

Exportmotor für die Autoindustrie

TTIP. Die deutsche Autoindustrie setzt große Hoffnungen auf das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP, das seit Juli 2013 zwischen den USA und Europa verhandelt wird. Denn derzeit wird der Export von Autos und Autoteilen nach Amerika durch zahlreiche Handelsbarrieren erschwert, was Kosten in Milliardenhöhe verursacht. Die Vereinigten Staaten sind für die deutschen Autobauer Exportland Nummer eins.

Die Automobilindustrie ist ein Schwergewicht: Sie beschäftigt EU-weit über zwei Millionen Menschen und setzt mehr als 800 Milliarden Euro um. Zudem entfällt auf sie ein Viertel der Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Europa.

Nach China ist die EU der weltweit zweitgrößte Autohersteller:

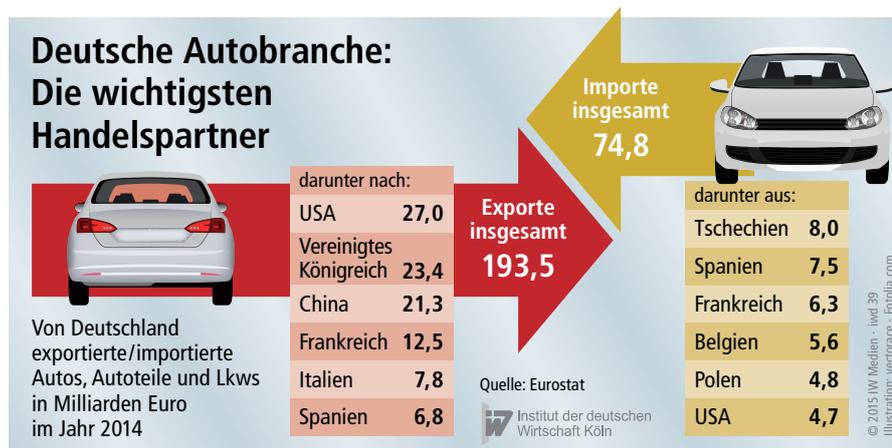
Im Jahr 2014 liefen in den 28 EU-Mitgliedsstaaten mehr als 16 Millionen Kraftfahrzeuge vom Band, davon fast 6 Millionen in Deutschland.

Vier von zehn Pkws, die in der EU produziert werden, sind für den Export bestimmt. Der größte Abnehmer sind die USA – das gilt insbesondere für Deutschland (Grafik):

Die deutsche Autoindustrie exportierte im Jahr 2014 Autos, Autoteile und Lkws für 27 Milliarden Euro in die USA – das waren fast 14 Prozent ihrer gesamten Ausfuhren.

Immer mehr deutsche Autohersteller begnügen sich jedoch nicht mit dem Export von Pkws und Pkw-Teilen, sondern fahren zweispurig und produzieren einen Teil ihrer Angebotspalette direkt in Amerika. Laut Verband der deutschen Automobilindustrie sind die Autoexporte in die USA zwischen 2004 und 2014 um 20 Prozent gestiegen – ihre Produktion vor Ort haben die deutschen Unternehmen im selben Zeitraum allerdings um 230 Prozent gesteigert.

Ein wesentlicher Grund für das verstärkte Engagement im Ausland sind die Barrieren, die den transatlantischen Handel erschweren. Da sind zum einen die Zölle auf Autoteile und Pkws, die den Atlantik überqueren: Zwar beträgt der durchschnittliche Zollsatz für Produkte der EU-Autoindustrie in den USA nur 3,1 Prozent – umgekehrt erhebt die EU 4,1 Prozent für Autos →



Inhalt

Sozialpolitik. Das deutsche Sozialbudget ist in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Zu den Treibern gehörten zuletzt unter anderem die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und höhere Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung.
Seite 4-5

Vereinigtes Königreich. Entscheiden sich die Briten beim geplanten Referendum für einen Austritt aus der EU, steht unter anderem der freie Waren- und Dienstleistungsverkehr mit den EU-Ländern infrage. Vor allem Banken, Chemie- und Energiefirmen müssten neue Handelshürden befürchten.
Seite 6-7

Konsumausgaben. Seit Jahren wenden die Bundesbürger insgesamt etwa 60 Prozent ihrer Ausgaben für die drei Kategorien Wohnen, Essen und Verkehr auf.
Seite 8

→ und Autoteile made in USA. Für einige Wagenklassen fallen die Zölle jedoch wesentlich höher aus. Wer etwa einen Pick-up oder Lkw aus der EU in die USA importiert, muss 25 Prozent zahlen (Grafik).

Aufgrund des intensiven Handels zwischen der EU und den USA summieren sich die jährlichen Zollzahlungen auf stolze Beträge:

Allein die deutschen Automobilunternehmen müssen jedes Jahr etwa 1 Milliarde Euro an Zöllen für ihren Handel mit den USA aufwenden.

