



Außenhandel. Nachdem die Globalisierung jahrzehntelang vorangetrieben wurde, droht der Weltwirtschaft nun zunehmender Protektionismus. „Die EU wird sich dem entschlossen entgegenstellen“, sagt Jolana Mungengová von der EU-Kommission im iwd-Interview. Außerdem: Warum Trumps Drohungen, Autos aus der EU mit Strafzöllen zu belegen, ihr Ziel verfehlen werden.

—> [Seiten 2-5](#)

IW-Regionalranking

Die wirtschaftlich stärksten Regionen Deutschlands liegen im Großraum München. Generell ist der Ausbau der digitalen Infrastruktur ein wichtiger Erfolgsfaktor.

—> [Seiten 6-7](#)

Metall- und Elektro-Industrie

Für die deutsche M+E-Industrie lief es im Jahr 2017 rund: Auftragseingänge, Produktion und Beschäftigung sind gestiegen.

—> [Seiten 10-11](#)

Deutscher Handel nach Brüsseler Regeln

Außenhandel. Während der Handel zwischen den EU-Mitgliedsstaaten frei ist, müssen die Geschäfte mit anderen Ländern vertraglich geregelt werden. Von Deutschlands 25 wichtigsten Handelspartnern gehören zehn nicht der EU an. Der iwd zeigt den deutschen Außenhandel mit diesen Ländern und beschreibt die EU-rechtlichen Grundlagen dafür.

USA

Die EU und die USA haben die umfangreichsten bilateralen Handelsbeziehungen der Welt. Weil die durchschnittlichen Zölle ohnehin schon besonders niedrig sind, liegt das Verbesserungspotenzial vor allem im Abbau von nicht tarifären Hemmnissen wie unterschiedlichen technischen Standards. Das sollte schon in den – derzeit auf Eis liegenden – TTIP-Verhandlungen geregelt werden (siehe Interview Seite 4). Um solche und andere Fragen kümmert sich der 2007 gegründete Transatlantische Wirtschaftsrat, in dem Vertreter der EU und der USA versuchen, die wirtschaftliche Kooperation zwischen beiden Wirtschaftsräumen zu fördern.

China

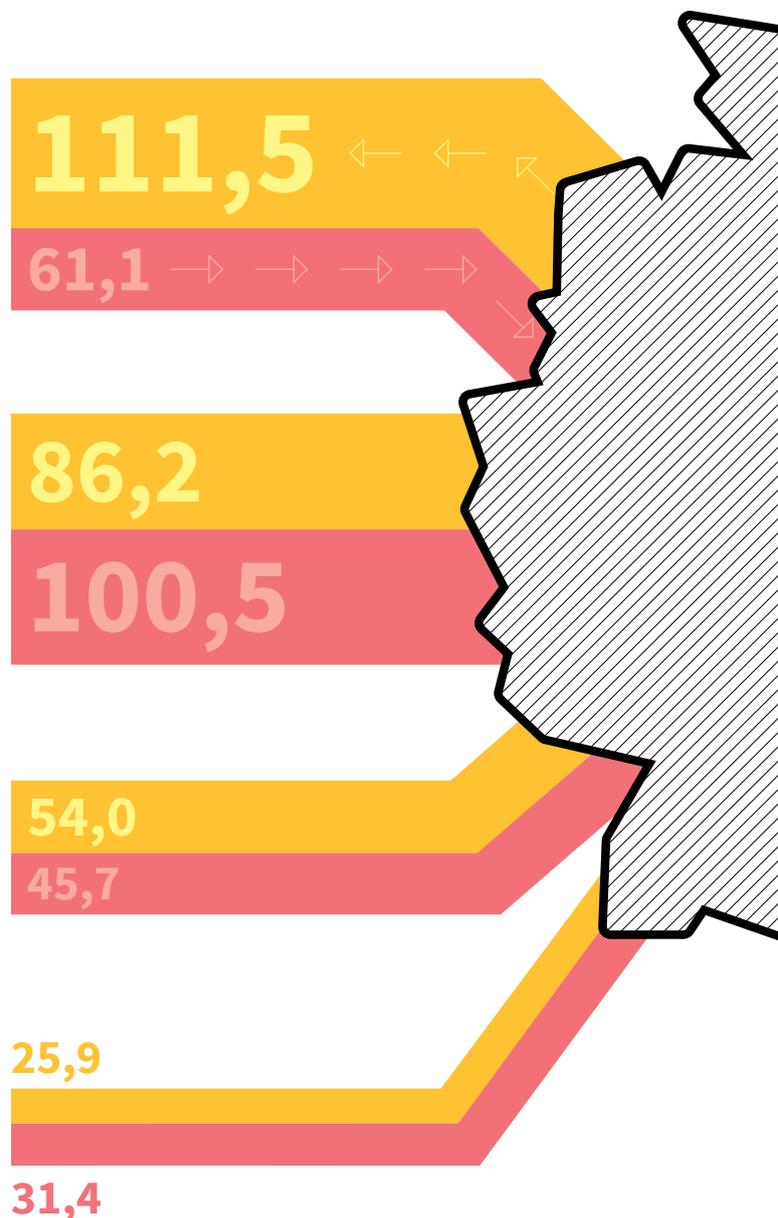
Die Geschäftsbeziehungen zwischen der EU und China basieren auf dem Abkommen über handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit aus dem Jahr 1985. Doch obwohl China 2001 der Welthandelsorganisation beigetreten ist und seine Wirtschaft teilweise liberalisiert hat, gibt es nach wie vor Probleme wie Intransparenz, starke staatliche Eingriffe in die Wirtschaft und unsichere Eigentumsrechte. Im Jahr 2016 entwickelte die EU ihre „China-Strategie 2020“, mit der sie unter anderem versucht, ihren zweitgrößten Handelspartner davon zu überzeugen, dass Reformen in China die gegenseitigen Beziehungen auf allen Ebenen verbessern würden.

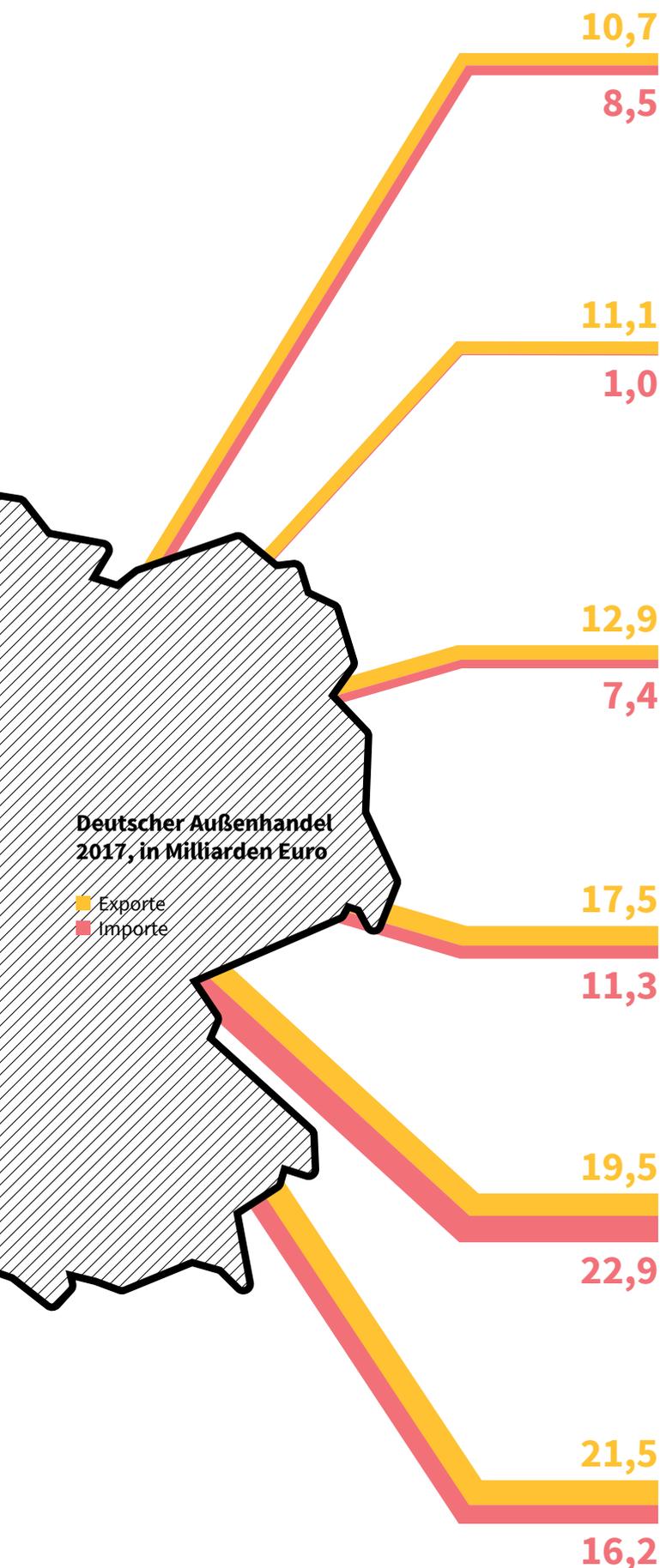
Schweiz

Die EU und die Eidgenossen haben bereits seit 1972 ein Freihandelsabkommen. Weil sich die Schweizer 1992 gegen einen EU-Beitritt aussprachen, wurden in den folgenden Jahren mehr als 100 bilaterale Verträge geschlossen. Damit hat die Schweiz einen direkten Zugang zu wichtigen Sektoren des Binnenmarktes – muss dafür aber finanzielle Beiträge an die EU zahlen, zum Beispiel für die Kohäsionspolitik.

Russland

Seit 1997 regelt das Partnerschafts- und Kooperationsabkommen den Handel und die Investitionsbeziehungen zwischen der EU und Russland, es erlaubt aber keinen zollfreien Handel. Seit 2008 verhandelt die EU mit der Russischen Föderation über ein neues Abkommen inklusive Freihandelsabkommen. Weil sich die Gespräche schwierig gestalteten, wurden sie 2010 offiziell gestoppt, bilateral gingen sie jedoch weiter – bis sie auch auf dieser Ebene 2014 aufgrund der Annexion der Krim unterbrochen wurden.





Indien

Wie andere Schwellenländer genießt Indien derzeit beim Handel mit der EU bestimmte Sonderregelungen, die vertraglich im „Generalised Scheme of Preferences“ festgelegt sind – dazu gehören Zollerleichterungen. Seit 2007 verhandeln die EU und Indien über ein Freihandelsabkommen. Es wäre eines der umfangreichsten der Welt, denn es würde rund 1,7 Milliarden Menschen betreffen.

Vereinigte Arabische Emirate

Der Rahmen für die wirtschaftliche und politische Zusammenarbeit der EU mit den Emiraten ist das Golf-Kooperationsabkommen von 1988 – dazu gehören auch Bahrain, Katar, Saudi-Arabien, Kuwait und Oman. Das Abkommen beinhaltet zwar Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen – diese wurden allerdings 2008 unterbrochen. Seit Mai 2017 verhandeln beide Seiten wieder – auf der Agenda stehen vor allem die Handels- und Investitionsbedingungen, gesetzliche Auflagen sowie Barrieren des gegenseitigen Marktzugangs.

Mexiko

Im Jahr 1997 unterzeichnete Mexiko als erstes lateinamerikanisches Land mit der EU ein „Abkommen über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit“. Auf dessen Grundlage trat im Jahr 2000 eine Freihandelszone für den Warenverkehr in Kraft, ein Jahr später folgte die Freihandelszone für den Dienstleistungsverkehr. Seit Mai 2016 verhandeln die EU und Mexiko über eine Modernisierung des Abkommens. Dabei geht es unter anderem um einen verbesserten Zugang zu öffentlichen Aufträgen.

Südkorea

Das EU-Südkorea-Freihandelsabkommen trat 2011 vorläufig in Kraft und wurde 2015 endgültig ratifiziert. Innerhalb von rund fünf Jahren sind die meisten Zölle entfallen und viele nicht tarifäre Handelshemmnisse beseitigt worden. Das schlägt sich im Außenhandel deutlich nieder: Von 2010 bis 2016 sind die EU-Exporte nach Südkorea um fast 60 Prozent gestiegen.

Japan

Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und Japan waren und sind zum einen davon geprägt, dass Japan große Überschüsse erwirtschaftet. Zum anderen gestalten sich die Geschäfte mit Japan aufgrund seiner kulturellen Besonderheiten oft schwierig. Mit dem 2017 fertiggestellten Freihandelsabkommen soll das besser werden – die EU verspricht sich vor allem mehr Exporte, eine höhere Transparenz bei Gesetzen und technischen Vorschriften sowie die Beseitigung anderer Handelshemmnisse.

Türkei

Die Basis der Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Türkei bildet die Zollunion von 1995. Sie umfasst alle industriellen Güter, aber nicht die Landwirtschaft, den Dienstleistungssektor und die öffentliche Auftragsvergabe. Seit 2016 diskutiert die EU, ob die Zollunion mit der Türkei an den aktuellen Stand der Handelsbeziehungen angepasst werden soll – aufgrund der politischen Lage in der Türkei liegt das Vorhaben jedoch vorerst auf Eis.

Interview. Seit vergangener Woche belegen die USA China mit Strafzöllen. Die EU ist davon zwar vorerst ausgenommen, bereitet sich aber trotzdem auf protektionistische Maßnahmen der US-Regierung vor. Wie, erläutert **Jolana Mungengová**, wissenschaftliche Mitarbeiterin der EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström.



Foto: Lukasz Kobus

„It takes two to tango“

Donald Trump belegt Europa vorerst doch nicht mit Strafzöllen, trotzdem hat Ihre Abteilung eine Liste mit Gegenzöllen für die USA in der Schublade. Gehört das zu den üblichen Drohgebärden?

Die EU-Kommission muss im Fall der Fälle entschlossen und angemessen reagieren. Schließlich wollen wir das Prinzip der Rechtsstaatlichkeit aufrechterhalten und unsere wirtschaftlichen und sozialen Interessen verteidigen.

Aktuell diskutieren wir mehrere Optionen. Die erste ist, dass wir unsere Rechte gegebenenfalls im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) verfolgen. Wir stimmen uns weltweit laufend mit verschiedenen Partnern ab, die ebenfalls von den US-Maßnahmen betroffen wären. Doch weil WTO-Verfahren Zeit brauchen, ziehen wir auch schnellere Maßnahmen in Betracht. So wird die EU-Kommission die Entwicklung auf den Stahl- und Aluminiummärkten genau beobachten und gegebenenfalls Maßnahmen zum Schutz des EU-Marktes vorschlagen.

Einfuhrzölle gegenüber einzelnen Ländern sind aber nicht WTO-konform.

In bestimmten Fällen sind Zölle gegenüber einzelnen Ländern zulässig. Die EU ist der Meinung, dass in diesem Fall das Vorgehen der USA darauf abzielt, die heimische Industrie zu schützen, und es nicht um die nationale Sicherheit geht, wie die Amerikaner behaupten. Daher wäre die EU den WTO-Regeln zufolge berechtigt, den erlittenen Schaden auszugleichen – auch durch die Rücknahme früher gewährter Zollerleichterungen.

Trump betrachtet viele internationale Abkommen als nachteilig für die USA. Das transatlantische Handelsabkommen TTIP, das Zölle und nicht tarifäre Handelshemmnisse im großen Stil abgebaut hätte,

müsste er also eigentlich begrüßen. Warum liegt es dennoch auf Eis?

Wie schon das Sprichwort sagt: „It takes two to tango.“ Bevor wir über die Wiederaufnahme der seit Herbst 2016 ruhenden Gespräche reden können, müssen wir klären, ob es eine ausreichende gemeinsame Grundlage gibt. Die Haltung der neuen US-Administration zum Klimawandel und vor allem die Absicht, aus dem Pariser Klimaabkommen auszusteigen, verkompliziert die Lage zusätzlich. Denn sie konterkariert das Ziel der EU, in Handelsabkommen hohe Umweltstandards zu verankern und damit die Nachhaltigkeit zu fördern.

Mit welchen anderen Ländern und Regionen verhandelt Brüssel aktuell Handelsabkommen?

Im Jahr 2018 werden wir hoffentlich den Ratifizierungsprozess der EU-Freihandelsabkommen mit Japan, Singapur und Vietnam beginnen können. Wir setzen die Gespräche mit Mexiko, dem Mercosur und Chile fort und hoffen, Verhandlungen mit Australien und Neuseeland starten zu können.

Trump kann Zölle einfach anheben, die EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström muss sich dagegen zuerst mit allen Mitgliedsländern abstimmen. Wie handlungsfähig ist sie?

Die Handelspolitik ist alleinige Kompetenz der EU. Was die Rücknahme von Zugeständnissen an die USA betrifft, kann die Kommission angemessene Maßnahmen beschließen – im Einklang mit der Position des Komitees für Handelsbarrieren, das sich aus Vertretern der Mitgliedsstaaten zusammensetzt.



Symbolpolitik first

Automarkt. Präsident Trump twittet, in seinem Land würden zu viele deutsche Autos fahren und in Europa zu wenige amerikanische. Als Grund dafür hat er die Zollunterschiede zwischen der EU und den USA ausgemacht – und droht deshalb mit Strafzöllen. Dabei übersieht er allerdings einige wichtige Details.

Was die Zollunterschiede angeht, hat der US-Präsident durchaus einen Punkt: Während die USA auf importierte Pkws nur 2,5 Prozent Zoll erheben, verlangen die Europäer umgekehrt das Vierfache.

Beim Zusammenhang zwischen Zoll und Absatzzahlen dagegen liegt Trump ziemlich daneben. Denn:

Die US-Hersteller hatten 2016 mit 2,1 Millionen verkauften Pkws in Europa einen Marktanteil von 14 Prozent – der war fast doppelt so hoch wie der Marktanteil deutscher Hersteller in den USA.

Andere europäische Autobauer spielen dort so gut wie keine Rolle.

Des Rätsels Lösung ist der Markt, sprich die nationalen Vorlieben. In den USA kaufen die Autofahrer vor allem Light Trucks, also große SUVs und Pick-ups wie den Ford F150. Light Trucks machen fast drei Viertel der amerikanischen Produktion aus, sind aber in Europa nur schwer verkäuflich und werden folglich auch kaum exportiert. Das gilt auch für klassische Pkws, wie sie in Europa nachgefragt werden – da die US-Hersteller solche Modelle kaum bauen, lassen sich damit auch keine Exportgeschäfte in Europa machen.

Es gibt aber Fahrzeuge aus US-Produktion, die auch in Europa gut laufen: Premium-SUVs. Die aber werden vor allem von deutschen Herstellern gebaut:

Gut ein Viertel der US-Autoexporte entfällt auf deutsche Modelle made in USA.

Die deutschen Autokonzerne haben inzwischen erhebliche Kapazitäten in den USA aufgebaut. BMW, Daimler und VW beschäftigen dort rund 36.000 Mitarbeiter, weitere 80.000 Arbeitsplätze kommen in der Zulieferindustrie hinzu. Fertigten die deutschen Hersteller im Jahr 2000 lediglich 163.000 Pkws in den USA, waren es 2017 bereits 804.000 – davon wurden 481.000 exportiert.

Insgesamt lautet das Fazit: Der US-Automarkt wird von Fahrzeugtypen geprägt, die in Europa keine große Rolle spielen – und aus der Herstellung der in Europa dominierenden Fahrzeuge haben sich die Amerikaner am Heimatstandort weitgehend zurückgezogen. Vielmehr fertigen General Motors und Ford ihre Fahrzeuge für den europäischen Markt seit Jahrzehnten vor

Ort in der EU. Strafzölle werden daran nichts ändern und sind reine Symbolpolitik.

Apropos Strafzölle: Auf die bei Amerikanern so beliebten Pick-ups wird, wenn sie in die USA importiert werden, nicht der übliche Pkw-Zoll von 2,5 Prozent fällig, sondern ein Satz von 25 Prozent (Grafik). Der damalige Präsident Lyndon B. Johnson führte ihn 1963 als Vergeltungsmaßnahme dafür ein, dass Deutschland und Frankreich den Import von amerikanischem Hühnerfleisch beschränkt hatten – deshalb heißt dieser Zoll noch heute „Chicken Tax“.

