieblichen Betreuung anvertrauen.

Elternteile, die ihr Kind in der BASF-Kita betreuen lassen, verdienen durch die frühere Rückkehr an den Arbeitsplatz für die Dauer der Betreuungszeit im

Schnitt gut 8.500 Euro mehr als Kollegen, die andere Möglichkeiten nutzen, um ihren gleichaltrigen Nachwuchs während der Arbeitszeit zu versorgen.



„Wir machen Miese – aber es rechnet sich“

Die Kirchoff-Gruppe betreibt am Standort Attendorn in Südwestfalen seit 2011 eine Betriebs-Kindertagesstätte direkt neben dem Werksgebäude. Der geschäftsführende Gesellschafter,

Arndt G. Kirchoff, der auch Präsident des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) ist, erzählt, warum er 32 Mitarbeiterkindern zwischen sechs Monaten und sechs Jahren einen Betreuungsplatz zur Verfügung stellt.

Herr Kirchoff, warum stellen Sie Kita-Plätze bereit? Das ist doch eigentlich eine staatliche Aufgabe.

Das ist die Frage, ob der Staat alles machen muss – vor allem, wenn man bedenkt, dass man sich als Unternehmer im Wettkampf um die besten Köpfe befindet. Angesichts der demografischen Entwicklung achten wir verstärkt auf unsere personellen Ressourcen, und wenn man die Teilnahme von Frauen am Arbeitsleben – auch in Führungspositionen – erhöhen will, dann landet man ganz schnell bei Einrichtungen wie einem Betriebskindergarten.

War der Betriebskindergarten also Ihre Idee?

Wir haben natürlich die Belegschaft gefragt, was sie davon hält, aber die Initialzündung kam von der Geschäftsführung. Die Idee, ob wir irgendwo auf unserem Areal einen Betriebskindergarten unterbekommen, hatten wir schon vor über zehn Jahren. Aber erst, als sich die Gelegenheit ergab, ein Wohnhaus mit Garten zu kaufen, das direkt an das Firmengelände angrenzt, haben wir das auch umgesetzt. Das war schon ein recht langer Prozess, bis wir das alles so hingekriegt haben.

Was gab es vorher schon an familienfreundlichen Maßnahmen in Ihrem Unternehmen?

Wir haben uns immer schon um unsere Mitarbeiter gekümmert, wenn sie Hilfe brauchten. Wenn jemand aus beruflichen Gründen umziehen muss, bezahlen wir nicht nur den Umzug, sondern helfen auch bei der Wohnungssuche. Wir schaffen Ausbildungsplätze für benachteiligte Jugendliche und bieten flexible Arbeitszeitmodelle an. Über 80 Prozent unserer Mitarbeiter würden unsere Firma Bekannten als familienfreundlichen Betrieb empfehlen. Nur so eine Art Kindergarten für Ältere, den haben wir noch nicht.

In Attendorn gibt es keinen Mangel an Kindergartenplätzen. Warum haben Sie dennoch ein zusätzliches Betreuungsangebot geschaffen?

Ja, es gibt genug Kita-Plätze in Attendorn, aber unser Kindergarten ist besser! Wir bieten eine bilinguale Betreuung, wir beschäftigen auch Kindergärtner, wir haben eine hervorragende Betreuungsre-

lation und unsere Öffnungszeiten sind sehr flexibel. Wer Schicht arbeitet, kann sein Kind schon um 5.30 Uhr in der Betriebs-Kita abgeben, geschlossen wird der Kindergarten erst, wenn das letzte Kind abgeholt worden ist.

Außerdem verlangen wir keine Monatspauschale von den Eltern, sondern wir berechnen nur die Zeit, die das Kind tatsächlich in der Kita ist. Obwohl wir keine staatlichen Zuschüsse zum laufenden Betrieb erhalten, sind unsere Gebühren genauso gestaffelt wie die der bezuschussten Kindergärten in Attendorn: Wer viel verdient, zahlt mehr, wer wenig verdient, zahlt gar nichts für den Kita-Platz.

