

Empirische Untersuchung von Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen nach Deutschland

4

4.1 Vorgehen

„Warum das Pferd von hinten aufzäumen?“ (und nicht gleich mit der Untersuchung von Rückverlagerungen beginnen) mag der Leser sich mit Blick auf die in Abbildung 4-1 skizzierte Gliederung zur empirischen Untersuchung des Phänomens „Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen nach Deutschland“ fragen.

Induktion – der Schluss vom Besonderen auf das Allgemeine – bringt als Vorgehen primär zur Erforschung noch unbekannter Kausalzusammenhänge („strukturentdeckendes Vorgehen“) dann den größten Erkenntnisgewinn, wenn der Wissens- und Informationsstand in Bezug auf ein interessierendes Themengebiet noch stark begrenzt ist. Zwar biegen sich die Regale der Fachliteratur nicht gerade unter (Rück-)Verlagerungsliteratur – „Rückverlagerung“ ist ohnehin ein nur im deutschen Sprachraum gebrauchter Begriff, zu dessen Übersetzung einschlägige Lexika den Begriff „relocation“, also „erneute Standortbestimmung“, als am ehesten nahekommende Entsprechung vorschlagen –, wohl aber existiert Literatur zu den Einflussfaktoren auf die Standortentscheidungen internationaler Unternehmen: Eine geradezu inflationäre Menge zu Standortentscheidungen im Allgemeinen, eine immer noch einträgliche Menge zu Standort- bzw. Verlagerungsentscheidungen deutscher Unternehmen, und eine kleine, aber doch existente Anzahl von Befragungen und Studien zu den Produktionsaktivitäten ausländischer Unternehmen in Deutschland. Dies alles sind Themen, die mit der vorliegenden Fragestellung nicht nur irgendwie verwandt, sondern letztlich der Medaille Kehrseite sind:

Sekundärstatistische Informationen, zunächst einmal in Form einer möglichst objektiven und differenzierten *Analyse des Standorts*, an den (zurück-)verlagert wird (vgl. Abschnitt 4.2.1), bilden die Grundlage für die Kontextualisierung, welche den Erkenntnisgewinn der Auswertung, Einordnung sowie sachlichen Diskussion und Interpretation der Beobachtungs- und Befragungsdaten zu (Rück-)Verlagerungen deutlich zu steigern vermag.

Die Analyse des *Verhaltens* und der *Aussagen ausländischer Unternehmen*, die Produktionsaktivitäten oder zumindest sonstige Aktivitäten mit Kapitalbeteiligung in Deutschland unterhalten (vgl. Abschnitt 4.2.2), bildet einen weiteren Baustein zur Kontextualisierung und Objektivierung der Aussagen der (rück-)verlagerungsbetroffenen Unternehmen, da es sich bei der Entscheidung ausländischer Unternehmen, in Deutschland zu produzieren, ebenso um eine aktive Entscheidung „pro Deutschland“ handelt wie bei der Entscheidung, im Ausland unterhaltene bzw. ins Ausland verlagerte Aktivitäten nach Deutschland (zurück) zu verlagern, und es insofern plausibel ist, anzunehmen, dass die Gründe, die ausländische Unternehmen dazu bewegen, in Deutschland zu produzieren, zumindest in weiten Teilen ähnliche sind wie die, die deutsche Unternehmen zur (Rück-)Verlagerung im Ausland unterhaltener Kapazitäten veranlassen – allerdings ohne den Bias des „reumütigen Rückkehrens“, der weite Teile der Berichterstattung zu „rückkehrenden“ oder „rückkehrwilligen“ Unternehmen dominiert (vgl. Abschnitt 3.2.5.2 – Konstellation 4 sowie Abschnitt 5.7) und die Auseinandersetzung mit dem Thema oft von vornherein in eine spezifische Richtung determiniert.

Ein in diesem Sinne skizziertes, differenziertes Gesamtbild der Attraktivität Deutschlands als Investitions- und Produktionsstandort ermöglicht es schließlich, die Ergebnisse der anschließend vorgestellten *Studien und Befragungen* zu dem konkreten Phänomen der (Rück-)Verlagerung von Produktionsaktivitäten (vgl. Abschnitt 4.2.3) nicht einfach „hinnehmen“ zu müssen, sondern eine unmittelbare Interpretation selbiger im Hinblick auf die Frage nach der Ursächlichkeit von Fehleinschätzungen bzw. Veränderungen der relativen Standortattraktivität Deutschlands für die (Rück-)Verlagerungsentscheidungen vornehmen zu können.

Vor dem Hintergrund dieser Kontextualisierung erfolgt schließlich (vgl. Abschnitt 4.3) die sekundär- und primärempirische Analyse eines Samples von mehr als 100 (Rück-)Verlagerungsfällen im Hinblick auf die in den vorangehenden Kapiteln 2 und 3 als interessierend herausgearbeiteten Fragestellungen.

Die Kombination von Deduktion und Induktion bei der Interpretation der Ergebnisse soll dazu beitragen, den Erklärungswert des induktiven Rückschließens von (Rück)Verlagerungen auf etwaige Veränderungen, etwa der Standortqualität Deutschlands, realistisch abschätzen zu können und damit ein realistischeres Bild vom tatsächlichen Ausmaß des von den Fürsprechern des Standorts Deutschland gern plakativ als „Rückverlagerungswelle“ beschriebenen Phänomens zu erhalten.