IW-Kurzbericht 16/2018

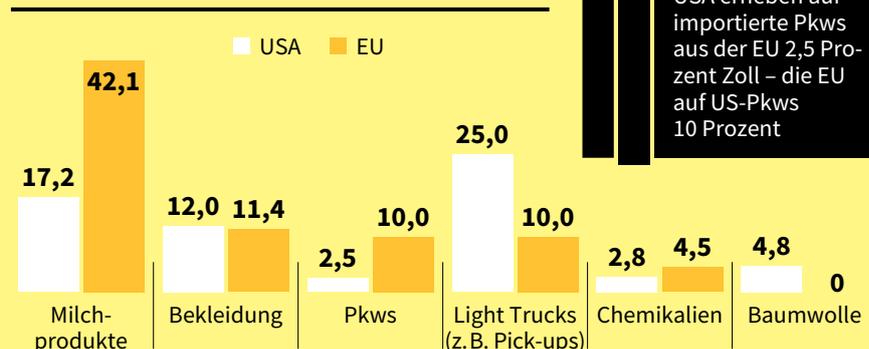
Thomas Puls: Deutsche Autohersteller und der US-Markt

iwkoeln.de/automarkt



Warenhandel USA-EU: Die Zölle

Durchschnittliche Zollsätze in Prozent auf ausgewählte Produktgruppen



Lesebeispiel: Die USA erheben auf importierte Pkws aus der EU 2,5 Prozent Zoll – die EU auf US-Pkws 10 Prozent

Quellen: Verband der Automobilindustrie, Welthandelsorganisation
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

Breitband im Blickpunkt

IW-Regionalranking. Die wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen Deutschlands sind oft die Metropolen oder die angrenzenden Kreise. Damit die ländlichen Regionen in Sachen Wirtschaftskraft und Lebensqualität nicht abgehängt werden, braucht es eine leistungsfähige digitale Infrastruktur.

Die IW Consult hat einmal mehr die wirtschaftliche Stärke der Kreise und kreisfreien Städte in der Bundesrepublik unter die Lupe genommen. Die Nummer eins unter den 401 Regionen ist dem IW-Ranking zufolge erneut der Landkreis München. Er punktet vor allem mit der deutschlandweit höchsten Steuerkraft, einer niedrigen Gewerbesteuer, einem hohen Qualifikationsniveau der Beschäftigten und einem hohen Anteil wissensintensiver Dienstleistungen.

Wie groß die Vormachtstellung des Großraums München ist, zeigen die weiteren Spitzenplätze (Grafik):

Neben dem Landkreis München landen auch der angrenzende Landkreis Starnberg, die Stadt München sowie die Landkreise Ebersberg und Dachau in den Top Ten des aktuellen IW-Regionalrankings.

Als weiteres Schwergewicht präsentiert sich der Großraum Frankfurt am Main auf den Rängen vier, fünf und neun. Vervollständigt wird die Top Ten von zwei Regionen, die jeweils durch ein innovatives, weltweit erfolgreiches Unternehmen geprägt werden – das sind der Landkreis Dingolfing-Landau mit seinem BMW-Standort sowie die Siemens-Stadt Erlangen.

Insgesamt dominiert der Süden Deutschlands das IW-Regionalranking – 82 der 100 erfolgreichsten Kreise und Städte sind in Bayern und

Baden-Württemberg zu finden. Auf den letzten zehn Rängen liegen dagegen mit Gelsenkirchen, Duisburg, Herne, Oberhausen, Hagen und Dortmund gleich sechs Städte aus dem Ruhrgebiet. Hinzu kommen die norddeutschen Regionen Wilhelmshaven, Bremerhaven und Neumünster sowie das rheinland-pfälzische Frankenthal.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich, wenn man die wirtschaftliche Entwicklung der Regionen seit 2012 betrachtet:

Sieger des Dynamikrankings 2018 ist der Burgenlandkreis in Sachsen-Anhalt – keine andere Region verzeichnete eine so positive Entwicklung der Wirtschaftsstruktur.

IW-Regionalranking 2018: Die Top Ten

Für das Regionalranking 2018 der IW Consult wurden die 401 Kreise und kreisfreien Städte in Deutschland anhand von 13 Indikatoren bewertet

Niveau: Punktzahl in den Bereichen Arbeitsmarkt, Lebensqualität und Wirtschaftsstruktur
Dynamik: Punktzahl für die Entwicklung seit 2012

	Niveau	Dynamik
1.	Landkreis München 61,0	Burgenlandkreis 58,0
2.	Landkreis Starnberg 56,2	Landkreis Dahme-Spreewald 56,1
3.	München 56,1	Darmstadt 55,3
4.	Main-Taunus-Kreis 55,5	Regensburg 54,9
5.	Frankfurt am Main 55,0	Kempten (Allgäu) 54,5
6.	Landkreis Dingolfing-Landau 54,8	Landkreis Neumarkt in der Oberpfalz 54,0
7.	Landkreis Ebersberg 54,8	Bayreuth 53,8
8.	Landkreis Dachau 54,6	Frankfurt am Main 53,6
9.	Hochtaunuskreis 54,5	Landkreis München 53,6
10.	Erlangen 54,4	Trier 53,5

Punkte: Eine Region, die bei allen Indikatoren jeweils den Mittelwert erreicht, käme auf eine Punktzahl von 50

Quelle: IW Consult
 © 2018 IW Medien / iwd

Digitalisierung: Das Stadt-Land-Gefälle

Der Digital Index der IW Consult bewertet die Digitalisierung von Unternehmen anhand ihres Online-Auftritts und ihrer Online-Aktivitäten (Webshops, Social Media etc.)

Diese Werte erreichten die Unternehmen in den einzelnen Regionstypen, Gesamtdurchschnitt = 100

Regionstyp	Wert
Großstädte	123
Kernstädte	116
Hoch verdichtete Kreise	102
Verdichtete Kreise	95
Gering verdichtete Kreise	86

Großstädte: kreisfreie Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern oder mit mehr als 100.000 Einwohnern und mehr als 775 Einwohnern je Quadratkilometer

Kernstädte: alle übrigen kreisfreien Städte

Hoch verdichtete Kreise: Landkreise mit mehr als 223 Einwohnern je Quadratkilometer

Verdichtete Kreise: 139 bis 223 Einwohner je Quadratkilometer

Gering verdichtete Kreise: weniger als 139 Einwohner je Quadratkilometer

Quelle: IW Consult
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

Dies ist allerdings einem Einmaleffekt zuzuschreiben: In der Gemeinde Lützen, die zum Burgenlandkreis gehört, haben sich aufgrund des Gewerbesteuerhebesatzes von nur 200 Prozent mehrere Tochterunternehmen der Deutschen Bank angesiedelt. Diese mussten zuletzt eine Steuernachzahlung leisten, was die Steuerkraft der Gemeinde – ein wichtiger Indikator im Ranking – erheblich gesteigert hat.

Gleichwohl zeigt dieses Beispiel, dass Gemeinden durchaus von niedrigen Gewerbesteuerhebesätzen profitieren können. Nachhaltig ist eine solche Strategie dann, wenn die Steuereinnahmen investiert werden, um die Standortbedingungen zu verbessern, und sich dann neue Unternehmen ansiedeln oder bereits ansässige Firmen ihre Kapazitäten ausbauen.

Schlusslicht des Dynamikrankings ist Wilhelmshaven, das damit ebenso wie Herne, Bremerhaven und Frankenthal auf beiden Ranglisten unter den letzten zehn zu finden ist.

Diese Regionen laufen Gefahr, wirtschaftlich den Anschluss zu

verlieren. Ähnliches gilt für weite Teile Sachsens-Anhalts und Thüringens: 35 der 37 Regionen in diesen Bundesländern schneiden sowohl im Niveau- als auch im Dynamikranking unterdurchschnittlich ab.

Ein wesentlicher Faktor für das Entwicklungspotenzial der Städte und Kreise ist die Digitalisierung. Unternehmen, die ihre Produktionsprozesse vernetzen, virtuell abbilden und die Daten intelligent analysieren – Stichwort: Industrie 4.0 –, haben gegenüber weniger digitalisierten Konkurrenten die besseren Karten und können somit stärker wachsen und mehr Jobs schaffen.

Zudem kann die Digitalisierung dazu beitragen, Nachteile ländlicher Regionen im Wettbewerb um knappe Fachkräfte auszugleichen. Zum Beispiel können neue Konzepte mit elektrifizierten und autonomen Fahrzeugen sowie Car- und Bike-sharing-Angeboten die Mobilität auf dem Land verbessern. Die Telemedizin überbrückt die gerade auf dem Land oft große räumliche Distanz zwischen Arzt und Patient, und Behörden lassen sich durch E-Government-Lösungen unabhängig von

tatsächlichen Entfernungen leicht erreichen.

Für all dies ist jedoch eine leistungsfähige digitale Infrastruktur essenziell – und daran hapert es vor allem in ländlichen Regionen Deutschlands noch gewaltig:

Deutschlandweit stehen derzeit zwar für 77 Prozent aller Haushalte Breitbandanschlüsse mit einer Verbindungsgeschwindigkeit von mehr als 50 Megabit pro Sekunde zur Verfügung. In ländlichen Gemeinden beträgt der Anteil allerdings nur 36 Prozent.

Die schlechtere Breitbandversorgung auf dem Land ist nicht nur für die Bürger ärgerlich, sie wirkt sich auch negativ auf die Internetaktivitäten der Unternehmen aus (Grafik):

Der Digital Index der IW Consult bewertet die Online-Auftritte und Online-Aktivitäten der Unternehmen in Großstädten 23 Prozent positiver als im Durchschnitt aller Firmen. Die Unternehmen in gering verdichteten Kreisen liegen dagegen um 14 Prozent unter dem Mittelwert.

Die Konsequenz aus diesen Ergebnissen muss sein, gerade für die ländlichen Räume eine gute Breitbandversorgung sicherzustellen. Dies gilt vor allem für Gewerbe- und Mischgebiete, damit die Unternehmen die Vorteile der Digitalisierung vollständig ausschöpfen können. Zudem muss die öffentliche Hand kleine und mittlere Betriebe auf diesem Weg unterstützen – zum Beispiel durch Beratungsangebote der Industrie- und Handelskammern, die den Betrieben zeigen, wie sie ihre Homepage professionalisieren oder einen Webshop aufbauen können.

Aus IW-Trends 1/2018

Hanno Kempermann, Agnes Millack:
Digitale Regionen in Deutschland
iwkoeln.de/regionalranking

Zwölf Monate Verschnaufpause

Tarifkonflikte. Im gesamten Zeitraum, den die IW-Auswertung von Tarifkonflikten abdeckt, haben sich Gewerkschaften und Arbeitgeber noch nie so zahm verhalten wie 2017. Dieses Jahr dürfte es allerdings wieder konfrontativer zur Sache gehen.

Der bis zum Jahr 2000 zurückreichenden Konfliktstatistik des Instituts der deutschen Wirtschaft zufolge brauchten Arbeitgeber und Gewerkschaften 2017 in den 16 ausgewerteten Tarifrunden – unter anderem für die Lufthansa, den Einzelhandel und den öffentlichen Dienst der Länder – im Schnitt nur 3,2 Monate, um einen neuen Tarifvertrag auszuhandeln. Dabei erreichten sie lediglich die Eskalationsstufe 1,2 (Grafik).

Das bedeutet: Meist war die Einigung schon nach wenigen Verhandlungsrunden besiegelt, nur selten kam es zu Streikdrohungen oder Warnstreiks – und kein einziges Mal zu einem regulären Arbeitskampf mit flächendeckenden Streiks und Aussperrungen (siehe iwd 26/2017). Das ist ein großer Kontrast zum bisher konfliktträchtigsten Jahr der IW-Auswertung:

Im Jahr 2015 zogen sich die 17 Tarifrunden durchschnittlich 6,2 Monate hin und eskalierten in neun Fällen bis zum Arbeitskampf.

Besonders deutlich wird die Diskrepanz zwischen den beiden Jahren, wenn man die Konfliktintensität betrachtet. Dafür werden alle – sich teils wiederholenden – Eskalationsstufen einer Tarifrunde aufsummiert. So zeigt sich am besten, mit welcher harten Bandagen die Tarifparteien verhandelt haben:

Während 2015 im Branchendurchschnitt 17,8 Konfliktpunkte zusammenkamen, waren es 2017 gerade einmal 3,5 Punkte.

Dass das 2017er Motto „Friede, Freude, Einigung“ im langjährigen Vergleich vorerst eine Ausnahme bleiben dürfte, deutete sich im laufenden Jahr schon an – auch weil es vermehrt um grundsätzliche Fragen geht und darüber intensiver gestritten wird als über Lohnerhöhungen. In der Metall- und Elektro-Industrie etwa, die Anfang Februar ihren Abschluss erzielt hat, kam es über die Forderung der IG Metall nach einem Teillohnausgleich für bestimmte Personengruppen bei einer zeitweiligen 28-Stunden-Woche nicht nur zu Warnstreiks, sondern auch zur juristischen Auseinandersetzung.

Ungemach droht außerdem in der Bauindustrie, in der die IG BAU durchsetzen will, dass die Wegezeiten zu den Baustellen bezahlt werden und sämtlichen Beschäftigten in Ostdeutschland ein 13. Monatsgehalt zugestanden wird.

IW-Report 9/2018

Hagen Lesch, Paula Hellmich: Tarifkonflikte im Jahr 2017 – Kooperation statt Konfrontation

iwkoeln.de/tarifkonflikte

Tarifkonflikte: 2017 war friedlich

Durchschnittlicher Verlauf der Tarifkonflikte in einem Jahr



Konfliktintensität und Eskalationsstufe: Alle Konfliktaktionen während einer Tarifrunde werden in Eskalationsstufen von 0 bis 7 eingeteilt und mit der entsprechenden Punktzahl bewertet: 0 = Tarifverhandlung, 1 = Streik- und Aussperrungsdrohung, 2 = Abbruch der Verhandlungen, 3 = Streikankündigung oder -aufruf, 4 = Warnstreik, 5 = Scheitern der Tarifverhandlungen und Schlichtung oder juristische Auseinandersetzung, 6 = Scheitern und Urabstimmung oder unmittelbarer Streikaufruf, 7 = Streik und Aussperrung. Die maximale Eskalationsstufe gibt an, bis zu welcher Konfliktaktion sich eine Tarifrunde zugespitzt hat. Die Konfliktintensität ergibt sich aus der aufsummierten Punktzahl aller Eskalationsstufen.

Geld für zwei von 128

Private Hochschulen. In Deutschland subventionieren private Hochschulen die staatlichen Universitäten und Fachhochschulen unfreiwillig mit. Denn die meisten Bundesländer reichen das Geld, das sie vom Bund im Rahmen des Hochschulpakts erhalten, nur an die staatlichen Institute weiter.

In Deutschland haben private Hochschulen immer noch mit Vorurteilen zu kämpfen: Sie gelten als elitär, weil teuer; als leichter zu absolvieren, weil die Studiengebühren zahlenden Studenten nicht vergault werden dürfen; und als nicht neutral, weil sie oft von Firmen aus der Region unterstützt werden.

Die Nachfrage nach den Studienangeboten der privaten Hochschulen widerlegt diese Vorbehalte jedoch. Denn die bundesweit 128 Hochschulen in privater Trägerschaft sind gefragt wie nie zuvor:

Seit 1995 ist die Zahl der Studenten an Privathochschulen von 16.000 auf annähernd 200.000 gestiegen.

Für viele ist vor allem das flexible Studienangebot ausschlaggebend: 43 Prozent der Studiengänge an privaten Hochschulen lassen sich berufsbegleitend studieren. An den staatlichen Hochschulen ist das lediglich in rund 5 Prozent der Studiengänge möglich. Außerdem sind die privaten Hochschulen durchlässiger: Hier hatten zuletzt fast 8 Prozent der Studienanfänger keine Hochschulzugangsberechtigung, an den staatlichen Instituten stagniert die Quote seit 2011 bei rund 2 Prozent.

Hochschulen: Was den Privaten entgeht

in Millionen Euro

Hochschulpaktmittel des Bundes in den Jahren 2007 bis 2015

7.800

darunter:

1.303

Rechnerischer Anteil der privaten Hochschulen

- 656

Tatsächliche Einnahmen der privaten Hochschulen aus Zuschüssen und aus Drittmitteln der Länder

= 647

Summe der entgangenen Mittel

Ursprungsdaten: Statistisches Bundesamt
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

Obwohl sich die Finanzierungsmodelle von privaten und staatlichen Hochschulen grundlegend unterscheiden, gibt es seit 2007 eine Gemeinsamkeit: Bezogen auf das Basisjahr 2005 überweist der Bund für jeden zusätzlichen Studienanfänger, der sich an einer deutschen Hochschule immatrikuliert hat, mit 13.000 Euro die Hälfte der Studienkosten an die Bundesländer – und zwar unabhängig davon, ob es sich um Studenten an einer staatlichen oder privaten Hochschule handelt. Dieses Geld aus dem Hochschulpakt wird von den meisten Ländern allerdings nur an die staatlichen Hochschulen weitergereicht. Die privaten Hochschulen subventionieren auf diese Art und Weise also die staatlichen Institute. Dabei geht es um eine Menge Geld (Grafik):

Für die knapp eine Million Studenten, die sich von 2007 bis 2015 zusätzlich eingeschrieben haben, überwies der Bund den Ländern bisher rund 7,8 Milliarden Euro.

Da sich knapp 17 Prozent der zusätzlichen Studenten an einer privaten Hochschule eingeschrieben haben, hätten die Bundesländer

insgesamt 1,3 Milliarden Euro aus dem Hochschulpakt an diese Institute weiterleiten müssen. Getan haben das allerdings nur einige der 14 Bundesländer, in denen private Hochschulen angesiedelt sind, wie eine IW-Umfrage im Jahr 2016 ergab.

Den privaten Hochschulen sind zwischen 2007 und 2015 aufgrund dieser unvollständigen Weiterleitung der Gelder aus dem Hochschulpakt mindestens 647 Millionen Euro entgangen.

Neun Bundesländer haben gar keine Mittel an die Privathochschulen weitergegeben, darunter Berlin und Hamburg, die 31 beziehungsweise zehn Hochschulen in privater Trägerschaft beheimaten. Vier Bundesländer haben das Geld teilweise weitergereicht, dazu zählt auch NRW mit 22 privaten Hochschulen. Vollständig überwiesen hat nur Schleswig-Holstein – die zwei Privat Institute im nördlichsten Bundesland dürften sich gefreut haben.

IW-Kurzbericht 17/2018

Christiane Konegen-Grenier: Private Hochschulen im Hochschulpakt – Mitgezählt, aber nicht mitbedacht
iwkoeln.de/hochschulpakt

Eine Branche auf Wachstumskurs

Metall- und Elektro-Industrie. Die Bilanz der deutschen M+E-Unternehmen für 2017 fällt durchweg positiv aus. Auch 2018 rechnet die Branche aufgrund der aktuellen Auftragslage mit weiterem Wachstum. Trotzdem bleiben einige Unsicherheiten: Der starke Euro, der enttäuschende Koalitionsvertrag, der Fachkräftemangel und protektionistische Entwicklungen engen die Handlungsspielräume der M+E-Unternehmen ein.

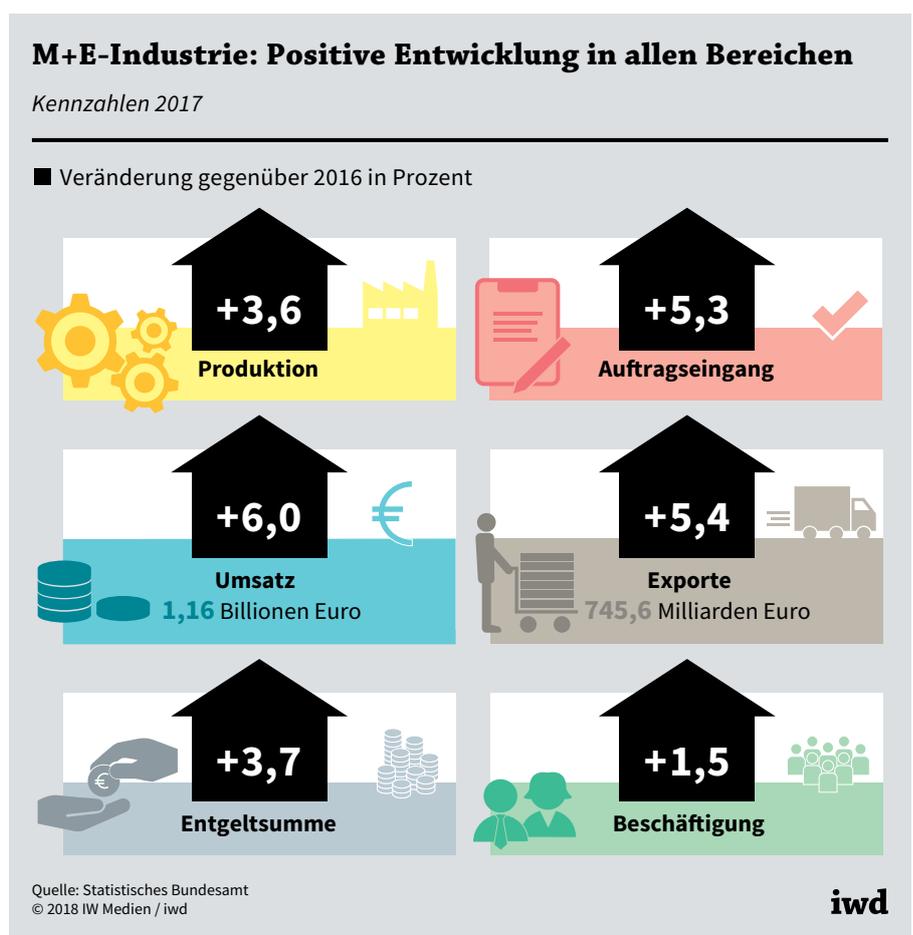
Lahm, besser, gut und klasse: So sah das Jahr 2017 für die deutsche Metall- und Elektro-Industrie aus. Sie startete schwach in das Jahr, gewann ab dem zweiten Quartal an Schwung und konnte anschließend weiter an Dynamik zulegen. Im vierten Quartal lag die Produktion der M+E-Unternehmen schließlich um 6,5 Prozent über der des Vorjahreszeitraums.

Obwohl das Jahr 2017 weniger Arbeitstage hatte als das Jahr 2016, ist es der M+E-Industrie gelungen, das Wachstumstempo deutlich zu steigern (Grafik):

Im Jahresdurchschnitt 2017 fiel die Produktion in der M+E-Industrie um 3,6 Prozent höher aus als im Vorjahr.

Auch die Kapazitätsauslastung ist 2017 stetig gestiegen – sie erreichte im vierten Quartal sogar wieder das vor der Krise von 2008/2009 verzeichnete Niveau.

Am Produktionsplus waren alle großen Branchen der M+E-Industrie beteiligt: Der gesamte Fahrzeugbau (2,3 Prozent), die Metallerzeugnisse (4,4 Prozent) und die Elektroindustrie (5,1 Prozent) lagen deutlich im Plus, und auch der Maschinenbau konnte mit guten Nachrichten



punkten – als die Investitionsgüterbranche schlechthin konnte er die jahrelange Stagnation hinter sich lassen und steigerte seine Produktion um 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Der Auftragseingang dagegen startete verhalten mit einem Plus von nur 0,8 Prozent in das Jahr 2017. Auch im weiteren Jahresverlauf ließen die Bestellungen zu wünschen übrig. Erst ein außergewöhnlich

starkes viertes Quartal mit einem 9,4-prozentigen Zuwachs, der vor allem von Exportaufträgen der Metallverarbeitung und des Fahrzeug- und Maschinenbaus getragen wurde, bescherte der Metall- und Elektro-Industrie einen Jahresdurchschnitt von plus 5,3 Prozent beim Auftragseingang.

Getragen wird diese Auftragsdynamik überwiegend vom Ausland. Dagegen fehlen der M+E-Industrie weiterhin Wachstumsimpulse aus dem Inland – trotz anziehender Investitionen inländischer Unternehmen im Jahr 2017. Ursächlich dafür sind die Verunsicherung der Investoren durch die weltweiten Krisen sowie der protektionistische Kurs der US-Politik (siehe Seiten 2–5).

Deutlich stärker als die Produktion stieg der Umsatz der M+E-Industrie: nämlich um 6 Prozent.

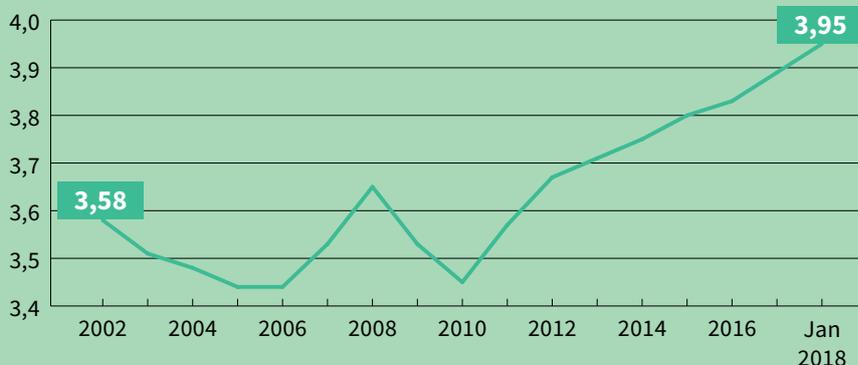
Die M+E-Unternehmen verkaufen 2017 im In- und Ausland Produkte im Wert von 1,16 Billionen Euro.

Die Exporte selbst stiegen im Jahresschnitt um 5,4 Prozent auf 745,6 Milliarden Euro. Mit dem höheren Importwachstum von 6,3 Prozent stärkte die deutsche M+E-Industrie auch die Konjunktur in den europäischen Nachbarländern, vor allem in Frankreich. Mit einem Außenhandelsüberschuss von rund 280 Milliarden Euro und einem Anteil von knapp 60 Prozent an allen deutschen Ausfuhren bleibt die M+E-Industrie die Exportbranche Nummer eins.

Größter Absatzmarkt für die M+E-Industrie war auch 2017 Europa mit einem Anteil von 62,2 Prozent. Auf die EU-Länder entfielen 53,4 Prozent aller Exporte und auf die Länder des Euroraums 31,7 Prozent. Nord- und Südamerika haben mit einem Exportanteil von 14,1 Prozent leicht an Bedeutung verloren, Asien konnte seine Position als zweitwichtigster Markt mit 20,5 Prozent ausbauen.

Beschäftigungsaufbau setzt sich fort

Beschäftigte in der Metall- und Elektro-Industrie in Millionen



Betriebe mit 20 oder mehr Beschäftigten; 2017, 2018: vorläufige Zahlen

Quellen: Gesamtmetall, Statistisches Bundesamt
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

Eine Branche, die wächst, stellt meist auch viele neue Mitarbeiter ein (Grafik):

Die M+E-Industrie mit ihren annähernd vier Millionen Mitarbeitern hat 2017 noch einmal 85.500 Arbeitsplätze zusätzlich besetzt.

Zum Vergleich: Im Jahr 2016 hatte es ein Stellenplus von 30.000 gegeben. Seit der Krise 2008/2009 haben die M+E-Unternehmen rund 513.000 Arbeitsplätze geschaffen – nachdem während der Krise 230.000 verloren gegangen waren. Und es dürften noch mehr neue Jobs hinzukommen: Die Beschäftigungspläne der Unternehmen vom Jahresanfang 2018 signalisieren weiterhin die Bereitschaft, neue Mitarbeiter einzustellen.

Der hohe Beschäftigungsstand drückt – trotz des deutlichen Anstiegs der Produktion – allerdings auf die Produktivität der M+E-Industrie: Die hat sich 2017 mit 2,7 Prozent zwar deutlich besser entwickelt als in den Vorjahren, doch sie reicht immer noch nicht aus, um den Anstieg der Arbeitskosten von 2,9 Prozent auszugleichen. Die Lohnstückkosten der M+E-Industrie sind dementsprechend im Jahr 2017 um

0,15 Prozent und damit das sechste Jahr in Folge gestiegen. Der jüngste Anstieg fiel zwar recht gering aus, doch insgesamt gefährdet die Lohnkostenentwicklung die Wettbewerbsfähigkeit der M+E-Unternehmen massiv.

Und wie sieht es mit den Erträgen aus? Die ersten vorläufigen Befragungsergebnisse durch das ifo Institut von September 2017 lassen erwarten, dass die M+E-Unternehmen ihre Erträge 2017 stabil gehalten haben. Demnach betrug die durchschnittliche Nettoumsatzrendite der M+E-Betriebe betriebsgewichtet 3,2 Prozent, das entspricht dem 2016er Wert. Die umsatzgewichtete Umsatzrendite lag nach der Einschätzung der M+E-Unternehmen 2017 bei 4 Prozent.

Einen Großteil dieses Gewinns hat die Metall- und Elektro-Industrie bereits wieder investiert: Knapp 37 Milliarden Euro haben die Unternehmen im vergangenen Jahr für Bauten, Ausrüstungen sowie Patente und Lizenzen ausgegeben. Damit belaufen sich die Bruttoanlageinvestitionen auf knapp 80 Prozent des für 2017 erwarteten Gewinns nach Steuern.

Adressaufkleber

Impressum

Herausgeber:
 Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.
 Präsident: Arndt Günter Kirchhoff
 Direktor: Prof. Dr. Michael Hüther
 Mitglieder: Verbände und Unternehmen in Deutschland

Chefredakteur: Ulrich von Lampe (verantwortlich)
Stellv. Chefredakteur: Jork Herrmann
Redaktion: Andreas Wodok (Textchef), Irina Berenfeld, Carsten Ruge, Berit Schmiedendorf, Kerstin Schraff, Alexander Weber
Redaktionsassistenten: Ines Pelzer
Grafik: IW Medien GmbH
Telefon: 0221 4981-523
Fax: 0221 4981-504
E-Mail: iwd@iwkoeln.de

Bezugspreis:
 € 11,32/Monat inkl. Versandkosten und Mehrwertsteuer, Erscheinungsweise 14-täglich

Abo-Service: 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: Henke GmbH, Brühl
 Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung über:
 lizenzen@iwkoeln.de

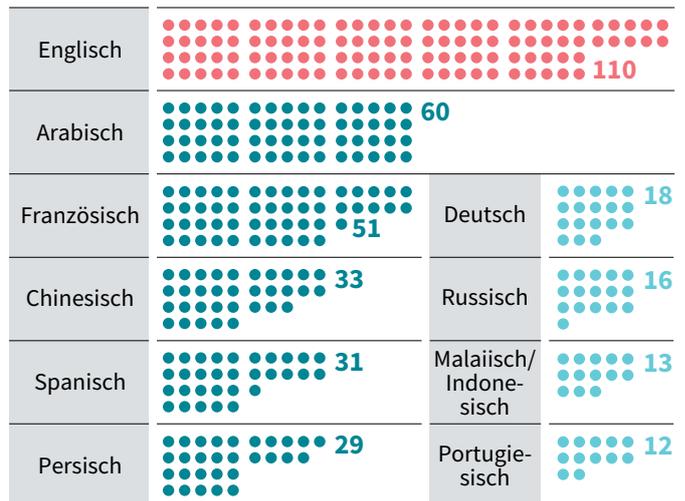


Top-Liste: Sprachen der Welt

Weltweit gibt es aktuell 7.097 Muttersprachen, doch mehr als die Hälfte der Menschheit unterhält sich in nur 23 Sprachen. Chinesisch sprechen knapp 1,2 Milliarden Menschen – keine andere Sprache kommt so vielen über die Lippen. Die zweithäufigste Sprache ist Spanisch, das 399 Millionen Menschen beherrschen. Englisch landet mit 335 Millionen Nutzern nur auf Platz drei – wird andererseits aber in besonders vielen Ländern gesprochen. Auf Deutsch können sich immerhin 90 Millionen Menschen weltweit unterhalten, und das nicht nur in der Bundesrepublik, in Österreich und der Schweiz. Gesprochen wird es unter anderem auch von Teilen der Bevölkerung in Luxemburg, Belgien, den Niederlanden, Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden.

English: A widespread language

In so vielen Ländern gehören diese Sprachen zu den offiziellen oder verbreiteten Sprachen



Quelle: SIL International
 © 2018 IW Medien / iwd



Zahl der Woche

20.093

Unternehmensinsolvenzen

haben die deutschen Amtsgerichte im Jahr 2017 gemeldet. Das waren 6,6 Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Die Zahl der Firmenpleiten ist damit auf den niedrigsten Stand seit Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999 gesunken. Ebenso rückläufig war der Trend bei den Privatinsolvenzen – ihre Zahl verringerte sich im vergangenen Jahr um 6,9 Prozent auf 71.896.

Neu auf iwd.de: Die Chemie sucht Fachkräfte

Der Fachkräftemangel ist inzwischen für viele Branchen ein akutes Problem: Auch in der Chemie suchen die Unternehmen händeringend nach qualifiziertem Personal. In jedem dritten für diese Branche wichtigen Beruf fehlen bereits seit Jahren Fachkräfte. In welchen Berufen die Engpässe besonders groß sind, zeigt eine IW-Studie. Mehr dazu auf iwd.de.