Klingt paradiesisch. Wie groß ist die Nachfrage?

Ursprünglich wollten wir etwa 15 Plätze anbieten, doch der Bedarf ist viel größer, als wir dachten, so dass wir schnell erweitert haben. Aktuell haben wir 32 Kinder bei den KiCo Kids, darunter fünf betriebsfremde. Zehn der 32 Kinder sind noch keine drei Jahre alt.



© Fotos: IW Medien

Abgesehen von staatlichen Zuschüssen, die Sie für den Bau erhalten haben, kommt Ihre Betriebs-Kita ohne Steuergelder aus. Rechnet sich Ihr Engagement?

Das ist natürlich ein Zuschussbetrieb, wir machen Miese, trotzdem rechnet es sich: Denn wenn ich einen Mitarbeiter verliere, weil er oder sie sich nicht vernünftig um das Kind kümmern kann, kostet die Neubesetzung dieser Stelle von der Personalsuche bis zur Einarbeitung schnell 50.000 Euro. Unter diesem Aspekt rechnet sich ein Betriebskindergarten relativ schnell, denn wir haben praktisch keine Fluktuation in unserem Betrieb.

Dann werden Sie also auch an anderen Standorten Betriebskindergärten eröffnen?

In Polen wird sehr genau beobachtet, was wir hier machen, aber die Krippensituation ist dort sehr gut, sodass es derzeit keine Notwendigkeit gibt, einen Betriebskindergarten zu eröffnen. Dasselbe gilt für unsere anderen ausländischen Standorte. In Iserlohn dagegen wird es wahrscheinlich demnächst eine Kirchoff-Kita geben.

Als die Industrie durchstartete

Deutsche Wirtschaft 1914. Vor rund 100 Jahren, in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg, entwickelte sich die Industrie in Deutschland zum größten Wirtschaftssektor. Damals bescherten viele neu gegründete Unternehmen dem Kaiserreich einen anhaltenden Aufschwung – einige von ihnen sind noch heute auf den Weltmärkten erfolgreich.

Wer die Industrie in Deutschland als Auslaufmodell bezeichnet, erkennt, dass sie nach wie vor ein starker Wirtschaftsmotor ist (vgl. iwd 6/2014). Und so steinalt, wie sie manchmal dargestellt wird, ist die Industrie gar nicht – schließlich liegt ihre erste Hochphase nur gut 100 Jahre zurück.

Der Aufstieg des Verarbeitenden Gewerbes zum wichtigsten Wirtschaftszweig vollzog sich vor allem in der Zeit zwischen der Gründung des Kaiserreichs 1871 und dem Jahr 1914. Lag der Anteil der Industrie an der Wirtschaftsleistung um 1870 erst bei etwa 30 Prozent, war Deutschland kurz vor Beginn des Ersten Weltkriegs bereits stärker industrialisiert als die großen Konkurrenten Frankreich und Großbritannien (Grafik Seite 7):

Mit 44 Prozent hatte die Industrie in Deutschland um 1910 einen höheren Anteil am Nationalprodukt als in Frankreich (41 Prozent) oder Großbritannien (38 Prozent).

Der Industriesektor war aber nicht nur innerhalb weniger Jahrzehnte enorm gewachsen, er hatte sich auch strukturell verändert. Auf die erste Phase der Industrialisierung mit Kohlebergbau, Eisenverhüttung und Eisenbahnbau folgte gegen Ende des 19. Jahrhunderts der Aufstieg des Maschinenbaus, der Elektroindustrie und der Chemie zu führenden Wirtschaftszweigen.

Allerdings darf bei all dem nicht übersehen werden, dass das deutsche Reich nach wie vor stark vom Agrarsektor geprägt war. Vor dem Ersten Weltkrieg trug die Landwirtschaft immer noch 23 Prozent zur Wirtschaftsleistung bei und gab rund einem Drittel der Bevölkerung Arbeit. Damit unterschied sich die deutsche Wirtschaft zum Beispiel stark von der britischen, die damals bereits auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft war.

Entscheidend für die Blüte der deutschen Industrie waren die vielen nach 1871 gegründeten Unternehmen – daher spricht man von der Gründerzeit. Im Jahr 1909 wurden 5.220 Aktiengesellschaften gezählt, davon waren 3.230 dem Industriesektor zuzuordnen. Von den 16.500 Gesellschaften mit beschränkter

Haftung waren 8.560 im Verarbeitenden Gewerbe tätig. Und immerhin rund 30 Prozent der 5,8 Millionen Selbstständigen und Einzelunternehmer arbeiteten in der Industrie oder im industrienahen Handwerk. Viele der damals gegründeten Industrieunternehmen spielen noch heute eine große, sprich weltweite Rolle (Kasten).

Der Gründerboom schlug sich in einem kräftigen Wirtschaftswachstum nieder (Grafik):

Von 1900 bis 1913 stieg die reale Wirtschaftsleistung in Deutschland um fast 44 Prozent auf rund 52 Milliarden Mark – ein durchschnittlicher Zuwachs von gut 2,8 Prozent pro Jahr.

Verglichen mit den zum Teil zweistelligen Wachstumsraten, die beispielsweise China in jüngster Zeit erzielte, mag das zwar mager erscheinen. Man muss aber bedenken, dass Deutschland damals eben nicht von ausländischen Direktinvestitionen profitierte und so im Ausland bereits entwickelte Technologien übernehmen konnte. Denn vor 1914 war das früh industrialisierte Großbritannien der einzige nennenswerte Kapitalexporteur, das Land investierte jedoch nur in den USA und den Ländern des „British Empire“.

Deshalb ist das Wachstum der deutschen Wirtschaft vor 1914 hauptsächlich auf die inländischen Industrie-Investitionen zurückzuführen.

Allein im Jahr 1913 wurden in Deutschland netto mehr als 8 Milliarden Mark investiert – das waren fast 16 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung.



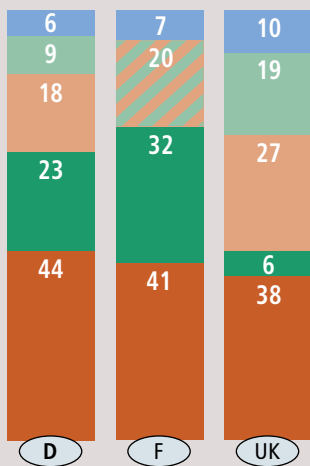


Wirtschaftsstruktur vor 1914:

Die Industrie dominierte

Anteile an der Wirtschaftsleistung im Zeitraum 1910 bis 1913 in Prozent

- Industrie
- Landwirtschaft
- Dienstleistungen
- Handel
- Transport und Kommunikation



Industrie: Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau, Versorgung und Bau; Vereinigtes Königreich: England und Wales, Daten für den Zeitraum 1905 bis 1909
 Quelle: International Historical Statistics, Europe 1750–2005

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

© 2014 IW Medien - Iwd 10 - Foto: Bernd Hohlien - MEV

Die Traditionsfirmen der Industrie

Zu den Urgesteinen der deutschen Industrie zählt Siemens, dessen Anfänge bis 1847 zurückreichen. Die heutigen Chemiegiganten Bayer und BASF sowie der Elektronikkonzern und Autozulieferer Bosch entstanden in den 1860er Jahren. Continental, heute Zulieferer für die Kfz-Industrie, wurde 1871 als Hersteller von Kautschukwaren gegründet, die Chemiefirma Linde folgte 1879. Mit ihren zunächst noch getrennten Firmen legten Gottfried Daimler und Carl Benz 1883 und 1890 den Grundstein für den Automobilbau. Der Stahlherzeuger Thyssen wurde 1891 gegründet, Krupp sogar schon einige Jahrzehnte zuvor. Das Medizintechnikunternehmen Fresenius gibt es seit 1912. Schaut man auch auf die heute im MDAX notierten Firmen und die großen Familienbetriebe, so wurden viele von ihnen ebenfalls in der Kaiserzeit gegründet – darunter Boehringer Ingelheim und Stada aus der Pharmabranche, Beiersdorf sowie Dr. Oetker im Konsumgüter- und Lebensmittelsegment.

Prozent 100 Jahre später. Anders als heute fuhr Deutschland im grenzüberschreitenden Warenverkehr 1913 ein Defizit ein (Grafik):

Ausfuhren im Wert von 10,1 Milliarden Mark standen Einfuhren von 10,8 Milliarden Mark gegenüber.

Die wichtigsten Kunden für Waren „made in Germany“ waren europäische Länder. Zu den größten Exportschlägern gehörten schon damals die Erzeugnisse der Metall- und Elektro-Industrie. Maschinen, Stahl, Eisenwaren, Fahrzeuge, Röhren, Elektrogeräte und Glühlampen machten zusammen 24 Prozent der gesamten Exporte aus. Im Gegensatz zu heute führte Deutschland seinerzeit aber auch viel Steinkohle und Koks sowie Woll- und Baumwolltextilien aus – jeweils 7 Prozent des Exportwerts entfielen auf diese zwei Gütergruppen.

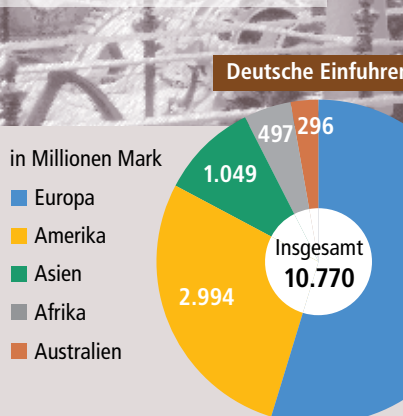
Die deutschen Importe kamen fast zur Hälfte aus Übersee und bestanden vor allem aus Rohstoffen und Nahrungsmitteln, allen voran **Baumwolle** (6 Prozent des gesamten Einfuhrwerts), Weizen, Gerste und Wolle (mit jeweils etwa 4 Prozent des Einfuhrwerts).

143,6
1913

Heute liegen die deutschen Nettoinvestitionen, also die getätigten Investitionen abzüglich der Abschreibungen, nur noch bei 2 bis 3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts.

Auch der Außenhandel spielte im Kaiserreich schon eine wichtige Rolle, wenngleich die Exporte 1913 erst knapp 20 Prozent der Wirtschaftsleistung betragen – verglichen mit 43

Die deutsche Handelsbilanz 1913

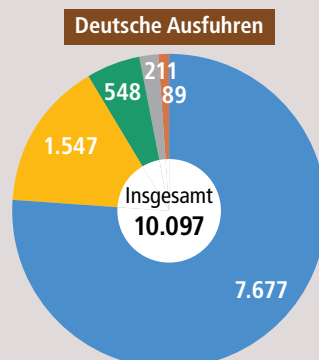


Insgesamt: einschließlich pazifischer Inseln; Quelle: Kaiserliches Statistisches Amt

darunter	
Russland	1.425
Großbritannien	876
Österreich-Ungarn	827
Frankreich	584

darunter	
USA	1.711
Argentinien	495
Brasilien	248

darunter	
Britisch Indien	542
Niederländisch Indien	228
China	130



darunter	
Großbritannien	1.438
Österreich-Ungarn	1.105
Russland	880
Frankreich	790

darunter	
USA	713
Argentinien	266
Brasilien	200

darunter	
Britisch Indien	151
China	123
Niederländisch Indien	99

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

© 2014 IW Medien - Iwd 10 - Foto: Bernd Hohlien - MEV

Schlechte Straßen, fehlende Spuren

Infrastruktur. Der zum Teil mangelhafte Zustand des deutschen Straßennetzes macht vor allem den exportstarken Unternehmen in den südlichen Bundesländern zu schaffen.

