Die Grenzen des Wachstums

Niemand sollte darauf setzen, dass die deutsche Wirtschaft ewig weiterwächst.

VON HERMANN SIMON

AUS DER KRISE KOMMT DEUTSCHLAND mit beachtlichem Schwung und weit besser als andere Industrieländer heraus. Im Herbst 2010 brummt die Wirtschaft wieder, getrieben von ihrer außergewöhnlichen Exportstärke. Für 2010 wird ein Wachstum von 3,7 Prozent erwartet. Wer hätte das vor einem Jahr für möglich gehalten? Optimismus und Euphorie machen sich allerorten breit. Viele Unternehmen berichten schon von Lieferengpässen. Vom Aufschwung XXL ist die Rede.

Ich will keinen Essig in den Wein der Freude gießen, aber zu mehr Realismus aufrufen und Grenzen unseres deutschen Geschäftsmodells aufzeigen.

UNSER DENKEN WIRD PRIMÄR durch Jahresvergleiche bestimmt. Eine einfache mathematische Mahnung scheint diesbezüglich angezeigt. Wenn der Umsatz 2009 gegenüber 2008 um 50 Prozent gefallen ist (was ja in nicht wenigen Unternehmen tatsächlich passierte) und anschließend im Jahr 2010 wieder um 50 Prozent steigt, dann ist man erst bei 75 Prozent des Niveaus von 2008! So ähnlich stellt sich die Situation dar. Das Bruttoinlandsprodukt fiel 2009 um 4,7 Prozent, also von 100 auf 95,3. Steigt es von dort aus um 3,3 Prozent, so erreichen wir ein Niveau von 98,2 – immerhin 1,8 Prozent weniger als 2008. Ähnlich sieht es bei den Exporten aus, die in den ersten neun Monaten 2010 um 19 Prozent zulegten.

Daneben stellen sich ganz grundsätzliche Fragen: Wird sich der Aufschwung unaufhaltsam fortsetzen? Oder hat das deutsche Modell Grenzen? Wie konnte aus dem „kranken Mann Europas" binnen weniger Jahre ein derartiger Star werden?

Natürlich gibt es Grenzen, und zwar in mehrfacher Hinsicht. Der derzeitige Exportboom ist partiell eine Reflexion des Einbruchs im Jahr 2009. Viele deutsche Produkte gehören zu den sogenannten Postponables, das heißt, man kann ihren Kauf aufschieben. Beispiele sind Maschinen, Autos oder Haushaltsgeräte. Gleichzeitig sind aber viele deutsche Produkte, vor allem Industriegüter, schwer ersetzbar, also „indispensable". Bei solchen Produkten werden die während der Krise aufgeschobenen Käufe nachgeholt. Der starke Aufschwung ist also nur zum Teil „echt". Das Niveau der Neuaufträge wird sich mittelfristig wieder normalisieren.

Die Krise hat zudem eine massive Verschiebung der Umsätze nach Asien bewirkt – Arbeitsplätze werden folgen. Die Aussage des Vorstandsvorsitzenden eines 40 000-Mitarbeiter-Unternehmens beleuchtet dieses Phänomen: „Vor der Krise gingen wir davon aus, dass Asien den Umsatz von Europa im Jahr 2020 erreichen würde. Jetzt wird das bereits 2012 passieren. Wir haben aber nach wie vor 70 Prozent unserer Wertschöpfung und unserer Mitarbeiter in Europa. Wir müssen massiv und viel schneller als geplant Arbeitsplätze nach Asien verlagern." Dieser Situation sehen sich viele deutsche Firmen gegenüber. Ich war gerade zwei Wochen in China. Was dort an deutschen Fabriken hochgezogen wird, ist atemberaubend.

AUCH DER DEUTSCHE ARBEITSMARKT wird sich nicht ewig so positiv weiterentwickeln. Die Gewerkschaften haben in den vergangenen Jahren starke Lohnzurückhaltung geübt. Diese kooperative Haltung erwies sich in der Krise als sehr vorteilhaft. Die Arbeitslosenzahl stieg kaum an. Dazu kam, dass die Maßnahmen der sogenannten Agenda 2010 ihre volle Wirkung entfalteten. Aufgrund dieser Entwicklungen konnten die deutschen Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit vor allem gegenüber ihren europäischen Konkurrenten massiv verbessern.

Doch dieser Vorsprung wird auf Dauer nicht zu halten sein. Mit dem einsetzenden Aufschwung werden die Forderungen nach höheren Lohnsteigerungen und besserer Partizipation der Arbeitnehmer deutlich lauter. Ein erstes Anzeichen sind die für deutsche Verhältnisse großzügigen Lohnsteigerungen von 3,6 Prozent, die kürzlich in der Stahlindustrie vereinbart wurden. Es ist damit zu rechnen, dass sich die komparativen Kosten deutscher Unternehmen normalisieren werden. Die zu erwartende Abwertung des Dollar wirkt in die gleiche Richtung.

Grenzen unseres deutschen Modells zeigen sich auch in der niedrigen Rendite deutscher Unternehmen. Im Industrieländervergleich rangiert Deutschland bei der Umsatzrendite immer ganz hinten, nur Japan ist noch schlechter. Die Renditen deutscher Unternehmen lagen in den vergangenen sechs Jahren 44 Prozent unter dem Durchschnitt der OECD-Länder. Man kann das durchaus so interpretieren, dass deutsche Unternehmen ihre Produkte im Verhältnis zu ihren Kosten zu billig anbieten und auch deshalb international so erfolgreich sind. Dieses Argument deutet auf einen Korrekturbedarf bei den Preisen deutscher Produkte hin.

Unsere engsten Grenzen jedoch erwachsen aus der Demografie, was andererseits bedeutet, dass Arbeitslosigkeit trotz Arbeitsplatzverlagerungen in den nächsten Jahren kein Thema sein wird. Das Arbeitskräftepotenzial geht zurück. Ein solcher Schrumpfungsprozess reduziert unsere wirtschaftliche Dynamik in vielfacher Hinsicht. Die Lösung kann nur in einer effektiveren Steuerung der Zuwanderung liegen. Das aber ist bislang ein Tabuthema in Deutschland. ◆

Professor Hermann Simon ist Chairman der Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners.