

# Wettbewerb im Wandel

**M+E-Strukturbericht (Teil 2 der Serie).** Durch die Globalisierung wurden die Karten auf den Gütermärkten neu gemischt. In der Metall- und Elektro-Industrie konnten neue Wettbewerber substanzial Marktanteile hinzugewinnen. Deutschland hat durch eine hohe Exportorientierung und eine starke Integration in grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke seine gute Position gehalten.

Die Globalisierung und die damit verbundenen internationalen Verflechtungen eröffnen M+E-Unternehmen weltweit Wachstumsmöglichkeiten. In der jüngeren Vergangenheit hat vor allem China seine Position im globalen M+E-Geschäft gestärkt. Aber auch andere Schwellenländer haben Marktanteile hinzugewonnen, sodass es zu Kräfteverschiebungen zwischen traditionellen Industriestaaten und neuen Wettbewerbern gekommen ist. Die Entwicklung im Detail:

**Exportquoten.** Die deutsche M+E-Industrie verbuchte im Jahr 2015 einen Anteil am Welthandel von 10,3 Prozent. Trotz wachsender Konkurrenz ist diese Quote recht stabil. Deutschland setzt dabei wie kein anderes der M+E-Schwergewichte auf den Export (Grafik):

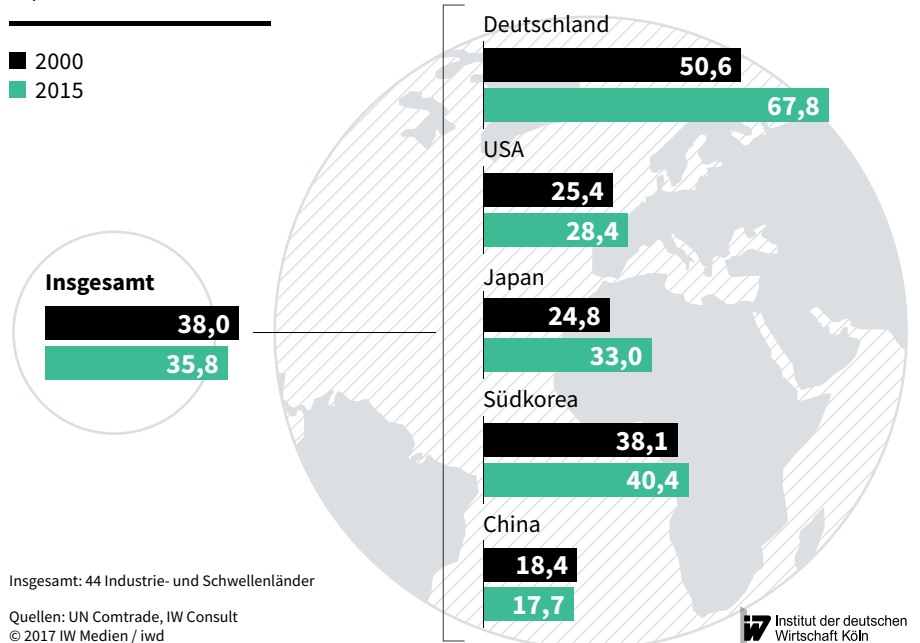
**Mehr als zwei Drittel der deutschen M+E-Erzeugnisse werden auf Auslandsmärkten abgesetzt.**

Die Fokussierung auf Ausfuhren hat gegenüber der Jahrtausendwende nochmals deutlich zugenommen. Im Jahr 2000 lag die Exportquote erst bei gut 50 Prozent.

Insgesamt haben die 44 führenden M+E-Volkswirtschaften (G44) das Auslandsgeschäft allerdings etwas verringert. Zurückzuführen ist das auf den Rückgang der Exportquoten der neuen Wettbewerber außerhalb Europas, zu denen China, Indien und Indonesien gezählt werden. Ein konträres Bild zeigen die neuen

## M+E-Industrie: Exportstarke Schwergewichte

Anteil der Ausfuhren am Umsatz der Metall- und Elektro-Industrie in den fünf größten Exportländern in Prozent



europäischen Wettbewerber, zu denen Länder wie Polen, Tschechien und Ungarn sowie das Baltikum gehören. Zwischen 2000 und 2015 ist dort die durchschnittliche M+E-Exportquote von 49 Prozent auf fast 88 Prozent gestiegen. Die engeren Handelsbeziehungen mit westeuropäischen Staaten spielen dabei eine große Rolle. Während man in Europa also auf Verzahnung setzt, holen die neuen Wettbewerber in anderen Teilen der Welt durch ein wachsendes Inlandsgeschäft und eine steigende Bruttowertschöpfung auf.

