

M+E-Industrie

Mit einem Fuß im Ausland

Die Metall- und Elektro-Industrie (M+E) hat sich in der vergangenen Dekade mit der immer feiner ausdifferenzierten internationalen Arbeitsteilung arrangiert. So gingen im Jahr 2002 rund 60 Prozent der M+E-Produktion ins Ausland, Mitte der neunziger Jahre waren es erst 46 Prozent. Mehr als 13 Prozent der M+E-Exporte nehmen mittlerweile den Weg in die Reformländer. Im Gleichschritt mit den Ausfuhren wuchs auch der Wert der Importe. Jeder zweite Euro, der in Deutschland für Maschinen, Fahrzeuge, Elektrotechnik und andere M+E-Erzeugnisse ausgegeben wurde, floss zuletzt auf die Konten ausländischer Anbieter. Noch 1995 war es erst gut jeder dritte Euro. Dahinter steckt unter anderem das Bemühen der Unternehmen, bestimmte Vorleistungen möglichst günstig im Ausland einzukaufen und sie hierzulande weiterzuverarbeiten, um im Zuge einer „Mischkalkulation“ attraktive Preise zu bieten.

Die deutsche M+E-Industrie ist jenseits der heimischen Grenzen mittlerweile an fast 6.700 Unternehmen beteiligt. Ihr Auslandskapital hat einen Wert von 146 Milliarden Euro. Die Auslandstöchter erzielten 2001 rund 487 Milliarden Euro Umsatz und beschäftigten zuletzt 1,2 Millionen Menschen. Auf 100 Jobs zu Hause kommen nunmehr 28 Arbeitskräfte bei den weltweit ansässigen Gesellschaften. Auch zukünftig wird die Metall- und Elektro-Industrie ihr Auslandsengagement verstärken, nicht zuletzt um die Kosten zu drücken. Dank moderner Technik und guten Standortbedingungen sind die Fertigungslinien im Ausland oft genauso leistungsfähig wie die daheim. Nur wenn es um komplexe Produkte geht sowie in Forschung und Entwicklung, ist Deutschland nach wie vor erste Wahl.

Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult: Auslandserfahrungen der deutschen M+E-Industrie – Empirische Bestandsaufnahme und Fallstudien, Köln 2004

Gesprächspartner im IW: Dr. Karl Lichtblau, Telefon: (02 21) 49 81-7 59



Mit einem Fuß im Ausland

Die Metall- und Elektro-Branche gilt als Seismograph für das wirtschaftliche Befinden der deutschen Industrie, denn sie steuert mehr als die Hälfte zu deren Arbeitsplätzen und Umsatz bei. Allein aufgrund ihrer Größe kommt die Branche nicht daran vorbei, auf dem Weltmarkt präsent zu sein. Konkurrenzfähig sind die Unternehmen dabei jedoch nur, wenn sie auch die Vorteile einer Produktion im Ausland nutzen. Die Zeichen der Zeit stehen auf Globalisierung.*)

Die Metall- und Elektro-Industrie muss sich mit der immer feiner ausdifferenzierten internationalen Arbeitsteilung arrangieren. Bemerkbar macht sich die Zunahme der weltweiten wirtschaftlichen Verflechtung auf zwei Wegen. Zum einen nimmt der grenzüberschreitende

Handel von Waren und Dienstleistungen zu. Zum anderen sind immer mehr Firmen in der Ferne präsent (Kasten):

Exporte. Im Jahr 2002 gingen 60 Prozent der M+E-Produktion ins Ausland. Mitte der neunziger Jahre lag die Exportquote erst bei 46 Prozent.

Das Gros der Exporte wird dabei in andere Industrieländer verkauft. Die Bedeutung der Europäischen Union als Absatzmarkt ist allerdings leicht geschrumpft.

Das kommt nicht von ungefähr. Denn in der jüngeren Zeit taten sich neue Märkte auf. Immer mehr Kunden sitzen in den ehemals kommunistischen, heute mehr oder weniger marktwirtschaftlich ausgerichteten Staaten Osteuropas, aber auch in China (Grafik):

Über 13 Prozent der M+E-Exporte nehmen mittlerweile den Weg in die Reformländer – ihr Anteil hat sich damit gegenüber 1995 um fast 4 Prozentpunkte erhöht.

Importe. Der Warenaustausch ist jedoch keine Einbahnstraße. Jeder zweite Euro, der in Deutschland für Maschinen, Fahrzeuge, Elektrotechnik und andere M+E-Erzeugnisse ausgegeben wurde, floss zuletzt auf die Konten ausländischer Anbieter. Noch 1995 war es erst gut jeder dritte Euro.

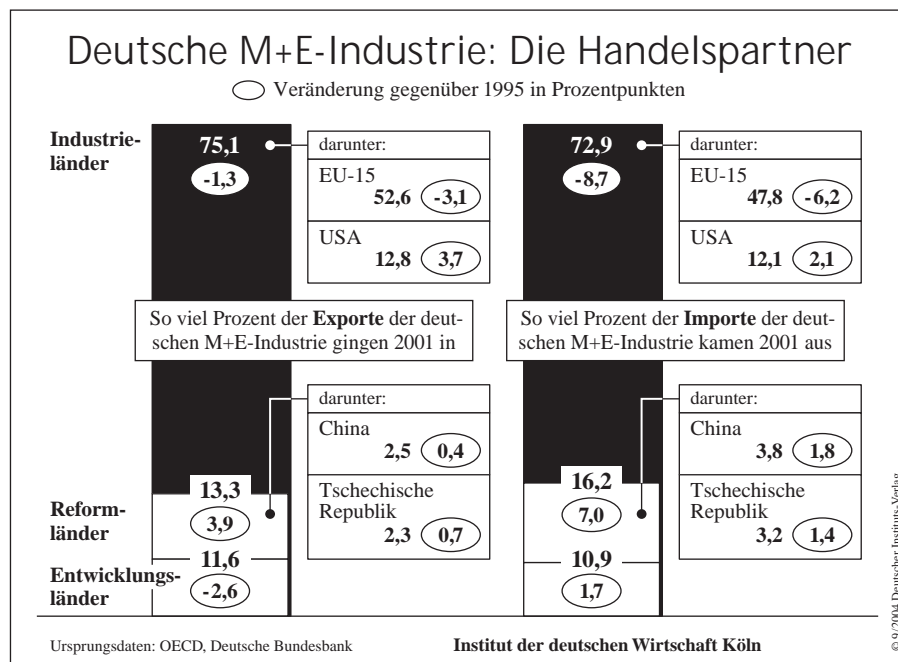
Dahinter steckt unter anderem das Bemühen der Unternehmen, bestimmte Vorleistungen möglichst günstig im Ausland einzukaufen und sie hierzulande weiterzuverarbeiten. Nur so können sie in Deutschland gefertigte Produkte zu einem konkurrenzfähigen Preis anbieten.

Die Reformländer rückten besonders stark in den Fokus der Zukaufaktivitäten:

Rund 16 Prozent der Einfuhren kommen aus China und den osteuropäischen Staaten. Gegenüber 1995 ist das eine Verbesserung um 7 Prozentpunkte.

Lieferanten aus den Industrienationen verloren dagegen in derselben Zeit an Boden: Statt rund 82 Prozent bezieht die deutsche Metall- und Elektro-Industrie aus diesen Ländern nur noch knapp 73 Prozent ihrer Zukäufe.

Direktinvestitionen. Das Ausland ist für die Metallbranche indes nicht nur als Absatz- und Beschaffungsmarkt von zunehmendem Interesse, sondern auch als Fertigungsstandort. Die nackte Statistik spricht hier eine ebenso klare Sprache



Auslandsaktivitäten: Die Unternehmenstypen

Die Unternehmen der Metall- und Elektro-Industrie lassen sich nach der Form ihres Auslandsengagements in vier Typen einteilen:

1. Home-Producer. Die meisten deutschen M+E-Betriebe, vor allem die mittelständischen, produzieren zu Hause und beackern die Auslandsmärkte via Exporte plus Vertriebs- und Servicenerlassungen vor Ort.

2. Local Manufacturer. Vielen Unternehmen bleibt schon aus logistischen Gründen nichts anderes übrig, als dort zu produzieren, wo die Kunden sitzen. Ihre Fertigungsstätten finden sich deshalb zumeist in anderen Industrieländern.

3. Cost-Reducer. Hier kommt das Kostenkalkül ins Spiel. Durch die Verlagerung einzelner Produktionsstufen in Niedriglohnländer lässt sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutlich steigern. Noch stellen nicht allzu viele Firmen solche Überlegungen an – doch ihre Zahl nimmt stark zu.

4. Ressource-Optimizer. Sie picken sich aus dem weltweiten Standortangebot für jede Produktionsstufe und jeden Unternehmensbereich die Rosinen heraus und erzielen so einen optimalen Mix aus Marktnähe und weiteren Vorteilen. Einen solch ganzheitlichen Ansatz verfolgen bislang nur größere Konzerne.

– immer mehr Firmen von Rosstock bis München verschaffen sich zumindest ein zweites Produktionsstandbein fern der Heimat:

Die deutsche M+E-Industrie ist jenseits der heimischen Grenzen mittlerweile an fast 6.700 Unternehmen beteiligt; ihr Auslandskapital hat einen Wert von 146 Milliarden Euro.

Das Geschäft der Niederlassungen rund um den Globus floriertere in den zurückliegenden Jahren sogar deutlich besser als der klassische Export (Grafik):

Die Auslandstöchter der Metall- und Elektro-Industrie erzielten 2001 rund 487 Milliarden Euro Umsatz – gegenüber 1995 ein Plus von 180 Prozent.

Der Export von Deutschland aus stieg im selben Zeitraum dagegen nur um knapp 76 Prozent auf 404 Milliarden Euro.

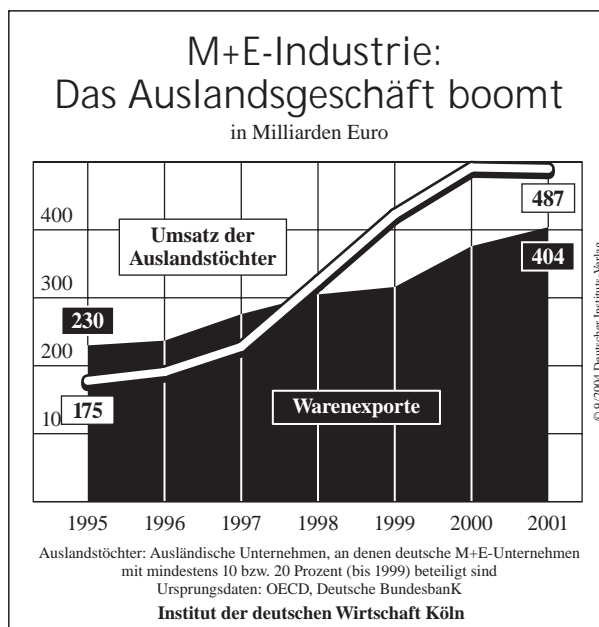
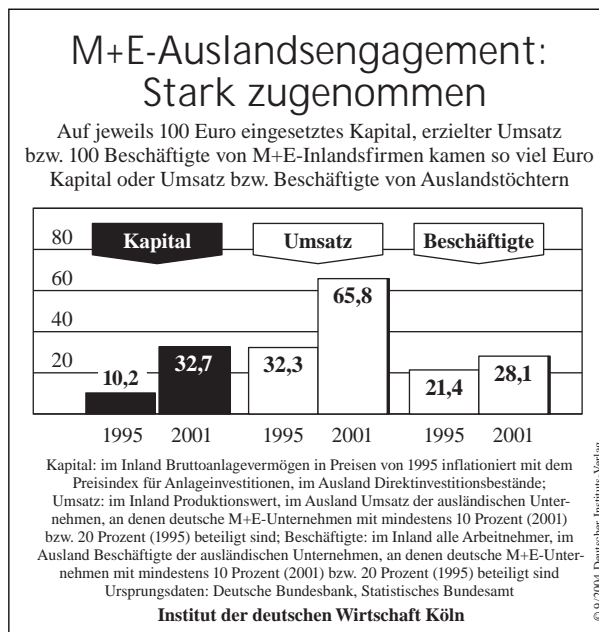
Die Investitionsaktivitäten der M+E-Industrie jenseits der deutschen Grenzen haben in den zurückliegenden Jahren stark zugenommen – und sind überdies im Vergleich zum heimischen Standbein wichtiger geworden (Grafik):

– **Kapital.** Die Direktinvestitionsbestände haben sich von 1995 bis 2001 mehr als verdreifacht. Die Zahl der ausländischen Tochterunternehmen erhöhte sich gleichzeitig um 19 Prozent. Die Auslandsinvestments haben mittlerweile einen Wert von 33 Prozent des inländischen Bruttoanlagevermögens.

– **Umsatz.** Die Erlöse der Niederlassungen und Töchter im Ausland erreichen mittlerweile zwei Drittel des von heimischen M+E-Firmen erzielten Umsatzes – 1995 war es erst ein Drittel.

– **Beschäftigte.** Die deutsche M+E-Industrie hatte im Ausland zuletzt 1,2 Millionen Menschen in Lohn und Brot. Das ist ein Zuwachs um ein Drittel seit 1995. Auf 100 Arbeitnehmer zu Hause kommen nunmehr 28 Beschäftigte bei den weltweit ansässigen Gesellschaften – sieben mehr als seinerzeit.

Diese Entwicklung wird sich fortsetzen. Vier große Trends kristallisieren sich dabei heraus:



• **Verstärktes Auslandsengagement.**

Von den 13 Unternehmen – jeglicher Größe und aus allen Teilbereichen der M+E-Industrie –, die das Institut der deutschen Wirtschaft Köln für Fallstudien befragt hat, wollen alle ihr Auslandsengagement künftig ausbauen. Wichtigster Anstoß für das Engagement ist wie jeher, vor Ort präsent zu sein, um besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können. Trotzdem ist dies nur die halbe Wahrheit – der Standort D bekam in allen Umfragen sein Fett weg.

• **Produktionsverlagerung unter Kostenaspekten.** Verschiedene Studien nahmen in den vergangenen Jahren das Thema Standortverlagerung in der M+E-Industrie unter die Lupe. Demnach will

rund ein Drittel der Unternehmen Teile der Produktion ins Ausland verlagern. Zugleich importiert mittlerweile die Hälfte der international tätigen Betriebe im Ausland gefertigte Teile zurück nach Deutschland, um sie hier weiterzuverarbeiten. Zu Beginn der neunziger Jahre galt dies nur für jede vierte Firma. In puncto Kostenkonkurrenz hat Deutschland den Anschluss längst verloren.

Mangelnde Produktivität an Auslandsstandorten ist dabei kein Thema mehr. Dank moderner Technik und guten Standortbedingungen sind die Fertigungslinien im Ausland oft genauso leistungsfähig wie die daheim. Wenn es allerdings um hochkomplexe Produkte oder die Forschung und Entwicklung geht, ist Deutschland noch erste Wahl. Die M+E-Unternehmen sind sich relativ einig, dass diese besonders kapital- und wissensintensiven Bereiche nicht verlagert werden sollen.

• **Mittelständler auf dem Auslandszug.** Die Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen, die Gehversuche im Ausland wagen wollen, steigt beständig. Auch ihnen geht es nicht mehr nur um die Kundenbetreuung in Repräsentanzen und Service-Niederlassungen, sondern immer stärker

werden zumindest einzelne Teile der Produktion verlagert – die Mittelständler können sich dem verschärften Kostenkalkül ebenso wenig entziehen wie die großen Konzerne.

• **Reformländer im Fokus.** Der traurige Umstand, dass Deutschland seine Arbeitskosten seit Jahren nicht in den Griff bekommt, bringt die Reformländer in Osteuropa zunehmend auf die Gewinnerspur. Im Mittelpunkt des Interesses steht allerdings vor allem China – und dies nicht nur wegen seines niedrigen Kostenniveaus, sondern auch wegen seines schier unerschöpflichen Potenzials als Absatzmarkt.

*) Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH: Auslandsbefragungen der deutschen M+E-Industrie – Empirische Bestandsaufnahme und Fallstudien, Köln 2004