Der größte Anteil entfällt auf den Pkw-Handel. Und genau hier gibt es in puncto Zollsatz eine gewisse Asymmetrie: Während europäische Exporteure nur 2,5 Prozent Zoll zahlen, müssen die US-Hersteller an den EU-Grenzen 10 Prozent entrichten. Wenn diese Zölle aufgrund eines

Freihandelsabkommens fallen, macht Europa also ein größeres Zugeständnis – ein Umstand, den es im Rahmen der Verhandlungen strategisch einzusetzen gilt.

Außer den Zöllen spielen auch noch die sogenannten nichttarifären Handelshemmnisse eine große Rolle im transatlantischen Handel. Schätzungen zufolge summieren sich diese Hemmnisse in der Automobilindustrie auf einen Betrag, der einer Zollabgabe von 26 Prozent entsprechen würde. Diese Kosten entstehen zum Beispiel, weil in den USA andere Produktstandards und Zulassungsverfahren für Autos gelten als in Europa.

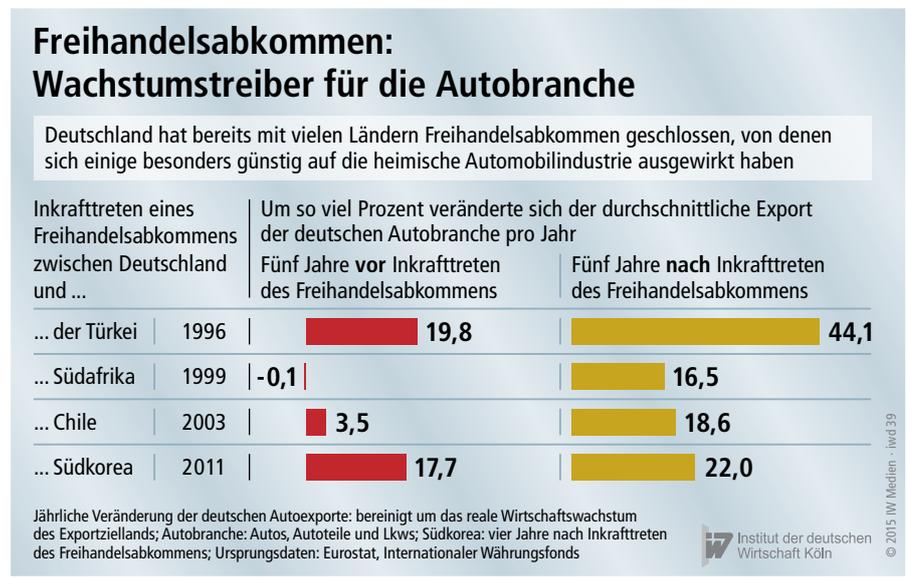
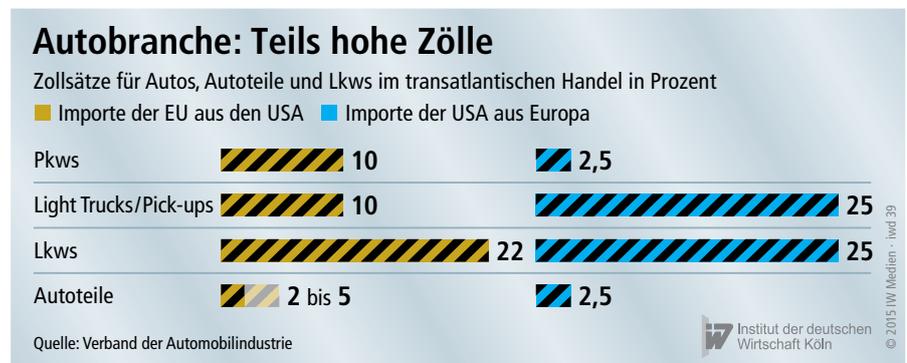
Die nichttarifären Handelsbarrieren lassen sich in zwei Kategorien unterscheiden: Sicherheitsstandards auf der einen Seite, Umweltschutz-

und Treibstoffverbrauchsstandards auf der anderen. Zu den Sicherheitsstandards zählen technische Vorschriften, die zum Beispiel die Farbe der Blinker, die Einklappbarkeit der Außenspiegel oder die Eigenschaften von Scheibenwischern regeln. All diese Vorschriften fallen in den USA anders aus als in der EU, sodass in der Praxis Autohersteller auf beiden Seiten des Atlantiks ihre Produktionslinien wesentlich verändern müssen, um den Vorschriften des Exportlands zu genügen.

Auch die Zulassungsverfahren unterscheiden sich: In den USA müssen die Hersteller von Autos und Autoteilen ihre Produkte selbst zertifizieren, in Europa unterliegen sie einem obligatorischen Genehmigungsverfahren.

Mit den Umweltschutzstandards ist es ähnlich, auch hier gibt es viele Unterschiede: Die Autotests werden in den USA mit anderen Geschwindigkeiten und Tempolimits durchgeführt als in der EU, es gibt unterschiedliche Grenzwerte für den Schadstoffausstoß und auch der Treibstoffverbrauch wird in den USA reguliert, anders als in Europa.

Bei all dem geht es letztlich um die Frage, welche Autos sicherer sind, die aus den USA oder die aus Europa. Generell, so das Peterson Institute in Washington, gebe es keine wesentlichen Unterschiede, das belege die Zahl der Todesfälle im Straßenverkehr auf beiden Kontinenten. Trotzdem lässt sich ein nach US-Standards produziertes Auto nicht ohne weiteres in Europa vermarkten, denn viele technische Standards sind an die amerikanische Infrastruktur oder auch an geografische Besonderheiten angepasst. Erst wenn nachgewiesen würde, dass ein Auto aus den Vereinigten Staaten grundsätzlich



„Wir sparen Zeit und die Verbraucher Geld“

Arndt G. Kirchhoff, geschäftsführender Gesellschafter der Kirchhoff Gruppe, steht einem Familienunternehmen vor, das rund 10.000 Mitarbeiter in zwölf Ländern beschäftigt. Kirchhoff ist Zulieferer für die internationale Automobilindustrie und ein Befürworter des transatlantischen Freihandelsabkommens TTIP.

Herr Kirchhoff, Sie haben mal gesagt, wenn TTIP kommt, würde dies ein Fünftel der Ingenieurkapazitäten in Ihrem Unternehmen befreien. Werden Sie diese Mitarbeiter entlassen?

Natürlich nicht! Wir haben ja einen chronischen Mangel an Ingenieuren und wir brauchen sie dringend, um die vielen kleinen Erfindungen zu machen, die am Ende in Produkte eingehen, mit denen wir auf den Weltmärkten Erfolg haben. Im Moment haben diese Ingenieure aber doppelte Arbeit, nur weil wir in Europa und Amerika unterschiedliche Normen haben.

Sie sind doch bereits mit sieben Standorten in den USA präsent, wo Sie direkt für den amerikanischen Markt produzieren. Da fällt dann gar keine Doppelarbeit mehr an, oder?

Doch, wir produzieren in Amerika, wenn auch unter einem anderen Namen, den gleichen Golf und den gleichen Opel Astra wie hier in Europa, die Autos sind nur anders konstruiert und werden anders getestet. Aber wir dürfen sie nicht nach Europa exportieren. Dasselbe gilt umgekehrt für in Europa hergestellte Autos, die wir nicht nach Amerika ausführen können, es sei denn, wir bauen sie für den US-Markt um. De facto führen die unterschiedlichen Normen und Standards dazu, dass wir das gleiche Auto zweimal konstruieren.

Was würde ein Freihandelsabkommen zwischen Europa und den USA in Ihrem Unternehmen konkret verändern?

Zunächst einmal würden wir die Zeit der Mitarbeiter, die sie heute mit Doppelarbeiten verbringen, anders verplanen. Unsere Ingenieure hätten dann beispielsweise mehr Zeit für die Entwicklung. Zweitens würden wir schauen, welche Produkte wir nach dem Wegfall der Zölle konkurrenzfähig für den amerikanischen Markt bauen können. Wir



würden insgesamt ein kostengünstigeres Produkt erreichen, denn der Verbraucher zahlt die Doppelarbeit ja mit, die wir heute aufgrund der unterschiedlichen Standards leisten müssen.

Würde das Jahresergebnis Ihres Unternehmens nicht auch von TTIP profitieren?

Es könnte schon sein, dass wir unser Ergebnis steigern – immer vorausgesetzt, dass wir unsere Mitarbeiter besser einsetzen können.

Fürchten Sie sich nicht vor der amerikanischen Konkurrenz?

Wenn Zölle fallen, dann gilt das ja für beide Seiten. Wir wollen alle mehr absetzen, auch die Konkurrenz. Aber wir möchten unser Geschäft nicht mithilfe von Protektionismus betreiben, das ist niemals im Interesse der Wirtschaft.

Was würde denn ein heutiges 35.000-Euro-Auto kosten, wenn TTIP in Kraft wäre?

Ein in Deutschland hergestelltes Auto würde immer noch 35.000 Euro kosten. Wenn das Auto aus Amerika kommt und bisher mit 10 Prozent Zoll belegt wird, würde dieses Auto 10 Prozent günstiger.

Wie stehen Sie zu dem umstrittenen Investorenschutz, der es ausländischen Unternehmen ermöglicht, eine Regierung zu verklagen?

Ich bin für den Investorenschutz, denn wenn ich in einem anderen Land investiere, dann tue ich das aufgrund eines Rechtsrahmens, auf den ich mich verlasse. Wenn dieser Rechtsrahmen aber plötzlich nicht mehr gilt und mein Geschäftsmodell behindert, muss es eine Möglichkeit geben, wie ich meine Ansprüche dort geltend machen kann.

Gehören neue Gesetze oder Auflagen, die ein Staat erlässt, nicht zum unternehmerischen Risiko?