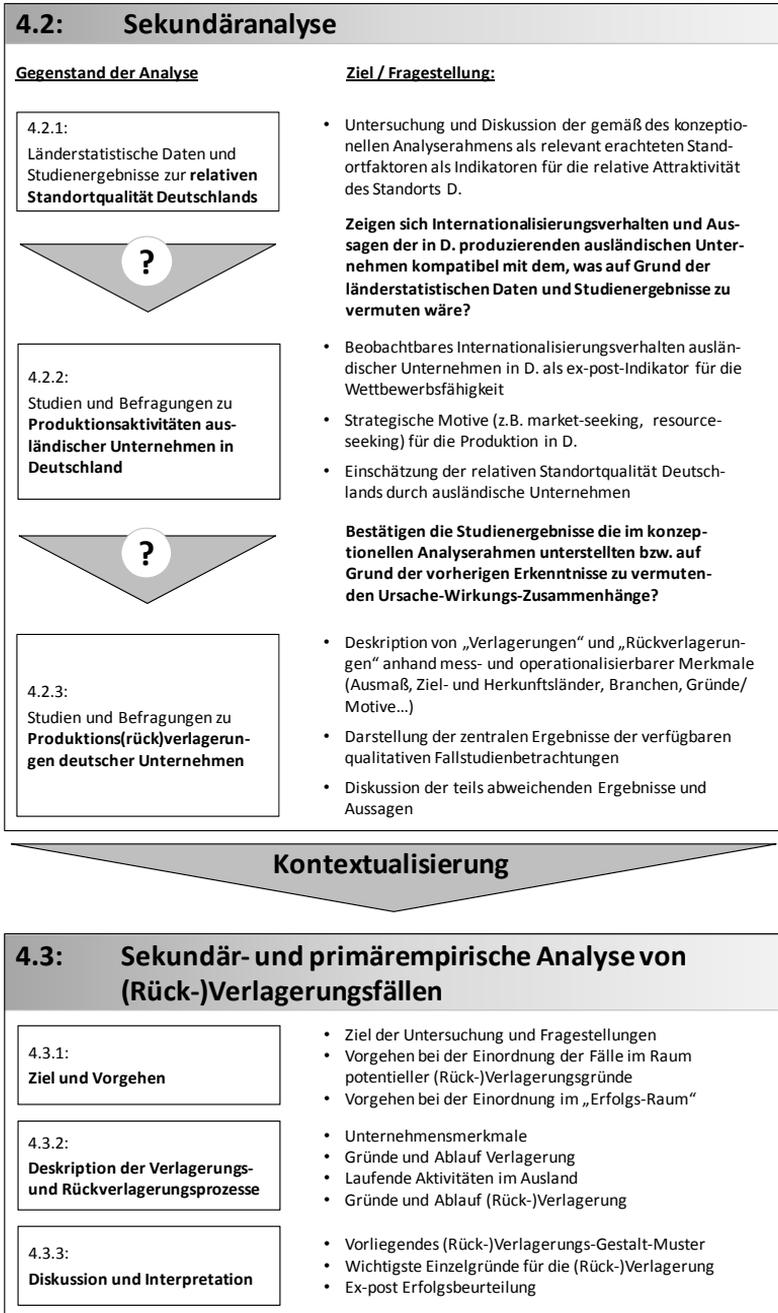


Abb. 4-1: Vorgehen bei der empirischen Untersuchung

4.2 Sekundäranalyse

4.2.1 Länderstatistische Daten und Studienergebnisse zur relativen Standortqualität Deutschlands als Produktionsstandort

„Wenn Sie in Zukunft in Europa investieren: Deutschland ist der beste Standort.“ (Handelsblatt.com v. 23.03.2006) – Aussagen wie die zitierte des Vorsitzenden des Asien-Pazifik-Ausschusses und Vorstandsvorsitzenden der BASF SE Jürgen Hambrecht finden sich seit geraumer Zeit in wirtschaftswissenschaftlichen Fachpublikationen und im Wirtschaftsteil der Tagespresse (vgl. z.B. Financial Times Deutschland Online v. 29.12.2008, Handelsblatt.com v. 02.01.2009). Der VDI-Präsident Bruno O. Braun sprach am 22.04.2008 von einer „Renaissance des Produktionsstandorts Deutschland“ (VDI.de v. 22.04.2008) und einer wiederkehrenden Positionierung unter den Global Players aufgrund der erfolgreichen Konzentration auf Kernkompetenzen. Indes präsentieren jüngste Studien, etwa zu den Produktionsaktivitäten ausländischer Unternehmen in Deutschland (vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 4.2.2) das Bild eines „Standorts D“, dessen Attraktivität – zumindest als Produktionsstandort – kontrovers betrachtet wird. Den Status eines Topstandorts für beispielsweise Forschung und Entwicklung, Logistikzentren und Rechnungswesen hat Deutschland indes bereits erlangt (vgl. z.B. Ernst & Young 2008, 14-16; AmCham Germany & BCG 2008, 14 und 22). In jedem Fall bedürfen dabei die meist nur auf wenigen speziellen Faktoren basierenden Pauschalurteile der Lobredner auf den Standort Deutschland auf der einen und der Apologeten des wirtschaftlichen Abstiegs auf der anderen Seite einer kritischen Bewertung.

Die Standortqualität an sich ist eine nicht beobachtbare Variable und kann demzufolge auch nicht direkt gemessen werden. Ein Blick auf die stark divergierenden Platzierungen Deutschlands im internationalen Vergleich verschiedener Ranking-Studien (vgl. Abb. 4-2) zeigt, dass auch den verschiedenen Studien, ausgehend von unterschiedlichen Fragestellungen, Untersuchungszeiträumen, Methoden und Aussagebereichen, ein jeweils unterschiedliches Verständnis von Wettbewerbsfähigkeit bzw. ökonomischer Attraktivität zu Grunde liegt.

Die abweichenden Ergebnisse stehen nicht zwangsläufig im Widerspruch: So wird im Global Competitiveness Index des World Economic Forums (WEF) Wettbewerbsfähigkeit definiert als „set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country“, der Schwerpunkt liegt hier also auf produktionsbezogenen Rahmenbedingungen im Allgemeinen, während

sich der Doing Business-Index der Weltbank, ebenso wie der Economic Freedom-Index des Fraser Institutes, überwiegend mit den Bürokratie- und Regulierungsbedingungen eines Landes beschäftigt.

| Ranking-Studien im Jahr 2008 | Länder Z. | Rang Deutschland |
|--|--------------|---------------------|
| Fraser Institute: Economic Freedom of the World Index | 141 | 17 |
| World Economic Forum: Global Competitiveness Index | 134 | 7 |
| Weltbank: Doing Business Index | 178 | 20 |
| Transparency International: Corruption Perception Index | 180 | 14 |

| Global Competitiveness Index Land | Rang |
|--------------------------------------|------|
| USA | 1 |
| Schweiz | 2 |
| Dänemark | 3 |
| Schweden | 4 |
| Singapur | 5 |
| Finnland | 6 |
| Deutschland | 7 |
| Niederlande | 8 |
| Japan | 9 |
| Kanada | 10 |
| Hong Kong SAR | 11 |
| UK | 12 |
| Korea, Österreich, Norwegen, etc. | ... |

| Doing Business Index Land | Rang |
|---|------|
| Singapur | 1 |
| Neuseeland | 2 |
| USA | 3 |
| Hong Kong SAR | 4 |
| Dänemark | 5 |
| UK | 6 |
| Kanada | 7 |
| Island | 8 |
| Australien | 9 |
| Island | ... |
| Deutschland | 20 |
| Niederlande | 21 |
| Lettland, Saudi Arabien, Malaysia etc. | ... |

Abb. 4-2: *Deutschland im internationalen Vergleich verschiedener Ranking-Studien (Stand: 2008). Vgl. zu den Daten / Ranking-Ergebnissen Fraser Institute 2008, 8; WEF 2008, 10; World Bank 2008, 6; Transparency International 2008, 3-7.*

Festzuhalten bleibt jedenfalls, dass keine einheitliche Definition des Begriffs „Wettbewerbsfähigkeit“ existiert (vgl. bereits Buckley/Pass/Prescott 1988; 175). Vielmehr sind es die einzelnen Standortfaktoren, die die Qualität sowohl positiv als auch negativ beeinflussen können. In der Literatur sind eine Reihe von Systematiken zu Standortfaktoren (vgl. z.B. Weber 1922, 15-35; Behrens 1971, 47-81; Tesch 1980, 364-365; Hummel 1997, 84; Kinkel 2004, 53; Hansmann 2006, 107-109; Berlemann et al. 2008, 75) zu finden, die durch empirische Studien erfasst, im Laufe der Zeit weiterentwickelt und den sich stetig verändernden Bedingungen angepasst wurden. Häufig wird zwischen input- bzw. produktionsseitigen Faktoren und marktseitigen Faktoren unterschieden.

Abbildung 4-3 auf der nachfolgenden Seite zeigt die „erweiterte“ Standortfaktorensystematik von Kinkel, die neben den beiden genannten Kategorien von Länderfaktoren zusätzlich die Gruppen „Performancefaktoren“ und „Netzwerkbedarf“ umfasst. Unter „Performancefaktoren“ sind so genannte Leistungsindikatoren zusammengefasst, die gleichermaßen Zielfaktoren von Optimierungsinitiativen an bestehenden Standorten wie Auswahlkriterien für potentielle neue Standorte oder auch Outsourcing-Partner im Rahmen von Verlagerungsinitiativen sein können. In der Querschnittkategorie „Netzwerkbedarf“ geht es um die Frage, welche lokalen Netzwerkbeziehungen und Kooperationen an den bestehenden Standorten bereits genutzt werden, und welche an potentiellen neuen Standorten in welcher Qualität und mit welchem Aufwand aufzubauen wären (vgl. Kinkel 2004, 53-54 und 2009, 61-62). Beide Kategorien sind zwar keine Ländermerkmale, nehmen aber faktisch ebenfalls wie diese Einfluss auf die letztendliche „Vorteilhaftigkeit“ eines Standorts und müssen daher im DCF-

orientierten Entscheidungskalkül ebenso berücksichtigt werden wie die Input- und Marktfaktoren, die verlagerungsbedingten Remanenz- und Zusatzkosten, die Auswirkungen auf die aktuellen und zukünftigen Aktivitäten an den bestehenden bzw. verbleibenden Standorten – und natürlich die individuell verfolgte Strategie des Unternehmens.

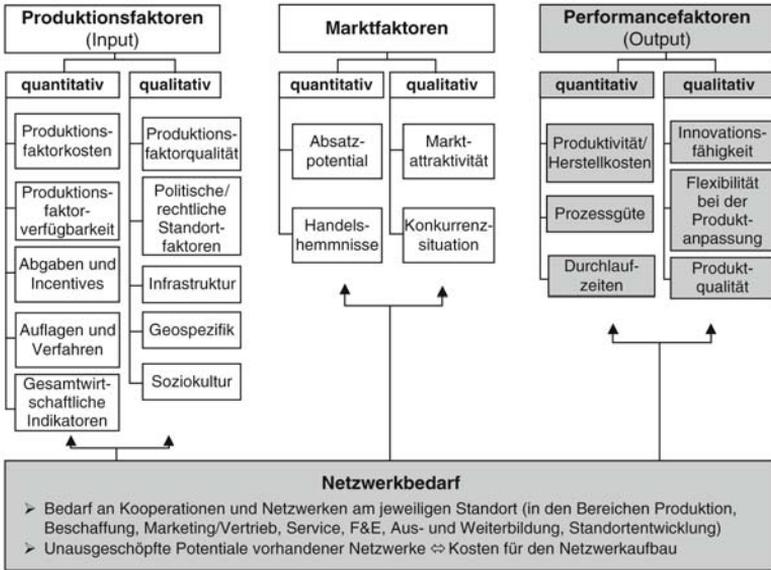


Abb. 4-3: „Erweiterte“ Standortfaktorensystematik von Kinkel (Quelle: Kinkel 2004, 53 / 2009, 61)

Mit der Frage, welche Einzelvariablen es letztendlich sind, die – entweder allgemein oder in Abhängigkeit eines konkreten Internationalisierungsziels – eine besonders hohe Signifikanz zur Erklärung eines bestimmten Standortfaktors oder der Standortattraktivität insgesamt aufweisen, beschäftigen sich zahlreiche – teilweise auch branchenspezifische – Sekundärdatenanalysen und Befragungsstudien (vgl. allgemein zu den Forschungsstrategien zur Ermittlung von Standortfaktoren z.B. Berlemann/Tilgner 2006, insbes. 15-16). Einige davon werden im Zusammenhang mit der Betrachtung der Produktionsaktivitäten ausländischer Unternehmen in Deutschland im Rahmen des Abschnitts 4.2.2 vorgestellt.

4.2.1.1 Vorgehen

Vor dem Hintergrund, dass es für die verschiedenen strategischen Internationalisierungsmotive bzw. -ziele vollständig unterschiedliche Standortfaktoren

sein können, die den Erfolg eines spezifischen Auslandsengagements letztlich maßgeblich determinieren, empfiehlt Steffen Kinkel vom Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (FHG ISI), das Produktions- und Standortentscheidungen seit Jahren im Rahmen der groß angelegten Untersuchung „Modernisierung der Produktion“ (vormals „Innovationen in der Produktion“) untersucht und Unternehmen bei Produktions- und Standortentscheidungen berät und unterstützt, dass Unternehmen sich bei der Standortwahl unbedingt auf wenige, im Hinblick auf die spezifische Internationalisierungsstrategie aber als zentral erachtete, Entscheidungskriterien beschränken sollten.

Die nachfolgende Analyse ausgewählter Kennzahlen und Indikatoren zur Beurteilung der Qualität Deutschlands als Produktionsstandort erfolgt daher in Anlehnung an die Empfehlung Kinkels gegliedert in die grundlegenden Motivtypen der *Kostenreduktion* (Abschnitt 4.2.1.2), der *Markterschließung* (Abschnitt 4.2.1.3) und der *Technologieerschließung* (Abschnitt 4.2.1.4), wobei sich die Rangfolge der untersuchten Faktoren und Kennzahlen strukturgebend an Kinkels empirisch fundierten Auswahlhilfen zur Ableitung erfolgskritischer Standortfaktoren in Abhängigkeit der verfolgten Strategie (vgl. Kinkel 2003, 122-142) orientiert. Gleichzeitig entspricht die Unterscheidung zwischen Kostenreduktion, Markterschließung und Technologieerschließung den empirischen Forschungsergebnissen zu den strategischen Hauptmotiven der Internationalisierung von Produktionsaktivitäten von Ferdows, und damit der Dimension „primary strategic reason for the site“ in der Ferdows'schen Typologie idealtypischer Rollen von Produktionsstandorten (vgl. Abschnitt 2.3.2.4).

Kinkel differenziert überdies zwei weitere Ziele: „*Following customer*“, definiert als die Notwendigkeit, Schlüsselkunden bei ihren internationalen Engagements zu folgen (vgl. Kinkel 2003, 45; vgl. auch Abschnitt 3.3.2.2), sowie das Erfordernis, die *Versorgung mit wichtigen Vorleistungen und Zulieferprodukten* durch die geografische Nähe zu den Lieferanten zu sichern (vgl. Kinkel 2003, 46). Beides wird im Folgenden nicht separat betrachtet, da „following customer“ letztendlich eine Sonderform der markt- und absatzorientierten Beweggründe darstellt, und damit der Gruppe des „market seekings“ zugeordnet werden kann, während mit der Sicherung der Vorleistungsbasis das beschaffungsorientierte respektive „Resource-seeking“-Ziel verfolgt wird. Zum einen ähneln die jeweils relevanten kritischen Standortfaktoren damit in weiten Teilen denjenigen des market- bzw. resource seekings. Zum anderen kann argumentiert werden, dass in den Fällen, in denen der Kunde bzw. der Lieferant so bedeutend ist, dass es sich bei der Entscheidung, diesem ins Ausland zu folgen, um eine aus Sicht des Unternehmens weitgehend unausweichliche und damit nur noch eingeschränkt „freiwillige“ Internationalisierungsentscheidung handelt („...einige Hersteller verlangen sogar, dass ein definierter Anteil der Lieferun-

gen aus Niedriglohnländern kommt. Dabei legen sie die entsprechenden Preisabschläge gleich zugrunde.“; TBS gGmbH Rheinland-Pfalz 2008, 53), auch die Frage nach den weiteren attraktivitätsrelevanten Standortmerkmalen nur von eingeschränkter Relevanz für das DCF-orientierte Entscheidungskalkül ist.

4.2.1.2 Standortfaktoren für Produktionsprozesse, für die Kostenreduktion als zentraler Erfolgsfaktor erachtet wird

Die folgende – der nachfolgenden detaillierten Analyse der einzelnen Faktoren als Gliederung dienende – Abbildung 4-4 illustriert die Kinkel zufolge im Zusammenhang mit einer primär auf das Ziel der Kostenreduktion ausgerichteten Strategie wichtigsten zu betrachtenden Standortfaktoren sowie deren Zuordnung in die erweiterte Standortfaktorensystematik (vgl. Abb. 4-3 in Abschnitt 4.2.1.1):

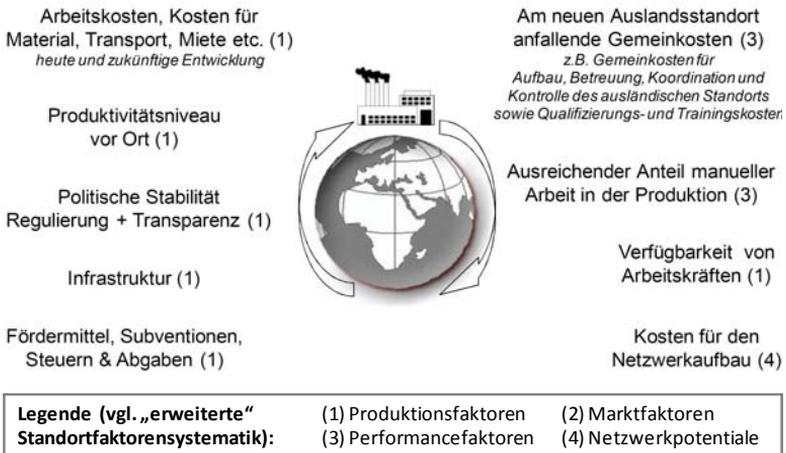


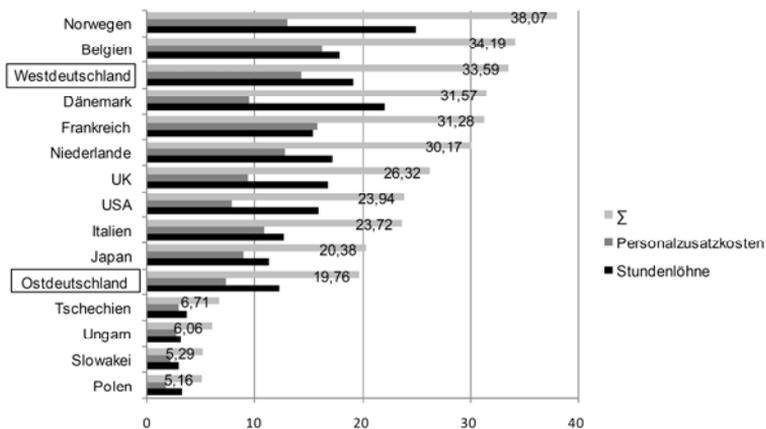
Abb. 4-4: Kritische Standortfaktoren für Produktionsprozesse, für die Kostenreduktion als zentraler Erfolgsfaktor erachtet wird (empirisch ermittelte Erfolgsfaktoren laut Kinkel 2003, 128)

4.2.1.2.1 Arbeitskosten und Produktivität

Kostenreduktionsmotive spielen vor allem in arbeitsintensiven Branchen eine entscheidende Rolle. So betreiben beispielsweise Bekleidungshersteller den größten Anteil ihrer Produktion in Niedriglohnländern. Die Kostenfrage erwies sich auch in der Regression der in den Abschnitten 4.2.2.2.3, 4.2.2.3 und 4.2.2.4 zitierten ifo Dresden Studie Nr. 43 (vgl. Berlemann et al. 2008, 73-79) als hoch signifikant zur Erklärung des Direktinvestitionsverhaltens ausländischer Unternehmen in Deutschland. Der weltweite Vergleich der *Arbeitskosten* (definiert

als Lohn- und Lohnnebenkosten) im verarbeitenden Gewerbe zeigt, dass vor allem Westdeutschland mit einem Durchschnittswert von 33,59 Euro im Jahr 2006 (vgl. IW Köln 2008, 6) zur Gruppe der Hochlohnländer zählt (vgl. Abb. 4-5). Ostdeutschland weist im Vergleich zu Westdeutschland hingegen einen Kostenvorteil auf, aber auch einen signifikanten Produktivitätsrückstand (vgl. z.B. Fischer et al. 2007, 17 sowie das Bundesländerranking in Anhang A-2).