**Importquoten.** Hier ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Exporten. In den G44-Ländern

beträgt der durchschnittliche Marktanteil ausländischer Unternehmen am inländischen Umsatz der M+E-Wirtschaft gut 34 Prozent. Dieser Wert ist in den vergangenen Jahren leicht gefallen. Daraus folgt:

**Eine stärkere Globalisierung ist nicht gleichbedeutend mit einer steigenden wechselseitigen Marktdurchdringung.**

Während die Marktanteile der ausländischen Anbieter allerdings in den meisten Ländergruppen gestiegen sind, haben sie sich in den neuen Wettbewerbsländern außerhalb Europas verringert. Grund hierfür sind wiederum starke Inlandsmärkte. Heimische Firmen können die

wachsenden Märkte überproportional gut bedienen. In China beispielsweise wird die steigende Nachfrage nach M+E-Produkten überwiegend von den eigenen Unternehmen gestemmt. Anders sieht es in Deutschland aus: Seit dem Jahr 2000 sind die Marktanteile ausländischer Firmen von 41,5 Prozent auf mehr als 57 Prozent angewachsen.

**Regionale Konzentration.**

Globalisierung – das bedeutet nicht zuletzt grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke. Beides ist für die Metall- und Elektro-Industrie von enormer Bedeutung. Weltweit lassen sich drei regionale Hubs – also Netzwerke, in denen der regionale Vorleistungshandel sehr dicht geknüpft ist – definieren: Europa, Amerika und Asien.

Die europäischen Volkswirtschaften arbeiten eng zusammen: Im Jahr 2015 wurden 67,5 Prozent des Vorleistungshandels innerhalb des europäischen Hubs abgewickelt. In Südostasien wurden sogar 71,5 Prozent der Vorleistungen innerhalb der

Ländergruppe gehandelt. In Amerika sind die Verflechtungen nicht ganz so stark. Die Quote liegt dort knapp unter 50 Prozent. Grund dafür sind die größeren Entfernungen zwischen den Ländern.

Besonders in Europa spielen die neuen Wettbewerber eine immer größere Rolle. Die traditionellen M+E-Länder wie zum Beispiel Deutschland, Frankreich oder Großbritannien beziehen ihre Vorleistungen zunehmend aus diesen Staaten (Grafik):

**Während der Anteil der traditionellen europäischen Wettbewerber am Vorleistungshandel seit 2000 um 10 Prozentpunkte gesunken ist, stieg der Anteil neuer Wettbewerber im gleichen Zeitraum um knapp 7 Prozentpunkte.**

**Drehscheiben.** Unabhängig von den Bezugsgrößen steht in jedem regionalen Cluster ein Land im Mittelpunkt, das als Drehscheibe für den Vorleistungshandel der M+E-Industrie fungiert. So hat China in

Asien die Vormachtstellung im Vorleistungshandel mit einer Quote von über 60 Prozent inne. Das Reich der Mitte hat dabei seinen Anteil seit 2000 mehr als verdoppelt. In Amerika stehen die USA im Zentrum des regionalen Produktionsnetzwerks – gut 90 Prozent des Vorleistungshandels werden dort abgewickelt.

In Europa nimmt Deutschland die Funktion einer Drehscheibe ein: Die heimischen M+E-Unternehmen waren 2015 an gut 46 Prozent des europäischen Vorleistungshandels beteiligt. Der Anteil ist im Vergleich zur Jahrtausendwende leicht gestiegen.

Unterm Strich zeigt sich, dass die deutsche M+E-Industrie stark vom internationalen Warenverkehr profitiert. Dies birgt allerdings auch eine Gefahr. Denn Protektionismus, wie er den USA vorschwebt, und unsichere Handelsbeziehungen durch den anstehenden Brexit könnten die exportorientierten Unternehmen besonders hart treffen.

**Vorleistungen: Hauptsächlich aus der „Nachbarschaft“**

Deutschland und die anderen traditionellen Industrieländer Europas erhielten im Jahr 2015 ihre M+E-Vorleistungsbezüge aus ...