Nein, das Unternehmen trägt nur das Marktrisiko. Doch wenn der Staat die Spielregeln ändert, dann wird es problematisch.

genauso sicher auf Europas Straßen unterwegs sei wie die Pkws aus hiesiger Produktion, könnte im Rahmen von TTIP die gegenseitige Anerkennung von Produktstandards erfolgen.

Es wird sicher nicht möglich sein, mit einem Freihandelsabkommen alle technischen Details im Automobilsektor anzugleichen. Doch das ist auch gar nicht erforderlich, solange mit unterschiedlichen Normen –

etwa für eine Stoßstange – dasselbe Sicherheitsniveau erreicht wird und deshalb eine gegenseitige Anerkennung dieser Normen stattfinden kann. Das Londoner Centre for Economic Policy Research geht deshalb davon aus, dass im Rahmen von TTIP die nichttarifären Handelshemmnisse in der Autoindustrie fast zur Hälfte abgebaut werden könnten.

Dass sich Freihandelsabkommen meist positiv auf die heimische Au-

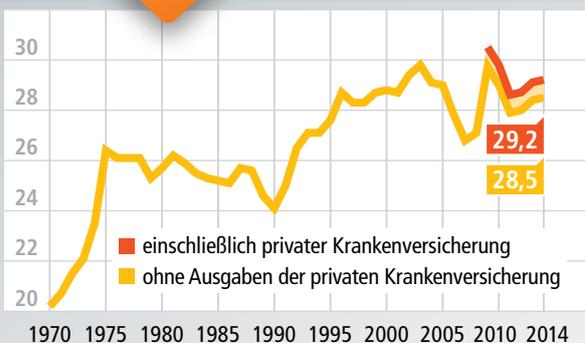
toindustrie auswirken, zeigt ein Blick in die Statistik (Grafik Seite 2): Deutschland hat in den vergangenen 20 Jahren unter anderem mit der Türkei, Südafrika, Chile und Südkorea Freihandelsabkommen geschlossen – alle dieses Länder führen seitdem deutlich mehr deutsche Autos und Autoteile ein als vorher.

Vgl. auch IW policy paper 28/2015 unter: iwkoeln.de/ttip

Sozialpolitik in Deutschland

Das deutsche Sozialbudget

Sozialleistungen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



Bis 1990: Westdeutschland; Sozialleistungen: staatlich veranlasste Leistungen zur sozialen Sicherung, z. B. Sozialversicherungen, Sozialhilfe oder Entgeltfortzahlung des Arbeitgebers im Krankheitsfall, ohne steuerliche Leistungen; ab 2009 einschließlich Aufwendungen der privaten Krankenversicherung für gesetzliche Pflichtleistungen; 2013: vorläufig; 2014: geschätzt; Ursprungsdaten: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Statistisches Bundesamt

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Seit 2009 zählen die Ausgaben der privaten Krankenversicherung (PKV) für Pflichtleistungen wie ärztliche Behandlungen und Operationen zum Sozialbudget. Nicht zuletzt deshalb ist die Sozialleistungsquote von 27,1 Prozent im Jahr 2008 auf 30,5 Prozent im Jahr 2009 gesprungen. Rechnet man die Ausgaben der PKV heraus, läge der Wert heute bei 28,5 Prozent und damit unter dem Niveau der frühen 2000er Jahre.

© 2015 IW Medien - iw-d 39

Treiber des Sozialbudgets

Die Ausgabenkategorien mit den größten prozentualen Zuwächsen

■ Anteil am Sozialbudget 2014 in Prozent
■ Veränderung der Ausgaben 2014 gegenüber Vorjahr in Prozent

Erziehungsgeld/ Elterngeld	0,7	+17,7
Entgeltfortzahlung	4,9	+10,2
Gesetzliche Krankenversicherung	23,1	+5,8
Pensionen	5,7	+5,0
Soziale Pflegeversicherung	2,9	+4,3

Quelle: Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Den größten Ausgabenzuwachs verzeichnete 2014 das Erziehungs- beziehungsweise Elterngeld mit einem Plus von 17,7 Prozent. Ins Gewicht fällt das gleichwohl kaum, weil diese Leistung nicht einmal 1 Prozent des Sozialbudgets ausmacht.

Schwerer wiegt die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und bei Mutterschaft. Mit einem Plus von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr erreicht dieser Posten aktuell einen Anteil von 4,9 Prozent des Sozialbudgets – im Jahr 2010 lag er noch bei 4 Prozent. Hinter dieser Entwicklung verbirgt sich der enorme Beschäftigungszuwachs

in Deutschland. Richtig ins Kontor schlägt der Ausgabenzuwachs in der gesetzlichen Krankenversicherung. Das Plus von 5,8 Prozent im Jahr 2014 gilt nämlich für fast ein Viertel des Sozialbudgets.

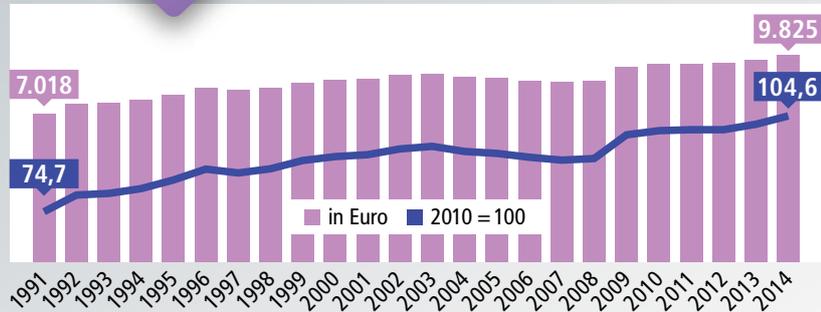
Insgesamt legten die Sozialleistungen 2014 um 3,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Dagegen hat die gesetzliche Rentenversicherung mit einem Ausgabenplus von 2,9 Prozent relativ günstig abgeschnitten. Das wird sich aber bald ändern, wenn die Ausgaben für die zusätzliche Mütterrente und die Rente mit 63 in vollem Umfang zu Buche schlagen.

© 2015 IW Medien - iw-d 39



Sozialausgaben je Einwohner

in Verbraucherpreisen des Jahres 2010



2013: vorläufig; 2014: geschätzt
 Ursprungsdaten: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Statistisches Bundesamt

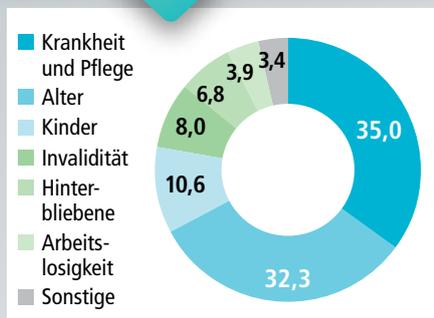
Institut der deutschen
 Wirtschaft Köln

Preisbereinigt liegen die Sozialleistungen pro Kopf heute um mehr als ein Viertel über dem Niveau der frühen 1990er Jahre. Von Sozialabbau kann daher keine Rede sein. Treiber dieser Entwicklung waren vor allem die Gesundheitsausgaben.

© 2015 IW Medien - iw-d 39

Die Ausgabenverteilung

So viel Prozent der Sozialleistungen entfielen 2014 auf folgende Bereiche



2014: geschätzt; Sozialleistungen: bereinigt um Zahlungen der Institutionen untereinander; ohne Verwaltungsausgaben; Sonstige: Leistungen für Ehegatten (z. B. Familienzuschläge für Beamte), Mutterschaft (z. B. Entgeltfortzahlung), Wohnen und allgemeine Lebenshilfen (ohne Grundsicherung für Arbeitssuchende)
 Ursprungsdaten: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Institut der deutschen
 Wirtschaft Köln

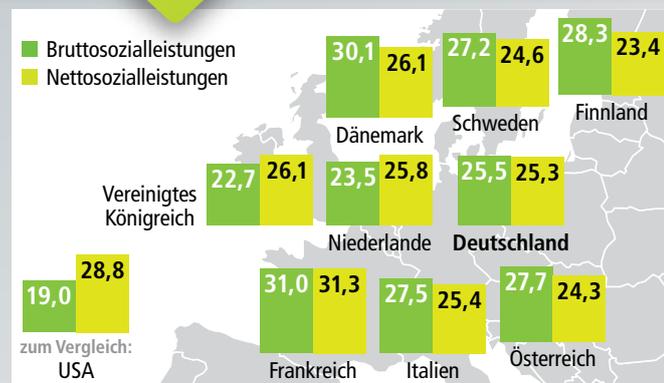
Die Ausgaben bei Krankheit und Pflege machen im Sozialbudget den größten Posten aus. Neben den gesetzlichen und privaten Kranken- und Pflegeversicherungen finanzieren auch die Berufsgenossenschaften einen Teil der Gesundheitsausgaben. Ein Sonderfall ist die Beihilfe im öffentlichen Dienst. Hier zahlt der Dienstherr einen Teil der Behandlungskosten für seine Beamten.

Auffällig ist die „Alterslastigkeit“ des Sozialbudgets. Denn Leistungen zugunsten der Kinder summieren sich lediglich auf ein Zehntel der Ausgaben. Allerdings werden Ausgaben für die Bildung nicht unter den Sozialleistungen aufgeführt.