Die Leverkusener Autobahnbrücke – marode; die Rader Hochbrücke über den Nord-Ostsee-Kanal – sanierungsbedürftig; die Betuwe-Eisenbahnlinie zwischen dem Ruhrgebiet und den Niederlanden – immer noch nicht ausgebaut: Die Mängelliste der deutschen Infrastruktur ist lang. Die Unternehmen fühlen sich vor allem durch die Schwachstellen im Straßennetz beeinträchtigt, wie eine Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) zeigt (vgl. iwd 8/2014).

Allerdings gibt es, was das Ausmaß der Kritik angeht, deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Regionen (Grafik):

Rund sieben von zehn Unternehmen in Baden-Württemberg sowie in



den norddeutschen Bundesländern geben an, ihre Geschäfte würden durch die Mängel in der Straßeninfrastruktur gestört.

In Bayern, Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland gilt dies dagegen für weniger als sechs von zehn Firmen.

Den Umfrageergebnissen des IW Köln zufolge werden speziell die großen Exporteure von schlechten Straßen, fehlenden Fahrspuren und anderen Mängeln ausgebremst. Denn diese Firmen sind auf gute Verbindungen zu den Seehäfen angewiesen. Dies erklärt zum Teil auch, warum gerade die Unternehmen in Baden-Württemberg über den Zustand der Straßeninfrastruktur klagen: Sie nutzen auf dem Weg zu den Häfen besonders oft Transportrou-

ten durch Nordrhein-Westfalen – dem Bundesland mit den meisten Staus.

Der Schienenverkehr bereitet den Unternehmen im gesamtdeutschen Durchschnitt zwar deutlich weniger Probleme. Doch immerhin ein Viertel der Betriebe in Bayern und Baden-Württemberg sieht sich durch Engpässe im Eisenbahnnetz beeinträchtigt. Auch dabei dürfte es eine Rolle spielen, dass in diesen Bundesländern besonders viele exportorientierte Firmen zu Hause sind. Denn gerade sie bekommen die Engpässe auf der extrem stark frequentierten Rheinstrecke zu spüren, wenn sie ihre Ausfuhrgüter zu den großen Seehäfen wie Rotterdam transportieren oder über einen solchen Umschlagplatz Rohstoffe importieren.

Adressaufkleber

Impressum

Herausgeber:
Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Chefredakteur: Axel Rhein
Stellv. Chefredakteur: Klaus Schäfer (verantwortlich)

Redaktion: Andreas Wodok (Textchef), Irina Berenfeld, Berit Schmiedendorf, Sara Schwedmann, Alexander Weber

Redaktionsassistent: Ines Pelzer

Grafik: Michael Kaspers, Ralf Sassen

Telefon: 0221 4981-523, **Fax:** 0221 4981-504
E-Mail: iwd@iwkoeln.de

Bezugspreis: € 8,84/Monat, zzgl. € 3,08 Versandkosten, inkl. Mehrwertsteuer, Erscheinungsweise wöchentlich

Aboservice: Therese Hartmann, Telefon 0221 4981-443, hartmann@iwkoeln.de

Verlag: Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH, Postfach 10 18 63, 50458 Köln, Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
Telefon: 0221 4981-0, **Fax:** 0221 4981-445

Druck: Warlich Druck Meckenheim GmbH, Meckenheim

Dem iwd wird einmal monatlich (außer Juli und Dezember) „Wirtschaft und Unterricht“ beigelegt.

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung über: lizenzen@iwkoeln.de
Rechte für elektronische Pressespiegel unter: www.pressemonitor.de

iw.KÖLN.WISSEN
SCHAFFT KOMPETENZ.