Bezüglich der *Personalzusatz- und Lohnnebenkosten* – hierzu gehören die Beiträge der Arbeitgeber zu den Sozialversicherungen, tarifvertragliche und freiwillige Leistungen der Arbeitgeber, z.B. betriebliche Altersversorgung, Lohn- und Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall und auch Abfindungen sowie Kosten der beruflichen Aus- und Weiterbildung (vgl. VDI Nachrichten v. 30.05.2008, 4), deren Höhe immer wieder heftige Kritik hervorbringt und als Hemmnis einer Produktion in Deutschland angeführt wird – ist anzumerken, dass die absolute Belastung durch die Beiträge zur sozialen Sicherung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Deutschland auf Grund des ebenfalls vergleichsweise hohen Lohnniveaus in der Tat relativ hoch ist. Allerdings ist die prozentuale Belastung des Faktors Arbeit durch die Personalzusatzkosten bzw. Lohnnebenkosten – im Jahr 2006 betrug der Anteil der Personalzusatzkosten in Deutschland durchschnittlich 42 Prozent der Arbeitsgesamtkosten – in vielen anderen Ländern ähnlich hoch. In Belgien beispielsweise machen diese 47 Prozent der Gesamtkosten aus. Gleiches gilt für die Niedriglohnländer. In der Slowakei fallen beispielweise Lohnnebenkosten von ebenfalls durchschnittlich 42 Prozent an.



Arbeitskosten: von Arbeitern und Angestellten je geleistete Stunde
Umrechnung: Jahresdurchschnitt der amtlichen Devisenkurse

Abb. 4-5: *Arbeitskosten im verarbeitenden Gewerbe im Jahr 2006 in Euro je geleisteter Stunde (Quelle: IW Köln 2008, 6)*

Dennoch bleibt der absolute Unterschied, was die *gesamten Arbeitskosten* angeht, zwischen den westeuropäischen Industrie- und den osteuropäischen Schwellenländern eklatant. So erreichen die Arbeitskosten in Polen mit 5,16 Euro je geleisteter Stunde im Jahr 2006 gerade einmal 15 Prozent des westdeutschen Niveaus, wie dies aus der Abbildung 4-5 auf der vorherigen Seite ersichtlich ist.

Allerdings zeichnen sich Niedriglohnländer in der Regel auch durch eine geringere *Produktivität* der Beschäftigten aus, weshalb die Werte dieser Länder nicht ohne Weiteres mit denen von Industrieländern verglichen werden können (vgl. Blum/Ludwig 2006, 269). Als gesamtwirtschaftlicher Indikator können für derartige Vergleiche die *Lohnstückkosten*, definiert als die auf eine bestimmte Leistungseinheit entfallenden Lohnkosten (vgl. z.B. Köddermann 1996, 7), als reale Größe den Arbeitskosten gegenüber gestellt werden. Demnach ließe sich der Nachteil Deutschlands bei den Arbeitskosten durch einen entsprechenden Produktivitätsvorsprung relativieren. Gleichwohl Deutschland zu den Ländern mit der weltweit höchsten Produktivität im verarbeitenden Gewerbe, gemessen als Bruttowertschöpfung je Arbeitsstunde, zählt, und diesbezüglich innerhalb Europas nach den Niederlanden und Frankreich den dritten Platz einnimmt (vgl. Invest in Germany 2008a, 19), waren die industriellen Lohnstückkosten hierzu-lande 2006 nach dem Vereinigten Königreich die zweithöchsten im internationalen Vergleich. Allerdings konnte in den letzten Jahren ein kontinuierlicher Rückgang der Lohnstückkosten in Deutschland verzeichnet werden:

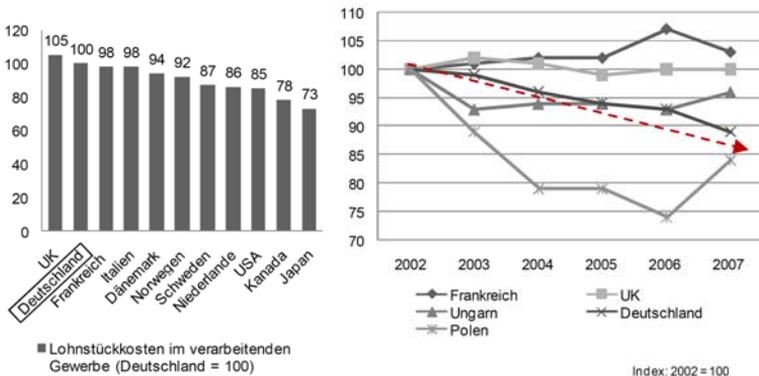


Abb. 4-6: Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe 2006 und 2002 bis 2007 im internationalen Vergleich (Daten 2006 vgl. IW Köln 2008, 7; 2002-2007 vgl. Ernst & Young 2008, 31)

Bemerkenswert ist, dass diese Entwicklung bereits seit Mitte der 1990er Jahre verzeichnet werden kann: So liegen die Lohnstückkosten in Deutschland verglichen mit dem Stand von 1995 heute um rund 10 Prozent niedriger, was unter

anderem auf einen vergleichsweise starken Anstieg der Produktivität um 48 Prozent (vgl. IW Köln 2008, 7) bei vergleichsweise moderaten Lohnentwicklungen im gleichen Zeitraum (vgl. hierzu auch die Abbildung 5-5 in Abschnitt 5.5 sowie Anhang A-4 zur prozentualen Veränderung der nominalen Lohnstückkosten seit dem Jahr 2000) zurückzuführen ist.

So gesehen ist es Deutschland in den vergangenen Jahren hinsichtlich der Lohnstückkosten besser als den meisten westeuropäischen Volkswirtschaften gelungen, einen Anstieg der Löhne über das Maß der Produktivitätssteigerung hinaus zu vermeiden. Der Abstand zu den übrigen großen Volkswirtschaften, aber auch zu zahlreichen Niedriglohnstandorten, konnte damit tendenziell verringert – und damit die relative Wettbewerbsfähigkeit tendenziell gesteigert – werden. Absolut gesehen bleibt der Abstand zu den Niedriglohnstandorten aber groß. Trotz des immensen Produktivitätsrückstands ergeben sich für die Niedriglohnländer Mittel- und Osteuropas Lohnstückkostenvorteile, da der Produktivitätsnachteil dieser Länder durch den Arbeitskostenvorteil überkompensiert wird (vgl. Blum/Ludwig 2006, 271) – zumindest derzeit noch. Nicht außer Acht gelassen werden dürfen nämlich die mittlerweile an vielen mittel- und osteuropäischen Standorten jährlich zu registrierenden Lohnsteigerungen, die nicht zuletzt bedingt durch die Verknappung des Angebots an qualifizierten Arbeitskräften entstehen (vgl. Winters 2006, 31-32).