© 2015 IW Medien - iw-d 39

Sozialleistungen international

2011 in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



Bruttosozialleistungen: Dazu zählen zum Beispiel die gesetzlichen Renten und Pensionen, die Gesundheitsversorgung, das Arbeitslosengeld, die Sozialhilfe und die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall; Nettosozialleistungen: Sie unterscheiden sich von den Bruttobeträgen zum einen dadurch, dass sie jene direkten und indirekten Abgaben berücksichtigen, die auf Sozialleistungen zu zahlen sind. In Dänemark muss zum Beispiel das Arbeitslosengeld versteuert werden. Zum anderen erfassen die Nettosozialleistungen auch die steuerliche Förderung, die der Staat jenen Bürgern gewährt, die sich freiwillig privat gegen soziale Risiken absichern. In Deutschland gehören dazu die Riesterverträge; Länderauswahl; Quelle: OECD

Institut der deutschen
 Wirtschaft Köln

Wenn der Sozialstaat auf den Plan tritt, holt er sich in vielen Fällen gleich wieder etwas von seinen Leistungen zurück. So werden hierzulande zum Beispiel von der gesetzlichen Rente Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung gezahlt. Dass im Sozialstaat Dänemark die Nettosozialleistungen unter den Bruttosozialleistungen liegen, ist nicht zuletzt im höheren Mehrwertsteuersatz von 25 Prozent begründet. Darüber holt sich nämlich der dänische Sozialstaat bis zu einem Viertel seiner Sozialleistungen zurück. Umgekehrt fördert der Staat aber auch jene Bürger, die sich freiwillig gegen soziale Risiken absichern. Weil die steuerliche Förderung dieser privaten Vorsorge in den USA eine weitaus größere Rolle spielt als in Kontinentaleuropa, liegen die USA in der Nettobetrachtung der Sozialleistungen weit vorne. Dagegen fallen die skandinavischen Wohlfahrtsstaaten zurück.

© 2015 IW Medien - iw-d 39

Foto: blabotronic - Fotolia.com

Briten pokern hoch

Vereinigtes Königreich. Voraussichtlich 2016 sollen die Briten über ihre Mitgliedschaft in der EU abstimmen. Entscheiden sie sich für den Austritt, steht unter anderem der freie Waren- und Dienstleistungsverkehr mit den EU-Ländern infrage. Vor allem die britischen Finanz- und Unternehmensdienstleister, aber auch die Chemie und die Energiewirtschaft müssten neue Handelshürden befürchten. 

Den Euro wollten sie nie haben, Kompetenzen an Brüssel geben sie nur ungern ab und auch in der aktuellen Flüchtlingskrise fahren sie einen eigenen Kurs: Die Briten kommen mit dem „Kontinent“ oftmals nicht auf einen Nenner. Zwar ist das Vereinigte Königreich schon seit dem Jahr 1973 Mitglied der Europäischen Union, doch eine echte Herzensangelegenheit war die EU-Familie für die Briten nie so recht.

In den Eurobarometer-Umfragen überwiegt seit Jahren der Anteil jener britischen Bürger, die angeben, sie hätten ein negatives Bild von der EU – während das Image der europäischen Staatengemeinschaft in den anderen Mitgliedsländern deutlich besser ist (Grafik):

Im Herbst 2014 gaben 30 Prozent der Briten ein positives Urteil über die EU ab, 32 Prozent dagegen ein negatives. In den EU-Ländern insgesamt betrug die Relation 39 zu 22 Prozent.

Der britische Premier David Cameron, der mit seiner konservativen Partei die Unterhauswahlen im Mai 2015 gewonnen hat, stellt nun sogar die EU-Mitgliedschaft seines Landes zur Abstimmung. Wie bereits vor den Wahlen angekündigt, will er die Bevölkerung über den Verbleib in der EU entscheiden lassen – möglicherweise schon im Herbst 2016.

Der Ausgang des Referendums ist zwar noch offen. Sicher ist aber, dass bei einem EU-Austritt der Briten – dem „Brexit“ – schwerwiegende Konsequenzen drohen. Denn das

Vereinigte Königreich hätte dann, sofern die EU nicht entsprechende Zugeständnisse macht, keinen ungehinderten Zutritt mehr zum Binnenmarkt mit seinen Grundfreiheiten:

- Ohne die **Personen- und Arbeitnehmerfreizügigkeit** könnte es zum Beispiel für britische Staatsangehörige schwieriger werden, Arbeitsplätze in anderen EU-Ländern zu bekommen.
- Die **Kapitalverkehrsfreiheit** wäre ebenfalls nicht mehr garantiert. Von ihr hat bislang vor allem der britische Finanzsektor profitiert, der mit einem Wertschöpfungsanteil von mehr als 8 Prozent eine starke Säule der Wirtschaft im Vereinigten Königreich ist.

Einschränkungen im Kapitalverkehr könnten aber auch die Firmen anderer Branchen aus Drittstaaten davon abhalten, in Großbritannien Direktinvestitionen zu tätigen, da sie von dort aus nicht mehr ungehindert in die EU expandieren könnten. Gerade US-Konzerne, die bislang auch aufgrund der gleichen Sprache das Vereinigte Königreich als Brückenkopf zur EU nutzen, könnten ihre Europa-Niederlassungen an andere Standorte in der EU verlagern. Dabei geht es um viel Kapital: Immerhin ist der Bestand ausländischer Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich von 2004 bis 2013 um fast 170 Prozent auf 975 Milliarden Pfund gestiegen – nach dem derzeitigen Wechselkurs sind das mehr als 1.300 Milliarden Euro.

- Nicht zuletzt steht die **Freiheit im Waren- und Dienstleistungsverkehr** auf dem Spiel. Sowohl Großbritannien als auch die EU könnten Zölle

EU: Briten sind not amused

Im Rahmen des Eurobarometers werden die Bürger der EU-Staaten regelmäßig zu ihrer Einstellung zur Europäischen Union befragt

Saldo aus positiven und negativen Bewertungen in Prozentpunkten

■ EU-Länder insgesamt ■ Vereinigtes Königreich



Quelle: Eurobarometer

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

© 2015 IW Medien · Iwd 39

wieder einführen; Zollabfertigungsverfahren und andere bürokratische Regulierungen würden die Kosten des Handels in die Höhe treiben. Das Recht auf die gegenseitige Anerkennung nationaler Vorschriften würde erlöschen.

All dies würde den grenzüberschreitenden Handel schwächen – mit erheblichen Folgen nicht nur für das Vereinigte Königreich:

Im Jahr 2014 gingen 48 Prozent der britischen Warenexporte in die anderen EU-Länder – und die waren umgekehrt für 53 Prozent der britischen Importe verantwortlich.

Unterm Strich übertrafen die Einfuhren aus der EU die Ausfuhren dorthin um 91 Milliarden Euro – allein im Warenhandel mit Deutschland verzeichnete Großbritannien ein Defizit von mehr als 35 Milliarden Euro.

Im Dienstleistungsbereich würden neue Handelshindernisse ebenfalls Schaden anrichten – schließlich entfielen zuletzt 37 Prozent aller britischen Service-Exporte auf Kunden in anderen EU-Ländern. Dabei erzielte das Vereinigte Königreich 2014 einen Überschuss in Höhe von fast 20 Milliarden Euro.

Diese Handelsdaten spiegeln die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der übrigen EU noch nicht einmal vollständig wider. Daher ist es sinnvoll, zusätzlich die Lieferungen von Vorleistungen – zu denen beispielsweise Rohstoffe und Maschinenteile, aber auch gewerbliche Mieten zählen – unter die Lupe zu nehmen. Denn sie zeigen, wie sehr die Wertschöpfungsprozesse – sowohl in

Vereinigtes Königreich: Eng mit den EU-Partnern verflochten

Vorleistungen sind Waren oder Dienstleistungen, die Unternehmen von anderen Unternehmen kaufen und in der eigenen Produktion verwenden. Zu den Vorleistungen zählen unter anderem Rohstoffe, Brennstoffe, Fertigteile – zum Beispiel von Maschinen –, Reparaturleistungen, Anwaltskosten, Postgebühren und gewerbliche Mieten

Die jeweils sechs Branchen mit dem größten Überschuss bzw. Defizit im Vorleistungshandel im Jahr 2011 in Milliarden Dollar

Vorleistungs-
lieferungen ...

■ ... des Vereinigten Königreichs
an andere EU-Länder

■ ... anderer EU-Länder
an das Vereinigte Königreich

■ Saldo

Kredit- und Versicherungsgewerbe	44,0	2,8	41,1
Unternehmensdienstleistungen	48,9	17,7	31,2
Bergbau	19,9	8,5	11,4
Kokerei, Mineralölverarbeitung u.Ä.	19,2	8,1	11,1
Nachrichtenübermittlung	5,3	2,0	3,3
Chemische Erzeugnisse	24,9	23,8	1,0
Holzgewerbe	0,4	2,8	-2,4
Papier- und Verlagsgewerbe	4,0	7,7	-3,7
Sonstiger Maschinenbau	6,5	12,1	-5,6
Transportausrüstung	14,9	21,2	-6,3
Metallerzeugung und -bearbeitung	17,4	24,0	-6,6
Elektrische und optische Ausrüstung	13,6	21,5	-7,8

Ursprungsdaten: Welt-Input-Output-Datenbank

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

© 2015 IW Medien - Iwd 39

der Industrie als auch im Dienstleistungsbereich – mittlerweile europaweit organisiert sind.

Auffällig ist, dass Großbritannien in einigen Wirtschaftszweigen einen deutlichen Überschuss im Vorleistungshandel mit anderen EU-Ländern erzielt (Grafik):

Die Vorleistungslieferungen des britischen Finanzsektors an die übrige EU übertrafen die entsprechenden Importe zuletzt um rund 41 Milliarden Dollar. Im Bereich der Unternehmensdienstleistungen betrug der Saldo gut 31 Milliarden Dollar.

Ein Plus im Vorleistungshandel erwirtschafteten die Briten aber auch in einigen Industriezweigen wie dem Energiesektor und der Chemie.

Genau in diesen Wirtschaftsbereichen, in denen aus EU-Sicht der Handel defizitär ist, könnten die anderen Mitgliedsstaaten nach einem „Brexit“ wenig geneigt sein, britischen Firmen durch entspre-

chende Abkommen den Zugang zum Binnenmarkt uneingeschränkt offen zu halten. Vor allem Banken, Beratungsfirmen, Energielieferanten oder Chemieunternehmen aus dem Vereinigten Königreich hätten aus diesem Grund wohl Handelshemmnisse zu befürchten.

Besser sähe es unter anderem für die britische Metall- und Elektro-Industrie aus. Denn sie gehört zu den Branchen, in denen die EU im Vorleistungshandel mit dem Vereinigten Königreich Überschüsse erzielt – und diese Absatzchancen würden die verbleibenden EU-Länder nicht durch Zoll- und sonstige Handelshürden eigenmächtig verringern wollen.

i aus IW-Trends 3/2015

Berthold Busch: Wie stark ist das Vereinigte Königreich mit der Europäischen Union verflochten?

iwkoeln.de/vk

Alles nur Gewohnheit

Konsumausgaben. Wohnen, Essen, Verkehr – für diese drei Kategorien wenden die Bundesbürger seit Jahren mehr oder weniger 60 Prozent ihrer Ausgaben auf.

Alle fünf Jahre führt das Statistische Bundesamt eine sogenannte Einkommens- und Verbrauchsstichprobe durch. Bei der letzten Erhebung im Jahr 2013 wurden knapp 53.500 Haushalte erfasst und die Ergebnisse auf die rund 39 Millionen bundesdeutschen Haushalte hochgerechnet.

Was den Konsum der Bundesbürger angeht, gibt es zunächst keine großen Überraschungen (Grafik):

Rund 35 Prozent der durchschnittlichen Konsumausgaben von 2.450 Euro pro Monat gehen für das Wohnen drauf – einschließlich Innenausstattung und Haushaltsgeräten sind es sogar fast 40 Prozent.

Zwar fielen die Wohnkostenanteile früher ein bisschen niedriger

Ein Drittel fürs Wohnen

Konsumausgaben der privaten Haushalte in Prozent

	1998	2003	2008	2013
Wohnen und Energie	31,9	32,0	32,6	34,5
Verkehr	13,5	14,0	14,6	14,0
Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren	14,0	13,9	14,3	13,8
Freizeit, Unterhaltung und Kultur	12,0	12,0	11,4	10,7
Beherbergungs- und Gaststättenleistungen	4,9	4,6	5,0	5,3
Innenausstattung, Haushaltsgeräte und -gegenstände	7,0	5,8	5,0	5,0
Bekleidung und Schuhe	5,7	5,1	4,7	4,9
Gesundheitspflege	3,6	3,9	4,2	4,2
Post und Telekommunikation	2,5	3,1	2,9	2,7
Bildung	0,5	0,9	0,9	0,9
Andere Waren und Dienstleistungen	4,3	4,6	4,4	4,1

Wohnen und Energie: einschließlich Wohnungsinstandhaltung
Quelle: Statistisches Bundesamt

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

© 2015 IW Medien - iwd 39 - Illustration: macrovector - Fotolia.com

aus, doch auch bei den Stichproben 1998, 2003 und 2008 war das Wohnen der mit Abstand größte Ausgabenposten. Auf den Plätzen zwei und drei wechseln sich regelmäßig die Ausgaben für Nahrungsmittel, Getränke und Tabak sowie für Auto, Bus und Bahn ab – 2013 hatte der Bereich Verkehr mit 14 Prozent einen hauchdünnen Vorsprung.

Auch in den anderen Ausgabenkategorien erweisen sich die Bundesbürger als Gewohnheitstiere – die Anteile schwanken jeweils allenfalls um 1 bis 2 Prozentpunkte.

Etwas anders sieht es aus, wenn man die 291-seitige Statistik über das Ausgabeverhalten der Bundesbürger nach bestimmten Haushaltsmerkmalen durchforstet – einige Beispiele:

Arbeitslose müssen 45 Prozent ihrer Konsumausgaben fürs Wohnen ausgeben – rund 10 Punkte mehr als der Durchschnittshaushalt.

Pensionäre und Beamte investieren mit 16 bzw. 8 Prozent fast viermal bzw. doppelt so viel in ihre Gesundheitspflege wie der Durchschnitt. Grund: Beide Gruppen müssen sich privat zusätzlich versichern.

Selbstständige, zu denen auch Freiberufler und Landwirte zählen, wenden mit 0,9 Prozent ihrer Konsumausgaben am meisten für Haustiere auf – auf Platz zwei folgen die Arbeitslosen mit 0,8 Prozent.

Männer und Frauen unterscheiden sich in ihrem Ausgabeverhalten lediglich graduell. Nur das Auto ist Männern mit 77 Euro pro Monat doppelt so viel wert wie den Frauen.

Adressaufkleber

Impressum

Herausgeber:
Institut der deutschen Wirtschaft Köln

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

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

Redaktionsassistentz: Ines Pelzer

Grafik: Michael Kaspers, Ralf Sassen

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

Bezugspreis: € 9,01/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 elektro-
nische Verwertung über: lizenzen@iwkoeln.de
Rechte für elektronische Presspiegel unter:
pressemonitor.de

iW.KÖLN.WISSEN
SCHAFFT KOMPETENZ.