4.2.1.2.2 Arbeitszeit

Im Zusammenhang mit den Arbeitskosten werden häufig auch internationale Arbeitszeitdifferenzen als Standortfaktor in die Analyse mit einbezogen (vgl. z.B. Stremme 2000, 132). Hier zählt Deutschland mit 1.616 Stunden im Jahr 2004 zu den Ländern mit den kürzesten *tariflichen Jahresarbeitszeiten*:

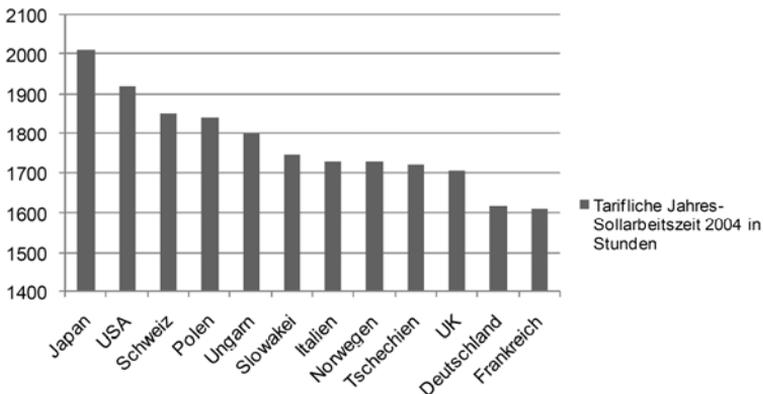


Abb. 4-7: Jahres-Sollarbeitszeit für Arbeiter im verarbeitenden Gewerbe (Daten aus BDA 2008)

Dass Deutschland zu den Ländern mit den kürzesten tariflichen Arbeitszeiten (Wirtschaftszweige gesamt) gehört, belegen auch die Zahlen der Eurofund (vgl. 2008, 56-57) zu den Wirtschaftszweigen insgesamt. Mit 1.955 Stunden im Jahr 2007 und 37,6 Wochenstunden befindet sich Deutschland auf einem der letzten Plätze im EU-27-Vergleich (vgl. Eurofund 2008, 56-57). Auf den vorderen Plätzen sind vor allem die osteuropäischen Länder zu finden. Den Zahlen des Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln zu Folge sank die Soll-Arbeitszeit gegenüber 1995 nochmals um 22 Prozent (vgl. IW Köln 2008, 9). In Ostdeutschland ist die jährliche Arbeitszeit mit 1.725 Stunden zwar etwas länger als in Westdeutschland (1.601 Stunden), aber im internationalen Vergleich, etwa zu Japan, wo die Industriearbeiter mehr als 2.000 Stunden pro Jahr leisten, immer noch relativ kurz.

Bei diesem Vergleich darf aber auch die Berücksichtigung weiterer Faktoren, wie etwa der *Urlaubs- und Feiertage*, nicht fehlen. Deutschland belegt, bei 38,8 Urlaubs- und Feiertagen im Jahr 2004, den ersten Platz in dieser Kategorie, die USA mit 22 Tagen den letzten (vgl. IW Köln 2008, 9). Auch den Zahlen der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA – vgl. 2008) zufolge gehört Deutschland im Jahr 2007 im europäischen Vergleich zu den Ländern mit den kürzesten tariflichen Arbeitszeiten (1.657 Stunden) und den meisten Urlaubstagen (30 Tage). Dieser Wettbewerbsnachteil wird mit der EU-Erweiterung zunehmend verschärft, da die neuen Mitgliedstaaten der EU zu den Ländern mit den längsten tariflichen Arbeitszeiten von bis zu 40 Stunden pro Woche gehören (vgl. IW Köln 2008, 9).

4.2.1.2.3 *Verfügbarkeit und Qualifikation der Arbeitskräfte*

Ein weiterer Faktor, der bei der Beurteilung der Standortqualität Beachtung finden sollte, ist die *Verfügbarkeit und Qualifikation der Arbeitskräfte*. Letztere lässt sich jedoch nicht immer anhand von Kennzahlen messen und international vergleichen. So beruht beispielsweise die Aussage, dass sich Frauen in China durch besondere, kulturell bedingte Fertigkeiten im Umgang mit Seide, von denen vor allem die Unternehmen der Bekleidungsindustrie profitieren können (vgl. Stremme 2000, 142), auszeichnen würden, vor allem auf Erfahrungen und Informationsaustausch von Unternehmen. Dies sind länderspezifische Merkmale, die sich kaum quantifizieren lassen.

Ein Indikator, der stattdessen zu internationalen Vergleichen der Verfügbarkeit von Arbeitskräften herangezogen werden kann, ist unter anderem die *Erwerbsquote*. Mit der Erwerbsquote, definiert als Anteil der Personen im erwerbsfähigen Alter (15-64 Jahre), die entweder einer Beschäftigung nachgehen oder einen Arbeitsplatz suchen, kann die Verfügbarkeit – unabhängig von der Qualifikation – der Arbeitskräfte analysiert werden. Im Jahr 2007 betrug die Er-

werbsquote in Deutschland 76 Prozent und ist damit im Vergleich zu 2000 um 5 Prozentpunkte gestiegen (vgl. Eurostat, Statistiken zum Arbeitsmarkt, 2008):

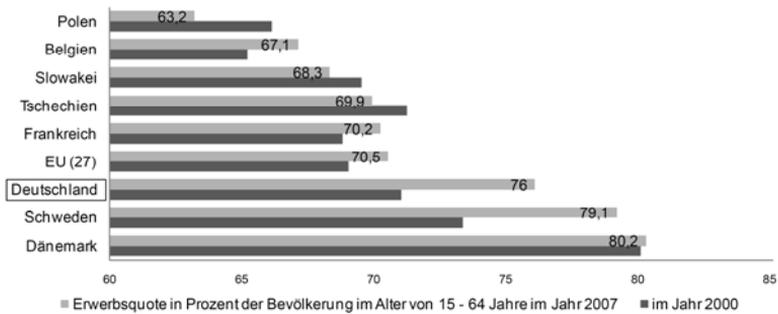


Abb. 4-8: Erwerbsquoten im europäischen Vergleich im Jahr 2007 (Daten: Eurostat, Statistiken zum Arbeitsmarkt, 2008)

Damit liegt Deutschland über dem Durchschnitt der 27 EU-Länder (vgl. für eine Auflistung der EU-Mitgliedsländer ebenfalls Eurostat). Die tatsächliche Erwerbsbeteiligung ist in Deutschland gegenüber dem Jahr 2000 (65,6 Prozent) zwar ebenfalls gestiegen auf 67,2 Prozent, dennoch bleibt sie knapp unter dem Durchschnitt der betrachteten OECD-Länder:

| LAND | 15 - 24 Jahre | | | 25 - 54 Jahre | | | 55 - 64 Jahre | | | Insgesamt | Σ Bevölkerung | in % der EU-27 | Fläche in 1000 km ² |
|-------------|---------------|------|------|---------------|------|------|---------------|------|------|-----------|---------------|----------------|--------------------------------|
| | 1990 | 2000 | 2008 | 1990 | 2000 | 2008 | 1990 | 2000 | 2008 | | | | |
| Dänemark | 65 | 67,1 | 63,7 | 84 | 84,3 | 85,5 | 53,6 | 54,6 | 60,9 | 78,9 | 5,44 | 1,1 | 43 |
| USA | 59,8 | 59,7 | 54,2 | 79,7 | 81,5 | 79,8 | 54 | 57,8 | 61,8 | 72 | 301,14 (2008) | - | 9,827 |
| Japan | 42,2 | 42,7 | 41,4 | 79,6 | 78,6 | 79,6 | 62,9 | 62,8 | 64,7 | 70 | 127,43 (2008) | - | 377 |
| Deutschland | 56,4 | 47,2 | 43,9 | 73,6 | 79,3 | 78,8 | 36,8 | 37,6 | 48,5 | 67,2 | 82,38 | 16,72 | 357 |
| Tschechien | 46,9 | 38,3 | 27,7 | 86,3 | 81,6 | 82,5 | 31,3 | 36,3 | 45,2 | 65,3 | 10,27 | 2,08 | 79 |
| Frankreich | 29,5 | 23,2 | 25,3 | 77,4 | 78,3 | 80 | 35,6 | 34,3 | 40,5 | 62,3 | 63,2 | 12,78 | 544 |
| Belgien | 30,4 | 30,3 | 26,2 | 71,7 | 77,7 | 78,2 | 21,4 | 25 | 30,4 | 60,4 | 10,54 | 2,13 | 31 |
| Polen | 32,3 | 24,5 | 24 | 74,8 | 70,9 | 71,8 | 35,4 | 28,4 | 28,1 | 54,5 | 38,14 | 7,74 | 313 |

Erwerbstätige in Prozent der Bevölkerung im jeweiligen Alter

Tab. 4-1: Erwerbsbeteiligung in Prozent der Bevölkerung in ausgewählten OECD-Ländern (Daten: Eurostat, Statistiken zum Arbeitsmarkt, 2008)

Von den 40,5 Millionen Erwerbstätigen im dritten Quartal 2008 waren acht Millionen und damit rund 20 Prozent im produzierenden Gewerbe (ohne Bau-gewerbe) beschäftigt (vgl. Statistisches Bundesamt Deutschland 2008).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Deutschland im europäischen Vergleich verhältnismäßig viel Arbeitspotenzial bietet, die Arbeitslosigkeit von rund neun Prozent (Jahresdurchschnittswert 2007, vgl. auch Statista.com, 2008) als Differenz zwischen Erwerbsquote und tatsächlicher Erwerbsbeteiligung jedoch weiterhin ein Problemfeld darstellt. Dies vor allem angesichts der Tatsache, dass viele der Arbeitssuchenden unterqualifiziert sind: Wie eine aktuelle

Untersuchung des Instituts für Arbeits- und Berufsforschung zeigt, verfügt die Mehrzahl der Arbeitslosen weder über Hochschulreife noch über eine Berufsausbildung (vgl. Möller/Schmillen 2008, 6).

4.2.1.2.4 Energiekosten

Elektrizität ist vor dem Hintergrund, dass Stromkosten zwei Drittel der gesamten industriellen Energiekosten ausmachen (vgl. BDI 2008), für die Industrie ein zentraler Produktionsfaktor. Den Recherchen des BDI zu Folge sind die *Strompreise für Unternehmen* in Deutschland die dritthöchsten europaweit:

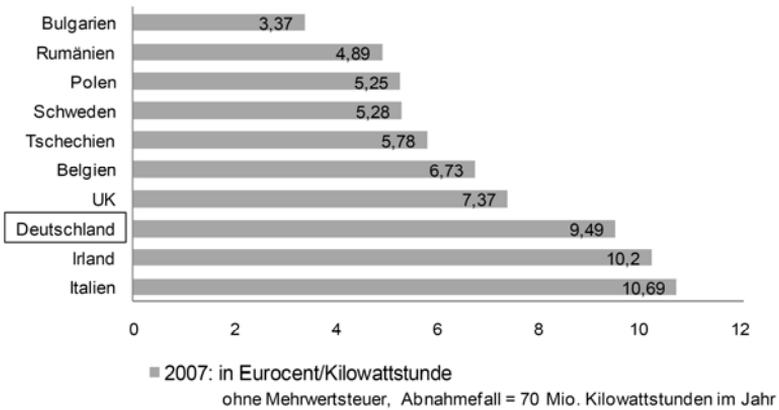


Abb. 4-9: Vergleich der industriellen Strompreise (Daten: BDI 2007)

Abbildung 4-9 zeigt deutlich, dass innerhalb Europas vor allem in den mittel- und osteuropäischen Ländern diese Schlüsselenergie zu weitaus niedrigeren Preisen angeboten wird. Außerhalb Europas liegen die Strompreise teilweise noch niedriger.

Zwar sind die Stromkosten im Vergleich mit den Vorjahren quasi weltweit angestiegen – für den EU-27-Raum etwa wurden durchschnittliche jährliche Steigerungen des Strompreises für industrielle Abnehmer zwischen 5 und 8 Prozent ermittelt –, in Deutschland sind dem Bundesverband der Deutschen Industrie zufolge jedoch die höchsten Preiserhöhungen für diese Schlüsselenergie zu verzeichnen gewesen: Seit 2004 seien die Strompreise nach BDI-Angaben in Deutschland um ca. 25 Prozent angestiegen (angenommene Abnahme: 70 Millionen kWh/Jahr), allein von 2006 bis 2007 um etwa 8 Prozent (vgl. BDI 2007). Auf Kritik stößt insbesondere die hohe politisch bedingte Belastung der Strompreise in Deutschland durch Konzessionsabgaben, Ökosteuern, Kraft-Wärme-Kopplungs-Umlage, Erneuerbare-Energien-Umlage und Emissionshandel, die zwischen 10 bis 30 Prozent der gesamten Stromkosten ausmacht (vgl. BDI

2008). Daher rührt auch die Forderung des BDI nach Entlastung des Stroms, der im industriellen Bereich als Rohstoff eingesetzt wird, von Steuern und Umlagen (vgl. BDI 2008).

4.2.1.2.5 *Transportkosten*

Die *Transportkosten* zwischen den alternativ in Betracht gezogenen Produktionsstandorten und dem Absatzmarkt sind ebenfalls eine wichtige Determinante der Standortwahl. Steigende Energie- und damit Transportkosten wirken sich grundsätzlich positiv auf die Attraktivität einer Produktion in der Nähe wichtiger Absatzmärkte aus und können damit dazu beitragen, den relativen Kostennachteil von Industrie- bzw. Hochlohnländern wie Deutschland im Vergleich zu Niedriglohnstandorten zu relativieren – und Unternehmen dazu zu veranlassen, grundsätzlich wieder mehr Güter vor Ort zu produzieren (vgl. VDI Nachrichten v. 27.06.2008, 4; Handelsblatt.com v. 24.06.2008).

Der infolge der geradezu inflationären Ausweitung der Transport- und Frachtkapazitäten insbesondere in der Containerschifffahrt während der letzten Jahrzehnte zu verzeichnende Trend zu immer weiter sinkenden Transportkosten, der als zentrale Triebkraft der Globalisierung gilt bzw. die internationale Arbeitsteilung in ihrer heutigen Form überhaupt erst ermöglicht hat, scheint jedenfalls seit Ende der 1990er Jahre ins Stocken geraten zu sein: Betrug der Frachtpreis für einen 40-Fuß-Container von Shanghai an die nordamerikanische Pazifikküste im Jahr 2000 noch rund 3.000 US-Dollar, so schlug der gleiche Transport Anfang 2008 bereits mit 8.000 US-Dollar zu Buche (vgl. VDI Nachrichten v. 27.06.2008). Hierfür zeichnen sich unter anderem die stark schwankenden Energiepreise verantwortlich. Abbildung 4-10 auf der folgenden Seite zeigt beispielhaft die Entwicklung des *Ölpreises* – Rohöl ist der wichtigste globale Energieträger und ist somit für die wirtschaftliche Entwicklung von großer Bedeutung – für die Rohölsorte Brent während eines Zeitraums von gerade einmal fünf Jahren.

Wegen der rapide gestiegenen Transportkosten würde sich beispielsweise für Fujitsu Siemens Computers – vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 4.2.2.5 – eine Produktion von Desktop-Computern in China nicht lohnen. Daher wird eine Verlagerung nach Osteuropa angestrebt, während Notebooks weiterhin in China produziert werden (vgl. Handelsblatt.com v. 16.03.2007).

Das zentrale Problem im Zusammenhang mit der Quantifizierung der Transportkosten für die DCF-orientierte Standortbewertung besteht darin, dass sich die langfristige Entwicklung der Transportkosten auf Grund der – wie dies auch der Einbruch infolge der Finanzmarktkrise eindrucksvoll zeigt – enormen Schwankungen, denen insbesondere die Energiepreise unterworfen sind, kaum prognostizieren lässt.

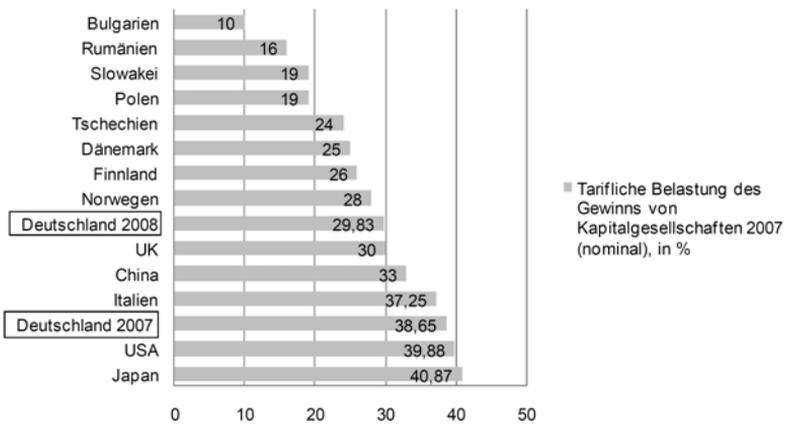


Abb. 4-10: Ölpreis (Brent) in US-Dollar je Barrel 2004 bis 2009 (Daten: www.arriva.de, Stand 26.01.2009)

4.2.1.2.6 Steuerlast

Eine weitere wichtige Determinante bezüglich der Standortentscheidungen von Unternehmen stellt die *Steuerbelastung im Zielland* dar. Zahlreiche empirische Studien (vgl. z.B. Devereux/Griffith 1998, 362; Büttner/Ruf 2005, 14; Dietrich/Kiesewetter/Moosmann 2008, 67) belegen den negativen Einfluss von Steuern auf Investitionsvolumina. Beispielsweise kann den Ergebnissen der empirischen Untersuchung von Büttner/Ruf zufolge eine Anhebung des Steuersatzes um zehn Prozent in einem potentiellen Zielland durchaus ein Sinken der Wahrscheinlichkeit für die Wahl dieses Standorts um zwanzig Prozent bewirken (vgl. Büttner/Ruf 2005, 14).

Betrachtet man die Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich (vgl. Abb. 4-11), lässt sich ein deutliches Gefälle feststellen, in dem Deutschland trotz der Absenkung der Körperschaftsteuer zum 1. Januar 2008 innerhalb Europas weiterhin mit relativ hohen Steuersätzen vertreten ist (vgl. BMF 2007, 7). Dies alles sind Tendenzaussagen, die stark verkürzt nur einen sehr kleinen Ausschnitt der – bekanntlich gerade in Deutschland nicht minder als in anderen Ländern komplexen – (Steuer)Realität wiedergeben. Die tatsächliche Steuerbelastung kann im Einzelfall in jedem Zielland höchst unterschiedlich ausfallen.



Körperschaftsteuern, Gewerbeertragssteuern und vergleichbare andere Steuern des Zentralstaates und der Gebietskörperschaften

Deutschland 2007 und 2008: Inklusive 5,5 v.H. Solidaritätszuschlag

Deutschland 2007: Gewerbesteuer (pauschaler Satz); anrechenbar auf die Körperschaftsteuer

Abb. 4-11: Besteuerung des Gewinns von Kapitalgesellschaften im internationalen Vergleich (Daten: BMF 2007, 21-22)

Darüber hinaus gilt es auch den *innerdeutschen Steuerwettbewerb* zu berücksichtigen. Die Gemeinden in Deutschland können beispielsweise für die Gewerbesteuer einen individuellen Hebesatz festlegen. So wurde zum Beispiel im Jahr 2008 der höchste Hebesatz unter allen Gemeinden mit über 50.000 Einwohnern mit 490 Prozent in München (Bayern) erhoben, während der Hebesatz in Rüsselsheim (Hessen) 340 Prozent beträgt (vgl. DIHK 2008).

Dennoch soll es an dieser Stelle bei diesen allgemeinen Feststellungen belassen werden, da das Unternehmenssteuersystem und die Ermittlung des effektiven durchschnittlichen Steuersatzes überaus komplexe Themengebiete sind, deren detaillierte Analyse, wie sich dies mit Blick auf die beeindruckende Anzahl und Vielfalt allein der deutschsprachigen Abhandlungen zu diesen Themen bereits vermuten lässt, den Rahmen einer faktorenübergreifenden Standortanalyse bei Weitem sprengen würde.

4.2.1.2.7 Infrastruktur

Sowohl die *Verkehrs-* als auch die *Telekommunikationsinfrastruktur* sind ebenfalls wichtige Aspekte im Zusammenhang mit Standortentscheidungen (vgl. dazu z.B. Ernst & Young 2008, 9). Beide sind in Deutschland sehr gut ausgeprägt, wie dies die Abbildung 4-12 auf der folgenden Seite exemplarisch am Ausbau des Eisenbahn- und Autobahnnetzes in ausgewählten europäischen Ländern zeigt: