



Ernest Gnan  
Ralf Kronberger (Hg.)

# Schwerpunkt Außenwirtschaft 2013/2014

Internationale  
Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

**ÖNB**  
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK  
EUROSYS TEM

**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

facultas.wuv



Schwerpunkt Außenwirtschaft  
2013/2014



Ernest Gnan/Ralf Kronberger (Hg.)

# **Schwerpunkt Außenwirtschaft 2013/2014**

Internationale Wettbewerbsfähigkeit  
Österreichs

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation  
in der Deutschen Nationalbibliografie;  
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über  
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2014 Facultas Verlags- und Buchhandels AG

facultas.wuv, Wien

Alle Rechte vorbehalten.

Satz: SOLTÉSZ. Die Medienagentur.

Druck: Facultas AG

Printed in Austria

ISBN 978-3-7089-1172-4

# Inhaltsverzeichnis

Editorial: Wirtschaftliche Erholung mit Unsicherheiten – Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort Österreich .....	11
--	----

Editorial: Economic recovery in the face of political and economic uncertainty – challenges for Austria’s international competitiveness .....	19
--	----

*Ernest Gnan, Ralf Kronberger*

Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels .....	25
---	----

*Mathias Brunner, Julia Wörz*

*Wissenschaftliche Assistenz: Andreas Nader*

1 Globaler Konjunkturverlauf.....	25
2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen .....	30
2.1 Euroraum .....	30
2.2 EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa .....	31
2.3 USA .....	32
2.4 Japan .....	33
2.5 China.....	33
3 Veränderungen in den Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit .....	34
3.1 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit .....	34
3.2 Nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit .....	35
4 Globale Handelsströme.....	36
4.1 Regionale Entwicklungen im Welthandel.....	40
4.2 Sektorale Entwicklungen im Welthandel .....	41
5 Literatur .....	42
6 Tabellenanhang .....	44

Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels .....	51
---	----

*Claudia Dorninger, Susanne Schrott, Claudia Stowasser, Barbara Tasch-Ronner*

1 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO .....	51
1.1 Rückblick 2013 .....	51
1.2 Das „Bali-Paket“ .....	52
1.3 WTO-Post-Bali-Agenda.....	55
2 Investitionspolitik Österreichs und der Europäischen Union .....	55
2.1 Definition von ausländischen Direktinvestitionen .....	56
2.2 Investitionspolitik Österreichs – bilaterale Investitionsschutz- abkommen .....	56
2.3 Brückenschlag zwischen nationalen BITs und EU-Investitions- abkommen – Grandfathering-Verordnung (Verordnung (EU) Nr. 1219/2012).....	57
2.4 Investitionsschutz in bilateralen Freihandelsabkommen der EU....	58

2.5	Erstes „Stand alone“-Investitionsabkommen der EU mit China.....	58
2.6	Erstes Investitionsschutzabkommen der EU mit Myanmar/Burma .....	59
2.7	Die Bedeutung von Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren in Investitionsschutzabkommen .....	60
3	Bilaterale Handelsbeziehungen der EU .....	60
3.1	Freihandelsabkommen der EU mit den USA .....	60
3.2	Weitere Abkommen .....	62
4	Literatur .....	64

**Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft .....** 67

*Christian Ragacs, Klaus Vondra*

1	Österreichs Wirtschaft schwenkt nach Schwächephase wieder langsam auf Erholungskurs .....	68
1.1	Österreichs Wirtschaft behauptet 2013 trotz schwacher Konjunktur den Wachstumsvorsprung zum Euroraum .....	68
1.2	OeNB erwartet moderaten Aufschwung 2014 und 2015 .....	69
2	Überblick über Österreichs Außenwirtschaft .....	73
2.1	Reale und nominelle Exporte und Importe, Außenhandelsquoten und -bilanzen.....	73
2.2	Güter- und Dienstleistungshandel im Detail .....	76
2.3	Bedeutung der Energieimporte für Österreichs Wirtschaft im Blickwinkel der Krimkrise .....	80
3	Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile.....	81
4	Literatur .....	84

**Österreichs Warenaußenhandel.....** 87

*Leonhard Pertl*

1	Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2012 und 2013.....	87
2	Regionalstruktur der österreichischen Exporte.....	90
3	Warenstruktur des österreichischen Außenhandels .....	92
4	Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz.....	94
5	Literaturverzeichnis.....	95

**Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland .....** 97

*Patricia Walter, Leonhard Pertl*

1	Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs.....	97
2	Unternehmensnahe Dienstleistungen.....	100
2.1	Ziel- und Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen.....	101
2.2	Hauptgruppen unternehmensnaher Dienstleistungen .....	103

2.3 Bestimmungsfaktoren des unternehmensnahen Dienstleistungsverkehrs .....	108
3 Reiseverkehr.....	113
4 Literatur .....	116

## Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen .....

*René Dell'mour*

1 Weltweite Rahmenbedingungen 2013.....	119
2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich.....	124
3 Bestand an aktiven Direktinvestitionen .....	128
3.1 Regionale Struktur .....	129
3.2 Aktive Branchenstruktur .....	131
4 Bestand an passiven Direktinvestitionen .....	132
4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern.....	132
4.2 Passive Branchenstruktur .....	134
4.3 Ausländische Konzerne als österreichische Direktinvestoren.....	134
5 Erträge der Direktinvestitionsunternehmen .....	139
6 Literatur .....	142
7 Glossar.....	143
8 Anhang.....	144

## Spezialthema:

### Internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

#### Standort Österreich: Bestandsaufnahme und Zukunft aus Praktikersicht .....

155

*Ernest Gnan, Ralf Kronberger*

1 Einleitung und Motivation.....	155
2 Datengrundlage und Methode .....	156
3 Hauptergebnisse der Interviews .....	160
3.1 Unternehmensstrategien im internationalen Wettbewerb .....	160
3.2 Die größten Herausforderungen der nächsten Jahre.....	162
3.3 Rankings aus Sicht von Top-Managern .....	163
3.4 Arbeitsproduktivität: zentraler Erfolgsfaktor .....	164
3.5 Was löst Abwanderungsentscheidungen internationaler Unternehmen aus?.....	165
3.6 Innovationen, Forschung und Entwicklung: Stärken und Verbesserungspotenziale .....	167
3.7 Schwachstelle Start-ups und Kapitalmarkt: Was sollte verbessert werden? .....	168
3.8 Bildungssystem als Achillessehne .....	169
3.9 Arbeitsmarktflexibilität: Welche Reformen sind nötig?.....	170
3.10 Herausforderung Integration von MigrantInnen und stärkere Einbindung von Frauen ins Wirtschaftsleben.....	171
3.11 Lohnkosten: zentraler Standortfaktor? .....	172



3.12 Standortfaktor Steuern: hoher Steuerdruck, negative Signale und geringere Planbarkeit.....	172
3.13 Gesetzgebung, öffentliche Verwaltung und Institutionen: Gerät Österreich ins Hintertreffen? .....	174

<b>Wettbewerbsfähigkeit: Nutzung eines alten Konzepts für eine neue Strategie .....</b>	<b>177</b>
---	------------

*Karl Aiginger, Johanna Vogel*

1 Einleitung.....	177
2 Das Konzept im Wandel.....	178
3 Neudefinition mit Fokus auf Zukunftsfaktoren und neues Wohlfahrtsmaß.....	179
4 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit.....	182
5 Qualitative Wettbewerbsfähigkeit: Wirtschaftsstruktur und Fähigkeiten.....	184
6 Bewertung und Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit am Ergebnis ....	188
7 Position Europas gegenüber den USA.....	191
8 Österreich: Stärken und Schwächen.....	192
9 High Road vs Low Road .....	194
10 Zusammenfassung.....	195
11 Literaturverzeichnis.....	201

<b>Komparativer Vorteil als Maß der Wettbewerbsfähigkeit .....</b>	<b>203</b>
--	------------

*Christian Bellak*

1 Einleitung.....	203
2 Komparativer Vorteil als Konzept der Wettbewerbsfähigkeit .....	205
2.1 Zusammenhang zwischen kurz- und langfristigem komparativen Vorteil .....	206
2.2 Verhältnis von komparativem und kompetitivem Vorteil .....	206
3 Definition der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.....	207
4 Operationalisierung des Wettbewerbsfähigkeitsmaßes „komparativer Vorteil“ .....	207
5 Bedingungen der Produktion .....	208
6 Schlussfolgerung .....	209
7 Literaturverzeichnis.....	210

<b>Importance of quality of business location and competitiveness for ratings .....</b>	<b>213</b>
---	------------

*Kai Stukenbrock, Alois Strasser*

1 Ratings Methodology and Process.....	213
2 Importance of Quality of Business Location and Competitiveness .....	215
2.1 Institutional and governance effectiveness .....	216
2.2 Economic score .....	217

2.3	External score .....	218
2.4	Fiscal score .....	220
2.5	Monetary score .....	222
3	Literature.....	223

## Industriestandort Österreich im europäischen Kontext ..... 225

*Michael Losch, Stefan Buchinger, Jürgen Streitner*

1	Wirtschaftspolitische Herausforderungen .....	225
2	Fakten zur Industrie – Auslaufmodell oder Wachstumstreiber? .....	229
	2.1 Einführende Bemerkungen .....	229
	2.2 Industrie in Zahlen.....	229
3	Europäische Industriepolitik .....	234
	3.1 Horizontale Industriepolitik .....	234
	3.2 Aktionsplan Stahl.....	237
4	Aktuelle europäische Diskussion und Ausblick .....	238
5	Literatur .....	240

## Wettbewerbsfähigkeitsrankings auf dem Prüfstand ..... 243

*Christina Burger*

1	Wettbewerbsfähigkeit – eine messbare Größe?.....	243
2	Kritische Würdigung bestehender Rankings .....	244
	2.1 Konzeption der Rankings.....	244
	2.2 Umfragen .....	247
	2.3 Spezifische Anmerkungen zu Österreich .....	249
3	Bewertung und Schlussfolgerungen .....	250
4	Literatur .....	251

## Einschätzung Österreichs auf Basis von ausgewählten Indikatoren und Implikationen für die Wirtschaftspolitik..... 253

*Christian Beer, Stephan Henseler, Claudia Huber*

1	Einleitung.....	253
2	Mikro- und Makrodimension der Wettbewerbsfähigkeit.....	254
3	Zusammenführung von Makroindikatoren und Rankings zur umfassenden Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit.....	255
4	Rankings als Leitlinie für die angewandte Wirtschaftspolitik .....	260
5	Synthese und Implikationen für die Wirtschaftspolitik .....	261
6	Literatur .....	262

## Österreichs Wettbewerbsfähigkeit – ein Überblick über die Einschätzung der internationalen Organisationen..... 265

*Christian Beer, Stephan Henseler, Claudia Huber*

1	Einleitung.....	265
2	Generelle Einschätzung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit.....	267

3	Verbesserungsmöglichkeiten aus Sicht der internationalen Organisationen .....	268
3.1	Arbeitskräftepotenzial und Arbeitskräfteangebot .....	269
3.2	Wettbewerb im Dienstleistungssektor und bei Netzwerkindustrien .....	271
3.3	Verfügbarkeit von Eigenkapital.....	271
3.4	Öffentliche Haushalte.....	272
4	Schlussfolgerungen .....	272
5	Literaturverzeichnis.....	273

**Vom unternehmerischen Produktivitätswachstum zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit .....** 275

*Andreas Schibany, Christian Reiner, Richard Sellner*

1	Was ist internationale Wettbewerbsfähigkeit? .....	275
2	Wettbewerbsfähigkeit als Produktivität .....	278
3	Welche Faktoren steigern die Produktivität von Unternehmen? .....	282
4	Intangible Assets als unternehmensinterne Produktivitätstreiber .....	284
4.1	Management matters!.....	287
4.2	Außenhandel und internationale Wissensspillovers .....	290
5	Fazit.....	293
6	Referenzen .....	295

**Die Stellung Österreichs im internationalen Innovationswettbewerb – eine statistische Betrachtung.....** 299

*Martin Wörter, Spyridon Arvanitis*

1	Einleitung.....	299
2	Vergleich am aktuellen Rand .....	300
2.1	Industrie.....	300
2.2	Dienstleistungen.....	304
2.3	Gesamtwirtschaft .....	305
2.4	KMU.....	305
3	Vergleich auf Basis der Patentstatistik .....	306
4	Vergleich der Entwicklung seit 1993 .....	308
4.1	Industrie.....	308
4.2	Dienstleistungen.....	309
4.3	Gesamtbetrachtung.....	310
5	Literatur .....	311

**Verzeichnis der Tabellen.....** 313

**Verzeichnis der Abbildungen .....** 315

**Autorenverzeichnis .....** 317

# Editorial: Wirtschaftliche Erholung mit Unsicherheiten – Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort Österreich

*Ernst Gnan, Ralf Kronberger*

Die wirtschaftliche **Erholung in Österreich im Jahr 2013** gestaltete sich **zögerlich**. Mit 0,4% lag das Wirtschaftswachstum in Österreich zwar weiterhin deutlich über dem Euroraum-Durchschnitt von -0,4%, blieb jedoch etwas hinter jenem des Haupthandelspartners Deutschland (0,5%) zurück. Für **2014 und 2015** rechnen alle Prognosestellen übereinstimmend mit einer **merklichen Beschleunigung** des ab dem 4. Quartal 2013 beobachteten Konjunkturaufschwungs, sodass ein Wachstum von rund 1,75% bzw knapp 2% in den Jahren 2014 bzw 2015 realistisch erscheint. Der Aufschwung wird stärker von der heimischen Nachfrage (Konsum, Investitionen) als vom Export getragen – nach wie vor bestehen in wichtigen Teilen der **Welt** erhebliche wirtschaftliche und politische **Unsicherheiten**, die auf das Vertrauen und die internationale Nachfrage drücken; die Entwicklungen der letzten Monate in der **Ukraine** illustrieren, wie fragil ein Aufschwungsszenario gegenüber politischen und wirtschaftlichen Schocks sein könnte. Der österreichische Arbeitsmarkt war in den letzten Jahren – im Unterschied zu vielen anderen Ländern des Euroraums – durch ein beständig kräftiges **Beschäftigungswachstum** gekennzeichnet, das durch ein noch stärkeres Wachstum des Arbeitsangebots – nicht zuletzt durch **Immigration** nach Österreich – alimentiert wurde. Der **Leistungsbilanzüberschuss** von 2,7% des BIP im Jahr 2013 wird sich in den nächsten Jahren kontinuierlich weiter ausweiten. Die **Bonitätseinstufung** Österreichs durch internationale Ratingagenturen ist weiterhin sehr gut und stabil.

Diesen grundsätzlich positiven Entwicklungen bzw Aussichten stehen aber auch einige **weniger vorteilhafte Entwicklungen** gegenüber. Die Verbraucherpreis-**Inflation** liegt in Österreich seit Jahren nicht nur deutlich über jener der Euroraums (dies wäre etwa durch die bessere Konjunkturlage erklärbar), sondern auch beständig über jener Deutschlands. Auch die **Lohnstückkosten** haben sich in den letzten Jahren ungünstig entwickelt. Die **Budgetkonsolidierung** verläuft zögerlicher, als es die vergleichsweise gute Konjunktur ermöglichen sollte, va auch durch Bankenhilfsprogramme steigt die **Staatsschuldenquote** heuer auf rund 80% des BIP; dabei hat Österreich mittlerweile bei der **Abgabenquote** einen (negativen) Spitzenplatz unter den Industrienationen und EU-Staaten erreicht. Das **Bildungssystem** schneidet bei internationalen Vergleichsstudien tendenziell eher schlecht ab, **internationale Rankings** haben in den letzten Veröffentlichungen übereinstimmend eine merkliche Verschlechterung der relativen Position des Wirtschaftsstandorts Österreich signalisiert. Die schwierigen Verhandlungen zum Regierungsprogramm und Budget nach den Nationalratswahlen im Herbst 2013 haben den Eindruck der letzten Jahre verstärkt, dass **anstehende Reformen** derzeit kaum oder nur sehr schwer und in kleinen Schritten umsetzbar sind.

Vor diesem Hintergrund lag es nahe, das diesjährige **Spezialkapitel** der **internationalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs** zu widmen. Ein Team renommierter nationaler und internationaler Experten aus Forschung und Wirtschaftspolitik wurde zu diesem Zweck eingeladen, ihre aktuelle Einschätzung zu verschiedenen Aspekten des **Wirtschaftsstandorts Österreich** abzugeben. Die Hauptbotschaften internationaler Thinktanks bezüglich der Reformfordernisse Österreichs werden ebenso aufgearbeitet wie eine kritische Gegenüberstellung und Auseinandersetzung mit verschiedenen Standortrankings. Last but not least wurde speziell aus diesem Anlass von den Herausgebern eine Serie persönlicher **Interviews mit 17 österreichischen Spitzenmanagern** durchgeführt, die ihre Einschätzung zu den zentralen **aktuellen und künftigen Herausforderungen des Wirtschaftsstandorts Österreich** teilen.

\* \* \*

Der **erste Teil des Buchs** bietet wie in den Vorjahren eine umfangreiche **Darstellung und Analyse der wichtigsten für die Außenwirtschaft Österreichs relevanten Entwicklungen**.

*Wörz und Brunner (OeNB)* analysieren die **Entwicklung der Weltwirtschaft im Jahr 2013**, welche sich gegen Ende des Jahres 2013 wieder belebte. Auch das **Welthandelwachstum** stabilisierte sich wieder, blieb jedoch unter dem Vorkrisenniveau. Mit einem Wachstum von knapp 3,0% stieg das weltweite Handelsvolumen 2013 marginal schwächer an als der reale Anstieg der globalen Wertschöpfung. Der Internationale Währungsfonds erwartet im World Economic Outlook vom April 2014 für die kommenden Jahre eine Verstärkung der Dynamik im weltweiten Handel von Gütern und Dienstleistungen, die wesentlich durch die Überwindung der Rezession im **Euroraum** und den damit verbundenen Anstieg des Konsums geprägt sein wird.

*Dorninger, Schrott, Stowasser und Tausch-Ronner (WKÖ)* stellen den ersten Meilenstein bei der **WTO-Doha-Welthandelsrunde** dar. Anfang Dezember 2013 wurde über das sogenannte **Bali-Paket** im Rahmen der 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) eine Einigung erzielt. Neben der Vereinfachung der Zollverfahren im internationalen Warenverkehr sieht die Einigung im Rahmen der WTO-Ministerkonferenz den Abbau von Agrarsubventionen sowie Zugeständnisse für die am wenigsten entwickelten Länder (LDCs) für einen besseren Zugang zu den Märkten der Industrie- und Schwellenländer vor. Bei den zahlreichen laufenden bilateralen und regionalen Verhandlungen der EU (USA, Japan, ASEAN etc.) gerieten insbesondere die Verhandlungen über den Investitionsschutz und den damit in Zusammenhang stehenden Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus im Rahmen von bilateralen Verhandlungen über Freihandelsabkommen vor allem mit den USA, aber auch von sogenannten „Stand alone“-Investitionsabkommen zB mit China, in den Fokus der Öffentlichkeit.

*Ragacs und Vondra (OeNB)* zeigen die **Entwicklung der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2013**. Angesichts der Rezession im Euroraum entwickelte sich die österreichische Wirtschaft im Jahr 2013 mit einem BIP-Wachstum von 0,4% zwar besser als der Durchschnitt des Euroraums, aber dennoch recht schwach. Das Exportwachstum konnte während des gesamten Jahres an Dynamik zulegen. Im vierten Quartal 2013 verzeichneten erstmals wieder alle Nach-

fragekomponenten ein positives Wachstum. **2014 wird sich der Aufschwung festigen**, angesichts der zuletzt sehr schwachen Konjunktur und der daher zu erwartenden Aufholeffekte erscheint der prognostizierte **Aufschwung aber schwach**. 2013 stiegen sowohl Beschäftigung als auch Arbeitslosigkeit; Österreich wies aber weiterhin die niedrigste Arbeitslosenquote in der EU auf. Die HVPI-Inflation ist mit 2,1% im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken. Der gesamtstaatliche Budgetsaldo verbesserte sich 2013 um 1,1 Prozentpunkte auf -1,5% des BIP, die Schuldenquote stabilisierte sich bei 74,5%. 2013 konnten die realen Güter-, Dienstleistungs- und Gesamtexporte erstmals wieder das Vorkrisenniveau übertreffen.

*Pertl (WKÖ)* gibt eine detaillierte Darstellung über die **Entwicklung des Warenverkehrs** aus und nach Österreich **im Jahr 2013**. Im Jahresvergleich zu 2013 konnten die Exporte um 1,5% zulegen. Bei den Importen wurde ein Rückgang von 1,5% verzeichnet. Das Passivum der Handelsbilanz konnte 2013 dadurch beinahe halbiert werden und liegt nun bei 4,6 Mrd Euro. Die Regionen entwickelten sich dabei relativ gleichmäßig.

*Pertl (WKÖ) und Walter (OeNB)* zeigen die gegenüber dem Vorjahr etwas verhaltenere Entwicklung des **Dienstleistungsverkehrs Österreichs im Jahr 2013**. Das Wachstum der Exporte betrug 2013 4% auf 49 Mrd EUR, die Importe stiegen um 2% auf 33,7 Mrd EUR. Wie bereits im Zuge des globalen Handelseinbruchs im Jahr 2009 erwies sich der Dienstleistungs- im Vergleich zum Güterverkehr damit als krisenresistenter. In Summe stieg der Einnahmenüberschuss aus dem Reiseverkehr und unternehmensnahen Dienstleistungen im Jahr 2013 auf 15,4 Mrd EUR oder 4,9% des BIP. Zusammen mit dem Rückgang des Defizits aus dem Güterhandel ergab sich daraus eine weitere Verbesserung der Leistungsbilanz (8,5 Mrd EUR oder 2,7% des BIP).

Aus dem Beitrag von *Dell'mour (OeNB)* wird deutlich, dass die Neu-**Direktinvestitionen 2013** weiterhin deutlich unter den Spitzenwerten um das Jahr 2007 lagen, ähnlich der internationalen Entwicklung. Unsicherheit betreffend die Wachstumsperspektiven – vor allem im Raum Zentral-, Ost- und Südosteuropa – prägen weiterhin das österreichische Direktinvestitionsgeschehen. Ausländische multinationale Gesellschaften tätigen rund 40% aller aktiven Direktinvestitionen in Österreich, mit der Folge, dass auch ein wachsender Anteil der passiven Direktinvestitionen dem Aufbau regionaler Konzernstrukturen dient.

\* \* \*

Das diesjährige **Spezialthema „Internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs“** arbeitet in insgesamt **10 Beiträgen** zentrale Fragestellungen zum Thema heraus.

*Gnan (OeNB) und Kronberger (WKÖ)* führten mit **17 Spitzenmanagern großer österreichischer Unternehmen verschiedener Branchen**, die im internationalen Wettbewerb stehen, anhand eines umfangreichen Fragebogens **strukturierte Interviews** zu mehreren Themenblöcken durch: allgemeine Fragen zum Unternehmen und seiner Strategie, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen, Arbeitsproduktivität, Abwanderungsmotive, Forschung und Entwicklung sowie Start-ups, Bildungssystem, Arbeitsmarktflexibilität, Beschäftigung von Frauen und Integration von MigrantInnen, Steuersystem

sowie Institutionen und öffentliche Verwaltung. Die Befragung ergab folgende **Hauptergebnisse**: Österreichs exportorientierte Unternehmen kompensieren die international vergleichsweise hohen Produktions- und Arbeitskosten durch Spezialisierung und hohe Produkt- und Dienstleistungsqualität. Um die erreichte hohe Qualität des Standorts Österreichs auch für die Zukunft zu sichern und weiterzuentwickeln, ist es nach der Einschätzung der interviewten Firmenchefs notwendig, das Bildungssystem, die Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, das Steuersystem, das Staatswesen und die Verwaltung zu erneuern. Wettbewerbsrankings spiegeln in der Einschätzung der Manager – trotz methodischer Einschränkungen – in ihrer Gesamtheit eine **tatsächlich beobachtbare, für den Standort Österreich ungünstige Tendenz** wider.

*Aiginger und Vogel (WIFO)* **erweitern die Definition der Wettbewerbsfähigkeit** um weitere Aspekte. Für Industrieländer und insbesondere für jene mit den höchsten Pro-Kopf-Einkommen – wie zB Österreich – sind die wirtschaftliche Struktur, die institutionellen Rahmenbedingungen und die Investitionen in die Bestimmungsgrößen des langfristigen Wachstums wie Innovation und Ausbildung wichtiger als die rein kostenmäßige Definition der Wettbewerbsfähigkeit. Wenn soziale und ökologische Ziele an Bedeutung gewinnen, müssen diese ebenfalls in das Konzept einbezogen werden. Die beiden AutorInnen schlagen eine Definition vor, die sich auf ein Erreichen der „Beyond GDP“-Ziele stützt und die Voraussetzungen für langfristigen Erfolg misst: Forschung, Ausbildung, unterstützende Institutionen, ein aktivierendes Sozialsystem und ehrgeizige Umweltziele. Darüber hinaus verwenden sie dieses Konzept dazu, die Konkurrenzfähigkeit Österreichs in der EU und jene Europas im Vergleich mit den USA zu analysieren.

Der Beitrag von *Bellak (WU Wien)* diskutiert zwei fundamentale **Kritikpunkte an internationalen Wettbewerbsrankings**: Erstens gehe die Idee des Rankings von Ländern am zentralen ökonomischen Argument des **komparativen Vorteils** vorbei. Zweitens sei Wettbewerbsfähigkeit ohne **gesellschaftliche Stabilität** kein politikrelevantes Konzept. Da der kompetitive Vorteil langfristig mit dem komparativen Vorteil übereinstimmt, wird die Schlussfolgerung gezogen, dass der komparative Vorteil ein sinnvolles theoriebasiertes Ex-post-Maß der Wettbewerbsfähigkeit ist, während internationale Wettbewerbsrankings diese Attribute nicht haben. Es wird angeregt, die Informationen des komparativen Vorteils um Arbeits-, Demokratie-, Umweltbedingungen etc unter denen Produktion stattfindet, anzureichern.

*Stukenbrock und Strasser (Standard & Poor's)* erläutern die **Relevanz von Standort und Wettbewerbsfähigkeit für Ratings von Staaten**. Bonitätsbeurteilungen werden von Standard & Poor's unabhängig und in die Zukunft gerichtet durchgeführt. Ziel ist es, die Kreditwürdigkeit von Emittenten und Obligationen einzuschätzen. Es wird eine sogenannte relative Rangliste der Kreditwürdigkeit erstellt, in der die Fähigkeit und die Bereitschaft des Emittenten beurteilt werden, seine Schuld fristgerecht und in voller Höhe zu begleichen. Die Standortqualität und internationale Wettbewerbsfähigkeit fließen als solche nicht explizit in das Rating ein, allerdings sehr wohl diverse dafür ursächliche Faktoren. Beispielsweise werden explizit wachstumsfördernde wirtschaftspolitische Maßnahmen berücksichtigt, die üblicherweise Maßnahmen

mit umfassen sollten, die auch die Standortqualität und internationale Wettbewerbsfähigkeit fördern. Die erfolgreiche Umsetzung derartiger Maßnahmen wird wiederum das Wirtschaftswachstum und den Vermögensbestand fördern, die letztendlich in die wirtschaftliche Ratingbeurteilung einfließen.

*Losch, Buchinger und Streitner (BMWFW)* gehen auf die **Renaissance der Industriepolitik** auf europäischer Ebene ein. Die expansive Geldpolitik vermochte nur unzureichend die Finanzmittel in realwirtschaftliche Investitionen zu lenken. Im Wettbewerb um Marktanteile, Wachstum und Arbeitsplätze setzt die Europäische Union auf eine europäische Strukturpolitik, die auf die industrielle Wettbewerbsfähigkeit fokussiert und eine Reihe von Politikbereichen umfasst. Die Europäische Kommission hat ein Industrialisierungsziel formuliert, das vor allem den Trend zu rückläufigen Industriequoten umkehren soll.

*Burger (BMWFW)* **setzt sich kritisch mit Wirtschaftsrankings auseinander**. Rankings haben für die Wirtschaftspolitik insofern gewisse Bedeutung, als sie helfen können, Probleme zu identifizieren und darauf aufbauend gezielte Maßnahmen zu konzipieren. Die Rankings des International Institute for Management Development (IMD) und des World Economic Forum (WEF) haben allerdings viele Schwachstellen: fehlende theoretische Fundierung, Redundanzen oder Korrelationen und Widersprüchlichkeiten zwischen den verwendeten Indikatoren sowie Umfragen, die einerseits eine kleine Stichprobe aufweisen, andererseits eine verzerrte Wahrnehmung der befragten Manager offenbaren. Für Österreich erweist sich etwa die Einschätzung des Lohnverhandlungssystems als problematisch. Auch bei den harten Indikatoren zur Unternehmensgründung findet die österreichische Realität zu wenig Berücksichtigung. Bei der Verwendung von Rankings als politischer Entscheidungsgrundlage ist daher Vorsicht angebracht.

*Beer (OeNB), Henseler und Huber (WKÖ)* geben ein umfassendes Bild der **Stärken und Schwächen Österreichs anhand eines breiten Ansatzes**. Ziel ist es, eine Vielzahl von Datenquellen – Rankings, Umfragen und „harte“ makroökonomische Daten – als Basis für eine Einschätzung heranzuziehen und die Entwicklung über einen gewissen Zeitablauf und im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften zu betrachten. Diese Daten aus unterschiedlichen Quellen sollen dabei nicht in Konkurrenz zueinander stehen, sondern sich ergänzen und in Summe ein Bild der aktuellen Situation und der Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort ergeben. Dabei geht es um die kritische Auseinandersetzung mit den vorherrschenden Rahmenbedingungen und darum, wie andere erfolgreiche Volkswirtschaften sich im Vergleich verbessern. Selbstverständlich ergeben sich Einschränkungen hinsichtlich der Übertragbarkeit der Ergebnisse anderer Länder auf Österreich; die Vorteile eines Benchmarkings überwiegen aber in jedem Fall die methodischen Schwächen. Österreich schneidet im internationalen Vergleich gut ab, gleichzeitig gibt es einige Bereiche, in denen Reformbedarf besteht. Dazu zählen Teilbereiche des Arbeitsmarktes und das Pensionssystem, Verwaltung und Bürokratie sowie Finanzierungsmöglichkeiten. Angesichts der bereits im internationalen Vergleich hohen Steuer- und Abgabenquote ist eine ausgabenseitige Konsolidierung durch Strukturreformen erforderlich.



In ihrem zweiten Beitrag bieten *Beer (OeNB), Henseler und Huber (WKÖ)* einen Überblick **aus von internationalen Organisationen erstellten Berichten zur wirtschaftlichen Lage und zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Österreich**. In diesen Berichten werden auch Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit diskutiert und Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie Strukturreformen vorgeschlagen. Eine Globaleinschätzung zeigt, dass Österreich eine hohe Wettbewerbsfähigkeit aufweist. Dennoch sehen die internationalen Organisationen in nicht wenigen Bereichen strukturelle Probleme und erachten Reformen für notwendig, wenn Österreich seine gute Position auch in Zukunft bewahren bzw die Wettbewerbsfähigkeit noch erhöhen möchte. Die Organisationen schlagen Maßnahmen zur besseren Ausschöpfung des Arbeitskräftepotenzials vor, befürworten wettbewerbsfreundlichere Regelungen im Dienstleistungssektor und in den Netzwerkindustrien und empfehlen Schritte zur Steigerung der Risikokapitalinvestitionen in österreichische Unternehmen.

*Reiner, Schibany und Sellner (IHS)* **definieren internationale Wettbewerbsfähigkeit mit Niveau und Wachstum von Produktivität**. Österreich zeigt eine durchaus zufriedenstellende internationale Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den europäischen Innovationsführern Dänemark, Deutschland, Schweden und Finnland. Internationale Austauschbeziehungen sind zum überwiegenden Teil Positivsummenspiele, und die beteiligten Staaten können durch die Integration in die Weltwirtschaft rascher wachsen. Diese Aussage gilt, auch wenn und weil die heimischen Unternehmen auf internationalen Märkten in einem scharfen Wettbewerb stehen. Dadurch wird es möglich, dass produktivere Unternehmen expandieren und unproduktivere aus dem Markt ausscheiden. Im Ergebnis steigt die Produktivität des Unternehmenssektors. Damit jedoch hinreichend viele Unternehmen eine im Einklang mit den österreichischen Faktorkosten stehende Produktivität erzielen können, bedarf es der **Investitionen in unterschiedliche immaterielle Aktiva**, wie etwa Forschung und Entwicklung, Humankapital, Markenimage oder Managementqualität. Zukünftig wird die Frage nach **Produktivitätssteigerungen im – öffentlichen und privaten – Dienstleistungssektor** sowie die **Rolle von Umweltregulierungen und deren Kosten** vermehrte Relevanz gewinnen und nach tragfähigen wirtschaftspolitischen Antworten verlangen.

Im letzten Beitrag vergleichen *Wörter und Arvanitis (ETH Zürich)* die **Innovationsleistung der österreichischen Wirtschaft** mit einer Auswahl von EU-Ländern. Die Konzentration auf Europa drängt sich auf, weil nur die EU regelmäßig Innovationserhebungen durchführt (CIS: „Community Innovation Survey“), welche vergleichbare Daten liefern. Für das Benchmarking berücksichtigen die Autoren die wirtschaftlich fortgeschrittenen großen europäischen Volkswirtschaften Deutschland und Italien sowie die nach verschiedensten Indikatoren einer wissensbasierten Ökonomie zur Spitzengruppe gehörenden Länder Finnland, Schweden und Dänemark und die Schweiz. Außerdem werden auch die kleinen offenen Volkswirtschaften Irland, Belgien und die Niederlande einbezogen. In einem erweiterten internationalen Benchmarking der Innovationsleistung für nur wenige Indikatoren werden auch die USA, Japan und China berücksichtigt.

\* \* \*

„Schwerpunkt Außenwirtschaft“ erscheint heuer bereits **zum dritten Mal**. Die rege Nachfrage und zahlreiche positive Rückmeldungen zu den ersten beiden Ausgaben bestätigen die Notwendigkeit einer regelmäßigen auch schriftlichen Aufarbeitung und eines „Diskussionsforums“ zu Belangen der österreichischen Außenwirtschaft, sowohl was laufende Entwicklungen als auch was spezifische aktuelle Themenstellungen betrifft. Die Publikation wird wieder in enger **Zusammenarbeit zwischen der Oesterreichischen Nationalbank und der Wirtschaftskammer Österreich** herausgegeben. Die vielfältigen Anknüpfungspunkte dieser Institutionen reichen von der Erstellung der Zahlungsbilanzstatistik und makroökonomischer Prognosen sowie der Analyse und Beaufsichtigung des Finanzsektors im Fall der OeNB über die enge Zusammenarbeit mit und die Betreuung von Exportunternehmen sowie die Grundlagenarbeit und Positionierung in der internationalen Handelspolitik im Fall der WKÖ bis hin zum gemeinsamen gesamtwirtschaftlichen Interesse beider Institutionen. Wir **danken den Autorinnen und Autoren** für ihre Beiträge und hoffen, dass der Band neben seiner Funktion als Dokumentations- und Nachschlagewerk auch **Ideen** und **Impulse** für die Gestalter der **Wirtschafts- und Unternehmenspolitik** bietet.



# Editorial: Economic recovery in the face of political and economic uncertainty

## – challenges for Austria's international competitiveness

*Ernest Gnan, Ralf Kronberger*

The **economic recovery of the Austrian economy in 2013** turned out to be **sluggish**. At 0.4%, GDP growth continued to be considerably above the euro area average of -0.4% but lagged somewhat behind growth of Austria's main trading partner, Germany, which posted 0.5%. All forecasting institutions expect a **further acceleration of the recovery** which has been observed since the 4<sup>th</sup> quarter of 2013, so that growth should reach around 1¾% in 2014 and close to 2% in 2015. Domestic demand (consumption and investment) will drive the recovery more markedly than external demand, given that major **world** regions continue to be characterized by economic and political **uncertainty** which dampen confidence and global demand. Recent developments in Ukraine illustrate how fragile the economic recovery may be in the face of political and economic shocks. Contrary to many other euro area countries, the Austrian labor market showed continuous and strong **employment growth**, which was accompanied by even stronger growth of the labor supply, not least due to **immigration** of workers. The **current account surplus of 2.7%** of GDP in 2013 is expected to increase further in the coming years. **Sovereign ratings** by international credit rating agencies continue to signal Austria's high and stable creditworthiness.

While all these indicators point towards a rather positive outlook, there are also some **less favorable** economic developments. **Consumer price Inflation** has for several years not only been markedly above the euro area average (which could be attributable to the more favorable cyclical developments) but was also consistently above inflation in Germany. Also **unit labor costs** developed unfavorably compared to other countries. **Fiscal consolidation efforts** in the public sector are weak relative to the good economic situation. Not least due to banking rescue packages, the **public debt ratio** will reach an all-time high of around **80% of GDP** this year. The **tax ratio** is among the highest among industrial and EU countries. The **educational system** scores relatively unfavorably in international rankings. **International competitiveness rankings** have recently signaled a **marked deterioration** of Austria's relative attractiveness as a business location. The difficult coalition negotiations following the general election in the autumn of 2013 have confirmed that the implementation of **outstanding structural reforms** advances only slowly and in incremental steps.

These developments prompted the decision to devote this year's special topic to **Austria's international competitiveness**. National and international economic experts from academia and economic policy were invited to **evaluate Austria's competitiveness** from different perspectives. The main

conclusions and recommendations of international economic organizations regarding structural reforms of the Austrian economy are reviewed. International competitiveness rankings are analyzed and their underlying methodologies are critically appraised. Last but not least the editors conducted a series of **interviews with 17 top-managers of Austrian leading companies** who shared their views on central current and future challenges for Austria as an international business location.

\* \* \*

The **first section of the book** provides an **extensive description and analysis of recent developments influencing Austria's external economic relations**.

*Wörz and Brunner (OeNB)* analyse the **development of the global economy in 2013**, which showed an upswing towards the end of 2013. Also **world trade growth** stabilized, while remaining below pre-crisis levels. At a real growth rate of about 3%, the volume of global trade grew marginally less than global value added. In its World Economic Outlook from April 2014, the International Monetary Fund projects a further increase in growth dynamics of trade in goods and services in the coming years. This will be strongly driven by the euro area exiting from recession and a resulting rise in consumption expenditure.

*Dorninger, Schrott, Stowasser und Tasch-Ronner (WKÖ)* describe the results of the Ninth **WTO** Ministerial Conference, held in **Bali**, Indonesia, from 3 to 7 December 2013. The ministers adopted the "Bali Package", a series of decisions aimed at streamlining trade by simplifying customs procedures, reducing agricultural subsidies and allowing developing countries more options for providing food security, as well as defining beneficial provisions for least-developed countries' trade. Further impetus for the economy is expected from several ongoing bilateral and regional negotiations by the EU (USA, Japan, ASEAN, etc). In particular, the negotiations on investment protection attracted public interest.

*Ragacs and Vondra (OeNB)* analyse the **development of the Austrian economy in 2013**. Against the background of the recession in the euro area, the Austrian economy at a real growth rate of 0.4%, while performing better than the euro area average, developed rather sluggishly. In the last quarter of 2013, all GDP components recovered. For **2014 a further increase of economic activity is expected**. Last year the number of employed as well as unemployed went up, however, Austria continues to be the country with the lowest unemployment rate in the EU. The HICP-inflation rate decreased to 2.1%. The public sector deficit fell by 1.1 percentage point to 1.5% of GDP. The debt-to-GDP ratio stabilized at 74.5%. In the long run, Austria's competitiveness in terms of prices and costs developed favorably, while during the last two years unit labor costs increased substantially.

According to *Pertl (WKÖ)*, 2013 was another challenging year for the Austrian external trade sector. After strong growth in January, exports of goods declined by 0.6% in the first quarter of 2013. In the second half of the year export growth recovered so that the **exports grew by 1.5% in 2013. Imports fell by 1.5%** over the same period. Thus, the **trade deficit** was **reduced** shar-

ply and amounted to 4.6 billion EUR in 2013 compared to 8.4 billion EUR in 2012.

*Pertl (WKÖ) and Walter (OeNB)* analyze **trade in services** which, corresponding to the weak GDP growth, **increased only by 4%** to 49 billion EUR. Imports rose by 2% to 33.7 billion EUR. The slowdown remained moderate, however, when contrasted with trade in goods. The share of technology-related services in Austrian exports has risen in recent years at the expense of traditional types of services such as transportation and trade, which show of a high degree of pro-cyclicality.

Dell'mour (OeNB) underlines that **uncertainty** concerning growth prospects – most importantly in Central, Eastern and South-Eastern Europa – continued to drive Austria's **foreign direct investment** performance. The amount of new investment clearly lagged behind the record levels of 2007. International developments show just as small upward tendency.

\* \* \*

This year's special topic of "Focus on External Trade" addresses **Austria's international competitiveness**. 10 contributions analyze different aspects of the topic.

*Gnan (OeNB) and Kronberger (WKÖ)* **interviewed 17 managers of large Austrian enterprises** that compete internationally. The views given may be summarized as follows: Austrian export oriented enterprises keep their competitive edge by means of specialization as well as high product and service quality, in order to compensate for elevated production and labor costs. To maintain and further develop Austria's attractiveness as a business location, business leaders think that **reforms are necessary** in the **educational system, the labor market, the tax system, state institutions and public administration**. In the view of top managers, international competitiveness rankings, despite methodological limitations, nevertheless, taken as a whole, do reflect the actual recent deterioration in Austria's international attractiveness as a business location.

*Aiginger and Vogel (Austrian Institute of Economic Research)* propose to **define competitiveness as the ability of a country to deliver beyond-GDP goals**. The notion of competitiveness is traditionally used only to analyze the cost position of countries. For industrialized countries and specifically for those with the highest income levels, drivers of future success more important than cost competitiveness are innovation, education, institutions, activating social policy and ecological ambition, which can translate into tomorrow's exports.

*Bellak (Vienna University of Economics and Business)* **discusses problems of international competitiveness rankings**: First, the idea of country rankings runs counter to the proposition of comparative advantage. Second, the concept of international competitiveness must not neglect social stability. As competitive and comparative advantages converge in the long run, the author concludes that comparative advantage is a meaningful, theory-based ex post measure of competitiveness, while country rankings are not. He suggests complementing comparative advantage with information on the social context of production, such as labor conditions, democratic standards or environmental conditions.

*Stukenbrock and Strasser (Standard & Poors)* elaborate on how **the quality of a business location and competitiveness enters ratings**. Standard & Poors' sovereign credit ratings express forward-looking opinions about the creditworthiness of issuers and obligations. More specifically, the ratings express a relative ranking of creditworthiness, i.e. a sovereign issuer's ability and willingness to serve its debt in time and in full. The quality of a business location and international competitiveness are not explicit inputs into rating scores. However, their determinants enter into ratings in many forms. For example, the political score explicitly considers governments' policies and measures to stimulate growth, which would usually include factors and measures that contribute to the quality of a business location and competitiveness. Success in effectively implementing such measures is in turn likely to raise economic growth and levels of wealth creation, which are key ingredients for the economic score.

*Losch, Buchinger and Streitner (BMWF)* discuss **European industrial policy**. In the course of mutual endeavors to tackle the global economic crisis, industrial policy is experiencing a renaissance in the European arena. The expansionary monetary policy has yet not been able to channel sufficient investment into the real economy. Against the background of the struggle for market shares, growth and jobs, the EU focuses on structural policies that are centered on industrial competitiveness with implications for a variety of policy fields. The European Commission has formulated an industrialization goal that should largely contribute towards turning around the trend of declining shares of industry in GDP.

*Burger (BMWF)* **critically evaluates competitiveness rankings**. Rankings can have some importance for economic policy decisions, as they may contribute to identifying problems and formulating measures to overcome them. The rankings by the International Institute for Management Development (IMD) and the World Economic Forum (WEF), however, have several deficiencies: weak theoretical foundation, redundancies or correlations and inconsistencies among the indicators and surveys. As regards surveys, they have small sample sizes and partly show distorted perceptions of the responding managers. For Austria, problems occur e.g. with regard to the assessment of the wage formation process. Hard data on start-ups do not properly take into account the Austrian reality. Thus, when using rankings as a basis for political decisions, caution is needed.

*Beer (OeNB), Henseler and Huber (WKÖ)* **analyze strengths and weaknesses of the Austrian economy, based on a broad set of indicators**. In order to obtain a comprehensive picture of strengths and weaknesses of Austria as a business location, it is advisable to choose a broad approach. The aim should be to consult a large number of data resources – rankings, opinion surveys and macroeconomic data – in order to draw conclusions and evaluate the development of the competitiveness level of a country compared to other economies as well as over time. Sources of data used should not be regarded to be in competition to each other. Rather they complement each other, thus offering a comprehensive picture of the current situation within a country and challenges this country faces. Bearing this in mind, a critical evaluation of framework conditions and answering the question of how other successful economies im-

prove their competitiveness level would be desirable. Weaknesses with regard to how to transfer results of other countries to Austria might exist. Nevertheless advantages of this benchmarking method outweigh methodological weaknesses. Austria fares well by international comparison, but there are some areas in which reforms are required. The latter include some aspects of the labor market and the pension system, public administration and access to financing. Given that the tax burden in Austria is very high by international standards, public finances should be consolidated through structural expenditure cuts.

In their second contribution, *Beer (OeNB), Henseler and Huber (WKÖ)* **assess the competitiveness of the Austrian economy on the basis of reports from international organizations.** A global assessment shows that Austria exhibits a high degree of competitiveness. Nevertheless, the international organizations identify structural weaknesses in a number of areas, in which reforms are necessary, if Austria wants to retain its strong position or to increase competitiveness in the future. The organizations propose measures to make better use of the labor force potential, advocate pro-competitive regulations in services and network industries, and recommend steps to increase risk capital investments in Austrian companies. These areas are specifically discussed in this chapter and the reform proposals of the international organizations are presented.

*Reiner, Schibany and Sellner (Institute for Advanced Studies, Vienna)* **define international competitiveness as productivity and its growth.** According to this definition, Austria has satisfactory international competitiveness compared to the European innovation leader countries Denmark, Germany, Finland and Sweden. International economic exchanges are a positive-sum game and open economies can grow faster than more closed ones. High factor costs in rich countries such as Austria necessitate high productivity levels of the business sector in order to maintain the “ability to sell” in international markets. The best ways to achieve this are business investments in intangible assets such as research and development, human capital, brand-building or managerial competences.

*Wörter and Arvanitis (ETH Zürich)* **compare the innovation performance of the Austrian economy with selected EU-member countries.** The international comparison considers also the USA, Japan and China for a few innovation indicators. The results for Austria are mixed. The international innovation performance in manufacturing industries is slightly better than in service industries. Small and medium-sized firms in Austria perform better in the manufacturing sector than large companies. Austria has a leading role in the “production” of new knowledge measured by international patent applications; however, when it comes to transferring the generated knowledge into new and innovative products, Austria’s performance is only average. Against this background, policy measures that support the translation of knowledge into commercial products are called for.

\* \* \*

“Focus on External Trade” is issued for the third time this year. High demand and abundant positive feedback to the first two editions confirm the need for a



regular and published treatment and discussion of issues relevant for Austria's external sector, both regarding current developments and specific topical themes. The publication is again issued in **close cooperation between the Oesterreichische Nationalbank** (OeNB - the central bank of Austria) **and the Wirtschaftskammer Österreich** (WKÖ – Federal Economic Chamber). The OeNB's involvement is motivated by its responsibility for Austria's balance of payments statistics, for macroeconomic forecasts as well as the analysis and surveillance of the financial sector. The WKÖ's interest stems from its close cooperation with, and the numerous services performed for, export companies. The editors **thank all authors** for their contributions and hope that the volume, besides documenting developments for future reference, might also offer **one or the other interesting idea or impetus for businesses and policy makers alike.**

# Aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels

*Mathias Brunner, Julia Wörz (OeNB)*

*Wissenschaftliche Assistenz: Andreas Nader (OeNB)*

Gegen Ende des Jahres 2013 wies die Weltwirtschaft wieder eine Belebung des Wirtschaftswachstums auf. Demgemäß stabilisierte sich auch das Welthandelswachstum wieder, blieb jedoch unter dem Vorkrisenniveau. Mit einem Wachstum von knapp 3,0% stieg das weltweite Handelsvolumen 2013 marginal schwächer an als der reale Anstieg der globalen Wertschöpfung. Der Internationale Währungsfonds erwartet im World Economic Outlook vom April 2014 für die kommenden Jahre eine Verstärkung der Dynamik im weltweiten Handel von Gütern und Dienstleistungen, die wesentlich durch die Überwindung der Rezession in der Eurozone und den damit verbundenen Anstieg des Konsums geprägt sein wird. Während sich 2014 sowohl die Exporte als auch die Importe der Industrieländer erhöhen werden, wird für die Schwellen- und Entwicklungsländer ein weiterer Rückgang der Importe erwartet, während sich die Dynamik bei den Exporten verbessern wird. Für den Welthandel bedeutet dies einen Anstieg im Jahr 2014 von 4,3% und im Jahr 2015 von 5,3%. Das globale Wachstum der realen Handelsströme verbleibt damit jedoch unter seinem Vorkrisenniveau von 6,1%. Das Welthandelswachstum beschleunigte sich erst seit September 2013 wieder merklich. Von der sich fortsetzenden Stabilisierung der Industrieländer und einer sich zuletzt verbessernden Dynamik profitierten im letzten Quartal 2013 insbesondere die europäischen Exporte von Konsumgütern. Ebenfalls dynamisch mit einer kontinuierlichen Ausdehnung im Gesamtjahr 2013 entwickelten sich die Exporte der EU-28 für Automobile, während die Exporte von Kapitalgütern nach einem starken ersten Quartal wieder eine leichte Wachstumsabschwächung aufwiesen. Auch fiel die europäische Nachfrage nach Kapitalgütern entsprechend der verhaltenen Investitionsnachfrage auffallend schwach aus. Etwas dynamischer entwickelte sich vor allem zu Beginn des Jahres die Nachfrage nach Konsumgütern.

## 1 Globaler Konjunkturverlauf

Nachdem sich die weltwirtschaftliche Lage in den Jahren 2012 und 2013 einigermaßen stabilisiert hatte, belebte sich das Wachstum der Weltwirtschaft im letzten Quartal 2013 gegenüber dem Vorjahr wieder einigermaßen. Der Internationale Währungsfonds (IWF, 2014) erwartet eine Fortführung der Erholung der Weltwirtschaft und prognostiziert eine sich verstärkende Dynamik mit einem Wachstum von 3,6% im laufenden Jahr 2014. 2013 wurde lediglich ein Anstieg der globalen Wertschöpfung von 3,0% erreicht. Wie im Jahr zuvor

zeichneten auch 2013 die Schwellen- und Entwicklungsländer weiterhin für den Hauptteil des Wachstums verantwortlich. Aber auch die Industrieländer – so auch die Eurozone – dürften in Zukunft wieder stärker zum Wirtschaftswachstum beitragen, nachdem die Phase eines anhaltend schwachen Wachstums nun überwunden scheint (Tabelle 1). Für das kommende Jahr prognostiziert der Internationale Währungsfonds für die Industriestaaten eine starke Erholung des realen BIP-Wachstums auf 2,2% im Jahr 2014 gegenüber 1,3% im Vorjahr. Die Entwicklung im Euroraum blieb verhalten und war durch eine leichte Rezession 2013 gekennzeichnet. Im vierten Quartal konnte das reale BIP überraschend um 0,5% im Vergleich zum Vorquartal erhöht werden. Mit einem prognostizierten Wachstum von 1,2% im Jahr 2014 und 1,5% im Jahr 2015 wird auch die Eurozone wieder positiv zur weltwirtschaftlichen Entwicklung beitragen können.

Trotz eines historisch verhaltenen Wirtschaftswachstums in den Schwellen- und Entwicklungsländern in den Jahren 2012 (5,0%) und 2013 (4,7%) bleiben diese Ländergruppen dennoch der Hauptmotor für die Weltwirtschaft. Für das Jahr 2014 wird wieder ein Anstieg auf 4,9% erwartet, wobei weiterhin einige Unsicherheitsfaktoren den Wirtschaftsausblick belasten. Dies sind einerseits schwache Fundamentaldaten und andererseits ein erhöhtes Risiko von plötzlichen Kapitalabflüssen aus den Schwellen- und Entwicklungsländern. Letzteres steht insbesondere mit einem Ausstieg aus der lockeren Geldpolitik in den USA in Zusammenhang. Kapitalabflüsse führten in den letzten Monaten insbesondere in Russland, Ungarn, der Türkei und der Ukraine zu deutlichen Abwertungen. Hinzu kommt die politische Instabilität in der Türkei und der Ukraine, welche die Unsicherheit in diesen Ländern deutlich verstärkt. Im Gegensatz dazu ist die Abwertung des chinesischen Renminbi wirtschaftspolitisch gesteuert. Die Währung ist nicht frei handelbar, sondern unterliegt strengen Kapitalverkehrskontrollen. Hintergrund der Abwertung könnte die chinesische Finanzreformagenda sein, die unter anderem eine größere Flexibilität des Wechselkurses umfasst.

**Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2011–2013 und Ausblick 2014–2015**

	2011	2012	2013	2013	2014
	Veränderung zum Vorjahr in %			Prognosen	
<b>Welt</b>	3,9	3,2	3,0	3,6	3,9
<b>Industrieländer</b>	1,7	1,4	1,3	2,2	2,3
USA	1,8	2,8	1,9	2,8	3,0
Vereinigtes Königreich	1,1	0,3	1,8	2,9	2,5
Euroraum	1,6	-0,7	-0,5	1,2	1,5
Japan	-0,5	1,4	1,5	1,4	1,0

	2011	2012	2013	2013	2014
	Veränderung zum Vorjahr in %			Prognosen	
<b>Schwellen- und Entwicklungsländer</b>	6,3	5,0	4,7	4,9	5,3
Zentral-, Ost- und Südosteuropa	5,4	1,4	2,8	2,4	2,9
GUS	4,8	3,4	2,1	2,3	3,1
Russland	4,3	3,4	1,3	1,3	2,3
Asien	7,9	6,7	6,5	6,7	6,8
China	9,3	7,7	7,7	7,5	7,3
Indien	6,6	4,7	4,4	5,4	6,4
<b>Lateinamerika und Karibik</b>	4,6	3,1	2,7	2,5	3,0
<b>Naher Osten und Nordafrika</b>	3,9	4,1	2,2	3,2	4,5
<b>Sub-Sahara-Afrika</b>	5,5	4,9	4,9	5,4	5,5

Quelle: IWF WEO Forecast, April 2014.

Die wirtschaftliche Dynamik im Jahr 2013 war sowohl in den Industrieländern als auch in den Schwellenländern verhalten (Abbildung 1). Die seit 2013 sehr expansive Geld- und Fiskalpolitik in Japan zielt darauf ab, die seit Jahren bestehende Deflationsphase zu überwinden, was auch starken Einfluss auf das Wachstum hat. Die japanische Wirtschaft wuchs im Gesamtjahr 2013 um 1,5%, wobei für das laufende Jahr 2014 ein leichter Rückgang des Wachstums auf 1,4% erwartet wird.

Die USA verzeichneten im Gesamtjahr 2013 ein BIP-Wachstum von 1,9%. Die wirtschaftliche Verbesserung führte zu einem Umdenken in der Geldpolitik. Nach einer längeren Phase einer sehr lockeren Geldpolitik (Quantitative Easing) begann die amerikanische Notenbank Fed Mitte Dezember 2013 mit einer sukzessiven Reduktion der Volumina der Anleihenkäufe. Wie bereits erwähnt setzte dies einige Schwellen- und Entwicklungsländer durch starke Kapitalabflüsse unter Druck. Für die Vereinigten Staaten wird vom IWF eine zunehmende Dynamik des Wirtschaftswachstums erwartet. Für das laufende Jahr soll sich die Erholung weiter fortsetzen mit einem erwarteten Anstieg des Wachstums auf 2,8% gegenüber dem Vorjahr.

Im Euroraum wird für das kommende Jahr wieder mit einem positiven Wirtschaftswachstum gerechnet. Der Aufschwung dürfte dabei nicht nur von den Kernländern getragen sein, sondern auch die finanziell angeschlagenen Länder sollen erstmals wieder bessere Daten aufweisen. Für das Jahr 2014 erwartet der Internationale Währungsfonds für alle Mitgliedsländer der Eurozone eine Verbesserung der wirtschaftlichen Dynamik, lediglich Slowenien und Zypern werden noch eine Kontraktion der Wirtschaftsleistung aufweisen. Laut Europäischer Kommission bilden sich die internen und auch externen Ungleichgewichte weiterhin zurück, darüber hinaus verliert die Rückführung der Verschuldungen von Staat, privaten Haushalten und Unternehmen als

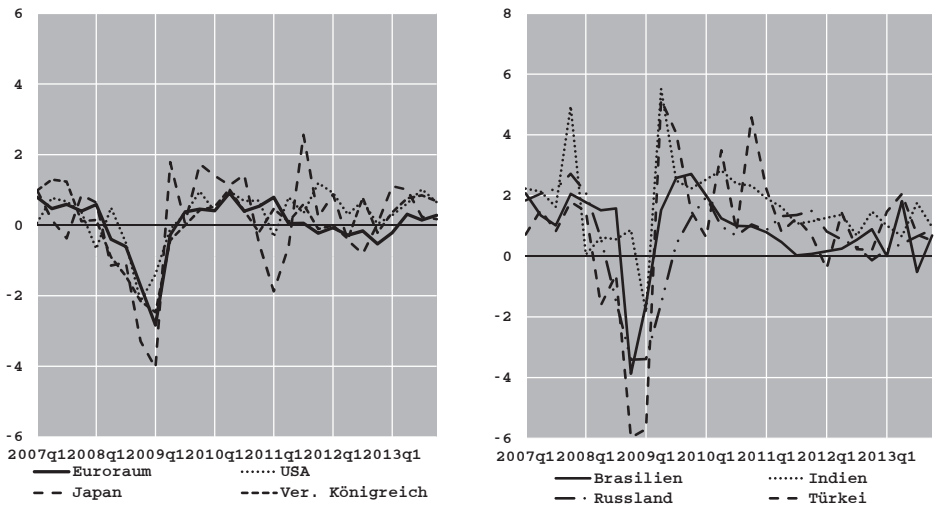
Wachstumsdämpfer an Bedeutung. Der damit verbundene Aufschwung überträgt sich zunehmend vom Industrie- auf den Dienstleistungssektor.

Die erwartete Steigerung der Wirtschaftsleistung im Euroraum ist jedoch mit einigen internen Unsicherheitsfaktoren belastet, neben dem derzeit erheblichen externen Risiko durch eine Verschärfung des Konflikts zwischen Russland und der Ukraine. Die Rezession im Jahr 2009 konnte zwar vorläufig überwunden werden, worauf insbesondere ein gutes letztes Quartal hinweist, dennoch geht weiter ein Abwärtsrisiko von den anhaltenden Budgetrestriktionen und der angespannten Situation auf den Arbeitsmärkten aus. Durch die positive Dynamik konnte der Anstieg der Arbeitslosenquote zwar gestoppt werden, ein Rückgang wird allerdings nur sehr langsam erwartet. Zusätzlich verstärkt die anhaltend geringe Inflation im Euroraum zwar das verfügbare Haushaltseinkommen und damit den privaten Konsum, andererseits führt der Rückgang zu sinkenden Inflationserwartungen und erhöht damit die realen Zinsen, die wiederum das Investitionswachstum dämpfen.

Bei den EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (CESEE) scheint sich die positive Entwicklung im vierten Quartal ebenfalls weiterhin fortzusetzen. Besonders deutlich konnte sich die wirtschaftliche Dynamik in der Tschechischen Republik beschleunigen, wobei dies insbesondere auf einen Anstieg der Investition zurückzuführen ist. Eine merkliche Konjunkturverlangsamung ist nur für Estland und Lettland, jedoch von einem hohen Niveau ausgehend, zu beobachten. Die Europäische Kommission prognostizierte im November 2013 das Wirtschaftswachstum für die gesamte Region für das Jahr 2014 auf 2,4%.

**Abbildung 1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern**

*reales BIP (saisonbereinigt; Veränderung in % zum Vorquartal)*



Quelle: OECD.

Die Volatilität der Weltmarktpreise für Rohstoffe reduzierte sich im Jahr 2013 zwar gegenüber dem Vorjahr, blieb jedoch weiterhin deutlichen Schwankungen unterworfen. Nach einem leichten Anstieg zu Beginn des Jahres zeigte sich ein leichter Preisabschwung bei den verschiedenen Rohstoffen. Gegen Ende des vergangenen Jahres schlossen die Preise im Gesamtindex unter den Werten des Jahresanfangs (Abbildung 2).

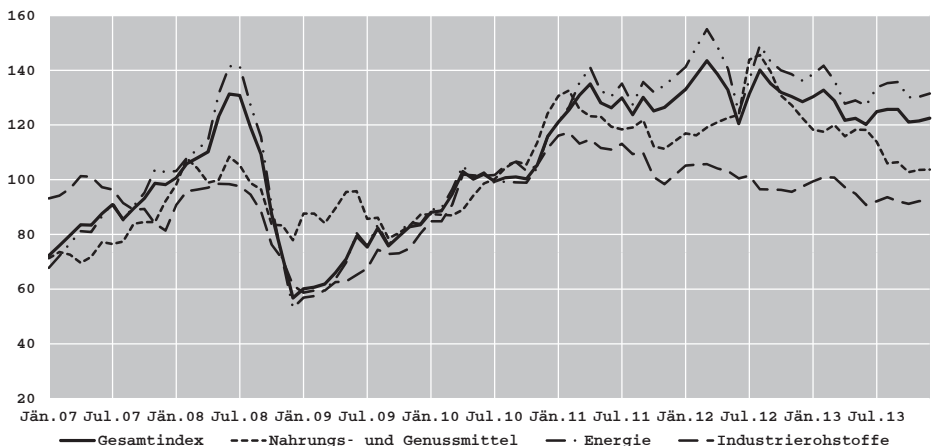
Als ein wichtiger Kostenfaktor für die Produktion von Nahrungsmitteln übte der Anstieg der Ölpreise lange Zeit einen starken Einfluss auf den Anstieg der Nahrungsmittelpreise aus. Im letzten Halbjahr konnte – unter anderem aufgrund guter Ernteergebnisse – jedoch ein vergleichsweise starker Rückgang der Nahrungsmittelpreise beobachtet werden. Die Energiepreise hingegen zeigen seit längerem einen Seitwärtstrend mit einigen Schwankungen auf. Das Wachstum der Ölnachfrage entwickelte sich wegen der abnehmenden wirtschaftlichen Dynamik in China, Indien und dem mittleren Osten weniger stark als erwartet. Hinzu kommt der Anstieg der Förderungen von Öl in den Nicht-OPEC-Staaten. Insbesondere war ein Anstieg in den Vereinigten Staaten und Kanada zu beobachten. Den sinkenden Preisen steht ein Aufwärtspreisdruck einiger OPEC-Staaten aufgrund von länderspezifischen Problemen (Syrien, Libyen, Nigeria, Jemen, Iran) gegenüber.

Seit Beginn des Jahres 2011 waren die Weltmarktpreise für Industriestoffe einem sinkenden Trend unterworfen. Der starke Fall der Metallpreise im Jahr 2013 ist angebotsseitig durch eine Ausweitung der Förderung von Metallminen begründbar. Nachfrageseitig wurde diese Entwicklung durch Anzeichen einer schwächeren Dynamik in China verstärkt. Trotz einiger Schwankungen setzte sich der negative Trend in den Preisen von Industriestoffen fort.

Der IWF erwartet im World Economic Outlook vom März 2014, dass Nahrungsmittel ebenso wie Energie- und Metallpreise mittelfristig einem leicht negativen Seitwärtstrend unterworfen sind.

## Abbildung 2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise

HWWI-Index "Euroland" 2010=100, Euro-Basis, Monatsdurchschnitte



Quelle: HWWI.

## 2 Rezente Entwicklungen in ausgewählten Ländern und Regionen

### 2.1 Euroraum

Die Eurozone konnte sich 2013 nicht aus der Rezession befreien (-0,5%), positiv ist jedoch der Rückgang in der Kontraktion der Wirtschaft gegenüber dem Vorjahr. Betrachtet man die vier größten Euroländer – Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien –, so zeigt sich, dass Frankreich (0,3%) 2013 aus der Rezession gekommen ist und Italien (-1,9%) und Spanien (-1,2%) den Rückgang weiter reduzieren konnten. Deutschland als größte Volkswirtschaft der Eurozone liegt mit einem Wachstum von 0,5% im Jahr 2013 zwar unter dem Wachstumsniveau von 0,9% im Jahr 2012, trägt aber damit weiterhin positiv zum Wirtschaftswachstum im Euroraum bei.

Mit Abstand den stärksten Rückgang in der Eurozone musste die zypriotische Volkswirtschaft verkraften. Mit einem sinkenden Output von -6,0% im Jahr 2013 ist das Land wesentlich stärker geschrumpft als andere Krisenländer wie Griechenland (-3,9%) und Portugal (-1,4%). Relativierend muss jedoch hinzugefügt werden, dass die mit Zypern verglichenen Länder wesentlich früher in eine Rezession abgedriftet sind.

Der Rückgang des realen Bruttoinlandsprodukts im Euroraum wurde von einem starken Rückgang der Bruttoinvestitionen (-3,0%) sowie einem schwachen privaten Konsum (-0,7%) verursacht. Einzig der öffentliche Konsum entwickelte sich gegenläufig und stieg um 0,2% im Jahresvergleich. Unter den vier größten Volkswirtschaften im Euroraum sind insbesondere Spanien (+5,1%) und Italien (-4,7%) vom Investitionsrückgang betroffen. Deutschland wies ebenfalls einen leichten Rückgang (-0,6%) auf.

Für das laufende Jahr erwartet der Internationale Währungsfonds wieder ein Wachstum der gesamten Eurozone von 1,2%. Einzig von Zypern (-4,8%) wird eine neuerliche Schrumpfung der Wirtschaftsleistung erwartet. Länder wie Italien (+0,6%) und Spanien (+0,9%) dürften zum ersten Mal seit 2012 nicht mehr mit einem Rückgang des Wirtschaftswachstum konfrontiert sein, und auch Griechenland und Portugal werden vermutlich wieder ein Wachstum der heimischen Wirtschaft verzeichnen können (+0,6% bzw +1,2%). Die Erholung im Euroraum scheint daher an Breite gewonnen zu haben. Trotz der rückläufigen Wirtschaftsleistung im Gesamtjahr 2013 wurden seit dem zweiten Quartal – erstmals seit dem ersten Quartal 2011 – wieder positive Wachstumsraten gegenüber dem Vorquartal beobachtet. 2014 dürfte der Eurozone vermutlich nachhaltig der Sprung aus einer längeren Periode der Rezession gelingen, unterstützt durch einen Anstieg des Außenbeitrags für Waren und Dienstleistungen. Sowohl der Internationale Währungsfonds als auch die Europäische Kommission erwarten eine Verstärkung der positiven Dynamik im Jahr 2015, was zu einem Wachstum des gesamten Währungsraums von 1,5% führen wird.

Die Inlandsnachfrage spielt eine immer stärkere Rolle bei der Belebung der Wirtschaft und wird im Jahr 2014 voraussichtlich um 0,6% wachsen. Von den Bruttoinvestitionen wird ein starker Anstieg im Jahr 2014 von 2,2% erwartet.

Diese positiven Signale werden sich laut Prognose des Internationalen Währungsfonds im kommenden Jahr fortsetzen. Mit einem Wachstum der Bruttoinvestitionen von 2,6% werden diese als Wachstumsmotor an Bedeutung gewinnen.

Die Verbreiterung der Wachstumsbasis zeigt sich auch in sektoraler Hinsicht, die Wachstumserholung wird zunehmend vom Industriesektor auf den Dienstleistungssektor übergehen. Laut Europäischer Kommission ist mit keiner Verschärfung der Konsolidierung von öffentlichen und privaten Haushalten sowie Unternehmen zu rechnen, somit ist von dieser Seite keine weitere Wachstumseinschränkung zu erwarten. Der Internationale Währungsfonds geht davon aus, dass der öffentliche Konsum innerhalb der gesamten Eurozone in den Jahren 2014 und 2015 stagnieren wird.

Die Jugendarbeitslosenquote bleibt in Krisenländern auf sehr hohem Niveau. Im vierten Quartal 2013 waren in Griechenland (57,0%) und in Spanien (55,1%) mehr als die Hälfte aller Arbeit suchenden Jugendlichen (Alter 15 bis 24) arbeitslos. Zu Jahresmitte 2013 konnte die Jugendarbeitslosigkeit in der Eurozone zwar reduziert werden, jedoch verharrte sie im Schlussquartal 2013 auf einem hohen Niveau von 23,7%. Bei den Langzeitarbeitslosen wurde in der Eurozone im vierten Quartal 2013 ein historischer Höchstwert seit der Einführung des Euro erreicht (51,9% aller Arbeitslosen). Positiv ist anzumerken, dass die Arbeitslosenquote der 15- bis 64-Jährigen in der Eurozone seit Beginn des Jahres einen zurückgehenden Trend aufweist, wobei im letzten Quartal wieder ein leichter Anstieg zu verzeichnen ist. Die Entwicklungen am Arbeitsmarkt führen insgesamt zur Gefahr eines dauerhaften Verlusts an Humankapital.

Abseits vom Arbeitsmarkt steht auch die Geldpolitik neuen Herausforderungen gegenüber. Der Rückgang des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) auf 1,4% im Jahr 2013 in der Eurozone liegt unter dem Zielwert der EZB von nahe bei, aber knapp unter 2%.

Die realwirtschaftliche Entwicklung wirkt sich zunehmend positiv auf die Finanzmärkte aus, was sich in der Annäherung der Renditen von 10-jährigen Staatsanleihen in der Eurozone widerspiegelt. Insbesondere setzt sich der seit Mitte 2013 andauernde Abwärtstrend der Anleiherenditen für finanziell angeschlagene Länder fort.

Die wirtschaftliche Erholung innerhalb der Eurozone ist jedoch mit einigen Unsicherheiten behaftet. Abwärtsrisiken gehen insbesondere von externen Faktoren aus sowie einem weiteren Sinken der Inflation, anhaltend hoher Arbeitslosigkeit und anderen Faktoren wie beispielsweise der privaten und öffentlichen Verschuldung. Eine weitere Verschärfung der Spannungen zwischen Ukraine und Russland sowie eine eventuelle Ausweitung des Konflikts stellen darüber hinaus ein enormes Abwärtsrisiko dar.

## 2.2 EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa

Im Gesamtjahr 2013 wiesen die EU-Mitgliedsländer in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (CESEE) eine positive wirtschaftliche Dynamik auf, die Konjunkturerholung setzte im ersten Halbjahr 2013 ein. Die Tschechische Republik konnte von diesem Wachstum im hohen Maße profitieren, wobei sich bei einer



komponentenweisen Betrachtung die Investitionen am dynamischsten entwickelt haben. Wie bereits erwähnt, konnte nur in den ohnehin am stärksten wachsenden Ländern Estland und Lettland eine Konjunkturverlangsamung beobachtet werden. Kroatien befand sich auch 2013 wieder in einer Rezession, die vermutlich noch bis 2014 anhalten wird.

Die Europäische Kommission hat die Wachstumsaussichten für die Region im Jahr 2014 auf 2,4% erhöht, auch die OeNB geht in ihrer aktuellen Einschätzung von einer Belebung der Wachstumsdynamik aus. Für Slowenien erwartet die Europäische Kommission statt eines substanziellen Rückgangs der Wirtschaftsleistung nunmehr lediglich eine Stagnation. Eine gewisse regionale Heterogenität des Wirtschaftswachstums bleibt jedoch erhalten. Einer schwachen Entwicklung in Slowenien und Kroatien steht ein hohes erwartetes Wachstum in Lettland (+4%), Rumänien (+3,5%) und Litauen (+3,2%) im Jahr 2013 gegenüber. Auch die polnische Wirtschaft, der Wachstumstreiber in der Region, wird sich dank des starken Exportwachstums weiterhin robust entwickeln. Für die kommenden Jahre nehmen die Ungleichheiten in den Wachstumswerten hingegen tendenziell ab. 2014 wird nur von Slowenien eine Kontraktion der Wirtschaft erwartet (die OeNB geht in ihrer jüngsten Prognose auch von einer Kontraktion in Kroatien aus), bevor im Jahr 2015 wieder ein breit aufgestelltes Wachstum in allen Ländern der Region erwartet wird. Die positiven Wachstumsaussichten werden voraussichtlich zu einem hohen Maße durch ein Wachstum der Exportnachfrage und einen Anstieg der Inlandsnachfragen getragen. Die OeNB rechnet mit einem deutlichen Anstieg des privaten Konsums, dem gegen Ende 2014 ein deutliches Anziehen der Investitionen folgen wird.

Trotz einiger Gegensätze innerhalb der EU-Mitgliedstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa war das Wachstum 2013 dynamischer als jenes im Euroraum, dessen Wirtschaftsleistung im gleichen Zeitraum um -0,5% geschrumpft ist. Diese positive Dynamik ist teilweise aufgrund einer Diversifizierung der Exportmärkte in Richtung Asien erklärbar.

### 2.3 USA

Der unerwartet starke Anstieg der US-Wirtschaft im Jahr 2013 (1,9%) ist primär durch die inländische Nachfrage begründbar. Die Erholung im Gesamtjahr wurde insbesondere von einem starken Anstieg in der zweiten Jahreshälfte getragen. Die Erholung am Immobilienmarkt konnte sich fortsetzen, was zu einem leichten Anstieg der Haushaltinvestitionen geführt hat. Die Konsumausgaben legten zu, begleitet von einem Anstieg der Immobilienpreise und der Aktienkurse. Gleichzeitig konnte sich die Entschuldung der Haushalte (relativ zu ihrem Einkommen) weiter fortsetzen. Nach Berechnungen des IWF schließt sich der Output Gap seit 2009 kontinuierlich. Für das Jahr 2015 wird vom Internationalen Währungsfonds erwartet, dass dieser nur noch -2,2% beträgt.

Nachdem die Exporte der Vereinigten Staaten in den Jahren 2011 und 2012 jeweils stärker wuchsen als die Importe, war 2013 eine Trendumkehr zu beobachten, welche sich in den kommenden Jahren weiter verstärken dürfte. Es wird erwartet, dass sich der Abbau des Leistungsbilanzdefizits, der seit 2011

zu beobachten war, im Jahr 2014 weiter fortsetzt, bevor es wieder zu einem Anstieg im Jahr 2015 kommen kann. Durch eine schwächere Ausrichtung auf importiertes Öl konnten die Vereinigten Staaten ihr Handelsdefizit verkleinern, welches sich derzeit auf dem niedrigsten Niveau seit 1999 befindet.

Die Belebung der US-Wirtschaft wird durch eine nach wie vor expansive Geldpolitik und einen unterstützenden fiskalischen Rahmen begleitet. Die Entwicklung kam jedoch zwischenzeitlich durch die wiederaufkeimende Budgetdebatte und den damit verbundenen kurzen Stillstand der staatlichen Organe unter Druck. Die Arbeitslosenrate – welche auch eine wichtige Rolle für die Geldpolitik der US-Notenbank spielt – sank im Jahr 2013 und erreichte im Jänner 2014 einen Wert von 6,6% im Vergleich zum Vorjahreswert von 7,4%. Für die Jahre 2014 und 2015 wird ein weiterer Rückgang erwartet. Dieser Rückgang ist jedoch größtenteils durch eine Verringerung der Erwerbsquote zu erklären.

## 2.4 Japan

Nach einer leichten Erholung der japanischen Wirtschaft im Jahr 2012 (reales BIP-Wachstum von 1,4%) und einem weiteren stabilen Wachstum von 1,5% 2013, wird das Wachstum im Jahr 2014 um einen Zehntel-Prozentpunkt auf 1,4% abnehmen. 2015 wird erwartet, dass die Wirtschaftsleistung abermals um etwa einen halben Prozentpunkt auf 1,0% abnimmt.

Das japanische Wachstum zeichnet sich zwar durch eine robuste inländische Nachfrage – gestützt von Staatsausgaben – aus, dennoch war für die zweite Jahreshälfte 2013 ein Rückgang des Wachstums zu verzeichnen. Dies ist insbesondere auf eine nur schwache Erholung der Exporte und anhaltend hohe Energieimporte zurückzuführen. Positive Signale zeigten hingegen die Auswirkungen verschiedener Politikmaßnahmen auf die Inflation. Es wird erwartet, dass die Inflation langsam steigen wird. Dennoch dürfte sie auf niedrigem Niveau verbleiben, bis sich die Produktionslücke schließt. Trotz verschiedener Stimulus-Pakete zur Deflationsbekämpfung wirkt die Erhöhung der Verbrauchsteuer, welche zu einem Anstieg der Inflation führen soll, wachstumsdämpfend.

Entscheidend für die weitere Entwicklung der japanischen Wirtschaft wird sein, dass die Inflationserwartungen im selben Ausmaß wie die Nominallöhne, Exporte und private Investitionen ansteigen. Ein niedrigeres Wachstum könnte hingegen negative Auswirkungen auf Länder mit starken Handelsverflechtungen oder Kapitalverflechtungen zu Japan haben, insbesondere wenn die Gefahr einer Deflation wieder aufflammt.

## 2.5 China

Im Jahr 2013 wuchs die chinesische Wirtschaft in selber Höhe wie im Vorjahr um 7,7%. Das Wachstum im Jahr 2013 ist durch ein gutes zweites Halbjahr geprägt. Nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds wird jedoch ein Rückgang des realen Wachstums auf 7,5% im laufenden Jahr und auf 7,3% 2015 erwartet. Dies zeigt ein höheres erwartetes Wirtschaftswachstum im Vergleich zur Oktoberanalyse des IWF. Die hausgemachten Probleme

innerhalb Chinas verschärften sich jedoch weiter, insbesondere in Form von Risiken in Bezug auf das Kreditwachstum.

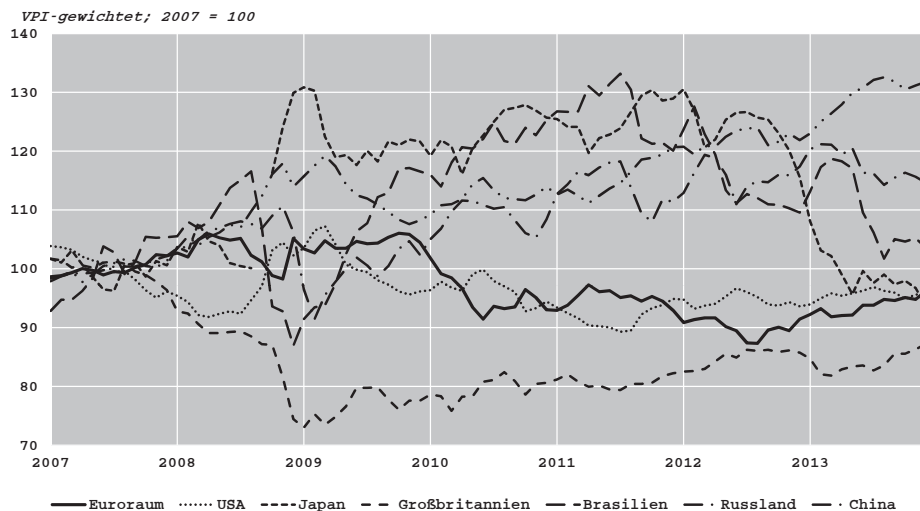
Die Ankündigungen von Reformen sorgten für positive Stimmung, jedoch müssen die Ungleichgewichte innerhalb des Landes beseitigt werden. Fiskalpolitische Reformen sollen insbesondere die Effizienz des Steuersystems verbessern. Aber auch Finanzmarktreformen werden eingesetzt, um die Effizienz von Investitionen zu steigern und Fehlallokationen von Kapital zu vermeiden. Eine sich abschwächende Dynamik bei den Krediten und steigende reale Kreditkosten wirken jedoch als Unsicherheitsfaktoren auf das chinesische Wirtschaftswachstum.

Nach einem Abbau des Leistungsbilanzüberschusses in China in den Jahren 2009 bis 2011 erhöhte sich der Überschuss seither wieder, lag jedoch 2013 noch mehr als die Hälfte unter seinem Wert von 2008. Für die Jahre 2014 und 2015 wird erwartet, dass die Exporte die Importe zunehmend übersteigen. Der Anstieg wird jedoch nicht zu einem Überschuss im Ausmaß vor der Finanzkrise führen.

### **3 Veränderungen in den Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit**

#### **3.1 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit**

Im Laufe des Jahres 2013 verschlechterte sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Euroraums, sowohl gemessen am realen effektiven Wechselkursindex (REER – real effective exchange rate) als auch gemessen an den relativen Lohnstückkosten. Eine deutliche reale Aufwertung erfuhr auch die chinesische Währung, somit ist anhand dieses Indikators seit Anfang 2011 eine Verschlechterung der chinesischen Wettbewerbsfähigkeit zu beobachten. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der USA blieb 2013 nahezu unverändert, der REER verblieb im Jahresverlauf relativ konstant und unter dem Vorkrisenniveau, die Lohnstückkosten wiesen im Vergleich zum Vorjahr keine weitere Erhöhung auf. Eine deutliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit lässt sich für Japan verzeichnen. Die starke reale Abwertung seit Mitte 2012 setzte sich noch bis Mai 2013 fort, die Lohnstückkosten verringerten sich hingegen seit Beginn des Jahres kontinuierlich. Eine deutliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit lässt sich anhand der realen Aufwertung seit März 2013 auch für Brasilien feststellen. Einen leicht fallenden Verlauf wies der REER im Jahr 2013 auch für Russland auf. In beiden Fällen dürften hier auch Wechselkursschwankungen aufgrund der Ankündigung und gegen Ende des Jahres beginnenden Normalisierung der U.S.-amerikanischen Geldpolitik (sogenanntes „tapering“) einen Einfluss gezeigt haben.

**Abbildung 3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2013**

Quelle: IWF, OeNB.

### 3.2 Nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Die rein preisliche Komponente stellt jedoch nur eine Dimension der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes dar. Einerseits unterliegen Preis- und Wechselkursentwicklungen einer Vielzahl von Faktoren, die außerhalb der Einflussmöglichkeiten – sowohl der Exporteure als auch der Wirtschaftspolitik – stehen, andererseits tragen eine Vielzahl nicht-preislicher Faktoren unter Umständen wesentlich stärker dazu bei, ob ein Land seine Position am Weltmarkt verbessern kann. Zu diesen nicht-preislichen Faktoren zählen unter anderem die Qualität der produzierten Güter und Dienstleistungen, deren Wertschätzung durch die Konsumenten (Image, Labelling) sowie institutionelle Rahmenbedingungen (Rechtssicherheit, Geschäftsklima etc.) Gängige Wettbewerbs-Rankings – wie zum Beispiel der Global Competitiveness Index (GCI) des World Economic Forum berücksichtigen häufig diese zusätzlichen Faktoren, versuchen jedoch die Gesamteinschätzung wieder auf eine Dimension zu reduzieren. Gemäß diesem Index waren 2013 die Schweiz, Singapur und Finnland unverändert die drei wettbewerbsfähigsten Länder gefolgt von Deutschland und den USA, welche sich jeweils um zwei Ränge verbessern konnten. Absteiger waren Schweden (Rang 10) und die Niederlande (Rang 12), Japan verbesserte seine Stellung um einen Rang auf Platz 13. Österreich rangierte unverändert auf Rang 20, China auf Rang 29. Eine solche Reihung unterliegt jedoch einer subjektiven Gewichtung der unterschiedlichen Dimensionen und wird häufig nur in ihrer Gesamtheit und damit undifferenziert wahrgenommen.

Im Rahmen eines Forschungsnetzwerkes der EZB („Competitiveness Network – CompNet“) wurden neue Ansätze zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit entwickelt. Huemer, Scheubel und Walch (2014) schlagen einen

„Institutional Competitiveness Index“ (ICI) vor, der im Gegensatz zum GCI zwischen jenen Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit unterscheidet, die im Einflussbereich der Wirtschaftspolitik liegen (Regulierungen, Infrastruktur, Qualität der Institutionen, Steuern sowie F&E Ausgaben), und jenen, die den Marktkräften unterworfen sind (Zins- und Wechselkursentwicklungen, Preise und Kostenfaktoren). Letztere werden in einem „Price Competitiveness Index“ (PCI) zusammengefasst. Die Ergebnisse zeigen generell eine Verbesserung der institutionellen Wettbewerbsfähigkeit der EU-Mitgliedsländer seit den frühen 1990er-Jahren. Zwischen den Mitgliedern der Eurozone und den übrigen EU-Ländern, sowie auch innerhalb der Eurozone stellen sie anfänglich eine starke Konvergenz fest, die jedoch ab Mitte der 1990er-Jahre kaum mehr feststellbar ist. Insbesondere weisen die jetzigen Krisenländer tendenziell eine geringere institutionelle Wettbewerbsfähigkeit auf.

Benkovskis und Wörz (2014) untersuchten die Weltmarktanteilsveränderungen der G7 und der BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) über den Zeitraum 1996–2011 und zeigten, dass nicht-preisliche Faktoren (Veränderungen der Produktqualität oder der Präferenzen der Konsumenten) stärker zur Veränderung der Weltmarktanteile über den gesamten Zeitraum beigetragen haben als Preisfaktoren. Generell weisen die G7 einen deutlichen Verlust der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf, der somit auch zum großen Teil den Verlust von Weltmarktanteilen erklärt. Hingegen ist ein beträchtlicher Teil der Marktanteilsgewinne Chinas und Indiens auf ebendiese Faktoren zurückzuführen. Auch Russland weist auf den ersten Blick eine Verbesserung der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf, die jedoch allein auf den Export von Öl und anderen mineralischen Produkten zurückzuführen ist. Brasilien hingegen konnte Marktanteile aufgrund einer gestiegenen preislichen Wettbewerbsfähigkeit gewinnen, die nicht-preisliche Komponente trug hier sogar negativ bei. Ein Teil der vermeintlichen Verluste an nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit der G7-Länder ist bei genauerer Betrachtung jedoch durch Outsourcing zu erklären: Durch die Verlagerung von Produktionsprozessen in Schwellenländer verlagert sich auch ein Teil der heimischen Wertschöpfung in diese Länder, der dann in der Betrachtung der Bruttoexporte fälschlicherweise den Schwellenländern zugerechnet wird.

## 4 Globale Handelsströme

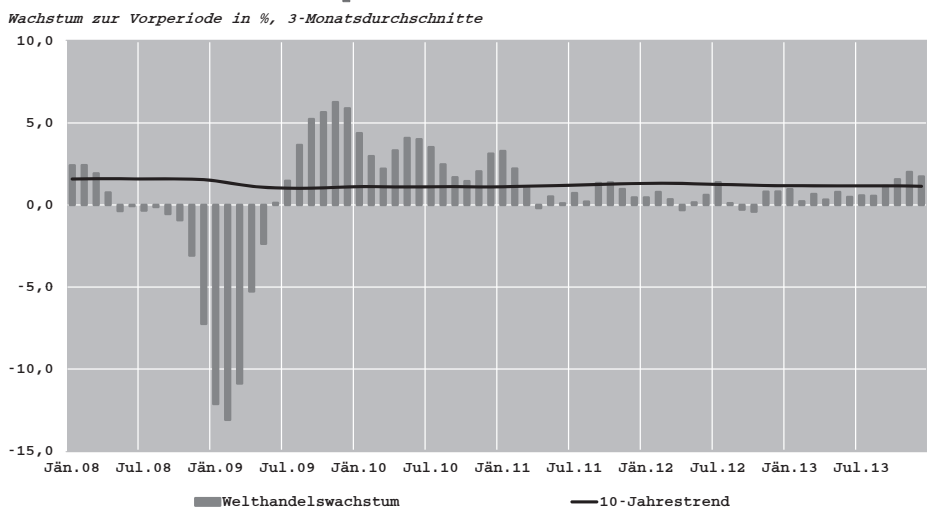
2013 stieg das weltweite Handelsvolumen mit einem Wachstum von 3,0% etwas schwächer an als der reale Anstieg der globalen. Trotz ähnlicher globaler Wachstumszahlen ist ein starker Unterschied zwischen der regionalen Struktur des globalen Outputs und des globalen Handelsvolumens zu beobachten. Wie erwähnt trieben hauptsächlich Schwellen- und Entwicklungsländer die Dynamik des globalen Output. Bei der Wachstumsrate der Exporte hingegen konnten sowohl die Industrieländer (2,3%) als auch die Schwellen- und Entwicklungsländer (4,4%) eine leichte Steigerung im Vorjahresvergleich erreichen. Ein differenziertes Bild ergibt sich bei der Betrachtung der weltweiten Importe. Hier war insbesondere ein Anstieg der Importe in den Industrielän-

dern auf 1,4% zu beobachten, wohingegen die Schwellen- und Entwicklungsländer einen geringen Rückgang der Importe von einem Zehntel-Prozentpunkt auf 5,6% aufwiesen.

Der Internationale Währungsfonds erwartet im World Economic Outlook vom April 2014 für die kommenden Jahre eine sich verstärkende Dynamik im weltweiten Handel von Gütern und Dienstleistungen. Für die Industrieländer wird ein starker Anstieg der Importe (3,5%) und der Exporte (4,2%) erwartet. Die sich verstärkende Dynamik im Welthandel ist demnach wesentlich durch die erwartete Überwindung der Rezession in der Eurozone geprägt und den damit verbundenen Anstieg des Konsums. Für die Schwellen- und Entwicklungsländer wird hingegen ein weiterer Rückgang der Importe auf 5,2% erwartet, während sich die Dynamik bei den Exporten auf 5% verbessern wird. Für den Welthandel bedeutet dies einen Anstieg im Jahr 2014 von 4,3% und im darauffolgenden Jahr 2015 von 5,3%. Selbst durch die stark steigende Dynamik innerhalb des Welthandels bleibt das reale Handelswachstum unter seinem Vorkrisenniveau von 6,1%.

Dies zeigt sich auch in einer Verringerung des Trendwachstums im weltweiten Güterhandel seit Beginn 2009. Vor der Krise lag das Wachstum des Welthandelsvolumens (gemessen in 3-Monats-Durchschnitten jeweils zur Vorperiode) bei 1,6%. Nach einem Tiefstand von 1,0% im August 2009 betrug es im Dezember 2013 1,1%. Das Welthandelwachstum beschleunigte sich zwar seit September 2013 wieder merklich und erreichte im November erstmals seit Februar 2011 wieder ein Niveau von 2,0% zur Vorperiode, wies jedoch im Dezember neuerlich einen kleinen Rückgang auf 1,7% auf (Abbildung 4).

**Abbildung 4: Gesunkenes Trendwachstum im Welthandel**



Quelle: CPB world trade monitor, eigene Berechnungen.

Obwohl genaue statistische Aufzeichnungen nur lückenhaft vorhanden sind, dürfte sich der Dienstleistungshandel im Jahr 2013 wieder tendenziell verstärkt haben. Sowohl das Export- als auch das Importwachstum der USA und Chinas erhöhten sich nominell in jedem der fünf Quartale bis zum zweiten Quartal 2013 (der letzte verfügbare Wert). Die japanischen Exporte oszillierten zwischen einer Ausweitung und einer Kontraktion, während die Importe des Landes in den ersten beiden Quartalen 2013 schrumpften. Hingegen legte die Dynamik der Dienstleistungsexporte aus der EU insgesamt, wie auch aus Frankreich und Deutschland, zu. Indien konnte nach einem negativen letzten Quartal 2012 seine Exporte in den beiden Quartalen des ersten Halbjahres 2013 wieder steigern, jedoch blieben die Importe in allen drei Quartalen negativ, was den Wirtschaftsabschwung im Land reflektiert.

Die weltweiten Touristenankünfte wuchsen 2013 laut Schätzungen der UNWTO (2014) um weitere 5% und beliefen sich auf 1,1 Milliarden. Die meisten Zuwächse konnten Destinationen in Südostasien (+10%), Zentral- und Osteuropa (+7%), Südeuropa (+6%) und Nordafrika (+6%) verbuchen. Die Nachfrage nach Tourismusleistungen ging im vierten Quartal leicht zurück. Für 2014 erwartet die UNWTO ebenfalls einen leicht schwächeren Zuwachs an Touristenankünften von 4,0%–4,5%. In absoluten Zahlen empfing Europa trotz anhaltender Wirtschaftsflaute mit Abstand die meisten Touristen (563 Millionen, um 29 Millionen mehr als 2012).

Das Jahr 2012 brachte für die globalen Direktinvestitionen als Stromgröße einen starken Einbruch von –21%. Die Entwicklung der Performance im Jahr 2013 ist unklar. Obwohl ein starker Anstieg im dritten Quartal zu beobachten war, gehen die Schätzungen über das letzte Quartal 2013 auseinander. Die OECD geht in ihrer Schätzungen vom Februar 2014 von einem Rückgang gegenüber dem Vorjahresquartal von –6% aus, während die UNCTAD im Jänner von einem Anstieg von +11% ausgeht. Diese starken Unterschiede in der Einschätzung der Direktinvestitionen spiegeln die starke Volatilität und hohe Abhängigkeit von einigen Großprojekten. Dennoch verbleibt die Flussgröße auf einem niedrigeren Niveau gegenüber dem Vorkrisenniveau und vorläufigen Höchststand im Jahr 2007.

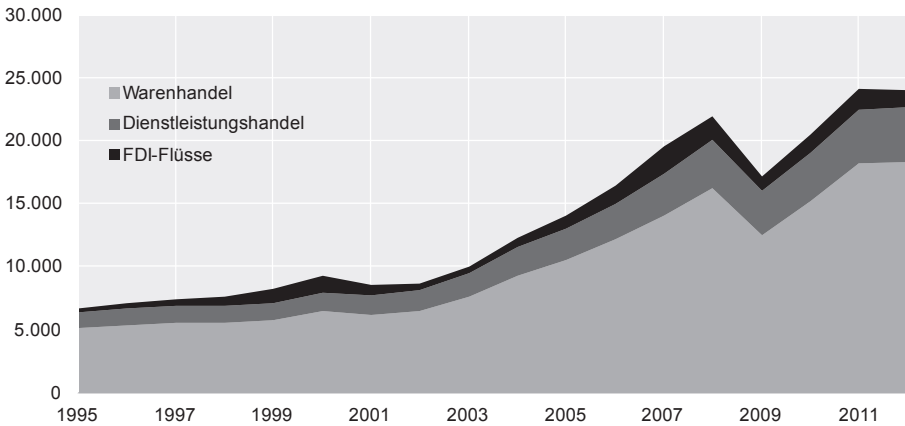
Die UNCTAD begründet ihre optimistische Schätzung in erster Linie durch eine gestiegene Dynamik bei grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen in den Industrieländern. Bei den Greenfield-Investitionen (internationalen Neugründungen) wird hingegen davon ausgegangen, dass diese konstant bleiben. Bei den Schätzungen besteht ein Abwärtsrisiko aufgrund der Rücknahme der expansiven Geldpolitik in den USA (Astrov, 2014).

Eine wesentlich solidere Betrachtung der globalen Direktinvestitionen liefert eine Betrachtung der Bestandsgrößen. Obwohl der tiefe Einbruch im Gesamtvolumen der Güter-, Dienstleistungs- und Direktinvestitionsströme – den die globale Finanz- und Wirtschaftskrise zu Beginn 2009 verursacht hat – bereits seit dem Jahr 2011 vollständig wieder verdaut ist (Abbildung 5), hat sich aufgrund der anhaltend schwachen Dynamik im Jahr 2012 die Lücke zwischen dem Trend-Volumen (welches sich ohne krisenbedingte Einschnitte ergeben hätte) und der tatsächlichen Entwicklung neuerlich erhöht.

## Abbildung 5: Internationaler Handel und Direktinvestitionen

### 1995 bis 2012

Mrd. \$, nominell



Quelle: UNCTAD.

Trotz einer wirtschaftlichen Stabilisierung in der Eurozone im Jahr 2013 sank das nominelle Importvolumen sowohl des Intra-EU-Handels ( $-0,4\%$ ) als auch des Extra-EU-Handels ( $-6,4\%$ ) nach einem andauernden Anstieg seit 2010 ab. Bei den Exporten zeigte sich eine leichte Verringerung im Intra-EU Handel ( $-0,2\%$ ), während die Exporte gegenüber dem Rest der Welt um  $3,0\%$  anstiegen. Der Anteil des EU-Binnenhandels am Gesamthandel der EU-28 erhöhte sich importseitig auf  $62\%$ , während er exportseitig auf  $62\%$  geringfügig sank.

Die Finanzierung von handelsbezogenen Ausgaben gerieten Ende 2011 unter Druck, nachdem einige europäische Banken verkündet hatten, die Kreditvergabe aufgrund der Basel-III-Vorschriften zu reduzieren. Die darauf folgende expansive Geldpolitik in den Industrieländern konnte dies hinreichend verhindern, da es den meisten Banken möglich war, billige Handelskredite bereitzustellen. Das schwache Welthandelswachstum im Jahr 2013 gekoppelt mit ausreichender Liquidität führte sogar zu fallenden Gewinnspannen der Banken, wovon der Handel profitierte. Gleichzeitig versuchten internationale Banken vermehrt ihre Überschussliquidität an Pensions- und Beteiligungsfonds zu verkaufen. Diese Fonds sind jedoch nur geringfügig in der Handelsfinanzierung involviert. Handelskredite werden allgemein als niedrigverzinst, sichere Vermögenswerte angesehen. Am stärksten betroffen von der rückläufigen Vergabe von Handelskrediten sind KMUs in Niedrigeinkommensländern und in Europa. Aber auch in den Schwellenländern stoßen nachrangige Banken häufiger auf Probleme bei der Indossierung ihrer Handelsakkreditive. Die WTO ist in einen Dialog mit nationalen und internationalen Bankenaufsichtsbehörden getreten, um die Verwendung traditioneller Instrumente der Handelsfinanzierung mit neuen regulatorischen Rahmenbedingungen in Einklang zu bringen (WTO, 2014).



#### 4.1 Regionale Entwicklungen im Welthandel

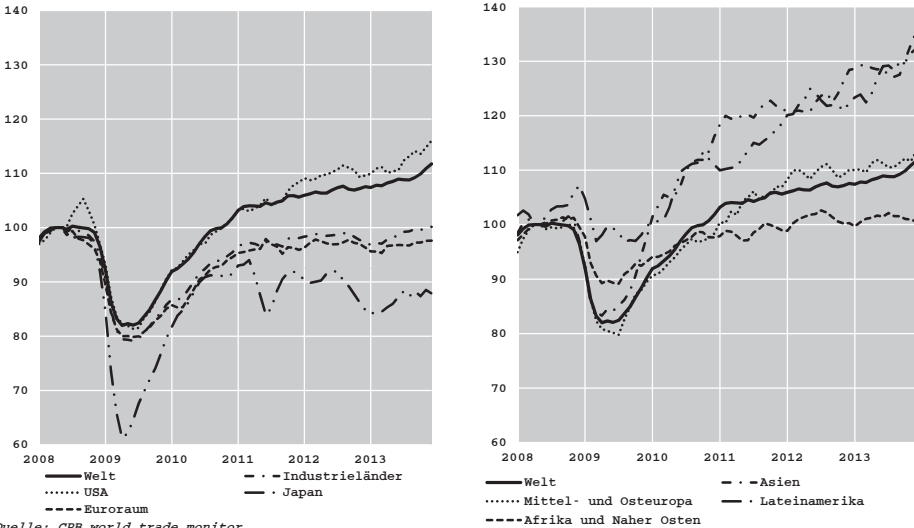
Der Anstieg der weltweiten Warenexporte ist insbesondere durch die wirtschaftliche Erholung in den Industrieländern geprägt (Abbildung 6). Gegenüber dem Vorjahr konnten Japan und die Eurozone ihre Exporte erhöhen. Dies ist insbesondere durch einen starken Anstieg im ersten Halbjahr begründet. Trotz eines wieder stärkeren Beitrags der Eurozone konnten in diesem Zeitraum nur die Verluste wieder aufgeholt werden, welche das vierte Quartal 2012 der Exportwirtschaft gebracht hat. Die starken Wachstumstreiber innerhalb der Gruppe der Industriestaaten waren Japan und mit einer hohen Dynamik die Vereinigten Staaten.

Das steigende Volumen der weltweiten Exporte ist jedoch weiterhin stark durch Entwicklungen in den Schwellenländern getrieben. Innerhalb der Schwellenländer wuchsen im letzten Quartal 2013 die Exporte aus Asien sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch im Vergleich zum Vorjahresquartal sehr stark an. Innerhalb des Jahres 2013 konnten die lateinamerikanischen Länder ihre Exporte durchgehend erhöhen, was insbesondere auf einen starken Anstieg im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal zurückzuführen ist. Der Anstieg der Exporte aus Mittel- und Osteuropa im Jahr 2013 ist ebenfalls durch ein starkes letztes Quartal gekennzeichnet. Einzig Afrika und der Nahe Osten konnten 2013 eine nur schwache Dynamik aufzeigen, welche insbesondere durch die länderspezifischen Risiken in den Regionen geprägt ist.

Bei den Importen wiesen die Schwellenländer im Jahr 2013 wieder eine stärkere Dynamik auf als die Industrieländer. Innerhalb der Industrieländer war insbesondere Japan für einen Anstieg der Importe verantwortlich. Dies ist zum Teil auf steigende Energieimporte zurückzuführen. Lateinamerika und Zentral- und Osteuropa zeigten ebenfalls eine steigende Nachfrage nach importierten Gütern.

**Abbildung 6: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte**

3-Monatsmittel, Februar bis April 2008 = 100



Quelle: CPB world trade monitor.

Quelle: CPB world trade monitor.

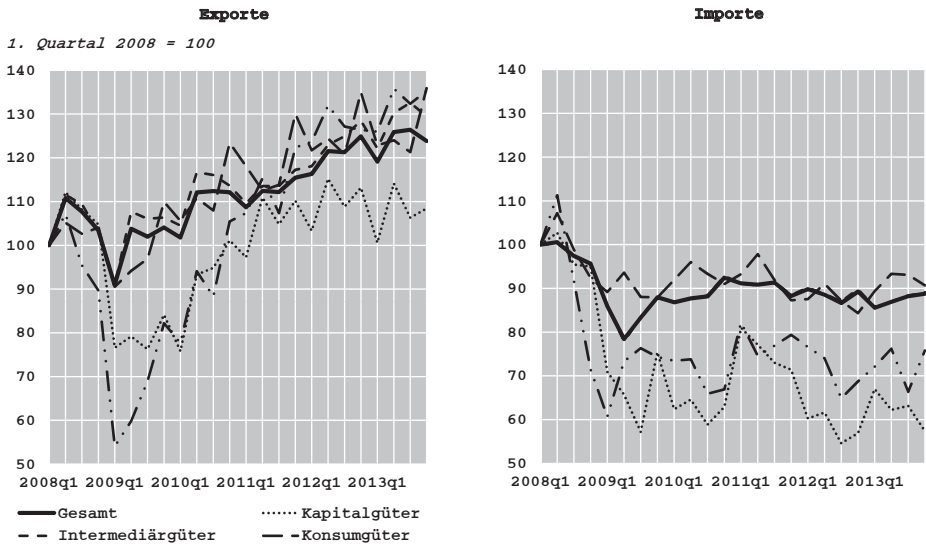
## 4.2 Sektorale Entwicklungen im Welthandel

Von der sich fortsetzenden Stabilisierung der Industrieländer und einer sich zuletzt verbessernden Dynamik profitierten im letzten Quartal 2013 insbesondere die europäischen Exporte von Konsumgütern. Nach einem starken Wachstum (gegenüber der Vorperiode) zur Jahresmitte wiesen die EU-28-Exporte von Vorleistungsgütern im letzten Quartal wieder eine schwache Performance auf. Sehr dynamisch entwickelten sich hingegen die Exporte von Automobilen aus den EU-28-Ländern, mit steigenden Wachstumsraten in allen Quartalen im Gesamtjahr 2013. Der positiven Entwicklung dieser drei Sektoren steht ein starker Rückgang bei den Kapitalgütern entgegen. Die Entwicklung ist durch eine starke Volatilität geprägt. Insgesamt schließt der Gesamtindex der EU-Exporte im vierten Quartal 2013 leicht unter dem Niveau vom Vorjahr ab.

Während die europäischen Exporte Ende 2013 deutlich über ihrem Niveau vom ersten Quartal 2008 lagen, zeigten die EU-28-Importe eine weniger dynamische Entwicklung auf und lagen auch Ende 2013 noch deutlich unter dem Vorkrisenniveau. Insbesondere erwies sich die europäische Nachfrage nach Kapitalgütern entsprechend der verhaltenen Investitionsnachfrage auffallend schwach und fiel trotz eines starken Anstiegs zu Jahresbeginn 2013 im zweiten und vierten Quartal wieder stark ab. Die Nachfrage nach Automobilen verharrte ebenfalls auf einem niedrigen Niveau. Die Automobilimporte beliefen sich Ende 2013 etwa auf drei Viertel ihres Werts vom ersten Quartal von 2008. Insgesamt war eine nur schwache Erholung der Importe über das Gesamtjahr 2013 zu beobachten. Etwas dynamischer entwickelte sich vor allem zu Beginn des Jahres die Nachfrage nach Konsumgütern. Die Entwicklung der Importe

von Vorleistungsgütern entsprach in etwa jener der Gesamtimporte, beide stiegen im Laufe des Jahres wieder kontinuierlich an. Insgesamt war 2013 jedoch noch keine eindeutige Erholung der Importnachfrage innerhalb der Europäischen Union zu beobachten.

**Abbildung 7: Reale Entwicklung der EU-27-Ex- und -Importe nach Verwendungszweck**



Quelle: Eurostat.

## 5 Literatur

- Astrov, V. (2014), Weltweite FDI wieder auf dem Vorkrisenniveau in: FIW-Kurzbericht Nr. 15 – März 2014, Wien.
- Benkovskis, K. und J. Wörz (2014), What Drives the Market Share Changes? Price versus Non-Price Factors, Working Paper Series No. 1640, ECB. (Februar 2014).
- Huemer, S., B. Scheubel und F. Walch (2014), Measuring Institutional Competitiveness in Europe, CompNet Policy brief No. 5. (Jänner 2014).
- IMF (2014), World Economic Outlook April 2014, Washington, DC: International Monetary Fund.
- Schreiner, J. (2014), EU-Mitgliedsstaaten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa: Konjunkturelle Erholung setzt sich fort, in: KONJUNKTUR AKTUELL: Berichte und Analysen zur wirtschaftlichen Lage (März), Wien: Oesterreichische Nationalbank.
- Sigoner, M. (2014), Verbesserte, aber weiterhin fragile Wachstumsaussichten im Euroraum, in: KONJUNKTUR AKTUELL: Berichte und Analysen zur wirtschaftlichen Lage (März), Wien: Oesterreichische Nationalbank.

- UNWTO (2014), UNWTO World Tourism Barometer, Vol. 12, (Jänner 2014), Madrid: World Tourism Organization.
- Vondra, K. (2014), Bericht über die wirtschaftliche Lage, in: KONJUNKTUR AKTUELL: Berichte und Analysen zur wirtschaftlichen Lage (März), Wien: Oesterreichische Nationalbank.
- WTO (2014), OTHER TRADE-RELATED DEVELOPMENTS: Trade financing, in: OVERVIEW OF DEVELOPMENTS IN THE INTERNATIONAL TRADING ENVIRONMENT 31 January 2014, World Trade Organization.

### **Current development of the global economy and of global trade**

The global economy showed some revival towards the end of 2013. Also world trade growth stabilized, remained however below its pre-crisis level. Posting a real growth rate of about 3% in 2013 world trade expanded marginally less than world output. In its World Economic Outlook from April 2014 the International Monetary Fund projects a further increase in growth dynamics of goods and services in the coming years. This will strongly be driven by the euro area exiting from recession and a consequent rise in consumption expenditures. In 2014 both exports and imports of advanced economies will increase, while developing and emerging economies will post a further decline in imports along with rising exports. This implies a real growth rate for world trade of 4.3% in 2014 and 5.3% in 2015. Hence, real trade growth will remain below its pre-crisis rate of 6.1%. A notable revival in growth dynamics was only recorded from September 2013 onwards. In particular European exports of consumption goods could profit from the stabilization of demand in advanced economies. Moreover EU-28 exports of automobiles developed favorably over the entire year 2013, whereas export growth of capital goods slowed again after a strong first quarter result. Similarly EU-28 import demand for capital goods was retained while import demand for consumption goods was more vivid, in particular at the beginning of 2013.

JEL-No: F14, F17

## 6 Tabellenanhang

**Tabelle 2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder**

	2007	2012	2007	2012	2011	2012	2012
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Exportquote</i>
China	1.218.150	2.050.090	8,8	11,5	19,5	0,2	12,6
USA	1.162.640	1.546.430	8,4	8,7	20,3	7,9	18,8
Deutschland	1.322.190	1.320.620	9,5	7,4	15,9	4,5	38,5
Japan	714.261	798.610	5,1	4,5	16,5	-5,3	13,4
Niederlande	551.668	639.861	4,0	3,6	6,9	-2,9	83,0
Frankreich	559.543	557.021	4,0	3,1	15,2	-2,4	21,3
Korea	371.451	547.858	2,7	3,1	14,1	-4,7	48,5
Russland	352.385	524.483	2,5	2,9	19,1	-1,4	25,8
Italien	500.211	490.247	3,6	2,7	32,7	5,8	24,3
Kanada	420.293	454.840	3,0	2,5	17,1	-4,9	25,0
Hong Kong	344.738	443.127	2,5	2,5	16,7	0,6	168,3
Belgien	431.117	431.445	3,1	2,4	10,0	3,2	89,2
Großbritannien	443.885	431.150	3,2	2,4	15,9	-6,6	17,4
Singapur	299.173	409.704	2,2	2,3	22,0	-7,9	148,2
Mexiko	271.875	369.174	2,0	2,1	16,4	-0,1	31,4
Saudi Arabien	208.524	365.918	1,5	2,0	17,1	5,7	51,5
Indien	153.768	297.261	1,1	1,7	42,7	10,8	16,1
Spanien	252.069	287.896	1,8	1,6	37,7	-3,2	21,8
Vereinigte Arabische Emirate	136.640	260.314	1,0	1,5	20,1	-4,1	67,8
Australien	141.483	257.494	1,0	1,4	37,3	7,6	16,7
Brasilien	157.094	242.138	1,1	1,4	28,0	-4,9	10,7
Thailand	153.858	227.883	1,1	1,3	26,8	-5,4	62,3
Malaysien	176.211	227.615	1,3	1,3	13,9	3,5	74,7
Schweiz	171.786	225.699	1,2	1,3	14,9	-0,3	35,8
Indonesien	114.100	190.031	0,8	1,1	20,1	-3,8	21,6
Polen	140.417	179.533	1,0	1,0	29,0	-6,6	36,7
Schweden	168.988	163.464	1,2	0,9	17,8	-1,5	31,2
Österreich	163.804	161.244	1,2	0,9	16,9	-6,9	40,8
Norwegen	136.377	161.026	1,0	0,9	15,6	-6,1	32,2
Tschechien	122.750	155.436	0,9	0,9	22,7	0,4	79,4
Türkei	107.154	152.462	0,8	0,9	22,2	-3,9	19,3

Quelle: IWF, DOT, WEO.

**Tabelle 3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder**

	2007	2012	2007	2012	2011	2012	2012
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		<i>Importquote</i>
China	956.261	1.817.340	6,7	9,9	19,6	0,6	11,2
USA	2.017.380	2.335.600	14,1	12,7	24,9	4,4	28,4
Deutschland	1.055.850	1.148.940	7,4	6,2	15,1	3,1	33,5
Japan	621.892	886.013	4,4	4,8	19,0	-7,4	14,9
Niederlande	493.303	586.386	3,5	3,2	23,2	3,6	76,1
Frankreich	631.529	660.560	4,4	3,6	15,9	-1,3	25,3
Korea	356.845	519.584	2,5	2,8	18,0	-6,6	46,0
Russland	199.444	316.850	1,4	1,7	23,3	-0,9	15,6
Italien	511.868	453.620	3,6	2,5	35,8	7,3	22,5
Kanada	418.441	508.680	2,9	2,8	15,4	-14,1	27,9
Hong Kong	368.223	504.749	2,6	2,7	15,1	2,5	191,7
Belgien	412.010	435.963	2,9	2,4	11,6	4,3	90,1
Großbritannien	639.694	655.757	4,5	3,6	19,3	-5,9	26,5
Singapur	263.325	379.960	1,8	2,1	14,6	0,7	137,4
Mexiko	310.144	407.827	2,2	2,2	17,7	3,8	34,6
Saudi Arabien	90.147	150.866	0,6	0,8	16,4	5,7	21,2
Indien	235.016	490.413	1,6	2,7	23,1	18,1	26,6
Spanien	389.619	331.925	2,7	1,8	32,6	5,4	25,1
Vereinigte Arabische Emirate	149.942	237.739	1,1	1,3	15,4	-11,1	61,9
Australien	173.546	275.779	1,2	1,5	24,4	10,3	17,9
Brasilien	132.669	245.417	0,9	1,3	21,4	6,9	10,9
Thailand	141.294	251.464	1,0	1,4	24,6	-1,4	68,7
Malaysien	146.982	196.813	1,0	1,1	23,8	9,7	64,6
Schweiz	160.964	197.703	1,1	1,1	13,9	4,9	31,3
Indonesien	74.473	191.691	0,5	1,0	18,1	-5,0	21,8
Polen	166.143	190.158	1,2	1,0	30,8	8,0	38,8
Schweden	153.429	161.128	1,1	0,9	18,7	-6,2	30,8
Österreich	163.247	175.919	1,1	1,0	18,9	-7,8	44,6
Norwegen	80.281	87.316	0,6	0,5	19,9	-6,8	17,5
Tschechien	118.457	140.894	0,8	0,8	17,4	-3,8	72,0
Türkei	169.987	236.545	1,2	1,3	20,2	-6,9	30,0

Quelle: IWF, DOT, WEO.

**Tabelle 4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder**

	2007	2012	2007	2012	2011	2012	2012
	<i>Mio. USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD"</i>		<i>Offenheit</i>
China	261.889	232.750	6,7	9,9	-104.600	-63.700	23,8
USA	-854.740	-789.170	14,1	12,7	-26.680	74.900	47,2
Deutschland	266.340	171.680	7,4	6,2	-93.820	-4.720	72,0
Japan	92.369	-87.403	4,4	4,8	190	17.940	28,3
Niederlande	58.365	53.475	3,5	3,2	-108.153	-54.977	159,1
Frankreich	-71.986	-103.539	4,4	3,6	5.297	-7.971	46,6
Korea	14.606	28.274	2,5	2,8	-35.709	18.730	94,5
Russland	152.941	207.633	1,4	1,7	-10.141	-2.749	41,4
Italien	-11.657	36.627	3,6	2,5	44.294	7.109	46,9
Kanada	1.852	-53.840	2,9	2,8	4.784	49.259	52,9
Hong Kong	-23.485	-61.622	2,6	2,7	-389	-9.601	360,1
Belgien	19.107	-4.518	2,9	2,4	-11.646	-6.820	179,3
Großbritannien	-195.809	-224.607	4,5	3,6	-11.513	-2.896	43,9
Singapur	35.848	29.744	1,8	2,1	1.681	-41.776	285,6
Mexiko	-38.269	-38.653	2,2	2,2	2.678	-14.328	66,0
Saudi Arabien	118.377	215.052	0,6	0,8	-3.395	-2.101	72,7
Indien	-81.248	-193.152	1,6	2,7	74.891	12.364	42,8
Spanien	-137.550	-44.029	2,7	1,8	-30.144	-35.147	46,8
Vereinigte Arabische Emirate	-13.302	22.575	1,1	1,3	466	29.173	129,8
Australien	-32.063	-18.285	1,2	1,5	23.415	-3.754	34,6
Brasilien	24.425	-3.279	0,9	1,3	13.657	-31.113	21,6
Thailand	12.564	-23.581	1,0	1,4	5.044	-10.484	131,0
Malaysien	29.229	30.802	1,0	1,1	-17.161	-14.665	139,3
Schweiz	10.822	27.996	1,1	1,1	6.637	-9.847	67,1
Indonesien	39.627	-1.660	0,5	1,0	7.492	1.323	43,4
Polen	-25.726	-10.625	1,2	1,0	3.946	-27.721	75,5
Schweden	15.559	2.336	1,1	0,9	-4.421	9.702	62,0
Österreich	557	-14.675	1,1	1,0	-2.288	1.428	85,4
Norwegen	56.096	73.710	0,6	0,5	-8.211	2.338	49,7
Tschechien	4.293	14.542	0,8	0,8	16.174	4.192	151,5
Türkei	-62.833	-84.083	1,2	1,3	3.977	4.178	49,3

Quelle: IWF, DOT, WEO.

**Tabelle 5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder**

	2007	2012	2007	2012	2011	2012
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
USA	489.540	650.560	14,4	15,0	12,6	2,2
Großbritannien	288.290	291.960	8,5	6,8	11,0	5,2
Deutschland	233.130	268.500	6,9	6,2	14,7	-0,8
Frankreich	141.310	201.260	4,2	4,7	8,1	-2,0
China	147.511	196.302	4,3	4,5	18,4	-9,7
Indien	86.553	145.525	2,6	3,4	7,7	6,2
Spanien	129.381	136.579	3,8	3,2	18,3	5,1
Japan	121.580	134.190	3,6	3,1	15,6	-4,8
Singapur	73.854	119.075	2,2	2,8	4,7	-2,3
Korea	72.995	110.854	2,2	2,6	15,4	2,5
Irland	81.172	107.041	2,4	2,5	9,1	16,4
Niederlande	96.003	105.341	2,8	2,4	16,9	2,8
Belgien	74.000	103.504	2,2	2,4	11,5	-2,4
Italien	113.134	103.321	3,3	2,4	5,9	4,0
Hong Kong	64.454	97.852	1,9	2,3	9,5	-2,5
Kanada	71.139	84.159	2,1	1,9	13,5	6,9
Luxemburg	65.103	72.284	1,9	1,7	10,2	-0,8
Schweiz	57.015	70.482	1,7	1,6	12,8	0,6
Dänemark	61.594	65.999	1,8	1,5	12,9	-3,2
Russland	43.860	62.340	1,3	1,4	8,6	-0,7
Schweden	53.794	61.902	1,6	1,4	18,1	7,4
Österreich	56.950	58.143	1,7	1,3	15,0	-1,1
Australien	41.124	52.672	1,2	1,2	11,1	-1,9
Thailand	30.109	49.643	0,9	1,1	10,4	1,6
Makao	14.337	45.811	0,4	1,1	21,1	19,4
Turkei	30.006	43.397	0,9	1,0	38,0	14,4
Brasilien	23.954	39.864	0,7	0,9	12,4	5,9
Polen	28.868	37.893	0,9	0,9	20,9	4,3
Malaysien	29.076	37.884	0,9	0,9	14,8	0,9
Norwegen	37.824	37.818	1,1	0,9	12,9	4,8

Quelle: IWF, IFS.



**Tabelle 6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder**

	2007	2012	2007	2012	2011	2012
	<i>Mio. USD</i>		<i>Anteile in %</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>	
USA	367.320	444.370	11,4	10,7	12,1	2,7
Großbritannien	202.760	181.440	6,3	4,4	6,1	3,0
Deutschland	271.770	303.270	8,4	7,3	7,3	0,4
Frankreich	130.830	174.210	4,1	4,2	11,0	-1,1
China	130.287	282.055	4,0	6,8	14,2	-9,2
Indien	70.175	129.659	2,2	3,1	23,1	18,1
Spanien	97.131	90.422	3,0	2,2	9,0	3,7
Japan	158.680	184.690	4,9	4,5	8,6	-5,2
Singapur	76.557	118.688	2,4	2,9	6,6	5,1
Korea	84.962	108.178	2,6	2,6	17,4	2,8
Irland	94.912	111.955	3,0	2,7	5,4	7,0
Niederlande	84.352	94.425	2,6	2,3	7,8	-3,2
Belgien	69.971	93.449	2,2	2,3	9,7	0,0
Italien	123.005	107.081	3,8	2,6	8,9	3,6
Hong Kong	68.719	73.293	2,1	1,8	5,3	-8,4
Kanada	82.575	108.367	2,6	2,6	5,5	-1,3
Luxemburg	37.774	42.332	1,2	1,0	9,7	0,6
Schweiz	31.747	52.829	1,0	1,3	13,4	-0,4
Dänemark	54.120	58.180	1,7	1,4	24,8	2,0
Russland	60.578	108.827	1,9	2,6	12,1	-0,8
Schweden	46.880	54.710	1,5	1,3	21,5	18,9
Österreich	45.587	44.971	1,4	1,1	15,1	0,2
Australien	40.565	64.389	1,3	1,6	13,7	-0,8
Thailand	38.067	53.074	1,2	1,3	18,9	5,6
Makao	4.712	11.352	0,1	0,3	15,8	1,8
Turkei	16.071	20.891	0,5	0,5	40,2	6,2
Brasilien	37.173	80.939	1,2	2,0	5,3	-0,3
Polen	24.156	31.931	0,8	0,8	22,0	6,3
Malaysien	28.668	42.420	0,9	1,0	7,7	0,1
Norwegen	41.261	47.711	1,3	1,2	17,6	11,1

Quelle: IWF, IFS.

Tabelle 7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder

	2007	2012	2007	2012	2011	2012
	<i>Mio. USD</i>		<i>In % der Exporte</i>		<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Mio USD</i>	
USA	122.220	206.190	11,4	10,7	35.820	-14.486
Großbritannien	85.530	110.520	6,3	4,4	36.360	19.430
Deutschland	-38.640	-34.770	8,4	7,3	25.380	-3.080
Frankreich	10.480	27.050	4,1	4,2	-9.940	-2.140
China	17.224	-85.753	4,0	6,8	10.730	-3.870
Indien	16.378	15.866	2,2	3,1	-31.631	-31.607
Spanien	32.250	46.157	3,0	2,2	11.158	2.379
Japan	-37.100	-50.500	4,9	4,5	11.762	-1.922
Singapur	-2.703	387	2,4	2,9	-4.770	-12.070
Korea	-11.967	2.676	2,6	2,6	-1.615	-307
Irland	-13.740	-4.914	3,0	2,7	2.776	8.526
Niederlande	11.651	10.916	2,6	2,3	6.710	6.581
Belgien	4.029	10.055	2,2	2,3	2.744	-2.584
Italien	-9.871	-3.760	3,8	2,6	-1.854	726
Hong Kong	-4.266	24.559	2,1	1,8	3.325	7.211
Kanada	-11.436	-24.208	2,6	2,6	7.037	7.321
Luxemburg	27.328	29.952	1,2	1,0	-1.628	-1.322
Schweiz	25.268	17.652	1,0	1,3	3.134	630
Dänemark	7.475	7.820	1,7	1,4	-1.980	-3.396
Russland	-16.718	-46.487	1,9	2,6	-1.050	-32
Schweden	6.914	7.192	1,5	1,3	-7.337	-13.031
Österreich	11.363	13.171	1,4	1,1	1.037	-772
Australien	559	-11.717	1,3	1,6	488	-778
Thailand	-7.958	-3.431	1,2	1,3	-4.797	-2.574
Makao	9.624	34.459	0,1	0,3	140	7.132
Turkei	13.935	22.506	0,5	0,5	7.957	5.124
Brasilien	-13.219	-41.075	1,2	2,0	3.460	2.477
Polen	4.712	5.962	0,8	0,8	-7.117	-3.123
Malaysien	407	-4.536	0,9	1,0	2.576	300
Norwegen	-3.436	-9.893	1,3	1,2	-1.579	-2.507

Quelle: IWF, IFS.



# Institutionelle Rahmenbedingungen des Welthandels

*Claudia Dorninger, Susanne Schrott, Claudia Stowasser,  
Barbara Tasch-Ronner*

Einen der wichtigsten Impulse für die Weltwirtschaft stellt die Einigung Anfang Dezember 2013 über das sogenannte „Bali-Paket“ im Rahmen der 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) dar. Neben der Vereinfachung der Zollverfahren im internationalen Warenverkehr sieht die Einigung im Rahmen der WTO-Ministerkonferenz den Abbau von Agrarsubventionen sowie Zugeständnisse für die am wenigsten entwickelten Länder (LDCs) für einen besseren Zugang zu den Märkten der Industrie- und Schwellenländer vor. Die letztlich doch erreichte Einigung bedeutet nicht nur einen positiven ökonomischen Vorteil für die Weltwirtschaft, sondern stellt den entscheidenden Impuls für die Wiederbelebung der Verhandlungen über die verbleibenden Agenden aus der Doha-Ministererklärung von 2001 dar.

Weitere Impulse für die Wirtschaft werden von zahlreichen laufenden bilateralen und regionalen Verhandlungen der EU (USA, Japan, ASEAN etc) erwartet. Hierbei sind insbesondere die Verhandlungen über den Investitionsschutz und den damit in Zusammenhang stehenden Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus im Rahmen von bilateralen Verhandlungen über Freihandelsabkommen vor allem mit den USA, aber auch von sogenannten „Stand alone“-Investitionsabkommen zB mit China, in den Fokus der Öffentlichkeit geraten. Diese kontroverielle Diskussion hat letztendlich zu einer Aussetzung der Investitionsgespräche mit den USA geführt und die Europäische Kommission zu einer dreimonatigen öffentlichen Konsultation zu diesem Thema bewogen.

## 1 Laufende Entwicklungen im Rahmen der WTO

### 1.1 Rückblick 2013

Das Jahr 2013 war für die WTO und für den Multilateralismus ein erfolgreiches Jahr. Erstmals seit Bestehen der WTO konnte im Rahmen der 9. WTO-Ministerkonferenz (MC9) auf der indonesischen Ferieninsel Bali Anfang Dezember 2013 ein multilateraler Verhandlungserfolg erzielt werden. Die MC9 lieferte Ergebnisse, was nicht zuletzt auf das Verhandlungsgeschick des erst seit 1. September 2013 amtierenden WTO-Generaldirektors Roberto Azevêdo zurückzuführen war.

Von den 20 Themen aus der Doha-Ministererklärung von 2001 konnten die 159 WTO-Mitgliedsländer in drei Bereichen Einigung erzielen<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Die im Rahmen der MC9 getroffenen Entscheidungen werden im Gesamten auch als „Bali-Paket“ bezeichnet.

- Handelserleichterungen durch effizientere Gestaltung der weltweiten Zollverfahren,
- Aspekte der Landwirtschaft unter Rücksichtnahme auf Nahrungsmittelsicherheitsprogramme der Entwicklungsländer,
- Entwicklungsthemen unter besonderer Berücksichtigung der Bedürfnisse der am wenigsten entwickelten Länder im internationalen Handel.

Darüber hinaus wurde im Rahmen der MC9 die Aufnahme der Republik Jemen als weiteres WTO-Mitglied beschlossen. Mit der Ratifikation des Beitrittsprotokolls wird sich die WTO-Mitgliederzahl von 159 demnächst auf 160 erhöhen.

## 1.2 Das „Bali-Paket“

### 1.2.1 Abkommen über Handelserleichterungen

Das Abkommen über Handelserleichterungen, welches im Rahmen der 9. WTO-Ministerkonferenz verabschiedet wurde, ist jene Säule des „Bali-Pakets“ mit dem größten positiven ökonomischen Einfluss auf die Weltwirtschaft. Es zählte zu den Hauptanliegen der WTO-Mitgliedsländer, die Vereinfachung bürokratischer, langwieriger und kostenintensiver Zoll- und anderer administrativer Verfahren in allen WTO-Mitgliedsländern beim Grenzübertritt von Waren in einem eigenen Abkommen multilateral zu regeln.

Die positiven ökonomischen Effekte durch die Umsetzung der Maßnahmen im Abkommen über Handelserleichterungen werden in einer Reihe von Studien belegt: Neben Schätzungen der OECD (Moisè, 2013), die beispielsweise durch die Senkung der Kosten des grenzüberschreitenden Warenverkehrs um nur 1% eine Steigerung des Welteinkommens um über 30 Milliarden Euro berechnet, gibt es Analysen der Weltbank und des Peterson Institute for International Economics im Auftrag der Internationalen Handelskammer (ICC) (ICC, 2013). Letzteres berechnet den Mehrwert durch ein eigenes multilaterales Abkommen über Handelserleichterungen in Form einer signifikanten Steigerung des Welteinkommens und der Schaffung von 21 Millionen zusätzlichen Arbeitsplätzen.

Entsprechend dem Doha-Mandat wurden die allgemeinen Vorgaben der Art. V GATT (Warendurchfuhr), Art. VIII GATT (Warenein- und -ausfuhr) und Art. X GATT (Transparenz) näher spezifiziert sowie die Kapazitäten für die Umsetzung der Verpflichtungen aus dem Abkommen durch die Entwicklungsländer und die am wenigsten entwickelten Länder berücksichtigt.

Das Abkommen untergliedert sich in zwei Abschnitte: Während der erste Abschnitt (Sektion I) insgesamt 13 Maßnahmen und Verpflichtungen für alle WTO-Mitgliedstaaten enthält, ihre Zollverfahren im Sinne des Abkommens zu verbessern, befasst sich der zweite Abschnitt (Sektion II) mit den Übergangsfristen und der technischen Unterstützung für die Entwicklungsländer und die am wenigsten entwickelten Länder bei der Umsetzung der verpflichtenden Maßnahmen aus Sektion I.

Im Rahmen der Verhandlungen war für Österreich und weitere EU-Transitländer vor allem das Thema „Transit“ ein sehr kritischer Verhandlungspunkt.

Die von der Türkei vorgebrachten Vorschläge zu Transitliberalisierungen sahen ursprünglich eine Aushebelung der bilateralen Genehmigungskontingente vor, welche keinesfalls von Österreich und weiteren EU-Transitländern – auch mit dem Risiko des Scheiterns der MC9-Verhandlungen – akzeptiert werden konnten. Letztlich konnte durch intensive Verhandlungen eine Kompromissformulierung gefunden werden, die die bestehenden bilateralen Verträge nicht tangiert.

Auch wenn viele der geregelten Maßnahmen in den Industrie- und europäischen Ländern und natürlich in Österreich bereits Standard sind, so sind weltweit transparente und vorhersehbare Zollverfahren – trotz der eingeräumten Übergangsfristen für Entwicklungsländer und LDCs – aufgrund der internationalen Verflechtung der Warenströme und der steigenden Exportorientiertheit österreichischer Unternehmen von unerlässlicher Bedeutung. Diese orientieren sich zunehmend auf die Märkte in Übersee. Eine Exportsteigerung von 141 % seit dem Jahr 2000 unterstreicht diese Tendenz (Tabelle 8).

**Tabelle 8: Güterexporte Österreichs in Mrd Euro**

	2000	2012	Steigerung 2000/2012 nominell
<b>Welt</b>	69,692	123,543	77,3%
<b>Europa</b>	59,563	99,130	66,4%
<b>Übersee</b>	10,129	24,413	141,0%

Quelle: Statistik Austria.

Als nächster Schritt muss das Abkommen über Handelserleichterungen als multilaterales Abkommen von einer Zweidrittelmehrheit der WTO-Mitgliedstaaten ratifiziert werden, um in Kraft treten zu können. Damit ist allerdings nicht vor Mitte 2015 zu rechnen.

### 1.2.2 Landwirtschaft

Die Landwirtschaft blieb auch bei der MC9 das zentrale Konfliktthema innerhalb der WTO. Der Agrarsektor ist viel mehr als jeder andere Sektor durch zahlreiche Besonderheiten gekennzeichnet und führt sowohl bei Entwicklungsländern als auch bei Industrieländern immer wieder zu gegensätzlichen Interessenlagen und Forderungen bei den Verhandlungen. Die Meinungsunterschiede über die Liberalisierung der Agrarmärkte lassen sich dabei nicht durch den zahlenmäßigen Anteil der Landwirtschaft am Welthandel erklären. Vielmehr nahm der Agrarhandel in den letzten Jahrzehnten ab. Lag der weltweite Handel mit Agrarprodukten im Jahr 1990 noch bei 12%, betrug er 2011 nur mehr 9%.

Die Verhandlungen im Landwirtschaftsbereich im Rahmen der 9. WTO-Ministerkonferenz konzentrierten sich in erster Linie auf die von den Entwicklungs- und Schwellenländern vorgelegten Vorschläge:

- „Gruppe 33“ zum Thema Ernährungssicherheit mit Indien als Proponent,
- „Gruppe 20“ zur besseren Ausnützung der landwirtschaftlichen Importquoten („Importquotenverwaltung“) sowie ein weiterer Vorschlag der
- „Gruppe 20“, der die gänzliche Abschaffung aller Arten von Exportsubventionen vorsah.

Darüber hinaus gab es einen Vorschlag der baumwollproduzierenden LDCs (Benin, Burkina Faso, Tschad und Mali), die eine Abschaffung von Exportunterstützungen für Baumwolle durch die Industrieländer forderten.

Insbesondere der Vorschlag zur Ernährungssicherheit war sehr umstritten. Dieser sah den Kauf von Nahrungsmitteln von heimischen Produzenten zu staatlich festgelegten Preisen für den Aufbau von öffentlichen Grundnahrungsmittelreserven zur Versorgung der eigenen Bevölkerung vor. Diese Forderung wurde von den übrigen WTO-Mitgliedsländern als Aushöhlung der WTO-Subventionsregeln gesehen. Auch wenn zweifelsohne die Bedürfnisse der Entwicklungsländer nach Ernährungssicherheit von den Industrieländern als ein äußerst elementares Thema anerkannt wurden, so waren die Befürchtungen der Industrieländer, dass mit einem solchen Zugeständnis Tür und Tor für ähnliche Forderungen in anderen Sektoren geöffnet werden könnten.

Nach langen Verhandlungen konnten die WTO-Mitgliedsländer dem Kompromissvorschlag schließlich zustimmen, dass Verletzungen der Anrechnungsgrenzen durch interne Stützungsmaßnahmen der Entwicklungsländer aus Ernährungssicherheitsgründen nicht vor das Streitbeilegungsgremium der WTO gebracht werden sollen (sogenannte „Friedensklausel“). Allerdings ist diese Lösung nur vorübergehend und mit strengen Berichtspflichten verknüpft.

In Bezug auf die Forderung der „Gruppe 20“ nach einer besseren Ausnützung der Importquoten für landwirtschaftliche Produkte legt das „Bali-Paket“ neben Transparenzverpflichtungen einen bestimmten Untererfüllungsmechanismus fest. Das bisherige Quotenmanagement und die damit von den einzelnen WTO-Mitgliedsländern ausverhandelten Konzessionen stellten nach Ansicht einiger WTO-Mitglieder ein zusätzliches Handelshemmnis dar.

Ein weiterer Vorschlag der „Gruppe 20“ unter der Federführung Brasiliens betraf das Auslaufen aller Formen von Exportsubventionen für landwirtschaftliche Produkte und sonstiger Unterstützungsmaßnahmen mit gleichwertiger Wirkung im Landwirtschaftssektor, wie beispielsweise Exportkredite oder Nahrungsmittelhilfen. Dieser Vorschlag wurde trotz der Sensibilität in seiner Substanz letztendlich im Rahmen einer Ministererklärung in Bali angenommen. Mit der Reform der gemeinsamen Agrarpolitik hat die EU jedenfalls die Abschaffung der Exportsubventionen bereits umgesetzt.

### 1.2.3 Entwicklung

Die dritte Säule „Entwicklung“ enthält vier Entscheidungen, die direkt die Bedürfnisse von LDCs adressieren. Diese betreffen Kriterien für präferenzielle Ursprungsregeln, die Erweiterung und transparentere Gestaltung des zoll- und quotenfreien Marktzugangs von Produkten mit Ursprung in den LDCs, die bevorzugte Behandlung von Dienstleistungserbringern aus den ärmsten

Ländern sowie die Einführung eines Mechanismus zur Überwachung der Bestimmungen zur speziellen und besonderen Behandlung von LDCs („Monitoring Mechanismus“). Ziel dieser bereits in der Doha-Agenda festgelegten Entscheidung ist es, die Eingliederung von LDCs in das Welthandelssystem zu fördern und daher die Sonderbestimmungen der WTO für LDCs auf ihre Wirksamkeit zu überprüfen.

### 1.3 WTO-Post-Bali-Agenda

Ausgehend vom Verhandlungserfolg im Rahmen der MC9 und dem daraus entstandenen positiven Impuls für die Wiederbelebung der multilateralen Verhandlungen stehen die WTO-Mitglieder nun vor einer zweifachen Aufgabe: sowohl einer raschen und effizienten Umsetzung der Ergebnisse des „Bali-Pakets“, allem voran des Abkommens über Handelserleichterungen, als auch die Formulierung einer realistischen, ausbalancierten und machbaren Agenda über die verbleibenden Themen aus der Doha-Ministererklärung von 2001.

Unabhängig davon, ob ein überschaubares Set an Themen aus der Doha-Agenda à la „Bali-Stil“ gewählt wird oder aber alle verbleibenden Themen in einem Zug behandelt werden, eines steht fest: An der Wiederaufnahme der Verhandlungen für einen besseren Marktzugang für nicht-landwirtschaftliche Produkte führt dieses Mal kein Weg vorbei.

## 2 Investitionspolitik Österreichs und der Europäischen Union

Mit Inkrafttreten des Vertrages von Lissabon im Dezember 2009 ist die Zuständigkeit für den Bereich der ausländischen Direktinvestitionen auf die Europäische Union übergegangen (Art. 207 AEUV<sup>2</sup>).

Bis zu diesem Zeitpunkt wurden von den Mitgliedstaaten etwa 1.400 bilaterale Investitionsschutzabkommen mit Nicht-EU-Ländern abgeschlossen, seitdem werden Investitionsverträge auf europäischer Ebene verhandelt. Sie können Teil eines Freihandelsabkommens sein oder als reines Investitionsabkommen verhandelt werden.

Ziel der Kompetenzübertragung an die Europäische Union ist eine umfassende europäische Auslandsinvestitionspolitik, die EU-Investoren in Drittländern möglichst umfassende Rechtssicherheit und bestmöglichen Schutz gewährleistet und die Europäische Union als bevorzugten Investitionsstandort für ausländische Direktinvestitionen erhält. (EU-KOM 2010)

<sup>2</sup> Art. 207 AEUV, Abs. 1: *„Die gemeinsame Handelspolitik wird nach einheitlichen Grundsätzen gestaltet; dies gilt insbesondere für die Änderung von Zollsätzen, für den Abschluss von Zoll- und Handelsabkommen, die den Handel mit Waren und Dienstleistungen betreffen, und für die Handelsaspekte des geistigen Eigentums, die ausländischen Direktinvestitionen, die Vereinheitlichung der Liberalisierungsmaßnahmen, die Ausfuhrpolitik sowie die handelspolitischen Schutzmaßnahmen, zum Beispiel im Fall von Dumping und Subventionen. Die gemeinsame Handelspolitik wird im Rahmen der Grundsätze und Ziele des auswärtigen Handelns der Union gestaltet.“*



## 2.1 Definition von ausländischen Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) sind ein Schlüsselement der internationalen wirtschaftlichen Integration. Durch ADI entstehen direkte, stabile und dauerhafte Verbindungen zwischen Volkswirtschaften. Sie fördern den Transfer von Technologie und Know-how zwischen den Ländern und ermöglichen es der Wirtschaft des Ziellands, ihre Produkte in größerem Umfang auf den internationalen Märkten abzusetzen. ADI stellen zudem eine zusätzliche Finanzierungsquelle für Investitionen dar und können in einem geeigneten politischen Umfeld ein wichtiges Instrument zur Unternehmensentwicklung darstellen. Bei ADI handelt es sich um Investitionen, die von einer in einer Volkswirtschaft ansässigen Unternehmenseinheit mit der Absicht vorgenommen werden, eine dauerhafte Beteiligung an einem in einer anderen Volkswirtschaft ansässigen Unternehmen zu erwerben. Eine „dauerhafte Beteiligung“ impliziert das Bestehen einer langfristigen Geschäftsbeziehung zwischen dem Direktinvestor und dem Unternehmen sowie ein erhebliches Maß an Einflussnahme durch den Direktinvestor auf das Management des Unternehmens. Das grundlegende Kriterium ist ein Anteil von mindestens 10% der Aktien mit Stimmrechten, durch die der Investor seinen Einfluss ausübt. (OECDiLibrary, 2014)

## 2.2 Investitionspolitik Österreichs – bilaterale Investitionsschutzabkommen

Ausländische Direktinvestitionen werden oftmals durch bilaterale Investitionsabkommen (Bilateral Investment Treaties, BITs) abgesichert, die zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten und Drittstaaten abgeschlossen werden. Mit BITs werden die Bedingungen festgelegt, unter denen natürliche oder juristische Personen eines Staates in einem anderen Staat investieren können. Sie dienen dazu, ein rechtsverbindliches Schutzniveau herzustellen, um die Investitionsströme zwischen zwei Ländern zu fördern. BITs bezwecken ua eine faire, gerechte und diskriminierungsfreie Behandlung von Investoren sowie den Schutz vor unrechtmäßiger Enteignung. Außerdem eröffnen sie Investoren die Möglichkeit, internationale Schiedsverfahren unmittelbar in Anspruch zu nehmen (Investor-Staat-Streitbeilegung).

Diese Abkommen über die Förderung und den Schutz von Investitionen erhöhen die Rechtssicherheit für im Ausland investierende Unternehmen. Dies ist besonders für kleine Betriebe, die den Schritt ins Ausland wagen, von großer Bedeutung.

Österreich hat rund 60 bilaterale Investitionsschutzabkommen<sup>3</sup> mit Staaten

<sup>3</sup> Gemäß Homepage des BMWFW (<http://www.bmwfw.gv.at/Aussenwirtschaft/investitionspolitik/Seiten/BilateraleInvestitionsschutzabkommen-Länder.aspx>) gibt es derzeit 62 österreichische Investitionsschutzabkommen: Ägypten, Albanien, Algerien, Argentinien, Armenien, Aserbaidshan, Äthiopien, Bangladesch, Belarus, Belize, Bolivien (durch einseitige Aufkündigung des Abkommens durch Bolivien werden bis zum 1.7.2013 getätigte Investitionen noch weitere 10 Jahre geschützt), Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Chile, China, Estland, Georgien, Guatemala, Hongkong, Indien, Iran, Jemen, Jordanien,

auf unterschiedlichen Kontinenten abgeschlossen, die einen wesentlichen Beitrag zur Rechtssicherheit im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben geleistet haben. Österreichischen Unternehmen wurde damit ein vorhersehbares Umfeld für die Realisierung unterschiedlichster Projekte in den jeweiligen Gastländern geboten. Seit 2008 erfolgen alle Verhandlungen auf Basis eines Mustertextes, der in einem breiten partizipatorischen Prozess unter Einbeziehung des Parlaments, der Sozialpartner und maßgeblicher Experten erarbeitet und von der Bundesregierung am 30. Jänner 2008 beschlossen wurde. Erfreulich ist dabei, dass der österreichische Mustertext der von KMU geprägten Wirtschaftsstruktur unseres Landes Rechnung trägt und damit nicht nur großen Unternehmen ein Engagement in anderen Ländern ermöglicht.

Die wichtigsten materiell-rechtlichen Bestimmungen der bestehenden österreichischen BITs sind eine verankerte Nichtdiskriminierung durch Bestimmungen zur Inländergleichbehandlung und eine Meistbegünstigungsklausel, das Gebot der gerechten und billigen Behandlung, die Bestimmungen zum Schutz der Vertragsrechte durch eine Schirmklausel (umbrella clause), der Schutz vor unrechtmäßiger Enteignung, die Gewährung einer angemessenen Entschädigung im Enteignungsfall sowie eine Transfergarantie. Um diese Ansprüche im Anfallsfall durchzusetzen, wird dem Investor der Zugang zu einem Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren eingeräumt.

### **2.3 Brückenschlag zwischen nationalen BITs und EU-Investitionsabkommen – Grandfathering-Verordnung (Verordnung (EU) Nr. 1219/2012)**

Um den Rechtsstatus der bilateralen Investitionsschutzabkommen der Mitgliedstaaten nach dem Kompetenzübergang an die Europäische Kommission abzusichern, wurde die sogenannte „Grandfathering-Verordnung“ zwischen Mitgliedstaaten und der Europäischen Kommission ausverhandelt.

Nach Zustimmung des Europäischen Parlaments, welcher langwierige Verhandlungen zwischen dem Rat und dem Europäischen Parlament vorausgegangen waren, trat diese am 9. Jänner 2013 in Kraft.

Die Verordnung gewährleistet einen reibungslosen Übergang vom derzeitigen System bilateraler Investitionsabkommen zwischen Mitgliedstaaten und Drittländern zu einem System, bei dem bilaterale Investitionsabkommen der EU von der Europäischen Kommission im Rahmen der neuen, mit Artikel 207 des Vertrags von Lissabon als Teil der gemeinsamen Handelspolitik eingeführten und bereits oben erwähnten Zuständigkeit der Union für ausländische Direktinvestitionen ausgehandelt werden.

---

Jugoslawien, Kap Verde, Kasachstan, Kosovo, Kroatien, Kuba, Kuwait, Lettland, Libanon, Libyen, Litauen, Malaysia, Malta, Marokko, Mazedonien, Mexiko, Moldawien, Mongolei, Namibia, Oman, Paraguay, Philippinen, Polen, Rumänien, Russland, Saudi-Arabien, Slowakei, Slowenien, Südafrika (durch einseitige Aufkündigung des Abkommens durch Südafrika werden bis zum 11.10.2014 getätigte Investitionen noch weitere 20 Jahre geschützt), Südkorea, Tadschikistan, Tschechien, Tunesien, Türkei, Ukraine, Ungarn, Usbekistan, Vereinigte Arabische Emirate und Vietnam.

Zum einen bietet die Verordnung Rechtssicherheit für europäische und ausländische Investoren, die Investitionsschutz im Rahmen der bilateralen Investitionsabkommen genießen, die von den Mitgliedstaaten vor dem Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 mit Drittländern abgeschlossen wurden. Der rechtliche Status dieser Abkommen innerhalb des EU-Rechts wird präzisiert, ferner wird bestätigt, dass sie ihre Gültigkeit bis zu ihrer Ersetzung durch ein EU-Investitionsabkommen behalten.

Zum anderen wird durch die Verordnung ein Mechanismus geschaffen, mit dem die Mitgliedstaaten unter bestimmten Bedingungen dazu ermächtigt werden, bilaterale Abkommen mit Ländern auszuhandeln, die nicht unmittelbar für EU-weite Investitionsverhandlungen vorgesehen sind. Damit soll der Umfang des aktuell verfügbaren Investitionsschutzes für europäische Investoren ausgeweitet werden.

## **2.4 Investitionsschutz in bilateralen Freihandelsabkommen der EU**

Um die europäische Investitionspolitik zu etablieren, verhandelt die Europäische Kommission bereits seit einiger Zeit mit Kanada, Indien, Singapur, Thailand, Vietnam, Japan und den USA über Investitionskapitel in Freihandelsabkommen, welche auch Investitionsschutz beinhalten.

Darüber hinaus hat der Rat der Europäischen Kommission ein Mandat für Verhandlungen mit Marokko, Jordanien und Ägypten erteilt sowie die Aufnahme von Verhandlungen mit Tunesien begrüßt.

Die Verhandlungen des EU-USA-Abkommens (TTIP) im Investitionsbereich wurden aufgrund kontroversieller Debatten zum Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren ausgesetzt, es findet eine dreimonatige öffentliche Konsultation der Europäischen Kommission zu diesem Thema statt.

## **2.5 Erstes „Stand alone“-Investitionsabkommen der EU mit China**

Das erste „Stand alone“-Investitionsabkommen der Europäischen Union wird gegenwärtig mit der Volksrepublik China verhandelt.

Im EU-China-Investitionsabkommen werden Investitionsbestimmungen erstmals nicht als Teil eines Freihandelsabkommens geregelt, sondern Inhalt eines „Stand alone“-Investitionsabkommens sein. Damit wird das erste reine Investitionsabkommen auf europäischer Ebene verhandelt.

Es soll die 27 bilateralen Investitionsschutzverträge (BITs) der EU-Mitgliedstaaten (nur Irland hat kein BIT) mit China ablösen und dadurch ein vereinheitlichtes europäisches Investitionsschutzregime entstehen lassen. Das Abkommen soll neben einem starken Investitionsschutz auch verbesserten Marktzugang für Investoren beinhalten. Einer der Schwerpunkte der EU bei den Verhandlungen wird die Abschaffung von Hemmnissen bezüglich eines verbesserten Zuganges auf den chinesischen Markt für EU-Investoren sein. Die Investitionsströme weisen großes ungenutztes Potenzial auf, nur 2–3% der gesamten europäischen Investitionen im Ausland entfallen auf China.

### 2.5.1 Hauptziele der Vereinbarung zwischen der EU und China

Die Hauptziele der Vereinbarung zwischen der EU und China sind

- Reduzierung der Marktzugangsbarrieren, um die bilateralen Investitionsströme zu erhöhen,
- Verbesserung des Schutzes der EU-Investitionen in China zur Erhöhung der Rechtssicherheit für EU-Investoren,
- einfachere und sichere rechtliche Rahmenbedingungen für Investoren von beiden Seiten,
- Sicherung eines langfristigen Zugangs für Investoren zum europäischen und chinesischen Markt.

### 2.5.2 Geplanter Inhalt des Abkommens

- Investitionsschutz (verbesserte Rechtssicherheit),
  - verbesserter Marktzugang für Investoren (Abbau von Marktzugangsbarrieren),
  - gleiche Wettbewerbsbedingungen,
  - Beschaffungswesen (procurement),
  - geistiges Eigentum (intellectual property).
- (EU-KOM, 2014a)

## 2.6 Erstes Investitionsschutzabkommen der EU mit Myanmar/Burma

Nachdem die EU-Mitgliedstaaten der Europäischen Kommission grünes Licht für ein Verhandlungsmandat erteilt hatten, wurden am 20. März 2014 Gespräche für das erste Investitionsschutzabkommen (Unterschied zum Investitionsabkommen China: kein Marktzugang, reines Investitionsschutzabkommen) begonnen.

Das Abkommen soll den Schutz von Investoren beider Seiten und deren faire Behandlung gewährleisten, wodurch größere Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit für Investitionsprojekte geschaffen werden.

Das neue Abkommen soll alle wichtigen Schlüsselgarantien für Investoren (wie etwa Diskriminierungsverbot, Enteignungsverbot ohne gerechtfertigte Entschädigung, Schutz vor unfairer Behandlung und Ungleichbehandlung, Transfergarantien etc), aber auch Bestimmungen zur nachhaltigen Entwicklung und verantwortungsvollen Unternehmensführung enthalten. Die Schaffung von Rechtssicherheit und berechenbare Rahmenbedingungen für ausländische Investoren werden dazu beitragen, den nachhaltigen Zustrom von Direktinvestitionen zu fördern und dadurch auch die Entwicklung von Myanmar/Burma zu unterstützen.

Bisher gab es kein bilaterales Investitionsschutzabkommen zwischen einem EU-Mitgliedstaat und Myanmar/Burma.

Die Höhe der Investitionen der EU in Myanmar/Burma war bisher aufgrund der früheren Sanktionen der EU beschränkt. Offiziellen Angaben von Myanmar/Burma zufolge beliefen sich die Investitionen der EU 2013 insgesamt auf etwa 3,1 Mrd USD (9% der Direktinvestitionen in Myanmar/Burma).

(EU-KOM, 2014b)

## 2.7 Die Bedeutung von Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren in Investitionsschutzabkommen

Die meisten Investitionen sind unproblematisch und nutzen sowohl dem Staat, in dem sie getätigt werden, als auch dem Anleger. Aber manchmal stoßen Investoren im jeweiligen Land auch auf Schwierigkeiten. So könnte die Regierung das Eigentum des Unternehmens ohne Entschädigung beschlagnahmen. Weiters könnte sie lokalen Unternehmen unfaire Vorteile einräumen oder ausländische Unternehmen daran hindern, das Rechtssystem in Anspruch zu nehmen, wenn es Probleme gibt.

Um eine wirksame Durchsetzung investitionsbezogener Ansprüche zu gewährleisten, sehen Investitionsabkommen daher auch die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat vor. Dabei kann der Investor bei Ansprüchen gegenüber einer Regierung aufgrund von investitionsrechtlichen Vertragsverletzungen direkt ein bindendes internationales Schiedsverfahren anstrengen (Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren). Solche Schiedsgerichte können unter der ICSID<sup>4</sup>-Konvention, den UNCITRAL<sup>5</sup>-Regeln oder den ICC<sup>6</sup>-Regeln gebildet werden. Die Schiedssprüche dieser Verfahren sind bindend und in der Regel endgültig und unmittelbar vollstreckbar.

Dieser Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus (Investor to State Dispute Settlement, ISDS) ist ein wichtiges Instrument für Investoren, da durch ihn im Konfliktfall rasche Lösungen möglich sind und eine jahrelange Verschleppung von Verfahren vermieden wird.

## 3 Bilaterale Handelsbeziehungen der EU

### 3.1 Freihandelsabkommen der EU mit den USA

Die USA sind für die EU und Österreich der jeweils wichtigste drittländische Handelspartner.

Von mehreren möglichen Varianten verbesserter Zusammenarbeit in den gegenseitigen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen hat eine zwischen der EU und den USA eingerichtete „High Level Working Group“ nach einem Jahr Arbeit im Februar 2013 eine eindeutige Empfehlung zugunsten eines ehrgeizigen und umfassenden Freihandelsabkommens (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) mit folgenden Themen vorgelegt:

- Abschaffung, Abbau und Verhinderung von Handelshemmnissen aller Art für Waren, Dienstleistungen und Investitionen,
- Abschaffung bzw Abbau von Zöllen und Zollkontingenten für Waren,
- stärkere Kompatibilität von technischen Vorschriften und Standards,
- Abschaffung, Abbau und Verhinderung unnötiger nicht aus Zöllen bestehender Handelshemmnisse (nicht-tarifären Handelshemmnisse, „Behind the border“-Maßnahmen),

<sup>4</sup> International Centre for Settlement of Investment Disputes.

<sup>5</sup> United Nations Commission on International Trade Law.

<sup>6</sup> International Chamber of Commerce.

- verbesserte Zusammenarbeit bei internationalen Themen im gemeinsamen Interesse und bei der Verfolgung gemeinsamer wirtschaftlicher Ziele.

Nachdem die EU-Mitgliedstaaten die Europäische Kommission im Juni 2013 beauftragt haben, die Verhandlungen mit den USA unter ständiger Konsultation mit den EU-Mitgliedstaaten und dem Europäischen Parlament zu führen, fanden bis zum März 2014 vier Verhandlungsrunden und ein hochrangiges Treffen zwischen dem EU-Handelskommissar und dem US-Handelsbeauftragten zur Diskussion der sich abzeichnenden „politischen Knackpunkte“ im Februar 2014 statt. Der Austausch der ersten Warenangebote erfolgte ebenfalls im Februar 2014.

Wie zahlreiche Studien vorhersagen, hätte eine ehrgeizige und umfassende TTIP durchwegs positive Effekte auf Wachstum, den bilateralen und weltweiten Handel, das BIP sowie auf Beschäftigung und Wohlstand sowohl in Österreich als auch in der EU.<sup>7</sup>

Die durchschnittlichen Zölle zwischen der EU und den USA für industriell-gewerbliche Waren betragen rund 4%. Für sensible Branchen werden jedoch noch immer deutlich höhere Zölle eingehoben. Bei einem Handelsvolumen von Waren und Dienstleistungen von rund EUR 2 Mrd täglich macht sich jedes Prozent weniger an Kosten und Aufwand günstig bemerkbar. Das beiderseitige Ziel der Abschaffung von Zöllen auf industriell-gewerbliche Waren bei Inkrafttreten des Abkommens – mit sehr beschränkten Ausnahmen – für sensible Warengruppen wird von der österreichischen Wirtschaft prinzipiell begrüßt.

Es steht jedoch fest, dass ein Großteil des von den Studien prognostizierten wirtschaftlichen Potenzials (75–80%) des gesamten Abkommens mit dem Verhandlungskapitel der regulatorischen Kooperation erreicht werden kann. Dabei geht es um unterschiedliche technische Vorschriften, Normen, Konformitätsbewertungsverfahren, Mehrfachzertifizierungen, Risikoanalyseverfahren etc. Insbesondere dort, wo die Regulierungsziele (Sicherheit, Gesundheits-, Konsumentenschutz, Nahrungsmittelsicherheit etc) in der EU und den USA als vergleichbar oder gleichwertig gelten, wird von einem erheblichen Rationalisierungs- und Einsparungspotenzial ausgegangen, das durch die geeigneten Instrumente regulatorischer Zusammenarbeit (Fachdialoge, institutionalisierte Kooperationsplattformen wie zB ein frühzeitiges „early warning“, gegenseitige Anerkennung, Harmonisierung, ...) erreicht werden kann. Dort jedoch, wo unterschiedliche, meist historisch gewachsene, erhebliche Unterschiede im Schutzniveau der Regulierung bestehen, werden sich Instrumente wie die gegenseitige Anerkennung nicht als konsensfähig erweisen. Durch die verbesserte Kooperation hofft man für Zukunftstechnologien (Nanotechnologie, E-Mobility etc) auf einen möglichst hohen Harmonisierungsgrad. Derart entstehende Vorschriften hätten erwartungsgemäß Auswirkungen über die Grenzen der TTIP hinaus und könnten von anderen Produzenten- und Handelsländern übernommen werden. Dies wäre einer – wenn auch mittelfristigen – Standard-

---

<sup>7</sup> Eine Zusammenfassung einiger dieser Studien finden Sie auf der WKÖ-Homepage: [https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/Trade\\_Policy\\_Brief\\_1305\\_-\\_EU-US\\_FTA.pdf](https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/Trade_Policy_Brief_1305_-_EU-US_FTA.pdf)

setzung durch andere Freihandelszonen (zB zwischen Amerika und Asien bzw Teilen davon), mit welcher bei einem Scheitern des TTIP, aus welchen Gründen auch immer, gerechnet werden muss, jedenfalls vorzuziehen.

Sowohl die politisch Verantwortlichen als auch die Chefverhandler des TTIP erklärten mehrfach, dass das Niveau der bestehenden Vorschriften zum Schutz der Konsumenten, der Nahrungsmittelsicherheit, der Umwelt etc nicht abgesenkt und die bestehenden EU-Regeln zu gentechnisch modifizierten Organismen (GMO) aufgrund der TTIP nicht geändert werden.

Auch andere Verhandlungskapitel wie Dienstleistungen, der Schutz geistiger Eigentumsrechte, Investitionen und Investitionsschutz, öffentliche Auftragsvergabe, Wettbewerb, Handelserleichterungen und die besondere Berücksichtigung der Interessen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) durch ein eigenes Kapitel sind für den Erfolg der Verhandlungen ausschlaggebend.

Aufgrund verstärkt auftretenden Widerstandes einiger Medien und NGOs gegen die TTIP im Allgemeinen und gegen die sogenannte „Investor-Staat-Streitbeilegung“ als für die Wirtschaft wichtiges Instrument des Investitionsschutzes hat die Europäische Kommission beschlossen, zu diesem Thema eine breit angelegte Konsultation der Öffentlichkeit zu lancieren. Die Konsultation soll mit Ende März beginnen und drei Monate dauern.<sup>8</sup>

Die österreichische Wirtschaft (zB die Kfz-, Maschinen-, Metall- und Metallwaren-, Stahl-, Bekleidungs-, Textil-, Papier-, Pharma-, chemische Industrie und Nahrungsmittelindustrie einerseits sowie der österreichische Handel, die meisten Dienstleister und Investoren andererseits) erwartet sich von einem Freihandelsabkommen mit den USA jedenfalls eine Verbesserung des Zugangs auf die US-Märkte für den Export von Waren, Dienstleistungen und Investitionen sowie zu öffentlichen Aufträgen. Darüber hinaus wird die transatlantische Partnerschaft auch durch die Annäherung von möglichst weltweit geltenden Handelsregeln unter Beachtung hoher Standards, durch den verbesserten Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten oder durch die Verbesserung der Disziplinen unterschiedlicher Handelsregeln die Rahmenbedingungen für den transatlantischen und den internationalen Handel erleichtern. Dabei sind die Prinzipien der Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit, der Nicht-Diskriminierung, der Gegenseitigkeit, der Verhältnismäßigkeit und der Transparenz zu beachten.

### 3.2 Weitere Abkommen

Am 20. September 2013 wurde das Freihandelsabkommen der EU mit Singapur durch die Chefunterhändler der Europäischen Kommission und der Regierung von Singapur paraphiert, wodurch die ausgehandelten Inhalte

---

<sup>8</sup> Auch die WKÖ wird sich daran beteiligen. Eine Zusammenfassung zur Bedeutung der Investor-Staat-Streitbeilegung aus Sicht der Wirtschaft ist bereits jetzt auf unserer Homepage nachzulesen: [https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/Investitionsabkommen\\_-\\_Kurzdarstellung.html](https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/Investitionsabkommen_-_Kurzdarstellung.html)

Auch das allgemeine Überblicksdokument der WKÖ zur TTIP wird laufend aktualisiert: [https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/EU-USA\\_Geplantes\\_Freihandelsabkommen\\_soll\\_Wirtschafts-\\_und.html](https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/EU-USA_Geplantes_Freihandelsabkommen_soll_Wirtschafts-_und.html)

festgeschrieben wurden. Der paraphierte Text steht auf der Homepage der Generaldirektion Handel online zur Verfügung<sup>9</sup>, beinhaltet aber noch keine Bestimmungen zu Investitionen, da diese Gespräche zwischen der EU und Singapur später begonnen wurden und noch fortgesetzt werden. Der Text des Abkommens wird derzeit in alle 24 EU-Sprachen übersetzt und soll anschließend vom Ministerrat und dem Europäischen Parlament angenommen werden. Das Kapitel über Investitionen soll noch vor der endgültigen Annahme des Abkommens in den Text aufgenommen werden.

Die seit 2012 laufenden Verhandlungen mit Vietnam befinden sich in der entscheidenden Phase und sollen bis Ende 2014 abgeschlossen werden. Die Verhandlungen der EU mit Thailand starteten im März 2013 und sollen demnächst in die substanzielle Phase (Austausch der Marktzugangsangebote für Waren, Dienstleistungen und öffentliche Beschaffung) eintreten. In den Verhandlungen mit Malaysia konnten 2013 keine Fortschritte erzielt werden.

Während die im März 2013 gestarteten Verhandlungen mit Japan zügig voranschreiten und der Austausch der ehrgeizigen Marktzugangsangebote für Waren, Dienstleistungen und öffentliche Beschaffung während der fünften Verhandlungsrunde Ende März/Anfang April 2014 erfolgte, konnten die Verhandlungen mit Indien nach wie vor zu keinem Abschluss gebracht werden.

Seit 1. März 2013 wird der Handelsteil des Handelsübereinkommens zwischen der EU und Kolumbien/Peru gegenüber Peru und seit 1. August 2013 gegenüber Kolumbien vorläufig angewendet. Das Handelsübereinkommen beinhaltet eine Klausel, die es sowohl Ecuador als auch Bolivien jederzeit ermöglicht, diesem Abkommen beizutreten, wodurch zusätzliche Marktzugangschancen für europäische und österreichische Exporteure geschaffen werden könnten. Ecuador verhandelt seit Anfang 2014 mit der EU über den Beitritt zum Handelsübereinkommen.

Bis zur Annahme des Abkommens zur Gründung einer Assoziation zwischen der EU und Zentralamerika durch die Parlamente der EU-Mitgliedstaaten (Ratifizierung), mit welchem zu einem späteren Zeitpunkt gerechnet wird, wird der Handelsteil des Abkommens zur Gründung einer Assoziation vorläufig angewendet: gegenüber Honduras, Nicaragua und Panama seit 1. August 2013, gegenüber Costa Rica und El Salvador seit 1. Oktober 2013 und gegenüber Guatemala seit 1. Dezember 2013.

Seit 1. März 2013 verhandelt die EU mit Marokko über ein vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen, welches als Teil des bereits bestehenden Europa-Mittelmeer-Assoziationsabkommens eine große Bandbreite von Regulierungsbereichen wie Dienstleistungen und Investitionsschutz, Handels erleichterungen, technische Handelshemmnisse, gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen, öffentliches Beschaffungswesen, Wettbewerbspolitik und nachhaltige Entwicklung abdecken soll.

Am 29. November 2013 wurden am Rande des Gipfels der Östlichen Partnerschaft die Assoziierungsabkommen der EU mit Georgien und Moldau, die als integralen Bestandteil ein vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen beinhalten, paraphiert, wodurch die ausgehandelten Inhalte festgeschrie-

<sup>9</sup> Siehe dazu <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>



ben wurden. Die paraphierten Texte stehen ab sofort auf der Homepage des Auswärtigen Dienstes der EU online zur Verfügung.<sup>10</sup> Die Abkommen sollen spätestens im August 2014 unterzeichnet werden, und bis zur vollständigen Ratifizierung der Abkommen in den nationalen Parlamenten der EU-Mitgliedstaaten soll der Handelsteil vorläufig angewendet werden.

Im November 2013 sollte auch das Assoziierungsabkommen der EU mit der Ukraine am Rande des Gipfels der Östlichen Partnerschaft unterzeichnet werden. Am 21. November 2013 gab jedoch die Ukraine bekannt, dass die Vorbereitungen für die Unterzeichnung des Assoziierungsabkommens mit der EU ausgesetzt würden. Beim Europäischen Rat im Dezember 2013 bekräftigte die EU, dass sie auch weiterhin bereit ist, mit der Ukraine ein Assoziierungsabkommen einschließlich der vertieften und umfassenden Freihandelszone zu unterzeichnen. Als erster Schritt wurden am 21. März 2014 einige Bestimmungen des politischen Teiles des Assoziierungsabkommens der EU mit der Ukraine unterzeichnet. Gemäß Presseberichten handelt sich hierbei um *“article 1 on objectives, the chapters on the general principles (I), political dialogue and reform, political association, cooperation and convergence in the field of foreign policy and security (II), the final, general and institutional provisions (VII) and the final act”*. Die restlichen Bestimmungen des politischen Teils des Assoziierungsabkommens sowie das vertiefte und umfassende Freihandelsabkommen sollen so bald wie möglich unterzeichnet werden.

Darüber hinaus hat die EU mittels Verordnung (EU) NR. 374/2014<sup>11</sup> mithilfe autonomer Handelspräferenzen das Inkrafttreten der Bestimmungen des Assoziierungsabkommens über eine vertiefte und umfassende Freihandelszone vorweggenommen und mit 23. April 2014 einseitig damit begonnen, Unionszölle auf Waren mit Ursprung in der Ukraine gemäß der in Anhang I-A des Assoziierungsabkommens enthaltenen Liste der Zugeständnisse zu senken oder abzuschaffen. Die Verordnung gilt bis zum Inkrafttreten des Assoziierungsabkommens zwischen der EU und der Ukraine oder gegebenenfalls bis zu dessen vorläufiger Anwendung. Die Verordnung tritt spätestens am 1. November 2014 außer Kraft. Sollte die Verordnung vor dem 1. November 2014 außer Kraft treten wird die Kommission im Amtsblatt der Europäischen Union eine entsprechende Bekanntmachung veröffentlichen.

## 4 Literatur

- Bridges Negotiation Briefing (2013), A brief guide to negotiations at the WTO's Ninth Ministerial Conference, Special Bali Issue, December 2013.  
 Bruegel Policy Contribution, Karmakar S. (2013), Life after Bali: Renewing the World Trade Negotiating Agenda, Issue 2013/17, Dezember 2013.

<sup>10</sup> Siehe zu Georgien: [http://eas.europa.eu/georgia/assoagreement/assoagreement-2013\\_en.htm](http://eas.europa.eu/georgia/assoagreement/assoagreement-2013_en.htm) und zu Moldau: [http://eas.europa.eu/moldova/assoagreement/assoagreement-2013\\_en.htm](http://eas.europa.eu/moldova/assoagreement/assoagreement-2013_en.htm)

<sup>11</sup> Siehe dazu [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL\\_2014\\_118\\_R\\_0001&from=DE](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_118_R_0001&from=DE)

- EU-COM European Commission (2013), Ninth WTO Ministerial Conference (Bali, Indonesia, 3–6 December 2013), MEMO/13/1076, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-1076\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1076_en.htm) (29.11.2013).
- EU-COM European Commission (2014), Overview and state-of-play of ongoing negotiations, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/118238.htm> (3.02.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2010), Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen „Auf dem Weg zu einer umfassenden europäischen Auslandsinvestitionspolitik“, KOM(2010)343 endgültig, <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2010/DE/1-2010-343-DE-F1-1.Pdf> (7.07.2010).
- EU-KOM Europäische Kommission (2012), Entscheidender Schritt der EU zu mehr Rechtssicherheit für Auslandsinvestoren, IP/12/1362, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-1362\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1362_de.htm) (12.12.2012).
- EU-KOM Europäische Kommission (2013), Die EU ist bereit zur Unterstützung der Entwicklungsländer, damit diese von einem WTO-Abkommen über Handelserleichterungen profitieren können, IP/13/211, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-211\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-211_de.htm) (8.03.2013).
- EU-KOM Europäische Kommission (2014a), EU und China nehmen Investitionsverhandlungen auf, IP/14/33, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-33\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-33_de.htm) (20.01.2014).
- EU-KOM Europäische Kommission (2014b), Aushandlung eines Investitionsschutzabkommens zwischen der EU und Birma/Myanmar, IP/14/285, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-285\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-285_de.htm) (20.03.2014).
- EU-EP Europäisches Parlament (2013), Policy Briefing, “The 2013 Ministerial Conference in Bali: Last chance for the WTO”, November 2013.
- EU-Rat Europäischer Rat (2013), Europäischer Rat (Tagung vom 19./20. Dezember 2013) Schlussfolgerungen, EUCO 217/13, <http://www.consilium.europa.eu/press/press-releases/latest-press-releases/newsroomloaddocument?id=&lang=en&directory=de/ec/&fileName=140268.pdf> (20.12.2013).
- EU-Verordnung (2012), Verordnung (EU) Nr. 1219/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2012 zur Einführung einer Übergangsregelung für bilaterale Investitionsschutzabkommen zwischen den Mitgliedstaaten und Drittländern, ABl L 351/12, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012R1219&rid=1> (20.12.2012).
- EU-Verordnung Europäische Kommission (2014), Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über die Senkung oder Abschaffung von Zöllen auf Waren mit Ursprung in der Ukraine, COM(2014) 166 final, [http://register.consilium.europa.eu/content/out?lang=DE&typ=SET&i=ADV&RESULTSET=1&DOC\\_ID=7649%2F14&DOS\\_INTERINST=&DOC\\_TITLE=&CONTENTS=&DOC\\_SUBJECT=&DOC\\_DATE=&document\\_date\\_single\\_comparator=&document\\_date\\_single\\_date=&document\\_date\\_from\\_date=&document\\_date\\_to\\_date=&MEET\\_DATE=&meeting\\_date\\_single\\_comparator=&meeting\\_date\\_single\\_date=&meeting\\_date\\_from\\_date=&meeting\\_date\\_to\\_date=&DOC\\_LAN CD=DE&ROWSPP=25&NRROWS=500&ORDERBY=DOC\\_DATE+DESC](http://register.consilium.europa.eu/content/out?lang=DE&typ=SET&i=ADV&RESULTSET=1&DOC_ID=7649%2F14&DOS_INTERINST=&DOC_TITLE=&CONTENTS=&DOC_SUBJECT=&DOC_DATE=&document_date_single_comparator=&document_date_single_date=&document_date_from_date=&document_date_to_date=&MEET_DATE=&meeting_date_single_comparator=&meeting_date_single_date=&meeting_date_from_date=&meeting_date_to_date=&DOC_LAN CD=DE&ROWSPP=25&NRROWS=500&ORDERBY=DOC_DATE+DESC) (13.03.2014).

ICC International Chamber of Commerce (2013), Pressemitteilung, WTO deal still possible but business must push governments to bridge remaining gaps (27.11.2013).

OECDiLibrary (2014), <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264125476-de/04/02/01/index.html;jsessionid=ac66anden0n3l.x-oecd-live-01?contentType=&itemId=%2Fcontent%2Fchapter%2F9789264125469-38-de&mimeType=text%2Fhtml&containerItemId=%2Fcontent%2Fserial%2F23073764&accessItemIds=%2Fcontent%2Fbook%2F9789264125476-de> (25.3.2014).

Moisè, E. (2013), The costs and challenges of implementing trade facilitation measures, OECD Trade Policy Paper No. 157, 15.5.2013.

Pöcherstorfer, W. (2012), EU-Grandfathering VO für bilaterale Investitionsschutzabkommen in Kraft, Newsletter der rechtspolitischen Abteilung der Wirtschaftskammer Österreich, S 9 ff, [https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/Wirtschaftsrecht/Winter\\_2012\\_2.pdf](https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/Wirtschaftsrecht/Winter_2012_2.pdf) (2012).

Presse (2013), Die Presse, Bali: Was bringt das WTO-Zollabkommen?, [http://diepresse.com/home/wirtschaft/international/1502321/Bali\\_Was-bringt-das-WTOZollabkommen](http://diepresse.com/home/wirtschaft/international/1502321/Bali_Was-bringt-das-WTOZollabkommen), (9.12.2013).

WTO World Trade Organization (2013), Bali Ministerial Declaration and decisions, <https://mc9.wto.org/draft-bali-ministerial-declaration> (11.3.2014)

WTO World Trade Organization (2013), Briefing Notes for the 9th Ministerial Conference, [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/mc9\\_e/brief\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_e.htm) (11.3.2014).

### **Recent developments in the trade policy of the European Union**

At the Ninth Ministerial Conference, held in Bali, Indonesia, from 3 to 7 December 2013, ministers adopted the “Bali Package”, a series of decisions aimed at streamlining trade by simplifying customs procedures, reducing agricultural subsidies and allowing developing countries more options for providing food security, as well as defining beneficial provisions for least-developed countries trade. This package of measures will have economic benefits for all of us, for the developed and developing world. Most notably, the results signify the important basis to revive the negotiations on the remaining issues of the Doha Agenda of 2001.

Further impetus for the economy is expected by several ongoing bilateral and regional negotiations by the EU (USA, Japan, ASEAN, etc). Here, the negotiations on the investment protection, especially the investor-state dispute settlement procedures, in bilateral negotiations on free trade agreements, e.g. with the USA, as well as in so-called „stand alone“ investment agreements, e.g. with China attracted public interest so controversial discussion have ultimately led to a suspension of the investment talks with the USA and prompted the European Commission to a three month public consultation on this issue.

JEL-No: F13

# Österreichs Wirtschaftsentwicklung, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Überblick über die Außenwirtschaft<sup>1</sup>

*Christian Ragacs, Klaus Vondra*

Angesichts der Rezession im Euroraum entwickelte sich die österreichische Wirtschaft im Jahr 2013 mit einem BIP-Wachstum von 0,4% verhältnismäßig robust. Die internationale und europäische Konjunkturerholung nahm bereits im zweiten Quartal des Jahres Schwung auf. Die österreichische Wirtschaft konnte in der zweiten Jahreshälfte ihre über zwei Jahre andauernde Schwächephase überwinden und wieder auf einen moderaten Erholungspfad einschwenken. Das Exportwachstum konnte während des gesamten Jahres an Dynamik zulegen. 2014 wird sich der Aufschwung festigen, angesichts der zuletzt sehr schwachen Konjunktur und der daher zu erwartenden Aufholeffekte erscheint der prognostizierte Aufschwung aber schwach. 2013 stiegen sowohl Beschäftigung als auch Arbeitslosigkeit; Österreich wies aber weiterhin die niedrigste Arbeitslosenquote in der EU auf. Die HVPI-Inflation ist mit 2,1% im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken. Der gesamtstaatliche Budgetsaldo verbesserte sich 2013 um 1,1 Prozentpunkte auf -1,5% des BIP, die Schuldenquote stabilisierte sich bei 74,5%. 2013 konnten die realen Güter-, Dienstleistungs- und Gesamtexporte erstmals wieder das Vorkrisenniveau übertreffen. Die Extra-Euroraum-Exporte lagen bereits seit 2011 über, die Intra-Euroraum-Exporte aber auch noch 2013 unter dem Niveau von 2008. Die Rezession im Euroraum hat auch 2013 die Entwicklung der österreichischen Güterexporte negativ beeinflusst. Diese sind in den zwei wichtigsten Absatzmärkte Deutschland und Italien sogar zurückgegangen. Die Dienstleistungsexporte in diese beiden Länder konnten aber zulegen. Im langfristigen internationalen Vergleich ist die Entwicklung der preislichen und kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs sehr gut. In den vergangenen zwei Jahren stiegen die Lohnstückkosten recht deutlich an. Die Lohnabschlüsse lagen aufgrund der vergleichsweise hohen Inflation über dem Wirtschaftswachstum und die Beschäftigung wurde trotz nur sehr moderatem Wirtschaftswachstum weiter ausgeweitet. Auch der real effektive Wechselkurs für die Sachgütererzeugung ist 2013 leicht gestiegen. Die heimischen Exporteure verzeichneten 2013 im Euroraum Marktanteilsgewinne, während ihre Position in der EU annähernd konstant blieb.

---

<sup>1</sup> Redaktionsschluss 31. März 2014. Die Autoren danken Doris Prammer, Lukas Reiss und Friedrich Fritzer für wertvolle Beiträge.

# 1 Österreichs Wirtschaft schwenkt nach Schwächephase wieder langsam auf Erholungskurs

## 1.1 Österreichs Wirtschaft behauptet 2013 trotz schwacher Konjunktur den Wachstumsvorsprung zum Euroraum

Angesichts der Rezession im Euroraum (reales BIP-Wachstum 2012:  $-0,7\%$ , 2013:  $-0,4\%$ ) entwickelte sich die österreichische Wirtschaft in den Jahren 2012 und 2013 vergleichsweise robust.<sup>2</sup> 2012 ging die Erholung der Jahre 2010 und 2011 zwar zu Ende; während es 2012 und 2013 in zehn Euroraumländern in zumindest einem Jahr einen Rückgang der Wirtschaftsleistung gegeben hatte, konnte Österreich aber immerhin ein positives BIP-Wachstum aufweisen.<sup>3</sup>

Die internationale Konjunktur nahm im zweiten Quartal 2013 wieder Schwung auf. In diesem Quartal hat auch die Rezession im *Euroraum* ein Ende genommen. Im zweiten und dritten Quartal lieferten der private Konsum und auch die Investitionen wieder positive Wachstumsbeiträge zum BIP. Im vierten Quartal beschleunigte sich das Wachstum sowohl in fast allen „Kernländern“ als auch in den finanziell angeschlagenen Staaten des Euroraums.<sup>4</sup> Die Finanzmärkte beruhigten sich weiter. Die Renditen 10-jähriger Staatsanleihen bewegten sich aufeinander zu und seit Herbst 2012 setzte ein Abwärtstrend der Anleiherenditen finanziell angeschlagener Länder ein.

Die Stagnationsphase der österreichischen Wirtschaft hielt hingegen im gesamten ersten Halbjahr 2013 an. Einhergehend mit der anziehenden internationalen Konjunktur konnte Österreich aber im zweiten Halbjahr die Stagnationsphase überwinden; nach  $0,2\%$  Wachstum im dritten Quartal 2013 ist die österreichische Wirtschaft im vierten Quartal um  $0,3\%$  gegenüber dem Vorquartal gewachsen (Tabelle 9).

Das reale BIP-Wachstum betrug im *Jahr 2013*  $0,4\%$  und entsprach damit der Dezemberprognose der OeNB. Angesichts der schwachen Inlandsnachfrage waren die Nettoexporte trotz der Rezession im Euroraum mit einem Wachstumsbeitrag von  $0,9$  Prozentpunkten zum BIP eine vergleichsweise starke Wachstumsstütze. Der Wachstumsvorsprung gegenüber dem Euroraum reduzierte sich 2013, betrug aber immer noch  $0,8$  Prozentpunkte.

<sup>2</sup> Daten für BIP-Wachstum, BIP-Wachstumsbeiträge, Beschäftigung (VGR, real, saisonbereinigt und zur Vorperiode) und Inflation (gegenüber der Vorjahresperiode) in diesem Kapitel, falls nicht anders angegeben, von Eurostat.

<sup>3</sup> Die vergleichsweise gute österreichische Wirtschaftssituation spiegelte sich auch in den aktuellen Einschätzungen der wichtigsten Ratingagenturen wider. Der negative Ausblick der AA+ Bewertung von Standard & Poor's wurde im Jänner 2013 von negativ auf stabil hinaufgestuft und im März 2014 wieder bestätigt. Moody's hob den Ausblick des bestmöglichen Ratings von negativ auf stabil. Fitch bewerten Österreich weiterhin bestmöglich.

<sup>4</sup> Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Beitrags lagen noch keine Aufschlüsselungen des BIP-Wachstums nach den Nachfragekomponenten vor.

**Tabelle 9: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung**

	BIP	privater	öffentlicher	Bruttoanlageinvest.	Exporte	Importe	Inlandsnachfrage	Nettoexporte	Lager	Stat. Differenz
		Konsum								
Veränderung zur Vorperiode in %							Wachstumsbeitrag zum BIP			
Q1 12	0,4	0,1	-0,1	0,3	-0,2	-0,3	0,1	0,0	-0,1	0,4
Q2 12	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,6	-0,2	-0,1	0,5	0,0	-0,2
Q3 12	0,1	-0,1	-0,3	-0,3	0,8	-0,2	-0,1	0,6	0,0	-0,4
Q4 12	0,1	0,0	-0,1	-0,5	0,1	-0,3	-0,1	0,2	0,0	0,0
Q1 13	0,1	0,0	0,1	-0,3	0,4	0,2	0,0	0,1	-0,1	0,1
Q2 13	0,0	0,0	0,3	0,2	0,8	0,7	0,1	0,1	-0,2	-0,1
Q3 13	0,2	0,0	0,3	0,0	1,0	0,9	0,1	0,1	0,0	0,0
Q4 13	0,3	0,1	0,3	0,2	1,1	0,6	0,1	0,4	0,0	-0,2
2010	1,9	1,5	0,1	-0,8	8,4	8,4	0,7	0,5	0,8	0,0
2011	2,9	1,1	0,4	7,3	6,8	7,5	2,1	0,1	-0,4	1,1
2012	0,7	0,4	-0,3	1,9	1,6	0,0	0,5	1,0	-0,5	-0,3
2013	0,4	0,0	0,3	-0,6	2,4	0,9	0,0	0,9	-0,3	-0,2

Anmerkungen: VGR-Quartalsrechnung, real, saison- und arbeitstägig bereinigt. Stand: vollständige VGR für das 4. Quartal 2013. Die VGR-Daten können Abweichungen zur Jahresrechnung von Statistik Austria aufweisen. Wachstumsbeitrag zum BIP in Prozentpunkten. Inland: Inländische Nachfrage ohne Lager.

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

*Unterjährig* zeigten die einzelnen Nachfragekomponenten eine unterschiedliche Dynamik. Gebremst von real sinkenden Nettolöhnen und fehlendem Konsumentenvertrauen entwickelte sich der private Konsum sehr schwach. Das reale Exportwachstum beschleunigt sich aber bereits seit der ersten Jahreshälfte und erreichte im zweiten Halbjahr wieder Werte knapp unter dem historischen Durchschnitt. Nachdem das Importwachstum durch die gedämpfte Binnenkonjunktur schwächer ausfiel als das Exportwachstum, trugen die Nettoexporte positiv zum BIP-Wachstum bei.

## 1.2 OeNB erwartet moderaten Aufschwung 2014 und 2015

Die österreichische Wirtschaft schwenkte im dritten Quartal 2013 auf einen moderaten Erholungspfad ein; für das *Jahr 2014* erwartet die OeNB eine Beschleunigung der Konjunkturdynamik, die sich bereits in den Vorlaufindikatoren abzeichnet. Der OeNB-Konjunkturindikator vom März 2014 bestätigt für das erste Halbjahr 2014 die OeNB-Prognose vom Dezember (BIP-Wachstum im ersten Quartal 0,4%, im zweiten Quartal: 0,5%; OeNB 2014b). Dieses Wachstum entspricht den langfristigen durchschnittlichen Quartalswachstumsraten. Angesichts der nun schon seit zwei Jahren sehr schwachen Konjunkturdynamik und der daher zu erwartenden deutlichen Aufholeffekte erscheint der Aufschwung mit einem Jahreswachstum von 1,6% aber schwach. Angesichts der neuen politischen und davon abgeleiteten ökonomischen Unsicherheiten der Krimkrise unterliegt diese Prognose im Vergleich zum Dezember zusätzlich einem erhöhten Abwärtsrisiko.

Der einsetzende Aufschwung der österreichischen Wirtschaft wird durch außenwirtschaftliche Impulse getrieben. Schon während des Jahres 2013 erholte sich die *Exporttätigkeit* von Quartal zu Quartal. Darüber hinaus lassen die Ergebnisse des auf Fahrleistungsdaten der ASFINAG beruhenden OeNB-Exportindikators (OeNB, 2014a) sowie die gestiegenen Auslandsaufträge ein Anhalten dieses Aufwärtstrends zu Jahresbeginn erwarten. Auf Basis der prognostizierten Entwicklung der österreichischen Exportmärkte wird zwar eine weitere Beschleunigung der Exportdynamik erwartet (Wachstum von 3,7%; OeNB-Dezemberprognose), 2015 sollte das Exportmarktwachstum mit etwas über 5% aber immer noch unter den langfristigen Vorkrisendurchschnittswerten liegen (1999–2008: 6,5%). Das *Importwachstum* nimmt aufgrund des hohen Importgehalts der Exporte, aber auch aufgrund der langsam anziehenden Inlandskonjunktur ebenfalls langsam Schwung auf. Die Nettoexporte tragen über den gesamten Prognosehorizont daher nur schwach zum Wirtschaftswachstum bei. Im Zuge der anziehenden Exportnachfrage ist im Prognosezeitraum mit einer verstärkten *Investitionstätigkeit* zu rechnen. Die immer noch günstige Innen- und Außenfinanzierungssituation und die Verbesserung des Wirtschaftsvertrauens wirken investitionsfördernd. Der Wohnbau entwickelte sich zuletzt günstiger als der Tiefbau. Aufgrund der steigenden Baubewilligungen ist mit einer Fortsetzung dieses Trends zu rechnen. Der *private Konsum* erholt sich durch die wieder steigenden Reallöhne (bei leicht sinkender Inflation) und weiterhin steigende Beschäftigung in den Jahren 2014 und 2015 geringfügig.

Die österreichische *HVPI-Inflation* hat sich 2013 deutlich reduziert (Jahresdurchschnitt: 2,1%). Sie fiel von 2,8% im Jänner 2012 auf 1,5% im Jänner 2013 (jeweils im Jahresabstand). Gründe hierfür waren der Rückgang der Weltmarktpreise für Rohstoffe, die moderate Entwicklung der Preise für importierte Waren und das leicht sinkende Lohnkostenwachstum. Die Kerninflationsrate (ohne Energie und unverarbeitete Nahrungsmittel) verminderte sich im selben Zeitraum ebenfalls (Jänner 2012: 2,7%; Jänner 2013: 1,9%). Mit einer HVPI-Inflation von durchschnittlich 2,1% lag die Inflation in Österreich im Jahr 2013 deutlich über jener des Euroraumdurchschnitts (1,3%) und auch über der Inflation unseres wichtigsten Handelspartners Deutschland (1,6%). Der Inflationsabstand zu Deutschland, für den vor allem der Dienstleistungssektor verantwortlich war, hat sich im Verlauf des letzten Jahres aber deutlich verringert. Die OeNB erwartet als Folge der erwarteten fallenden Rohstoffpreise einen leichten Rückgang der Teuerung in den Jahren 2014 bis 2015.

**Tabelle 10: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich für 2014 und 2015**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	<i>falls nicht anders angegeben prozentuelle Veränderung zum Vorjahr</i>						
BIP, real	-3,5	1,9	2,9	0,7	0,4	1,6	1,9
BIP, nominell	-2,2	3,6	4,9	2,5	2,2	3,2	3,5
Inflationsrate (HVPI)	0,4	1,7	3,6	2,6	2,1	1,7	1,6
Privater Konsum, real	1,3	1,5	1,1	0,4	0,0	0,7	1,1
Investitionen, real	-6,9	-0,8	7,3	1,9	-0,7	2,2	2,4
Ausrüstungsinvestitionen, real	-8,4	1,9	12,3	2,1	-2,0	3,4	3,2
Wohnbauinvestitionen, real	-0,6	1,0	2,2	1,0	1,2	1,8	2,5
Exporte, real	-14,0	8,4	6,8	1,7	1,6	3,7	5,2
Warenexporte, real	-17,2	11,6	8,5	0,6	0,6	3,4	4,9
Importe, real	-12,3	8,4	7,5	0,0	0,1	3,7	5,2
Warenimporte, real	-12,3	8,7	8,2	-0,8	0,3	3,7	5,2
Leistungsbilanzsaldo (VGR), in Prozent des BIP	2,9	3,4	1,8	2,2	3,4	3,3	3,5
Arbeitslosenquote (Eurostat), in %	4,8	4,4	4,2	4,3	4,9	5,0	5,0
Unselbständig Beschäftigte (VGR)	-0,7	0,9	2,0	1,5	0,7	0,6	0,7
Reales verfügbares Haushalts- einkommen	0,0	-0,6	-1,1	1,1	-1,0	0,6	0,5
Budgetdefizit (Maastricht), in Prozent des BIP	-4,1	-4,5	-2,5	-2,6	-1,5	-2,3	-2,2
Staatsschuldenquote, in Prozent des BIP	69,2	72,5	73,1	74,4	74,5	73,6	74,0
Weltnachfrage nach öster- reichischen Exporten	-11,6	11,9	6,5	1,3	1,3	4,4	5,3
kurzfristiger Zinssatz, in %	1,2	0,8	1,4	0,6	0,2	0,3	0,5
langfristiger Zinssatz, in %	3,9	3,2	3,3	2,4	2,0	2,3	2,7
Wechselkurs US-Dollar je Euro	1,39	1,33	1,39	1,29	1,33	1,34	1,34
Ölpreis in US-Dollar	61,6	79,6	111,4	111,7	108,7	103,9	99,2

Quelle: Bis 2013: VGR und Arbeitslosenquote: Eurostat. Budgetdefizit und Staatsschuldenquote: Statistik Austria, 2014–2015: OeNB-Prognose vom Dezember 2013. Wechselkurs und Ölpreise: Thomson/Reuters. Weltnachfrage und Zinssätze: Eurosystem zum Zeitpunkt der OeNB-Prognose. 2014 bis 2015: Prognose der OeNB vom Dezember 2013 (siehe Fenz und Schneider 2013); Budget 2014–2015: Nur zum Prognosezeitpunkt beschlossene Maßnahmen, ohne Umstellung der statistischen Erhebung.

Die Lage auf dem *Arbeitsmarkt* zeigte sich im Jahr 2013 sehr ambivalent. Trotz schwacher Konjunktur fand immer noch ein Beschäftigungsaufbau statt, gleichzeitig nahm aber auch die Arbeitslosigkeit weiter stark zu.<sup>5</sup> Während die

<sup>5</sup> Die OeNB-Prognose basiert auf VGR-Beschäftigungsdaten aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Laut Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung von Statistik Austria hat sich 2013 die Anzahl der Erwerbstätigen leicht verringert. Der Erwerbstätigenbegriff ist in bei-



Anzahl der unselbständig Beschäftigten im Jahr 2013 von 3,65 auf 3,68 Millionen zulegen konnte (+0,7%), stieg die Anzahl der Arbeitslosen von knapp 261.000 auf rund 287.000 (+10,2%). Der Grund dafür liegt im steigenden Arbeitskräfteangebot, insbesondere von ausländischen Arbeitskräften, das mit der Liberalisierung des Arbeitsmarkts gegenüber den meisten osteuropäischen EU-Mitgliedsländern im Mai 2011 eingesetzt hat. Trotz des deutlichen Anstiegs der Anzahl an Arbeitslosen nahm die Arbeitslosenquote gemäß Eurostat nur um 0,6 Prozentpunkte (von 4,3% im Jahr 2012 auf nur 4,9% im Jahr 2013) zu und war hiermit auch 2013 die niedrigste in der EU. In den ersten drei Monaten 2014 beschleunigte sich das Beschäftigungswachstum zwar, die Konjunkturbeschleunigung wird in den nächsten beiden Jahren aber zu schwach sein, um die Arbeitslosenquote wieder zu senken. Sie wird laut OeNB-Prognose vom Dezember 2013 im Jahr 2014 auf 5% steigen und 2015 auf diesem Niveau verbleiben.

Der gesamtstaatliche *Budgetsaldo* verbesserte sich deutlich von -2,6% des BIP im Jahr 2012 auf -1,5% des BIP 2013 und liegt damit das dritte Mal in Folge deutlich über der Defizitgrenze von -3% des BIP. Die starke Verbesserung gegenüber 2012 ist vor allem auf den besseren Beitrag von Einmaleffekten zurückzuführen. Diese betragen 2013 0,2% des BIP (Einnahmen aus der Versteigerung der Mobilfunkfrequenzen von 0,6% des BIP und aus dem Steuerabkommen mit der Schweiz von 0,2% des BIP standen Vermögenstransfers an Banken von -0,6% des BIP gegenüber), während es 2012 insgesamt negative Einmaleffekte von -0,8% des BIP (größtenteils „Bankenpaket“) gab. Der negative Beitrag der Konjunkturentwicklung wurde durch Konsolidierungsmaßnahmen (zB: Nulllohnrunde, Pensionsanpassung unter der Inflation) und die „kalte Progression“ mehr als ausgeglichen, wodurch es auch zu einer strukturellen Verbesserung der budgetären Situation kam. Um das von der Europäischen Kommission geforderte strukturelle Defizit von -0,45% des BIP im Jahr 2015 zu erreichen, sind allerdings weitere – über die bereits verabschiedeten Maßnahmen hinausgehende – nachhaltige Maßnahmen im Ausmaß von etwa 3/4% des BIP erforderlich. Die Schuldenquote stabilisierte sich 2013 bei 74,5% nach 74,4% des BIP 2012.

---

den Statistiken allerdings konzeptionell unterschiedlich und in der VGR weiter als im Mikrozensus definiert (va: Inlandskonzept – es werden somit auch Pendler erfasst –, Präsenz- und Zivildienstler, Erwerbstätige unter 15 Jahren, Erwerbstätige in Anstaltshaushalten). Für einen detaillierten Vergleich der beiden Erhebungen sei Chalupa und Knittler (2013) empfohlen.

## 2 Überblick über Österreichs Außenwirtschaft

### 2.1 Reale und nominelle Exporte und Importe, Außenhandelsquoten und -bilanzen

Die *nominellen Gesamtexporte* (VGR) haben 2011 die Verluste aus der Wirtschaftskrise 2009 wieder aufgeholt.<sup>6</sup> 2013 erreichten sie 179,9 Milliarden Euro (+2,5% gegenüber 2012), der Zuwachs war beinahe ident zum Jahreswachstum 2012 (+2,4%), gegenüber dem Wachstum des Jahres 2011 (+10,6%) aber bescheiden (Tabelle 11). Im langfristigen Schnitt 1999 bis 2013 – also bei Berücksichtigung des schweren Einbruchs im Jahr 2009 und der schwachen Jahre 2012 und 2013 – lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bei 5,7%. Im Durchschnitt der Vorkrisenjahre (1999–2007) lag sie sogar bei 8,3%.

Im Jahr 2013 hat – wie auch 2012 – die europäische Krise vornehmlich die Entwicklung der *nominellen Güterexporte* negativ beeinflusst. Mit 127,7 Milliarden Euro konnten sie gegenüber 2012 nur sehr schwach zulegen (+1,5%). Dieser Zuwachs ist nur unwesentlich stärker als im Jahr 2012 (+1,1%) und im Vergleich zu den durchschnittlichen Werten der Vorkrisenjahre (1999–2007: +8,6%) ebenfalls sehr bescheiden. Wie auch schon 2012 wurde das Wachstum primär von den *nominellen Dienstleistungsexporten* getragen (52,2 Milliarden Euro, +4,9% gegenüber 2012). Aber auch die Dienstleistungsexporte konnten die durchschnittliche Wachstumsrate der Vorkrisenzeit nicht erreichen (1999–2007: +7,6%).

Die *nominellen Direktinvestitionen* aus und nach Österreich wurden längerfristig nicht nur durch die konjunkturelle Situation, sondern auch durch politische Entwicklungen (wie zB die Öffnung der zentral- ost- und südosteuropäischen Länder) und durch einmalige große Investitionen und Kapitalstärkungen getrieben. Die aktiven *nominellen Direktinvestitionen* (FDI-Flüsse; österreichische Direktinvestitionen im Ausland; je höher die Investitionen, umso stärker negativ der Eintrag in der Kapitalbilanz) gingen vom Höchstwert vor der Krise (2007: 28,5 Mrd EUR) in den Jahren 2009/10 auf knapp 1/4 zurück, erholten sich 2011 aber wieder (Tabelle 11). Ab 2012 gingen die Flüsse wieder laufend zurück (2013: 13,3 Mrd Euro). Die passiven FDI-Flüsse (weltweite Investitionen in Österreich; je höher die Auslandsinvestitionen in Österreich, umso höhere Zuflüsse in der Kapitalbilanz Österreichs) erreichten 2013 mit 8,3 Mrd EUR den höchsten Wert seit dem Jahr 2008.

---

<sup>6</sup> Für eine detaillierte Analyse des Waren- und Dienstleistungssektors sei auf den Beitrag von Pertl und Walter und für eine genaue Analyse der Entwicklung der Direktinvestitionen auf den Beitrag von Dell'mour in der vorliegenden Publikation verwiesen. Alle Wachstumsraten/-beiträge in diesem Kapitel stellen Eigenberechnungen der Autoren dar. Quelle: VGR, außer für die disaggregierte Darstellung der Außenhandelsentwicklung (Tabellen 12 und 13). Hier bieten Statistik Austria für die Güterexporte und die OeNB (Leistungsbilanz) für die Dienstleistungsexporte detaillierteres Datenmaterial.

**Tabelle 11: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft**

	Exporte laut VGR, nominell NSA			FDI-Bestände		FDI-Flüsse	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
	<i>in Mio. Euro</i>						
1999	83.794	60.505	23.289	19.039	24.261	-2.845	2.592
2008	167.575	121.413	46.161	106.870	106.439	-20.106	4.682
2009	138.254	96.902	41.352	113.307	119.836	-7.203	6.697
2010	155.093	111.667	43.426	132.142	120.617	-7.546	633
2011	171.468	124.411	47.057	146.510	118.321	-15.737	7.638
2012	175.594	125.779	49.814	160.923	124.574	-13.277	3.066
2013	179.905	127.658	52.247	n.v.	n.v.	-10.498	8.347
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>						
1999–2007 Mittel	8,3	8,6	7,6	23,7	20,0	31,8	21,4
2008	3,8	2,3	8,2	5,7	-3,5	-29,5	-79,4
2009	-17,5	-20,2	-10,4	6,0	12,6	-64,2	43,0
2010	12,2	15,2	5,0	16,6	0,7	4,8	-90,5
2011	10,6	11,4	8,4	10,9	-1,9	108,5	1106,6
2012	2,4	1,1	5,9	9,8	5,3	-15,6	-59,9
2013	2,5	1,5	4,9	n.v.	n.v.	-20,9	172,2

Anmerkungen: FDI: Ausländische Direktinvestitionen im engeren Sinn.

Quelle: Exporte: VGR (Eurostat), nominell, nicht saisonbereinigt. Auslandsinvestitionen: OeNB. Eigene Berechnungen.

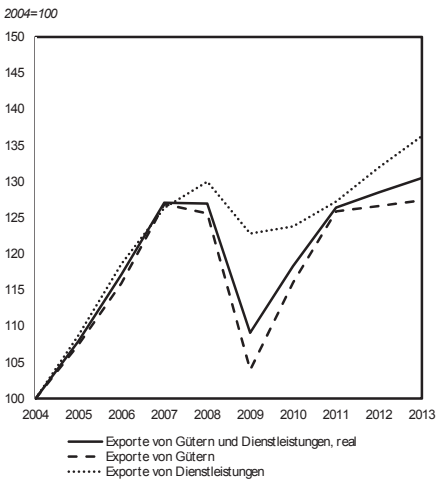
Die österreichischen *realen Gesamtexporte* wurden in den letzten Jahren vor allem durch die sehr schwache Nachfrage nach Güterexporten gedämpft. Hierfür verantwortlich war insbesondere die Krise im Euroraum, in dem mehr als 50% der österreichischen Exporte nachgefragt werden. Die *realen Dienstleistungs- und Güterexporte* haben sich vor der Krise annähernd synchron entwickelt (linke Grafik in Abbildung 8). Während der Krise war der Rückgang der Dienstleistungsexporte viel schwächer ausgeprägt als jener der Güterexporte. Nach der Krise zeigten die Dienstleistungsexporte eine deutlich stärkere Dynamik. Sowohl die nominellen Güter- als auch die Dienstleistungsexporte konnten 2011 wieder das Vorkrisenniveau erreichen. 2012 wurde das Vorkrisenniveau auch von den *realen Gesamtexporten* wieder erreicht. Im gleichen Jahr überschritten aber nur die realen Dienstleistungsexporte das Niveau von 2008 wieder deutlich, die realen Güterexporte befanden sich erst 2013 wieder knapp über dem Vorkrisenniveau<sup>7</sup> (linke Grafik in Abbildung 8).

<sup>7</sup> Exporte in den Euroraum und außerhalb des Euroraums: eigene Berechnungen.

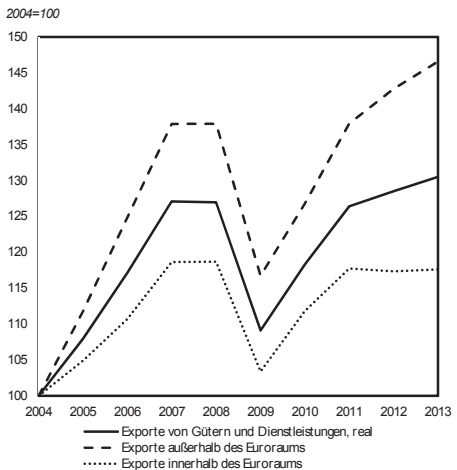
Die Entwicklung der *realen Gesamtexporte in den Euroraum und in Länder außerhalb des Euroraums* zeigte 2013 eine im Vergleich zu den Vorjahren sehr ähnliche Entwicklung: Während die Exporte in Länder außerhalb des Euroraums 2013 mit +2,7% zwar etwas geringer als 2012 (+3,5%), aber immer noch zulegen konnten, stagnierten die Intra-Euroraum-Exporte (+0,2%). 2012 schrumpften sie sogar leicht (-0,3%). Während die Extra-Euroraum-Exporte 2011 das Niveau von 2008 wieder überschreiten konnten, konnten die Intra-Euroraum-Exporte dieses noch nicht erreichen (rechte Grafik in Abbildung 8).

**Abbildung 8: Gesamtexportentwicklung weiterhin vom Dienstleistungssektor getrieben und von Euroraumexporten gebremst**

Reale Güterexporte erreichten Vorkrisenniveau



Reale Exporte in den Euroraum bremsen Exportwachstum



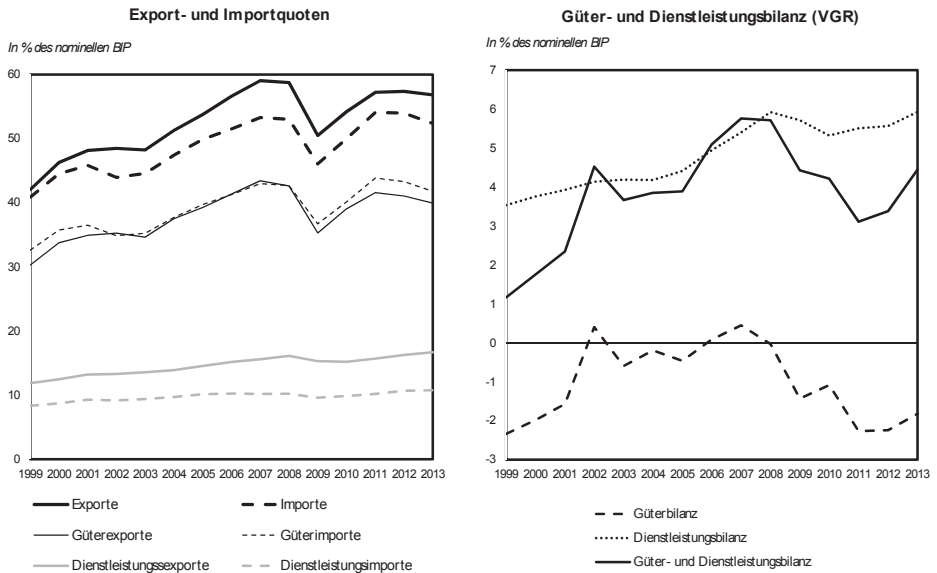
Quelle: VGR (Eurostat), real und saisonbereinigt; eigene Berechnungen.

Die im Gesamtjahr 2013 ebenso wie im Jahr 2012 sehr verhaltene außenwirtschaftliche Dynamik zeigt sich auch in der Entwicklung der *Exportquote* und der *Güter- und Dienstleistungsbilanz* (Abbildung 9). Längerfristig betrachtet hat die Bedeutung der österreichischen Außenwirtschaft zugenommen. 2007 erreichte die Exportquote einen historischen Höchststand (59% des BIP), stürzte krisenbedingt 2009 (50,5%) ab, erholte sich bis 2012 wieder und stagnierte 2013. Die Güterexportquote (in % des BIP) zeigte eine ähnliche Veränderung über die Zeit wie die Gesamtexporte. Demgegenüber verbesserte sich die Dienstleistungsexportquote im Jahr 2008 auf ihren Höchststand (16,1%), sank danach bis 2010 nur leicht und ist bis zum Jahr 2013 auf 16,7% angestiegen.

2006 und 2007 drehte der traditionell negative Saldo der *Güterbilanz* ins Positive. Seit 2009 (-1,4%) war der Saldo wieder durchgängig negativ, konnte sich 2013 (-1,8%) aber gegenüber 2012 (-2,2%) leicht verbessern. Demgegenüber entwickelten sich die Überschüsse der *Dienstleistungsbilanz* vergleichsweise stetig (2009: 5,7%, 2012: 5,6%, 2013: 5,9%). Die deutliche Verbesserung der Güterbilanz im Jahr 2013 wurde vor allem durch die sehr schwache Inlandsnachfrage getrieben, die zu einer geringeren Importnachfrage führte. Inse-

samt verbesserte sich 2013 die Güter- und Dienstleistungsbilanz (VGR: 4,4%) gegenüber 2012 aber deutlich (3,4%).

**Abbildung 9: Außenhandelsquoten und Außenhandelsbilanzen**



Quelle: VGR (Eurostat), eigene Berechnungen.

## 2.2 Güter- und Dienstleistungshandel im Detail

Im Gegensatz zum Jahr 2012, in dem krisenbedingt die Güterexporte sowohl in die EU als auch in den Euroraum noch leicht schrumpften, zeigten sich 2013 wieder erste Anzeichen einer Normalisierung; die Exporte in die EU sind wieder um 2,1% und jene in den Euroraum um 0,9% gestiegen (Tabelle 12).

Die Exporte in die „Oststaaten“ (insgesamt 18 Länder: 10 neue EU-Mitgliedstaaten, 5 Balkanstaaten sowie Russland, Ukraine und Weißrussland) konnten 2013 leicht gesteigert werden (2,1%; 2012: 1,6%). Immer noch leicht geschrumpft sind allerdings die Exporte zu unserem wichtigsten Handelspartner, Deutschland (−0,3% gegenüber −0,5% im Jahr 2012). Auch Deutschland wurde von der europäischen Krise getroffen; das Wirtschaftswachstum ging von 0,7% im Jahr 2012 auf 0,4% im Jahr 2013 zurück. Die Exporte in die USA (+8,5%) wurden 2012 durch die Wechselkursentwicklung des Euro zum USD gestützt, 2013 aber wieder gebremst (+1,9%). Trotzdem blieb die USA nach Deutschland und Italien Österreichs drittwichtigste Güterexportdestination. Deutliche Exportrückgänge wurden nach Italien verzeichnet (−3,2%), das sich 2013 in einer tiefen Rezession (reales BIP: −1,9%) befand. Die Exporte nach Russland expandierten 2012 und 2013 mit außerordentlich hohen Wachstumsraten (8,5% bzw 9,5%). Die Gesamtbedeutung Russlands als Exportzielland für Österreich ist nicht unerheblich (2,8% aller Güterexporte bzw zehntwichtigstes Exportland).

**Tabelle 12: Entwicklung der nominellen Sachgüterhandels nach Zielländern und Produktionssektoren**

	Exporte					Importe			
	2008	2013	2012	2013		2008	2013	2012	2013
	Anteil an den Gesamt- exporten in %		Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %			Anteil an den Gesamtimporten in %		Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %	
Gesamt	100,0	100,0	1,5	1,5		100,0	100,0	0,7	-1,5
Europa	83,5	80,2	0,0	1,4		82,9	81,4	0,2	-2,4
Asien	7,7	9,5	3,5	3,9		10,8	12,1	2,0	2,4
Amerika	6,7	8,2	12,4	-0,7		4,5	4,5	3,4	3,1
Afrika	1,3	1,3	11,8	3,1		1,7	1,9	15,2	0,9
EU-28	73,5	68,8	-0,7	1,1		74,2	71,1	-0,4	-1,4
Euroraum (17)	54,0	51,8	-0,2	0,9		61,2	57,5	-1,3	-1,7
Oststaaten (18 Länder)	23,7	21,6	1,6	2,1		16,6	19,3	5,1	-3,0
Deutschland	29,8	30,1	-0,5	-0,3	DE	40,6	37,3	-0,9	-2,2
Italien	8,6	6,5	-9,6	-3,2	IT	6,9	6,1	-3,7	-4,1
USA	4,4	5,6	8,5	1,9	CH	4,4	5,4	-2,4	-0,4
Schweiz	4,2	5,4	2,9	2,0	CN	4,2	5,2	5,6	0,4
Frankreich	3,8	4,7	13,4	4,8	CZ	3,5	4,1	0,3	8,9
Russland (zehntwichtigstes Land)	2,5	2,8	8,5	9,2	RU	2,1	2,4	22,8	-22,2
Ernährung	4,9	5,7	5,0	6,2		5,6	6,5	6,6	6,1
Rohstoffe	3,1	3,1	-3,9	0,1		4,4	4,5	-6,0	-6,7
Mineralische Brennstoffe	3,4	2,7	10,0	-25,2		12,0	11,4	10,5	-14,4
Erdöl und -erzeugnisse	1,4	1,6	20,4	-7,8		7,6	7,5	12,3	-11,0
Gas	1,1	0,4	-23,2	-47,8		2,5	2,5	16,2	-26,2
Elektrischer Strom	0,9	0,7	27,9	-36,7		1,2	0,8	-2,1	-9,5
Chemische Erzeugnisse	11,0	13,2	5,4	1,0		11,2	13,0	1,8	3,0
Bearbeitete Waren	24,4	22,0	-1,1	-2,3		16,8	15,0	-5,6	-3,9
Papier (SITC 64)	3,4	3,2	4,0	-3,8		1,5	1,5	1,2	-1,8
Eisen und Stahl	6,9	5,4	-3,6	-4,3		3,9	2,7	-9,3	-9,0
Metallwaren	5,3	5,2	2,1	1,6		4,1	4,0	1,5	-0,4
Maschinen und Fahrzeuge	39,7	39,1	1,9	4,3		34,3	33,1	0,9	2,1
Kraftmaschinen	4,7	5,0	-3,7	-2,1		2,6	2,8	2,4	2,4
Arbeitsmaschinen	6,2	5,4	6,4	-4,6		3,3	2,8	-0,7	-2,4
Maschinen A.N.G.	6,7	6,4	6,2	2,6		5,4	5,2	0,1	1,8
Elektrische Maschinen	6,8	6,9	-3,4	3,0		5,6	5,9	2,4	2,1
Straßenfahrzeuge	9,6	8,8	-0,6	7,7		9,8	9,7	-2,3	0,1
Sonstige Fertigwaren	11,4	11,6	-0,8	5,2		13,5	13,9	0,3	-0,4
Sonstige Fertigwaren A.N.G.	4,9	5,0	-5,0	7,1		4,7	4,7	-0,3	-3,2

Quelle: Statistik Austria Außenhandelsstatistik, FOB, nominelle nicht saisonbereinigte Exporte und Importe. Daten unterscheiden sich von den VGR-Daten, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Destinationen erfolgt nach dem Export-/Importanteil 2013. FOB (Free on Board) erfasst den Warenwert frei Zollgrenze des exportierenden Landes. Das ist der Warenpreis ab Werk, inklusive der bis zur Zollgrenze des Exportlandes aufgetretenen Transport-, Versicherungs- und Verladekosten.

Die beiden konjunkturreegibelsten Exportbranchen „Bearbeitete Waren“ und „Maschinen und Fahrzeuge“, die gleichzeitig volumenmäßig auch die wichtigsten Exportbranchen darstellen, waren von der Euroraumkrise unterschiedlich betroffen. 2012 (-1,1%) und 2013 (-2,3%) sind die Exporte des Produktionssektors „Bearbeitete Waren“ geschrumpft. „Maschinen und Fahrzeuge“ trugen mit einem Plus von 1,9% im Jahr 2012 und einem Anstieg von 4,3% im Jahr 2013 hingegen das gesamte Güterexportwachstum.

Die *Importstruktur* ähnelt – mit wenigen Ausnahmen – der Exportstruktur. Trotz der wesentlichen Bedeutung von Energieimporten aus Russland, umfassen alle Importe aus Russland nur 2,4% der österreichischen Gesamtimporte. Der deutliche Rückgang der Güterimporte im Jahr 2013 wurde durch die Entwicklung im Bereich Maschinen und Transport getrieben. Nachdem sich dieser Bereich im Jahr 2012 noch verneunfacht hat, verzeichnete er im Jahr 2013 einen Rückgang um 50%. Hinter dieser Dynamik stehen Einmalkäufe im Wirtschaftssektor „Flugzeuge und verbundene Teile“.

Die Bedeutung Europas für den *Dienstleistungsexport* geht ganz leicht zurück, für den Dienstleistungsexport ist die regionale Nähe aber bei weitem wichtiger als für den Güterexport. 2013 gingen 88,4% aller Dienstleistungsexporte nach Europa, 60,0% in den Euroraum und 39,8% nach Deutschland. Der Anteil der Dienstleistungsexporte in die zentral-, ost- und südosteuropäischen Länder ist von 18,4% im Jahr 2008 auf 16,2% im Jahr 2013 gesunken, absolut betrachtet lag der Rückgang jedoch nur bei 11 Mio. EUR.<sup>8</sup> Im Vergleich zu 2008 kam es zu deutlichen Steigerungen der Dienstleistungsexporte nach Russland und in die Tschechische Republik, während sie nach Ungarn und Serbien deutlich zurückgingen.

Das Wachstum der *nominellen Dienstleistungsexporte* lag in den vergangenen zwei Jahren deutlich über jenem der Güterexporte, schwächte sich 2013 jedoch merklich ab. 2013 lag das Wachstum der Dienstleistungsexporte nach Amerika deutlich über dem gesamten Wachstum der Dienstleistungsexporte, während die Exporte nach Afrika (auf deutlich niedrigerem Niveau) zurückgingen. Bei den *Dienstleistungsimporten* legten die Importe aus Afrika 2013 deutlich zu, während jene aus Asien zurückgingen.

---

<sup>8</sup> Der Rückgang des Exportanteils in die Oststaaten ergibt sich durch die Steigerung der Dienstleistungsexporte insgesamt bei beinahe unveränderten Dienstleistungsexporten in diese Region.

**Tabelle 13: Entwicklung des nominellen Dienstleistungshandels nach Ziel-  
ländern und Produktionssektoren**

	Exporte					Importe			
	2008	2013	2012	2013		2008	2013	2012	2013
	Anteil an den Gesamt- exporten in %		Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %			Anteil an den Gesamt- importen in %		Wachstum gegenüber dem Vorjahr in %	
Welt	100,0	100,0	7,0	4,2		100,0	100,0	8,7	2,1
Europa	89,5	88,4	6,8	4,1		87,2	87,9	7,6	2,5
Asien	4,5	5,1	3,9	5,6		5,7	4,9	31,0	-6,7
Amerika	4,0	4,3	5,7	13,1		5,0	5,4	11,4	1,1
Afrika	0,8	1,0	52,9	-8,5		1,5	1,4	-2,4	25,6
EU-27	76,1	75,0	6,1	4,8		73,1	74,9	7,8	4,4
Euroraum (17)	58,6	60,0	6,5	4,9		53,6	54,9	8,2	2,2
Oststaaten (18 Länder)	18,4	16,2	3,1	4,2		24,8	24,2	6,0	-2,1
Deutschland	38,2	39,8	6,0	5,2	DE	29,3	30,7	14,9	-0,1
Schweiz	6,2	6,6	11,5	-3,1	IT	6,7	6,2	0,2	1,6
Italien	5,5	5,2	3,4	4,1	UK	4,8	4,9	8,6	25,2
Niederlande	4,3	4,6	19,4	-2,2	CH	4,4	4,4	9,3	-2,7
UK	4,4	3,8	11,0	7,8	HU	4,4	3,6	3,6	-5,4
Russland	2,2	2,3	21,7	5,2	RU	2,3	2,2	14,5	-22,8
Reiseverkehr	33,8	30,8	3,1	2,9		26,5	23,0	3,9	-1,1
Transport DL	23,6	23,1	2,8	5,4		32,0	32,6	4,2	0,5
Sonstige DL	42,6	46,1	12,2	4,6		41,5	44,4	15,4	5,1

Quelle: Leistungsbilanz, Eurostat, eigene Berechnungen. Die Reihung der wichtigsten Handelsdestinationen erfolgt nach dem Anteil 2013.

Auf die Detailgliederung der Dienstleistungsexporte und -importe wird im Gegensatz zum Vorjahresbeitrag (Ragacs und Vondra 2012) verzichtet, da die Dienstleistungshandelsdaten 2013 umfangreichen Änderungen und Neuklassifikationen unterworfen wurden, die erst im Laufe des Jahres 2014 für die Vorjahre zurückgerechnet werden. Im Jahr 2013 konnten Dienstleistungsexporte in den Bereichen Reiseverkehr, Transport und „Sonstige Dienstleistungen“ beinahe gleichmäßig zulegen. Die Reiseverkehrsimporte gingen zurück, Transportleistungsimporte stagnierten und Importe aus den sonstigen Kategorien haben deutlich zugenommen.

### 2.3 Bedeutung der Energieimporte für Österreichs Wirtschaft im Blickwinkel der Krimkrise

Im Winter 2013/14 kam es zu einer Annexion der Halbinsel Krim durch Russland. Die politische Reaktion Europas wurde auch unter dem Gesichtspunkt der Energieimportabhängigkeit Europas von Russland diskutiert. Die Anteile der Energieimporte an den Gesamtimporten, der Öl- und Gasimporte an den gesamten Energieimporten sowie der Öl- und Gasimporte aus Russland sind



länderspezifisch in der EU sehr unterschiedlich.<sup>9</sup> In Österreich machen Energieimporte 11,4% (2013; Tabelle 12) der gesamten Güterimporte Österreichs aus. Es kommt ihnen aber, insbesondere bei der Produktion von Gütern, eine besondere Rolle zu. Energie muss in Österreich aus Mangel an genügend eigenen Vorkommen importiert werden, unterschiedliche Energieformen können nicht uneingeschränkt und vor allem nicht rasch substituiert werden.

Österreich importierte 2013 gemessen an den gesamten Energieimporten knapp zwei Drittel Erdöl und Erdölzeugnisse, etwas mehr als ein Fünftel Erdgas, sowie Kohle, Koks und Briketts bzw elektrische Energie mit einem Gesamtanteil von rund 12% (in Euro, Eurostat). Gemessen in Energie (Joule) betrug der Anteil von Öl- und Gasimporten an den gesamten Energieimporten 2011 rund 64%, wobei ca 45% dieser Öl- und Gasimporte aus Russland stammen (Eurostat).

Während Ölimporte rein technisch regional vergleichsweise leichter substituierbar sind, ist dies bei Gasimporten schwieriger. Daher spielt die Lagerkapazität von Erdgas eine wesentliche Rolle für die Energieimportabhängigkeit eines Landes. Aufgrund der geologischen Gegebenheiten – Österreich verwendet unterirdische Gaslagerstätten zur Zwischenlagerung – weist Österreich eine durchschnittliche Speicherkapazität von 83%<sup>10</sup> des Endverbrauchs für Gas aus. Damit ist die Speicherkapazität in Österreich viermal so hoch wie der EU-Durchschnitt von 20%, ein Wert der insofern nicht verwunderlich ist, als nur 11 EU-Länder Gasspeichermöglichkeiten besitzen.<sup>8</sup> Die Gaslagerbestände betragen Ende Februar rund 35% des Jahresbedarfs (Energie-Control Austria). Mit dem beginnenden Frühling wird die Energienachfrage bis Jahresmitte witterungsbedingt zurückgehen.

Trotz eines Anteils von über 90% von Energieimporten am Bruttoinlandsverbrauch Österreichs im Jahr 2012 (Eurostat) verfügt Österreich auch über bedeutende Energieproduktionskapazitäten und exportiert Energie. Vom gesamten Bruttoinlandsverbrauch stammen 38% aus Primärerzeugung in Österreich – dies entspricht einem deutlichen Anstieg zu den Jahren davor. Davon exportierte Österreich 2012 Energie im Umfang von fast 30% des eigenen Bruttoinlandsverbrauchs in das Ausland.

Die Energieverwendung erfolgt in Österreich beinahe zu gleichen Teilen in den Wirtschaftsbereichen Industrie (33,3% am energetischen Endverbrauch im Jahr 2012), Verkehr (30,9%) sowie Haushalte, Land- und Forstwirtschaft und Dienstleistungen (35,8%; Eurostat). Der reine Erdgasverbrauch der Industrie liegt aber bei über 50%.

Zusammenfassend wäre nur bei einer deutlichen Intensivierung der Krise mit negativen Auswirkungen auf die österreichische Wirtschaft zu rechnen. Mit Stand 31. März ist aber eine solche Verschärfung nicht zu erwarten.

---

<sup>9</sup> Siehe OeNB (2014c).

<sup>10</sup> Eigenberechnung auf Basis von Eurogas (2013) und Daten von Eurostat.

### 3 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile

Die preisliche beziehungsweise kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit, auf die sich dieses Kapitel konzentriert, wird wesentlich durch die Entwicklungen der Wechselkurse und der Lohnstückkosten bestimmt.<sup>11</sup> Bilaterale Wechselkurse erfassen die jeweilige Bedeutung des betrachteten Handelspartners nicht. Aus diesem Grund berücksichtigen effektive Wechselkurse<sup>12</sup> die Entwicklung einer Währung gegenüber einem Währungskorb, in dem die einzelnen Währungen mit ihrem jeweiligen Handelsgewicht eingehen. Nominell-effektive Wechselkurse erfassen zwar unterschiedliche Handelsgewichtungen, nicht aber relative Preis- bzw. Kostenveränderungen zwischen den Handelspartnern. Real-effektive Wechselkurse sind aus diesem Grund zusätzlich deflationiert. Anhand der Entwicklung der Marktanteile lässt sich die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes sehr gut einschätzen: Marktanteile in eine spezifische Region werden dann ausgebaut, falls das Exportland ein stärkeres Exportwachstum in diese Region als die Wettbewerbsländer verzeichnet (und vice versa).

Tabelle 14 zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft, die bilateralen Wechselkurse gegenüber dem Schweizer Franken und dem US-Dollar – den Währungen der beiden wichtigsten Handelspartner außerhalb des Euroraums – und die Entwicklung realer effektiver Wechselkurse<sup>13</sup> für die Sachgütererzeugung. Diese sind einerseits mit den Konsumentenpreisen und andererseits mit den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten deflationiert. Sinkende effektive Wechselkurse führen zu einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Rechts in der Tabelle sind die Marktanteilsentwicklungen im Euroraum, in der EU und in der Welt dargestellt. Ein Anstieg bedeutet einen Ausbau der Marktanteile.

---

<sup>11</sup> Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit wird wesentlich durch die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit beeinflusst. Zur Vielzahl an Indikatoren und deren Messung siehe etwa Ragacs et al. (2011).

<sup>12</sup> Zur Berechnung sei Köhler-Töglhofer (1999) und Köhler-Töglhofer et al. (2006) empfohlen.

<sup>13</sup> Es werden von der EK berechnete (relative) Lohnstückkosten für die Gesamtwirtschaft und von der EZB berechnete effektive Wechselkurse betrachtet. Die EZB berechnet für die Sachgütererzeugung der Euroraumländer sogenannte harmonisierte Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren (effektive Wechselkursindizes deflationiert mit verschiedenen Preis- und Kostenindizes für die Gesamtwirtschaft), die auch den Intra-Euroraum-Handel berücksichtigen. Zur Methode siehe EZB (2000).

**Tabelle 14: Indikatoren der preislichen und kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und Marktanteile**

	Lohnstückkosten				Wechselkurse				Marktanteile		
	In Euro		Relativ zu 37 Industriestaaten		Bilateral		Effektiv		ER (17)	EU (28)	Welt
	Nom.	Real	Nom.	Real	USD	CHF	Real-CPI	Real-LSK			
<i>Index, 1999=100</i>											
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2009	113,6	96,8	91,9	97,6	130,9	94,4	100,0	97,6	100,6	101,4	97,9
2010	113,6	95,5	92,5	97,9	124,4	86,3	97,7	96,0	104,2	102,0	86,4
2011	114,8	94,5	92,5	97,5	130,6	77,0	98,1	94,9	104,0	100,6	84,8
2012	118,2	95,7	93,1	97,9	120,5	75,3	96,7	94,3	105,8	99,9	81,1
2013	121,3	96,8	94,3	99,3	124,6	76,9	98,5	n.v.	108,6	101,6	n.v.
<i>Wachstum zu Vorjahr in %</i>											
2000–2008	0,9	-0,7	-1,0	-0,3	3,6	-0,1	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
2009	5,0	3,3	0,8	0,4	-5,2	-4,9	0,3	1,0	-1,1	-1,6	-0,5
2010	0,0	-1,4	0,6	0,3	-5,0	-8,6	-2,3	-1,6	3,6	0,6	-11,7
2011	1,0	-1,0	0,1	-0,4	5,0	-10,7	0,4	-1,2	-0,2	-1,4	-1,9
2012	3,0	1,3	0,6	0,4	-7,7	-2,2	-1,4	-0,7	1,7	-0,7	-4,4
2013	2,6	1,1	1,2	1,4	3,4	2,1	1,9	n.v.	2,6	1,7	n.v.

Lohnstückkosten: Für die Gesamtwirtschaft. Relative Lohnstückkosten im Vergleich zum Rest der wichtigsten 37 Industrieländer, doppelte Exportgewichte. Bilaterale Wechselkurse zu US-Dollar und Schweizer Franken in Preisnotierung (zB USD/EUR). Effektive Wechselkurse: Wettbewerbsindikator der EZB für die Sachgütererzeugung. Handelsgewichtet gegenüber 17 Euroraumländern und weiteren 20 Handelspartnern. Real-CPI: deflationiert mit Konsumentenpreisindex. Real-LSK: deflationiert mit Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft. Sinkende Werte indizieren eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Marktanteile: Differenz des österreichischen Exportwachstums und des Importwachstums der jeweiligen Region; Europawert in EUR; Weltwert in USD gerechnet.

Quelle: Statistical Data Warehouse der EZB (ECB reference exchange rates), AMECO-Datenbank (Lohnstückkosten, 2013: EK-Prognose). Marktanteile: Eurostat ComExt und UN ComTrade. Eigene Berechnungen.

Die nominellen *Lohnstückkosten* der Gesamtwirtschaft Österreichs sind zwischen 1999 (Einführung des Euro als Buchgeld) und 2013 um rund 21% gestiegen, die realen Lohnstückkosten um etwas mehr als 3% gesunken. In den vergangenen zwei Jahren stiegen die Lohnstückkosten recht deutlich an, da einerseits die Lohnabschlüsse – aufgrund der im internationalen Vergleich vergleichsweise hohen Inflation – deutlich über dem Wirtschaftswachstum lagen und da andererseits bei moderatem Wirtschaftswachstum die Beschäftigung weiter erhöht wurde. Im europäischen Vergleich führte dieser Anstieg zu einer Verringerung des Wettbewerbsvorteils Österreichs, da viele europä-

ische Staaten in den letzten Jahren aufgrund von Rebalancing-Bemühungen – allerdings sehr oft zulasten der Beschäftigung – sinkende Lohnstückkosten verzeichnen. Relativ zu den 37 wichtigsten Industrieländern sind die österreichischen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft zwischen 1999 und 2013, trotz des Anstiegs in den vergangenen zwei Jahren, sowohl nominell als auch real gesunken.

Der *bilaterale Wechselkurs des Euro* zum US-Dollar und zum Schweizer Franken zeigt sehr unterschiedliche Entwicklungen. Längerfristig (1999–2013) hat der Euro gegenüber dem US-Dollar um knapp 25% aufgewertet, wodurch sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Unternehmen gegenüber jenen Anbietern, die in US-Dollar fakturieren, verschlechterte. Die Aufwertung des EUR gegenüber dem USD im Jahr 2013 spiegelt die gesunkenen Systemrisiken und das Ende der Rezession im Euroraum wider. Im Gegensatz zum USD verbesserte sich die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Anbieter gegenüber jenen der Schweiz deutlich (Abwertung um fast 25%). Die Schweizer Notenbank interveniert jedoch seit September 2012 aktiv am Kapitalmarkt gegen eine weitere Aufwertung des Franken, wodurch der Wechselkurs zum Franken in den letzten zwei Jahren beinahe unverändert geblieben ist.

Der CPI-deflationierte *real effektive Wechselkurs* ist zwischen 1999 und 2013 um 1,5% und der mit den relativen Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft deflationierte zwischen 1999 und 2012 (letzter verfügbarer Wert) um 5,7% gesunken. Die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit (deflationiert mit den Lohnstückkosten) hat sich längerfristig also vergleichsweise deutlicher verbessert als die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (deflationiert mit dem CPI). Der CPI-deflationierte effektive Wechselkurs verschlechterte sich 2013 um 1,8%. Der lohnstückkostendeflationierte effektive Wechselkurs verbesserte sich 2012 um 0,6%.

Die preisliche (kostenseitige) Wettbewerbsfähigkeit ist zwar ein sehr wichtiger, aber trotzdem nur einer von vielen Faktoren, welche die Positionierung der Exportwirtschaft im internationalen Wettbewerb erklären können. Inwieweit die österreichische Exportwirtschaft international wettbewerbsfähig war, zeigt letztlich nur die tatsächliche Entwicklung der *Marktanteile*, also des Anteils der österreichischen Exporte an den gesamten Importen einer Vergleichsregion. Die Marktanteilsentwicklung ist daher auch Teil der Macroeconomic Imbalance Procedure und Teil des Imbalance Scoreboards der Europäischen Kommission (Europäische Kommission, 2014). In Tabelle 14 ist rechts die Entwicklung der Marktanteile der österreichischen Exportwirtschaft seit 1999 im Euroraum, in der EU-28 und weltweit dargestellt.<sup>14</sup> Für die drei betrachteten Regionen ergibt sich zuletzt eine jeweils unterschiedliche Entwicklung: Während Österreich

<sup>14</sup> Die dargestellten Zahlen sind von den Autoren selbst berechnet. Zur Berechnung siehe Ragacs et al. (2011). Datenbasis: Euroraum (17) und EU-27: Comext-Datenbank (EK). Diese umfasst die österreichischen Güterexporte in die anderen Euroraum- und EU-Länder sowie die Intra-Euroraum- / Intra-EU-Importe. Die Daten sind von 1999 bis 2013 verfügbar und in Euro ausgewiesen. „Welt“: UN-Comtrade; in US-Dollar ausgewiesen. Für eine Analyse der Marktanteile auf dem Weltmarkt im Jahr 2013 stand zu Redaktionschluss noch kein Datenmaterial zur Verfügung.

im Euroraum seit 2009 sukzessive Marktanteile ausbauen konnte (+8%), entwickelten sich diese in der EU seit 2005 annähernd konstant. Im Gegensatz dazu verlor Österreich weltweit seit 2007 deutlich Marktanteile (−22%). Darin spiegeln sich die unterschiedlichen Wirtschaftszyklen dieser drei Regionen wider. Die Entwicklung der österreichische Wirtschaft (BIP und Exporte) übertraf zwar das Wachstum im Euroraum, das nach wie vor von den südlichen Ländern gedämpft wird, erzielte jedoch ein ähnliches Wachstum wie die EU. Allerdings konnte Österreich nicht mit der weltweiten Dynamik Schritt halten, die weiterhin von den aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens sowie zuletzt auch von den USA bestimmt wird.

## 4 Literatur

- Chalupa, J., Knittler, K. (2013), Erwerbstätige in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und im Mikrozensus. Konzeptionelle und quellenbedingte Unterschiede, *Statistische Nachrichten* 3/2013, 238–246.
- Eurogas (2013), *Statistical Report 2013*.
- Europäische Kommission (2014), *Statistical Annex of Alert Mechanism Report 2014*.
- EZB – Europäische Zentralbank (2000), Der nominale und reale effektive Wechselkurs des Euro, *EZB-Monatsbericht*, April 2000, 41 ff.
- Fenz, G., Schneider, M. (2013), Austrian Economy Recovers from Two-Year Weak Patch. *Economic Outlook for Austria from 2013 to 2015. Monetary Policy and the Economy Q4/13*, 6 ff.
- OeNB – Oesterreichische Nationalbank (2014a), Leichte Beschleunigung des Exportwachstums zu Jahresbeginn. Ergebnisse des OeNB-Exportindikators vom März 2014. OeNB-Pressaussendung vom 11. März 2014.
- OeNB – Oesterreichische Nationalbank (2014b), Konjunktur nimmt langsam Fahrt auf. Ergebnisse des OeNB-Konjunkturindikators vom März 2014. OeNB-Pressaussendung vom 26. März 2014.
- OeNB – Oesterreichische Nationalbank (2014c), *Konjunktur Aktuell*. April 2014, 30 ff.
- Köhler-Töglhofer, W. (1999), Berechnung effektiver Wechselkursindizes als Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit, *Berichte und Studien* 1/99, 104 ff.
- Köhler-Töglhofer, W., Magerl, C. und Mooslechner, P. (2006), Tendenziell verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Volkswirtschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion: Neuberechnung des Indikators der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft, *Geldpolitik & Wirtschaft* Q4/06, 77 ff.
- Ragacs, C., Resch, B. und Vondra, K. (2011), Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung, *Geldpolitik und Wirtschaft* Q2/11, 54 ff.
- Ragacs, C. Vondra, K. (2012), Österreichs Wirtschaftsentwicklung, in: Gnan, E., Kronberger, R. (Hg.): *Schwerpunkt Außenwirtschaft 2011/2012. Entwicklung und Strategie in der Krise*. Wien: facultas-wuv, 61 ff.

## **Austrian economic activity, Austria's competitiveness in terms of prices and a summary on external trade**

Given the recession in the euro area, the Austrian economy developed at a comparatively solid rate of 0.4% of GDP in 2013. While the international economy and the European economy started to recover in the second quarter of 2013, the Austrian economy finally recovered from its two-year recession in the second half of the year, showing signs of a moderate rebound. Export growth increased steadily during the year. Economic growth is expected to consolidate in 2014. However, in view of the very subdued economic activity of recent months and the size of the expected resulting catch-up effects, the projected increase appears to be weak.

2013 saw a rise in the numbers of employed and unemployed persons alike. Yet, Austria continues to post the lowest unemployment rate of all EU countries. Annual HVPI inflation decreased to 2.1%, which constitutes a significant decrease. Furthermore, the fiscal balance of the governmental budget improved by 1.1% to -1.5% of GDP, and the debt-to-GDP ratio stabilized at 74.5%. 2013 finally saw real exports of goods and services as well as overall exports to increase beyond pre-crisis levels. While exports to non-euro area countries exceeded 2008 levels already in 2011, exports to other euro area countries continued to be below 2008 levels. The recession in the euro area continued to have a negative impact on Austrian goods exports in 2013, and goods exports to Germany and Italy, the two most important buyers of Austrian goods and services, even decreased. Service exports to Germany and Italy augmented, though.

In a long-run international comparison, Austria's price and cost competitiveness is excellent, despite a substantial rise in unit labor costs in 2012 and 2013. Due to comparatively high inflation, wage agreements were above economic growth. Employment continued to rise despite moderate economic growth. Moreover, the real effective exchange rate rose slightly in 2013. Domestic exporters gained market shares in the euro area and managed to retain their position within the EU more or less.

JEL-No: E30, F17



# Österreichs Warenaußenhandel

*Leonhard Pertl*

Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Exportwachstum auf niedrigem Niveau. Die österreichischen Importe wuchsen in diesem Zeitraum um 0,7% gegenüber dem Vorjahr. Die heimischen Exporte legten im gleichen Zeitraum um 1,5% zu. Auch das Jahr 2013 gestaltete sich für Österreichs Außenwirtschaft nicht einfach. Trotz eines starken Jänners war bei den Exporten für das erste Quartal ein Rückgang von 0,6% im Vorjahresvergleich zu beobachten. Im Jahresvergleich konnten die Exporte immerhin um 1,5% zulegen. Bei den Importen musste ein Rückgang von 1,5% verzeichnet werden. Das Passivum der Handelsbilanz konnte 2013 dadurch beinahe halbiert werden und liegt nun bei 4,6 Mrd Euro.

Die Regionen entwickelten sich dabei relativ gleichmäßig. Die Exporte nach Europa legten 2013 um 1,4% zu, die Exporte nach Übersee wuchsen im selben Zeitraum mit 1,9% ähnlich stark. Während die Ausfuhren in die EU nur um 1,1% und jene in die EFTA auch nur um 2,1% anstiegen, legten die Exporte in das übrige Europa dank der starken Zuwächse bei Russland um 5,3% zu. Vor allem die erneuten Rückgänge bei Deutschland (-0,3% nach -0,5% im Jahr 2012), Italien (-3,2% nach -9,6% im Jahr 2012) und der Tschechischen Republik (-2,5% nach -6,1% im Jahr 2012) drückten die Entwicklung der Exporte in die EU.

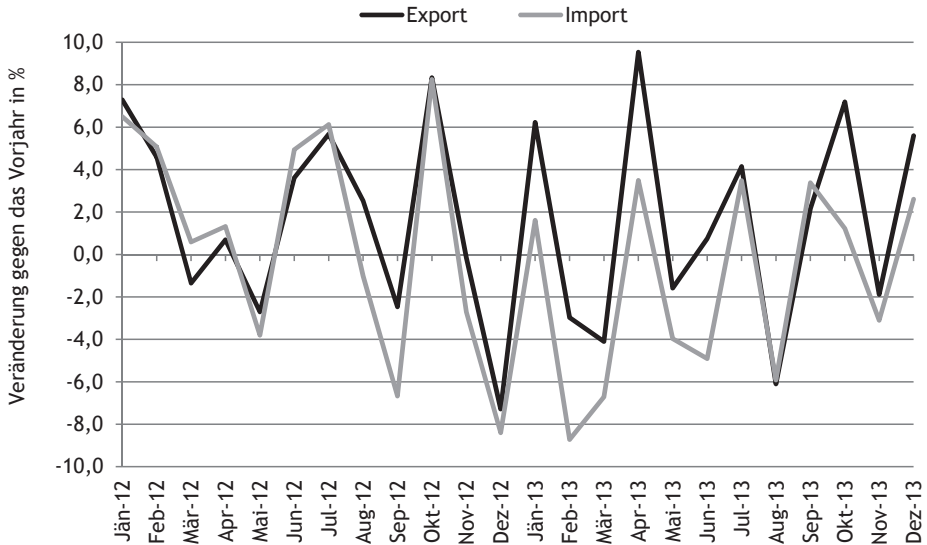
## **1 Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels im Jahr 2012 und 2013**

Nach dem kräftigen Aufschwung 2010 setzte der österreichische Außenhandel auch 2011 seine Erholung von der schweren Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zumindest anfangs noch zügig fort. Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ aber mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. Die österreichischen Importe wuchsen in diesem Zeitraum um 0,7% gegenüber dem Vorjahr. Die heimischen Exporte legten 2012 um 1,5% zu. Auch das Jahr 2013 gestaltete sich für Österreichs Außenwirtschaft nicht einfach. Trotz eines starken Jänners war bei den Exporten für das erste Quartal ein Rückgang von 0,6% gegenüber 2012 zu beobachten. Im Vorjahresvergleich zeigten die Monatswerte relativ hohe negative und positive Veränderungsrate (vgl. Abbildung 10), sodass unterjährig ein Trend schwer festzustellen war. Im Jahresvergleich konnten die Exporte immerhin um 1,5% zulegen. Bei den Importen musste ein Rückgang von 1,5% verzeichnet werden. Das Passivum der Handelsbilanz konnte 2013 dadurch beinahe halbiert werden und liegt nun bei 4,6 Mrd Euro.



Die Warenimporte 2013 wuchsen real nur um 0,2%, obwohl die Importpreise heuer zurückgingen und schon 2012 real Rückgänge zu beobachten waren. Die realen Warenexporte dehnten sich 2013 mit 2,7% relativ kräftig aus. Dies, obwohl die Wirtschaftsleistung in der EU-28 nur um 0,1% zulegte. Für 2014 und 2015 erwartet das WIFO in seiner Konjunkturprognose wieder klare Zuwächse, wenn auch nicht in der Höhe vergangener Aufschwungphasen.<sup>1</sup>

**Abbildung 10: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels**



Quelle: Statistik Austria, Werte 2013 vorläufig

Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage war bei den Exporten mit -1,2% und bei den Importen mit -1,7% – entgegen dem langjährigen Trend – ein Rückgang des Preisniveaus zu verzeichnen. Insbesondere auf der Importseite ist damit die Preisdynamik stark rückläufig. Die zuletzt zu beobachtende Verschlechterung der Terms of Trade, dem realen Austauschverhältnisses der Exporte zu den Importen, hat sich 2013 mit +0,6% umgekehrt und sollte sich in den kommenden Jahren – wenn auch nur geringfügig – verbessern.

Nach dem drastischen Einbruch im Jahr 2009 – insbesondere in Relation zur BIP-Entwicklung – erholte sich der Außenhandel weitgehend wieder. So erhöhte sich im Jahr 2011 die Exportquote um 2,3 Prozentpunkte auf 40,7%, in den Jahren 2012 und 2013 fiel sie geringfügig auf 40,0% ab. In den folgenden Jahren sollte die Exportquote wiederum leicht ansteigen. Der bisherige Höchststand von 41,9% im Jahr 2007 vor der Wirtschaftskrise wird 2014 voraussichtlich noch nicht ganz erreicht.

<sup>1</sup> Vgl. Scheiblecker (2014), 6f.

Tabelle 15: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels

	Export			Import			Saldo		Export- preise <sup>2)</sup>	Import- preise <sup>2)</sup>	Terms of- Trade <sup>2)</sup>
	Nominell		Real <sup>1)</sup>	Nominell		Real <sup>1)</sup>	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in Mrd Euro			
	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %	Mrd Euro	Veränd. gegen Vorjahr in %							
2009	109,4	+16,7	+13,6	113,7	+16,5	+11,7	-4,3	-0,4	+2,7	+4,3	-1,5
2010	121,8	+11,3	+8,1	131,0	+15,3	+8,6	-9,2	-5,0	+3,0	+6,1	-3,0
2011	123,5	+1,5	+0,8	132,0	+0,7	-1,3	-8,4	+0,8	+0,6	+2,1	-1,4
2012 <sup>3)</sup>	125,4	+1,5	+2,7	130,0	-1,5	+0,2	-4,6	+3,9	-1,2	-1,7	+0,6
2013 <sup>4)</sup>	133,2	+6,2	+5,5	137,8	+6,0	+5,5	-4,6	-0,0	+0,7	+0,5	+0,2
2014 <sup>4)</sup>	143,4	+7,7	+6,5	147,4	+7,0	+6,0	-4,0	+0,6	+1,1	+0,9	+0,2
2012											
I. Quartal	30,7	+3,1	+1,6	33,3	+3,8	-0,3	-2,5	-0,1	+1,5	+4,1	+0,0
II. Quartal	30,9	+0,4	-0,4	32,8	+0,7	-1,6	-1,8	0,1	+0,8	+2,3	-2,5
III. Quartal	30,9	+1,8	+1,0	32,8	-0,7	-2,4	-1,9	-0,1	+0,8	+1,8	-1,5
IV. Quartal	31,0	+0,5	-0,4	33,1	-0,8	-1,4	-2,1	-0,4	+0,9	+0,6	-1,0
Jänner bis Dezember	123,5	+1,5	-	132,0	+0,7	-	-8,4	0,8	-	-	-
2013											
I. Quartal	30,5	-0,6	+0,8	31,7	-4,8	-2,8	-1,1	-0,9	-1,4	-2,0	+0,0
II. Quartal	31,8	+2,8	+4,0	32,2	-1,8	+0,0	-0,4	-0,9	-1,2	-1,9	+0,7
III. Quartal	31,0	+0,3	+1,8	33,0	+0,4	+2,5	-2,0	-1,5	-1,5	-2,0	+0,7
IV. Quartal	32,1	+3,6	+4,0	33,1	+0,1	+1,2	-1,1	-1,0	-0,4	-1,1	+0,5
Jänner bis Dezember	125,4	+1,5	-	130,0	-1,5	-	-4,6	3,9	-	-	-

Quelle: Statistik Austria, WIFO, eigene Berechnungen.

<sup>1)</sup> Berechnung mit Deflatoren. – <sup>2)</sup> Preise implizit aus Entwicklung nominell/real. – <sup>3)</sup> vorläufige Daten. – <sup>4)</sup> WIFO-Prognose vom März 2014.

## 2 Regionalstruktur der österreichischen Exporte

Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum mit einem Plus von 1,5% auf niedrigem Niveau. Auch das Jahr 2013 gestaltete sich für Österreichs Außenwirtschaft nicht einfach und brachte mit 1,5% nur einen mageren Zuwachs. Die Regionen entwickelten sich dabei relativ gleichmäßig. Die Exporte nach Europa legten 2013 um 1,4% zu, die Exporte nach Übersee wuchsen im selben Zeitraum mit 1,9% ähnlich stark. Während die Exporte in die EU nur um 1,1% und jene in die EFTA auch nur um 2,1% anstiegen, legten die Exporte in das übrige Europa dank der starken Zuwächse bei Russland um 5,3% zu. Vor allem die erneuten Rückgänge bei Deutschland (-0,3% nach -0,5% im Jahr 2012), Italien (-3,2% nach -9,6% im Jahr 2012) und der Tschechischen Republik (-2,5% nach -6,1% im Jahr 2012) drückten die Entwicklung der Exporte in die EU. In Italien und der Tschechischen Republik ging auch die Wirtschaftsleistung in den letzten zwei Jahren zurück. Im Handel mit Irland (+109%) und Zypern (+93%) schlägt vor allem die Bruttoverbuchung von Veredelungsgeschäften zu Buche. Unter den Fernmärkten entwickelten sich Asien und Australien/Ozeanien mit Zuwächsen von jeweils 3,9% am besten. Für den starken Anstieg bei Saudi-Arabien (18,3%) ist ein Großauftrag an ein heimisches Beleuchtungsunternehmen verantwortlich.

Der Wert der in die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2013 versandten Waren betrug 86,3 Mrd Euro. Damit wurden 68,8% der österreichischen Exporte in der EU abgesetzt. Im Jahr 1995 waren es noch 78,1%. Auf das am 1. Juli 2013 der EU beigetretene Land Kroatien entfielen 2013 1,1 Mrd Euro oder umgerechnet 0,9%. Deutschland alleine nahm einen Anteil von 30,1% ein und stellte damit den weitaus wichtigsten Exportmarkt für österreichische Produkte dar. 1995 lag dieser Wert noch bei 38,4%. Die verstärkte Orientierung zum Außenhandel mit Nicht-EU-Mitgliedsländern geht damit fast ausschließlich auf den Rückgang des deutschen Exportanteils zurück. Daneben hat sich auch der Exportanteil beim zweitwichtigsten Handelspartner Italien merklich reduziert. Dieser lag 1995 noch bei 8,8% und erreichte 2003 mit 9,0% seinen Höhepunkt. Im Zuge der Wirtschaftskrise hatte Italien 2008 und vor allem 2009 mit einem BIP-Rückgang von 5,5% besonders stark zu leiden. In den folgenden Jahren konnte sich Italiens Wirtschaft zwischenzeitlich etwas erholen, bevor in den Jahren 2012 und 2013 weitere Einbußen in der Wirtschaftsleistung hingenommen werden mussten. Die Konsequenz für Österreichs Exportwirtschaft war, dass der Exportanteil Italiens 2009 auf 8,1% sank und bis 2013 auf 6,5% zurückging.

**Tabelle 16: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2013**

Land	Ausfuhr in Mio. Euro	Anteil in %	Veränd. zu Vj. in %
Deutschland	37.744	30,1	-0,3
Italien	8.175	6,5	-3,2
Vereinigte Staaten	7.062	5,6	+1,9
Schweiz	6.337	5,1	+1,7
Frankreich	5.913	4,7	+4,8
Tschechische Republik	4.360	3,5	-2,5
Ungarn	3.936	3,1	+6,7
Polen	3.619	2,9	+5,2
Vereinigtes Königreich	3.578	2,9	+5,0
Russland	3.477	2,8	+9,2
Exporte insgesamt	125.412	100,0	+1,5

Quelle: Statistik Austria, vorläufige Werte.

Übermäßig stark konnten hingegen die Exporte in die Vereinigten Staaten ausgebaut werden. Während Österreichs Exporte insgesamt im Zeitraum 1995–2013 jährlich um rund 6% zunahmen, legten jene in die USA jährlich um 10,1% zu. Allerdings entwickelten sich die Exporte nicht im Gleichklang mit den Exporten in die übrige Welt. Der Exportanteil der USA stieg zunächst von 3,0% im Jahr 1995 auf 5,9% im Jahr 2004 an. 2007 fiel er dann auf 5,0% und 2009 noch weiter auf 4,3%. Seither legte der Exportanteil auch dank der steigenden Wirtschaftskraft der USA wieder zu und erreichte 2013 5,6%. Damit stießen die USA, 1995 noch auf dem siebten Platz gelegen, 2001 erstmals auf den dritten Rang der wichtigsten Handelspartner Österreichs vor und konnten diesen Platz in den meisten Jahren vor der Schweiz behaupten. Nach den USA ist China für Österreichs Waren der wichtigste Fernmarkt. Mit Exporten im Wert von 3,1 Mrd Euro liegt China noch vor Japan (1,3 Mrd Euro, Platz 19) und Brasilien (0,9 Mrd Euro, Platz 23) an der 11. Stelle. Gegenüber 1995 konnte 2013 der Exportanteil Chinas um 1,7 Prozentpunkte auf 2,5% angehoben werden. Vor allem 2001, 2002, 2007 und 2010 waren sehr hohe Wachstumsraten von über 33% zu beobachten. Im Zeitraum 1995–2013 sind die Exporte nach China jährlich um 13,4% gewachsen. Mit einem durchschnittlichen Wachstum von 10,1% jährlich gewinnt auch Russland als Abnehmer österreichischer Waren an Bedeutung. Der Exportanteil Russland stieg 2013 gegenüber 1995 um 1,3 Prozentpunkte, gegenüber 1999 um 2,0 Prozentpunkte. Mit Zuwächsen von 9,2% lieferte Russland 2013 mit 292 Mio. Euro nach Irland (429 Mio Euro) den größten Wachstumsbeitrag. Im Zuge des aktuellen Konflikts zwischen der Ukraine und Russland um die Halbinsel Krim ist zunehmend die Frage interessant, welches Gewicht die beiden Konfliktparteien im Handel mit der EU und Österreich haben. Sowohl bei den Warenimporten als auch bei den Warenexporten wird deutlich, dass Russland

mit Anteilen von rund 12% bzw 7% im Jahr 2013 ungleich wichtiger für den Außenhandel der EU ist als die Ukraine mit Anteilen von jeweils rund 1%. Auch für Österreich bewegten sich 2013 die jeweiligen Anteile Russlands am Extra-EU-Handel<sup>2</sup> in einer ähnlichen Größenordnung, wobei Österreich 2013 gegenüber beiden Ländern eine leicht positive Handelsbilanz aufwies. Die Exporte nach Russland beliefen sich 2013 damit auf rund 1% des Bruttoinlandsprodukts der EU bzw auch Österreichs. Die Importe aus Russland kamen 2013 auf 2% des BIP der EU bzw 1% des BIP von Österreich. Im Gegenzug ist auch die EU für Russland ein überaus wichtiger Handelspartner. Rund 53% der russischen Warenexporte gingen 2012 in die EU, und immerhin rund 39% der Warenimporte stammten 2012 aus der EU. Damit machten die Exporte in die EU rund 14% des russischen Bruttoinlandsprodukts 2012 aus, die Importe aus der EU betragen rund 6% des russischen BIP. Während die Importe der EU und Österreich aus Russland zu über 80% aus mineralischen Brennstoffen bestehen, bezieht Russland aus der EU und Österreich vorwiegend Maschinen und Fahrzeuge.

In den Top-10-Exportdestinationen entwickelte sich 2013 neben Russland insbesondere Ungarn (6,7%) gut. Auch die Zuwächse bei Polen (5,2%), dem Vereinigten Königreich (5,0%) und Frankreich (4,8%) sind ordentlich. Die Ausfuhren in die Osteuropäischen Länder konnten weiter zulegen und stiegen 2012 um 1,1% und 2013 um 2,0%. Im Zeitraum 1995–2013 wuchsen die Ausfuhren in diese Region jährlich um 8,6%. Allerdings wird davon ausgegangen, dass das künftige Wachstum nicht mehr den Schwung vergangener Perioden erreicht (Scheiblecker, 2014). Diesen Ländern machen zum Teil hohe Leistungsbilanzdefizite und Fremdwährungsschulden zu schaffen (Scheiblecker, 2014). Mittlerweile entfallen auf diese Region 21,1% der gesamten Exporte Österreichs. 1995 waren es noch 14,1%.

### 3 Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

Die Eintrübung des internationalen Umfelds, insbesondere die mit der Eurokrise verbundene Abschwächung der europäischen Konjunktur, hinterließ mit Fortdauer des Jahres 2011 deutliche Spuren. Im Jahr 2012 stabilisierte sich das Wachstum auf niedrigem Niveau. Bei der wichtigsten Obergruppe Fertigwaren fiel die Exportentwicklung mit +3,9% sehr gut aus, wobei sich die Investitionsgüter (+4,3%) etwas besser als die Konsumgüter (+3,6%) entwickelten. Die Investitionsgüter lieferten auch schon 2012 mit einer Steigerung von 4,7% einen wichtigen Beitrag zum Exportwachstum. Daneben erweist sich die Obergruppe Nahrungs- und Genussmittel mit einem Zuwachs von 2,0% weiterhin als Stütze des Exports. Die Halbfertigwaren hingegen drücken auf das Exportergebnis und fielen mit einem Minus von 1,5% unter das Niveau von 2011 zurück. Beim Rückgang um 14,6% im Bereich der Roh- und

<sup>2</sup> Aussagen über den Gesamthandel der EU (Warenverkehr mit Mitgliedstaaten und Drittstaaten) sind auf Basis der Eurostat-Daten aufgrund des darin enthaltenen indirekten Warenverkehrs problematisch.

Brennstoffe sind vor allem die Einbußen im Export von elektrischer Energie und auch Gas verantwortlich.

Die Warengruppen nach SITC wurden wieder von der Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge dominiert, welche es auf den stattlichen Exportanteil von 39,1% brachte. Gegenüber dem Jahr 2012 legte der Bereich um 4,3% zu und steigerte seine Ausfuhren auf 49,0 Mrd Euro. Den zweitwichtigsten Zweig bei den Exporten stellt der Abschnitt Bearbeitete Waren dar. Mit 28,2 Mrd Euro hielt dieser Bereich 22,0% an den Gesamtexporten, musste nach den Rückgängen im Vorjahr von 1,1% auch 2013 Einbußen im Ausmaß von 2,3% hinnehmen. Die Exporte von sonstigen Fertigwaren konnten mit Zuwächsen von 5,2% ihre Anteilsverluste vom Vorjahr ausgleichen und erreichen nun wieder einen Anteil von 11,6%. Der Abschnitt Chemische Erzeugnisse verzeichnete nach den starken Exportzuwächsen im Vorjahr immerhin erneut einen Anstieg von 1,0%. Der Export von Getränken kann hingegen in den letzten drei Jahren nicht mit der guten Entwicklung bei den Nahrungsmitteln mithalten.

**Tabelle 17: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren**

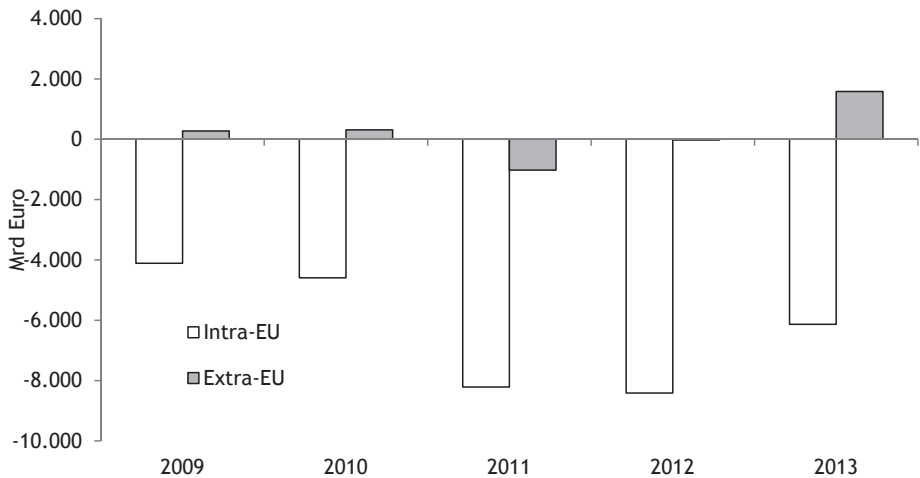
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
	<i>in Mio. Euro</i>			<i>Veränd. gegen dem VJ in %</i>		
<b>Obergruppen</b>						
Nahrungs- u. Genussmittel	7.898	8.152	8.319	+11,4	+3,2	+ 2,0
Rohstoffe u. Brennstoffe	8.920	9.009	7.690	+14,3	+1,0	-14,6
Halbfertigwaren	19.931	20.189	19.888	+13,6	+1,3	-1,5
Fertigwaren	84.900	86.056	89.408	+10,5	+1,4	+3,9
Investitionsgüter	32.232	33.733	35.184	+10,2	+4,7	+4,3
Konsumgüter	52.668	52.323	54.223	+ 10,7	-0,7	+3,6
Sonstige Waren	125	137	107	+44,3	+9,4	-21,7
<b>Warengruppen nach SITC</b>						
Ernährung	6.358	6.677	7.091	+12,1	+5,0	+6,2
Getränke und Tabak	1.767	1.785	1.668	+ 9,5	+1,0	-6,6
Rohstoffe	3.988	3.833	3.838	+ 8,0	-3,9	+0,1
Brennstoffe, Energie	4.112	4.524	3.383	+17,1	+10,0	-25,2
Tier. u. pflanzl. Öle, Fette	230	209	238	+36,4	-9,4	+14,1
Chemische Erzeugnisse	15.617	16.456	16.614	+10,2	+5,4	+1,0
Bearbeitete Waren	28.515	28.198	27.548	+13,3	-1,1	-2,3
Maschinen und Fahrzeuge	46.072	46.963	48.986	+11,4	+1,9	+ 4,3
Sonstige Fertigwaren	13.970	13.852	14.576	+8,1	-0,8	+5,2
Waren, ang.	1.145	1.046	1.470	+4,2	-8,7	+40,6
Insgesamt	121.774	123.544	125.412	+11,3	+1,5	+1,5

Quelle: Statistik Austria, Werte 2013 vorläufig.

## 4 Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz

Im Jahr 2013 sank das Defizit der Handelsbilanz auf 4,6 Mrd Euro. Dies entspricht 1,5% des BIP. Im Vorjahr betrug es noch 8,5 Mrd Euro bzw 2,7% des BIP und im Jahr 2011 9,2 Mrd Euro oder umgerechnet 3,1% des BIP. In den drei vorangegangenen Jahren betrug das Defizit höchstens 4,3 Mrd Euro bzw 1,5% des BIP. Ederer und Schiman (2013) kommen in ihrer ökonomischen Studie zur österreichischen Handelsbilanz zum Schluss, dass „die strukturelle (langfristige) Komponente seit Ende der 1970er-Jahre einen Aufwärtstrend aufweist, der bis heute anhält. Die Verschlechterung der Handelsbilanz im Gefolge der Wirtschaftskrise ist vorwiegend ein vorübergehender Preiseffekt, der aus dem steigenden Ölpreis und der damit verbundenen deutlichen Passivierung der Roh- und Brennstoffbilanz resultiert.“<sup>3</sup> Betrachtet man die einzelnen Warengruppen nach SITC, so ist 2013 mit 11,4 Mrd Euro das höchste Defizit auch beim Abschnitt Brennstoffe und Energie zu verzeichnen, dahinter folgte erst mit Abstand der Abschnitt Sonstige Fertigwaren mit 3,5 Mrd Euro. Die Gruppe Bearbeitete Waren erzielte mit 8,0 Mrd Euro den höchsten Überschuss im Jahr 2013. Die für das Außenhandelsaufkommen so bedeutende Warengruppe Maschinen und Fahrzeuge konnte im Jahr 2013 mit 6,0 Mrd Euro ebenfalls einen beachtlichen Überschuss erwirtschaften.

**Abbildung 11: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz**



Quelle: Statistik Austria, Werte 2013 vorläufig.

Aber nicht nur nach Warengruppen, auch nach Ländergruppen ergeben sich markante Unterschiede in der Handelsbilanz. Hauptverantwortlich für die negative Handelsbilanz Österreichs ist der Außenhandel mit den übrigen 27 Mitgliedstaaten der EU (Intra-EU-Handel). Im Handel mit den Drittstaaten der EU (Extra-EU-Handel) wies Österreich zuletzt einen geringen, tendenziell rückläufigen Handelsbilanzüberschuss aus. Das Jahr 2011 bildet dabei

<sup>3</sup> Zit.n.: Ederer/Schiman (2013), 49.

mit einem Passivum von 1,0 Mrd Euro eine Ausnahme. Hauptverantwortlich für das hohe Defizit mit der Intra-EU ist die Handelsbilanz mit Deutschland. Deutschland führte mit 10,7 Mrd Euro die Partnerländer mit den größten Passiva des österreichischen Außenhandels an und ist damit zum größten Teil für das Defizit von 6,1 Mrd Euro im Handel mit der EU maßgebend. Lediglich mit den Niederlanden (1,5 Mrd Euro), der Tschechischen Republik (1,0 Mrd Euro) und der Slowakei (0,5 Mrd Euro) bestehen nennenswerte Defizite innerhalb der EU. Mit den EU-Staaten Frankreich (2,1 Mrd Euro), Vereinigtes Königreich (1,5 Mrd Euro) und Polen (1,0 Mrd Euro) ist die Handelsbilanz Österreichs deutlich positiv. Ebenso ist die Bilanz mit dem neu der EU beigetretenen Kroatien mit 0,5 Mrd Euro positiv.

Mit den Ländern Amerikas konnte 2013 eine positive Bilanz von 4,4 Mrd Euro erzielt werden. Beim Außenhandel mit Asien blieb das Defizit nahezu unverändert auf 3,8 Mrd Euro. Für den Großteil waren hier die Defizite mit China (3,6 Mrd Euro) und Kasachstan (1,0 Mrd Euro), zu einem geringeren Teil auch jene mit Japan (0,4 Mrd Euro) verantwortlich. Beim Außenhandel mit Afrika schlägt sich ein Defizit von 0,8 Mrd Euro zu Buche, während mit Australien ein Überschuss von 0,8 Mrd Euro erwirtschaftet wurde.

## 5 Literaturverzeichnis

- Ederer, S., Schiman, S. (2013), Analyse der österreichischen Handelsbilanz, in: FIW-Research Report 2013 Nr. 3, Oktober 2013.
- Scheiblecker, M. (2014), Prognose für 2014 und 2015: Konjunktur gewinnt nur langsam an Schwung. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, März 2014.

### **Austria's external trade in goods**

In the year 2012 the slump of the European economy dampened the growth of the Austrian exports. Imports increased by only 0.7% and exports grew by 1.5%. 2013 was another challenging year for the Austrian trade sector. After a strong growth in January the exports dropped in February and March below pre-year level causing exports to decline by 0.6% in the first quarter of 2013. In the second half of the year export growth recovered so that the exports grew by 1.5% in 2013. Imports fell by 1.5% over the same period. Thus the trade deficit was reduced sharply and accounted for 4.6 billion euros in 2013 compared to 8.4 billion euros in 2012.

In 2013 export growth developed at an equal pace across the regions. Exports to Europe grew by 1.4% whereas overseas exports increased by 1.9%. Exports to the European Union went up by 1.1% and those to the EFTA gained 2.1%, in contrast exports to the rest of Europe rose by 5.3% due to the strong expansion of exports to Russia. In 2013 exports to Germany (-0.3% compared to -0.5% in 2012), Italy (-3.2% compared to -9.6% in 2012) and the Czech Republic (-2.5% compared to -6.1% in 2012) dropped for the second time in a row and resulted in a low growth of exports to the EU.

JEL-No: F17





# Österreichs Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland

*Patricia Walter, Leonhard Pertl*

Im Jahr 2013 verlor der Dienstleistungsverkehr Österreichs im Zuge der Schwäche der globalen Wirtschaftsaktivität an Schwung. Das Wachstum der Exporte betrug 4% auf 49 Mrd EUR und lag damit unter der Expansionsrate des Vorjahreszeitraums. Die Importe stiegen um 2% auf 33,7 Mrd EUR. Die Wachstumsverlangsamung fiel jedoch deutlich moderater aus als im Güterhandel, wo sich die Exporte wie im Jahr davor nur schwach entwickelten und die Importe zurückgingen (jeweils nominell). Wie bereits im Zuge des globalen Handelseinbruchs im Jahr 2009 erwies sich der Dienstleistungs- im Vergleich zum Güterverkehr damit als krisenresistenter. Vor allem unternehmensnahe Dienstleistungen mit einem hohen Technologieanteil, wie Computer- und Informationsleistungen, reagieren auf internationale Nachfrageschwankungen nur geringfügig zyklisch. Deren Anteil am österreichischen Export hat in den vergangenen Jahren zulasten traditioneller Leistungsarten wie Transport und Handel, die sich prozyklisch entwickeln, deutlich zugenommen. Neben der langfristigen Modernisierung der Angebotsstruktur, die zu einem Gutteil von der Ansiedlung ausländischer Konzerne in Österreich bestimmt wird, hat der Export von unternehmensnahen Dienstleistungen im Jahr 2013 vor allem von der robusten Nachfrage aus Deutschland profitiert. Bei den Reiseverkehrseinnahmen waren neben Deutschland auch die BRIC-Staaten für starke Zuwächse verantwortlich. In Summe stieg der Einnahmenüberschuss aus dem Reiseverkehr und unternehmensnahen Dienstleistungen im Jahr 2013 auf 15,4 Mrd EUR oder 4,9% des BIP. Das ist der höchste bislang gemessene Wert. Zusammen mit dem Rückgang des Defizits aus dem Güterhandel ergab sich daraus eine weitere Verbesserung der Leistungsbilanz (8,5 Mrd EUR oder 2,7% des BIP).

## 1 Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs

Der tertiäre Sektor (markt- und nicht-marktfähige Dienstleistungen) umfasste in Österreich im Jahr 2013 ein Wirtschaftsvolumen von rund 197 Mrd EUR. Das entspricht einem Anteil an der gesamten Bruttowertschöpfung von knapp 70%. In den grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen hinkt der Dienstleistungs- im Vergleich zum Güterverkehr jedoch bislang nach: Der Anteil der Dienstleistungsexporte am nominellen BIP stieg seit Mitte der 1990er-Jahr um rund 6 Prozentpunkte auf 16% oder in absoluten Zahlen von 18 auf 49 Mrd EUR. Die Exportquote der Güter wuchs im selben Zeitraum von rund 24% auf 41%. Obwohl der Reiseverkehr eine wichtige Säule der Außenwirtschaft Österreichs ist, wird das Wachstumspotenzial durch die weltweit steigende Zahl konkurrierender Feriendestinationen beschränkt: Die Exportquote im Reiseverkehr sinkt langfristig und betrug im Jahr 2012 nur rund 5%. Im

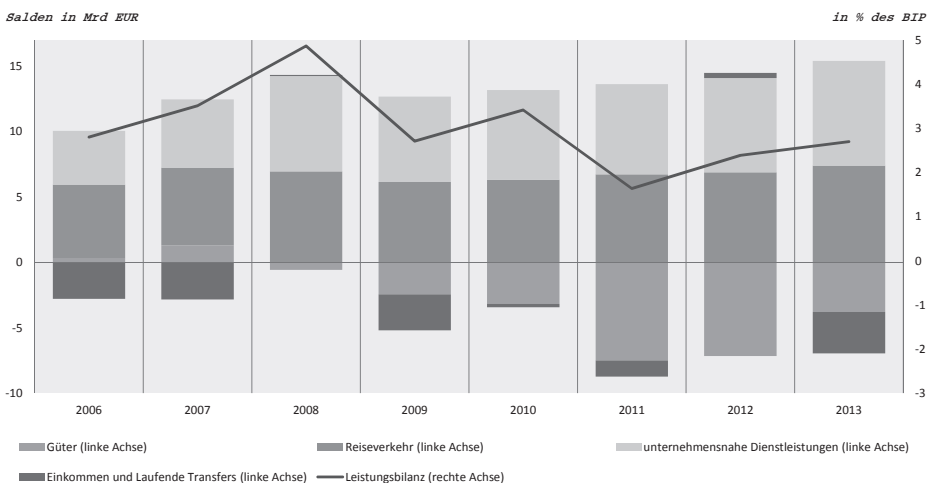
Gegensatz dazu hat das Auslandsangebot unternehmensnaher Dienstleistungen – Transport-, Kommunikations-, Bauleistungen, Computer- und Informations-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, Gebühren für die Nutzung von Patenten und Lizenzen, sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen, persönliche Dienstleistungen für Kultur und Freizeit – an Bedeutung gewonnen: Im Verhältnis zum nominellen BIP stiegen die Exporte seit 1995 um rund 6 Prozentpunkte auf 11%, und der Beitrag zum Leistungsbilanzüberschuss hat jenen des Reiseverkehrs inzwischen überholt (2013: 8 Mrd EUR). Moderne Informationstechnologien haben den grenzüberschreitenden Austausch vor allem technischer Dienstleistungsarten erleichtert. Die Erbringung der meisten Dienstleistungen beruht aber weiterhin auf der persönlichen Interaktion zwischen Anbieter und Kunde. Die Reichweite des Angebots wird deshalb von sprachlichen und kulturellen Barrieren ebenso begrenzt wie von Marktzugangshemmnissen. Kaufmännische Dienstleistungen und der Transport gehören zu den international am meisten geschützten Dienstleistungsarten (Borchert, 2012), wobei die Schwellenländer Asiens die strengsten Marktzugangshemmnisse aufweisen. Die Dienstleistungsexporte Österreichs in die gesamte Region Asien stiegen zwar seit Mitte der 1990er-Jahre von rund einer halben auf 3 Mrd Euro, der Anteil an den Gesamtexporten liegt jedoch bislang bei nur 6%. Doch auch in Europa, der wichtigsten Zielregion Österreichs, bestehen weiterhin Restriktionen, die das Exportpotenzial beschränken, am stärksten in den Dienstleistungsmärkten Griechenlands, Polens und der Türkei (Wolfmayr/Christen/Pfaffermayr, 2013).

Im Jahr 2013 schwächte sich die Expansion der Weltwirtschaft zum dritten Mal in Folge ab, und auch das Welthandelsvolumen entwickelte sich vor dem Hintergrund der Finanzkrise in vielen entwickelten Volkswirtschaften mit einem Plus von 2,7% – wie schon im Jahr zuvor – träge (Schiman, 2014). Der österreichische Außenhandel konnte sich der Schwäche der globalen Wirtschaftsaktivität nicht entziehen: Das Wachstum des Güterhandels ist laut Zahlungsbilanzstatistik bereits im Jahr 2012 eingebrochen, bei den Exporten von rund 12% auf 1% und bei den Importen von rund 15% auf 1% (jeweils nominell). Im Jahr 2013 blieb die Entwicklung der Güterexporte flau, die Importe sind um rund 2% zurückgegangen. Auch die Dynamik des Dienstleistungsverkehrs wurde im Jahr 2012 abgebremst: Mit einem Plus von 7% bei den Exporten und 9% bei den Importen pendelte sich die Entwicklung auf dem Niveau des Jahres zuvor ein. Im Jahr 2013 reduzierte sich die Expansionsrate der Exporte auf 4%, jene der Importe auf 2%. Der Dienstleistungsverkehr war damit weniger von der Schwäche der Weltwirtschaft betroffen als der Güterhandel. In absoluten Zahlen sind die Dienstleistungsexporte um rund 2 auf 49 Mrd EUR gewachsen. Zusätzlich zu einem neuerlich erfolgreichen Tourismusjahr – bei den Nächtigungen ausländischer Gäste in Österreich wurde 2013 das beste Ergebnis seit mehr als 20 Jahren verzeichnet – reagierte der Export unternehmensnaher Dienstleistungen moderat auf die internationalen Nachfrageschwankungen. Das war bereits im Zuge des globalen Handelseinbruchs im Jahr 2009 zu beobachten und ist neben einer geringeren Zyklizität, zB von Computer- und Informationsdienstleistungen, auch darauf zurückzuführen, dass das Angebot unternehmensnaher Dienstleistungen weniger von Außenfinanzierung abhän-

gig ist als die Produktion von Gütern (Borchert, 2009). Im Verlauf des zweiten Halbjahres 2013 gewann die globale Wirtschaftsaktivität an Dynamik, die sich im Verlauf des Jahres 2014 verstärken und eine Rate von 4,5% erreichen dürfte (IWE, 2014). Getragen wird die Konjunkturbelebung von den entwickelten Volkswirtschaften, in denen sich die Finanzbedingungen entspannt haben und die Exportnachfrage aufgrund von Nachholinvestitionen zugenommen hat. Der österreichische Güterexport konnte im Schlussquartal vor allem von der wirtschaftlichen Erholung innerhalb der EU profitieren. Laut EU-Kommission wurde die Rezession zu Jahresende 2013 überwunden, im Jahr 2014 soll die EU um 1,6%, die Eurozone moderat um 1,2% wachsen. Die Expansion der Dienstleistungsexporte, die auf Konjunkturschwankungen üblicherweise mit zeitlicher Verzögerung reagieren, schwächte sich im Jahresverlauf zunehmend ab. Die Nachfrage aus den übrigen Ländern der EU bzw des Euroraums blieb dabei robust, während die Exporterlöse aus Drittstaaten zurückgingen.

Im Jahr 2012 wies die Dienstleistungsbilanz einen Überschuss in Höhe von rund 14 Mrd EUR oder 4,6% des BIP auf. Dieses Ergebnis lag unter jenem des Jahres 2008, als vor Ausbruch der weltweiten Handelskrise der vorläufige Höhepunkt erreicht worden ist. Im Jahr 2013 entwickelte sich die Dienstleistungsbilanz weiter positiv, was sowohl auf den Reiseverkehr als auch auf unternehmensnahe Dienstleistungen zurückzuführen ist. Im Vergleich zum Jahr davor stieg der Überschuss um 1,3 auf 15,4 Mrd EUR oder rund 5% des BIP. Das ist der höchste bislang gemessene Wert. Die Ausweitung des Überschusses aus dem Dienstleistungsverkehr trug zusammen mit dem Rückgang des Defizits der Güterbilanz – was auf die schrumpfenden Importe zurückzuführen ist – zu einer Fortsetzung des Aufwärtstrends in der österreichischen Leistungsbilanz bei: Der Außenbeitrag stieg im Jahr 2013 um rund 5 auf 11,6 Mrd EUR oder 3,7% des BIP.

## Abbildung 12: Entwicklung der Leistungsbilanz

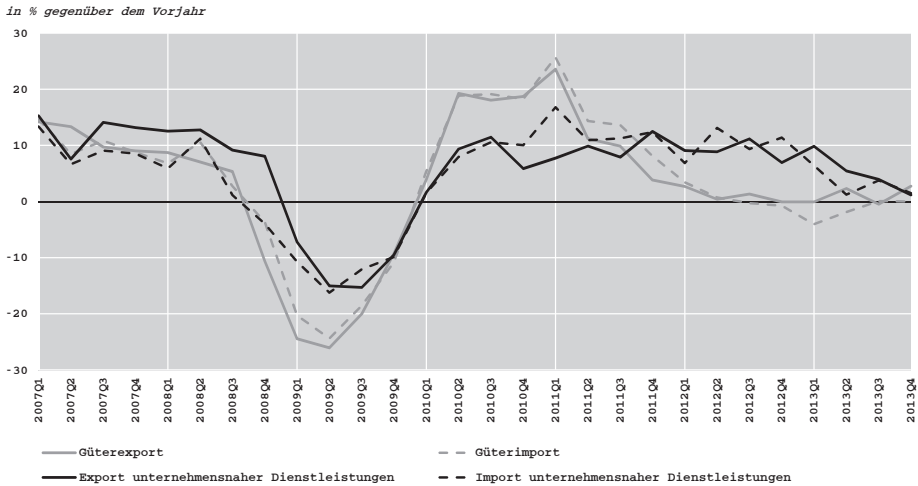


Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2011 endgültige Daten, 2012 revidierte Daten, 2013 provisorische Daten.

## 2 Unternehmensnahe Dienstleistungen

Seit Mitte der 1990er-Jahre und dem Beitritt Österreichs zur EU hat sich der grenzüberschreitende Austausch unternehmensnaher Dienstleistungen positiv entwickelt: Die Exporte haben im Durchschnitt um rund 5% pro Jahr expandiert, die Importe um 6%. Obwohl die durchschnittliche Wachstumsrate der Exporte noch hinter jener im Güterverkehr mit einem Plus von 7% nachhinkt, hat sich der Dienstleistungsverkehr in den vergangenen Jahren als krisenresistenter erwiesen: Der globale Handelseinbruch im Jahr 2009 schlug sich im Export unternehmensnaher Dienstleistungen weitaus weniger nieder als im Export von Gütern (-12% im Vergleich zu -20%), was ebenso bei den Importen zu beobachten war (-12% im Vergleich zu -19%). Im Jahr 2013 erreichte das Handelsvolumen (Exporte und Importe unternehmensnaher Dienstleistungen in Summe) einen Wert von rund 60 Mrd EUR, das entspricht einem Anteil von 19% am nominellen BIP. Die Staatsschuldenkrise im Euroraum und die gedämpfte Wachstumsdynamik in den Entwicklungs- und Schwellenländern, die das Wachstum der Güterexporte im Verlauf der Jahre 2012 und 2013 fast zum Erliegen brachten, hatten auf den Export unternehmensnaher Dienstleistungen vergleichsweise geringe Auswirkungen: Im Jahr 2012 expandierten die Exporte um 9%, im Jahr 2013 um 5%. Dazu hat insbesondere die stabile Nachfrage der wichtigsten Handelspartner, Deutschland und Italien, beigetragen. Im Verlauf des Jahres 2013 hat sich die Expansion jedoch spürbar verlangsamt und läuft damit der Exportentwicklung der Güter zeitlich nach, die im Schlussquartal 2013 die Talsohle durchschritten haben dürfte. Auch die Entwicklung der Importe unternehmensnaher Dienstleistungen hat, ähnlich wie im Güterhandel, die Trendwende zu einem positiven Wachstumspfad zum Jahresende 2013 noch nicht erreicht. Im Gegensatz zu den Gütern unterlagen die Dienstleistungsimporte jedoch keinem Rückgang. Im Jahr 2013 betrug das Wachstum in Summe 3%.

**Abbildung 13: Entwicklung des Güter- und unternehmensnahen Dienstleistungsverkehrs**



Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2011 endgültige Daten, 2012 revidierte Daten, 2013 provisorische Daten.

## 2.1 Ziel- und Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen

Die Mitgliedstaaten der EU bilden den wichtigsten Zielmarkt für den Export unternehmensnaher Dienstleistungen aus Österreich. Auf die EU-15 entfielen im Jahr 2013 19,8 Mrd EUR oder 58% der Exporte. Die regionale Konzentration ist damit im Dienstleistungs- noch höher als im Güterverkehr, wo 52% der Exporte in die EU-15 gingen. Die robuste Nachfrage aus Deutschland, dem wichtigsten Handelspartner, trug bereits im Zuge des Welthandelseinbruchs im Jahr 2009 zur Stabilisierung der Dienstleistungsbilanz bei. Im Jahr 2013 wuchsen die Dienstleistungsexporte in das Nachbarland um 6% oder in absoluten Zahlen um 0,7 Mrd EUR auf 12,2 Mrd EUR, während die Exporte von Gütern – wie schon im Jahr zuvor – um 1% abgenommen haben. Deutschland hat damit als Haupthandelspartner für unternehmensnahe Dienstleistungen seit Beginn der zunächst Finanz-, dann Fiskal- und Wirtschaftskrise an Bedeutung gewonnen. Der Anteil der Exporterlöse erhöhte sich zwischen 2007 und 2013 um rund 4 Prozentpunkte auf 36%. Obwohl der Export in die Schweiz im Jahr 2013 zurückgegangen ist, blieb das Nachbarland der zweitwichtigste Absatzmarkt für unternehmensnahe Dienstleistungen mit einem Anteil am gesamten Exportvolumen von 7%. Auch Italien rangiert weiterhin auf Rang drei der bedeutendsten Handelspartner mit einem Exportanteil von rund 6%. Der Rückgang der Güterexporte in das krisengeschüttelte Nachbarland, der in den Jahren 2012 und 2013 zu verzeichnen war, wurde im Dienstleistungsverkehr nicht nachvollzogen. Die wichtigsten osteuropäischen Partnerländer sind die Tschechische Republik und Ungarn. Dabei hat die Tschechische Republik als Absatzmarkt seit dem Jahr 2007 an Bedeutung

gewonnen (von Rang neun auf Rang sieben), während Ungarn in der Reihung der Zielländer zurückgefallen ist (von Rang sechs auf Rang neun). Neben den Nicht-EU-Ländern Schweiz und USA (Rang sechs) stieg die Russische Föderation unter die Top-10-Partnerländer auf (von Rang 14 im Jahr 2007 auf Rang zehn im Jahr 2013). Auch China gewann als Zielmarkt für unternehmensnahe Dienstleistungen an Bedeutung (von Rang 20 auf Rang 18 mit einem Exportanteil von einem Prozent), die Entwicklung hinkt jedoch bislang hinter jener im Güterhandel nach, wo China laut Zahlungsbilanzstatistik bereits Rang elf unter den Handelspartnern einnimmt mit einem Exportanteil von 2,5%. Zu den am stärksten wachsenden Exportleistungen gegenüber China zählen der Transithandel sowie die Forschung und Entwicklung. Unter dem Einfluss der Konjunkturdämpfung in den Schwellenländern ist die Dynamik des Exports unternehmensnaher Dienstleistungen in die BRICS-Staaten – Brasilien, Russische Föderation, Indien, China, Südafrika – bereits im Jahr 2012 eingebrochen und stagniert seitdem. Im Jahr 2013 verlangsamte sich auch die Expansion des Exports in die neuen Wachstumsmärkte (Next 11) rapide – Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Philippinen, Südkorea, Türkei, Vietnam. In Summe entfiel im Jahr 2013 ein Exportanteil von 6% auf die „Emerging Markets“. Sie waren damit für den Dienstleistungsexport ähnlich bedeutend wie Italien. Doch während im Güterhandel seit Beginn der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise eine teilweise Handelsverschiebung zugunsten der Extra-EU stattgefunden hat, ist das bei unternehmensnahen Dienstleistungen nicht zu beobachten: Der Anteil von Drittstaaten am gesamten Exportvolumen entsprach im Jahr 2013 27% und damit dem Wert des Jahres 2007.

**Tabelle 18: Wichtigste Ziel- und Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen 2013**

Export				Import			
Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %	Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %
1	Deutschland	12.159	35,8	1	Deutschland	8.287	32,0
2	Schweiz	2.368	7,0	2	Ver. Königreich	1.410	5,4
3	Italien	1.915	5,6	3	Schweiz	1.309	5,0
4	Ver. Königreich	1.241	3,7	4	Tschech. Republik	1.026	4,0
5	Niederlande	1.207	3,6	5	Ungarn	998	3,8
6	USA	1.084	3,2	6	USA	906	3,5
7	Tschech. Republik	941	2,8	7	Slowakei	893	3,4
8	Frankreich	908	2,7	8	Italien	883	3,4
9	Ungarn	786	2,3	9	Polen	815	3,1
10	Russ. Föderation	699	2,1	10	Niederlande	778	3,0
18	China	340	1,0	21	China	236	0,9
	Insgesamt	33.936			Insgesamt	25.932	

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Provisorische Daten.

Der Import unternehmensnaher Dienstleistungen weist eine ähnlich hohe regionale Konzentration auf wie der Export: 54% der Importaufwendungen oder rund 14 Mrd EUR entfielen im Jahr 2013 auf die übrigen Mitgliedstaaten der EU-15. Hinter Deutschland und noch vor der Schweiz zählt das Vereinigte Königreich zu den drei wichtigsten Herkunftsländern. Das geht vor allem auf Aufwendungen österreichischer Unternehmen und Banken für Patent- und Lizenzgebühren zurück. Der Region Osteuropa kommt im Import unternehmensnaher Dienstleistungen eine höhere Bedeutung zu als im Export: Neben der Tschechischen Republik und Ungarn zählen auch die Slowakei und Polen zu den zehn wichtigsten Herkunftsmärkten. Überwiegend ist das auf den Import von Straßentransportleistungen für den österreichischen Warenverkehr zurückzuführen. Per Saldo war im Jahr 2013 ein Überschuss aus dem Austausch unternehmensnaher Dienstleistungen mit den anderen EU-Mitgliedstaaten in Höhe von 4,8 Mrd EUR zu verzeichnen. Gegenüber der Extra-EU wurde ein Plus in Höhe von 3,2 Mrd EUR erwirtschaftet. In den Bilanzen gegenüber den Hauptpartnerländern schlugen neben Deutschland (3,9 Mrd EUR) auch die Schweiz (1,1 Mrd EUR) und Italien (1 Mrd EUR) positiv zu Buche. Defizite ergab der unternehmensnahe Dienstleistungsverkehr gegenüber osteuropäischen Ländern (Slowakei, Polen, Ungarn) sowie vis-à-vis dem Vereinigten Königreich.

## 2.2 Hauptgruppen unternehmensnaher Dienstleistungen

Für analytische Zwecke können unternehmensnahe Dienstleistungsarten, wie sie für die Zahlungsbilanzstatistik unterschieden werden, nach Maßgabe von Reichweite, Technologisierung und Beratungsintensität zusammengefasst werden. Daraus ergeben sich fünf Dienstleistungsgruppen:

- Netzwerkleistungen: Transport, Telekommunikation, Post- und Kurierdienste
- Technische Dienstleistungen: Computer- und Informationsdienstleistungen, Gebühren für die Nutzung von Patenten und Lizenzen, Leistungen der Forschung und Entwicklung, Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen
- Kaufmännische Dienstleistungen: Rechts-, Steuer-, Unternehmensberatung, Werbung und Marktforschung
- Versicherungs- und Finanzdienstleistungen
- Sonstige Dienstleistungen: Bauleistungen, Transithandel, sonstige Handelsleistungen, Dienstleistungen in Landwirtschaft und Bergbau, sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen, persönliche Dienstleistungen für Kultur und Freizeit, Regierungsleistungen a.n.g.

Im Zuge des Welthandelseinbruchs im Jahr 2009 war der Rückgang der Exporterlöse aus unternehmensnahen Dienstleistungen überwiegend auf die beiden wichtigsten Branchen Transport (Netzwerkleistungen) und Transithandel (sonstige Dienstleistungen) zurückzuführen und damit eine direkte Folge der Krise im Güterverkehr. In Summe sanken die Exporte von Netzwerkleistungen um 15%, jene der sonstigen Dienstleistungen – die auch vom Rückgang der

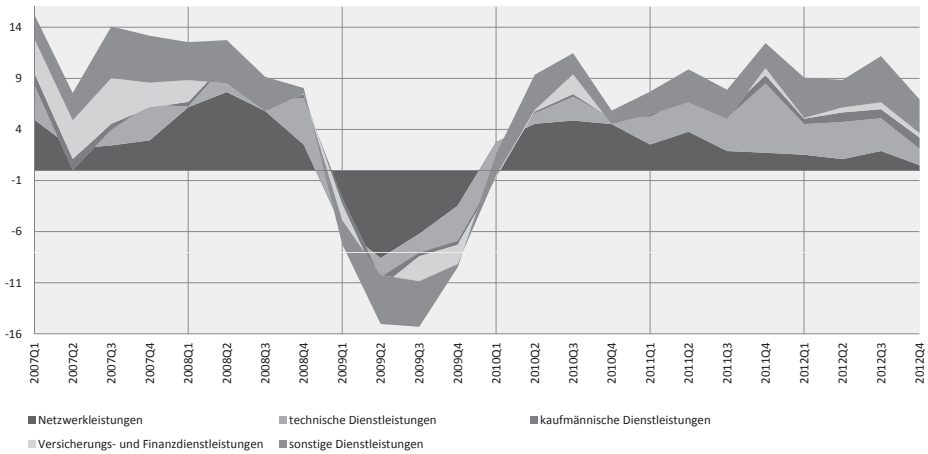


Exporterlöse der Baubranche betroffen waren – um 10%. Als vergleichsweise krisenresistent erwiesen sich Dienstleistungen mit einem hohen Innovations- bzw Technologieanteil, insbesondere Computer- und Informationsdienstleistungen und in geringerem Maß Leistungen der Forschung und Entwicklung sowie Architektur-, Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen. Im Zuge der Erholung vom globalen Handelseinbruch wurde der Export technischer Dienstleistungen – neben den Transithandelerträgen – zum Wachstumsmotor im Dienstleistungsverkehr und erreichte im Jahr 2011 eine Expansionsrate von 20%. Die darauf folgende Dämpfung der dynamischen Entwicklung ist nicht ausschließlich eine Folge der globalen Konjunkturschwäche, sondern auf einen Sonderfaktor zurückzuführen, nämlich die Restrukturierung eines multinationalen Konzerns mit Niederlassungen in Österreich, was in einem Rückgang des Exports von Leistungen der Forschung und Entwicklung resultierte. Der Export von kaufmännischen Dienstleistungen wurde im Gegensatz zu den technischen deutlich vom globalen Handelseinbruch im Jahr 2009 getroffen. Das war fast ausschließlich auf den Rückgang der Exporterlöse aus Werbung und Marktforschung zurückzuführen, während sich Rechts- und Wirtschaftsdienste kaum reagibel zeigten. Eine allgemein hohe Prozyklizität von Werbung und Marktforschung kann jedoch nicht beobachtet werden: Im Jahr 2012 entwickelte sich der Export trotz der weltweiten Wirtschaftsschwäche dynamisch. Der Export von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, der bis zum Jahr 2007 rasch expandierte, verzeichnete bereits im Folgejahr einen ersten Rückgang und schrumpfte 2009 um 18%. Im Jahr 2012 waren die Finanzdienstleister neuerlich von einem Rückgang der Exporterlöse betroffen.

Die Importe unternehmensnaher Dienstleistungen reagierten im Jahr 2009 weitgehend ähnlich auf den globalen Handelseinbruch wie die Exporte. Im Jahr 2012 hingegen beschleunigte sich das Wachstum der Importe technischer Dienstleistungen, während die Exporte an Dynamik verloren. Neben den positiven Effekten der erwähnten Konzernrestrukturierung auf den Import von Leistungen der Forschung und Entwicklung expandierte der Import von Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen, der bislang deutlich hinter den Exporten lag, dynamisch. Das betraf die wichtigsten Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen, Deutschland und die Schweiz, wie auch asiatische Quellmärkte.

## Abbildung 14: Entwicklung des Exports unternehmensnaher Dienstleistungen

Wachstumsbeiträge in %



Quelle: OeNB, Statistik Austria. Bis 2011 endgültige Daten, 2012 revidierte Daten.

Die Unterschiede in der Zyklizität unternehmensnaher Dienstleistungen haben zu Verschiebungen in der Zusammensetzung der Exporterlöse und der Importaufwendungen geführt. Die Bedeutung der wichtigsten Exportkategorie, des Transports und damit der Netzwerkleistungen insgesamt hat seit dem Jahr 2007, bevor die realwirtschaftlichen Auswirkungen der Finanz-, Fiskal- und Wirtschaftskrise schlagend wurden, abgenommen: Der Anteil an den gesamten Exporterlösen betrug 2012 37% bzw. in absoluten Zahlen 11,8 Mrd EUR. Das entspricht einem Rückgang um 3 Prozentpunkte. Die Importe unternehmensnaher Dienstleistungen setzten sich hingegen weiterhin zu fast der Hälfte aus Transport- und Kommunikationsdienstleistungen zusammen. Versicherungs- und Finanzdienstleistungen haben sowohl bei den Exporten (um 3 Prozentpunkte auf rund 5% oder 1,7 Mrd EUR) als auch bei den Importen (um 5 Prozentpunkte auf 4%) an Bedeutung verloren. Aufgrund der Zunahme von Computer- und Informationsdienstleistungen – Entwicklung kundenspezifischer Software, Hardware und Netzwerkbetreuung – sowie von Leistungen der Architekten und Ingenieure stieg der Anteil technischer Dienstleistungen bei den Exporten in Summe um 3 Prozentpunkte auf 23% bzw. 7,5 Mrd EUR und bei den Importen um 4 Prozentpunkte auf 19%. Der Anteil kaufmännischer Dienstleistungen blieb zwischen 2007 und 2012 konstant bei rund 6% im Export – das entspricht 1,8 Mrd EUR – und 7% im Import. Aufgrund der Zunahme von Transithandelerträgen hat die Gruppe der sonstigen Dienstleistungen bei den Exporten an Bedeutung gewonnen (um rund 2 Prozentpunkte auf 30% oder 9,5 Mrd EUR), bei den Importen blieb der Anteil konstant bei 23%.

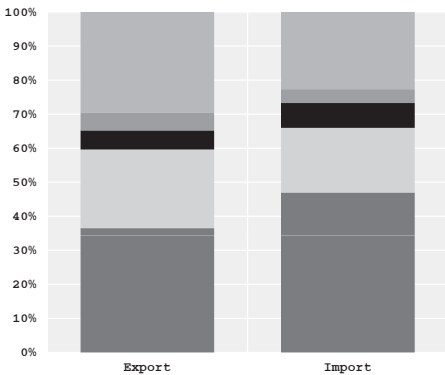
Für das Jahr 2013 kann die Entwicklung der unternehmensnahen Dienstleistungen bislang nicht getrennt nach den einzelnen Dienstleistungsarten beobachtet werden. Die Exporte und Importe werden bei den Unternehmen

nach einer neuen, international gültigen Klassifikation der Dienstleistungen erhoben. Dabei werden Regiekosten zwischen verbundenen Unternehmen einer speziellen Dienstleistungsart zugeordnet, was zu Verschiebungen in der Zusammensetzung der Dienstleistungen führt. Darüber hinaus sind die Auslagerung von Verarbeitungsschritten (Lohnveredelung) und Großreparaturen nicht mehr Teile des Güterhandels, sondern eine zusätzliche Dienstleistungsart. Entsprechend der eingangs beschriebenen Gruppierung zählen Weiterverarbeitungsgebühren zu den sonstigen, die Großreparatur zu den technischen Dienstleistungen. Diese enthalten zusätzlich den Kauf bzw Verkauf von Ergebnissen der Forschung und Entwicklung, nämlich Patenten und Lizenzen, die bislang als Vermögensübertragungen klassifiziert wurden. Im Rahmen der Finanzdienstleistungen werden zusätzlich zu den direkt auch die indirekt verrechneten Bankgebühren berücksichtigt. Der Transithandel wird nicht mehr als Dienstleistung klassifiziert, sondern zum Güterhandel gezählt. Im Ergebnis führt die Neudefinition des Dienstleistungsverkehrs zu einer Zunahme der Bedeutung der technischen wie auch der Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Demgegenüber sinkt der Anteil der Netzwerkleistungen sowie der sonstigen Dienstleistungen an den gesamten Exporterlösen. Die Berücksichtigung der neuen Klassifikation ergäbe im Jahr 2013 laut vorläufigem Ergebnis einen Einnahmenüberschuss aus technischen Dienstleistungen in Höhe von 3,2 Mrd EUR, gefolgt von den Versicherungs- und Finanzdienstleistungen in Höhe von 2,7 Mrd EUR. Aus sonstigen Dienstleistungen würde vorläufig ein Defizit in Höhe von 1,6 Mrd EUR verzeichnet. Das ist sowohl auf die Streichung der Transithandelerträge als auch auf die Importaufwendungen aus der Auslagerung von Produktionsschritten in das Ausland zurückzuführen. Im Vergleich zur Berechnung der Bilanz unternehmensnaher Dienstleistungen nach der bislang gültigen Klassifikation, dh ohne die beschriebenen Umschichtungen zwischen Güter- und Dienstleistungshandel, die im Jahr 2013 einen Einnahmenüberschuss in Höhe von 8 Mrd EUR oder 2,6% des BIP ergab, führte die Anwendung des neuen Dienstleistungskonzepts zu einer Verringerung des Überschusses auf vorläufig 4,9 Mrd EUR oder 1,6% des BIP.

## Abbildung 15: Zusammensetzung unternehmensnaher Dienstleistungen

Klassifikation im Jahr 2012 nach alt

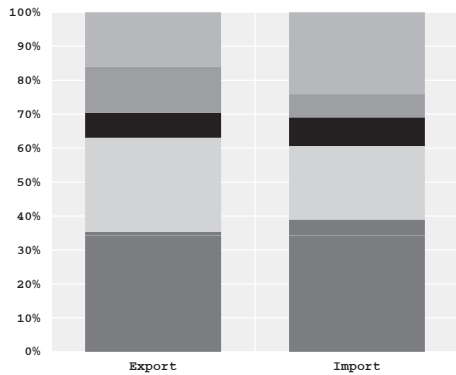
in % von gesamt



■ Netzwerkeleistungen  
 ■ technische Dienstleistungen  
 ■ kaufmännische Dienstleistungen  
 ■ Versicherungs- und Finanzdienstleistungen  
 ■ sonstige Dienstleistungen

Klassifikation im Jahr 2013 nach neu

in % von gesamt



Quelle: OeNB, Statistik Austria. 2012 revidierte Daten, 2013 provisorische Daten.

### Kasten 1: Revision der Leistungsbilanz

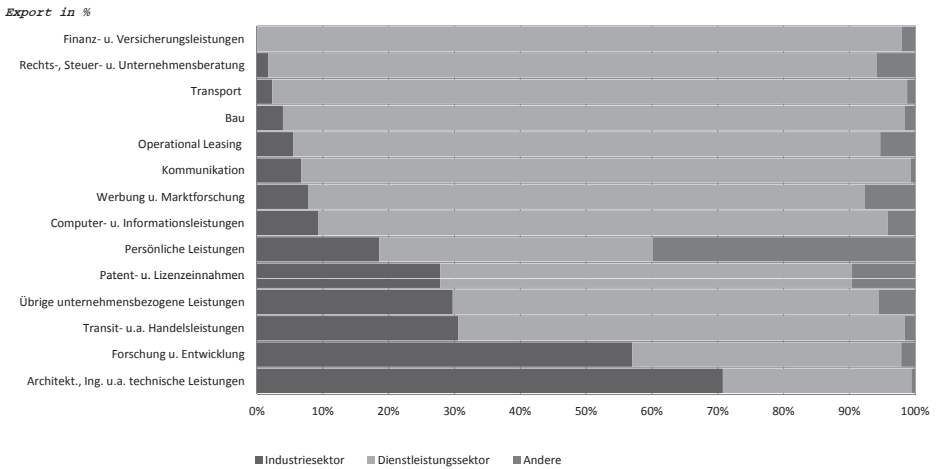
Seit dem Jahr 2013 wird der Dienstleistungsverkehr nach dem neuen internationalen Standard „Extended Balance of Payments Services Classification 2010“ erhoben. Die Neukonzeptionierung trägt vor allem den realwirtschaftlichen Gegebenheiten internationalisierter Produktion Rechnung. Durch die Klassifikation ausgelagerter Fertigungsschritte als Dienstleistung wird der Informationsgehalt der Zahlungsbilanz als statistische Grundlage zur Messung internationaler Produktions- und Wertschöpfungsketten erhöht. Entsprechend den Vorgaben der EZB und der Europäischen Kommission wird die Oesterreichische Nationalbank die Zahlungsbilanz ab September 2014 auf Grundlage der neuen Konzepte veröffentlichen. Erste Ergebnisse lassen eine Verringerung des Außenbeitrags sowie der Exportquote Österreichs erwarten. Die wichtigsten Änderungen sind:

- (1) Lohnveredelung und Reparaturverkehr werden als Dienstleistungen klassifiziert, die zur Veredelungs- bzw. Reparaturgebühr bewertet werden.
- (2) Transithandelserträge werden nicht mehr im Rahmen des Dienstleistungsverkehrs berücksichtigt, sondern finden Eingang in der Güterbilanz.
- (3) Die Darstellung von Versicherungsleistungen wird an die Methoden der VGR angepasst, das betrifft insbesondere die Berechnung der Wertschöpfung aus Rückversicherung sowie das Einkommen aus versicherungstechnischen Rückstellungen.
- (4) Finanzdienstleistungen werden um eine Schätzung indirekt verrechneter Bankgebühren erweitert.
- (5) Leistungen der Forschung und Entwicklung beinhalten den Kauf/Verkauf der Forschungsergebnisse in Form von Patenten und Lizenzen.
- (6) Alle Dienstleistungsarten beinhalten nicht nur Exporte bzw. Importe vis-à-vis Dritten, sondern auch zwischen verbundenen Unternehmen.

### 2.3 Bestimmungsfaktoren des unternehmensnahen Dienstleistungsverkehrs

Der Export unternehmensnaher Dienstleistungen ist durch eine hohe Konzentration der beteiligten Wirtschaftsbranchen gekennzeichnet: 50% der Exporterlöse entfallen auf fünf Wirtschaftszweige – Lagerhaltung und sonstige Dienstleistungen für den Verkehr (inkl. Mautstraßen und Flughäfen), Großhandel, Landtransport und Transport in Rohrfernleitungen, Flugtransport, Tätigkeiten von Firmenzentralen (Head Offices) und Unternehmensberatung (Klassifikation gemäß ÖNACE 2008 Zweisteller). Diese Branchen haben einen immanenten Auslandsbezug, nämlich die Konzernsteuerung, den Güterhandel und die Erbringung von Netzwerkleistungen, die eine hohe regionale Reichweite aufweisen. Die Exporte von Finanzdienstleistern und Versicherungen betragen in Summe rund 6% des Gesamtumsatzes im Ausland und würden zusammengenommen den fünften Rang belegen. Im Import unternehmensnaher Dienstleistungen gibt es keine vergleichbare Konzentration. Die Hälfte der Importaufwendungen verteilt sich auf rund 20 Wirtschaftszweige. Zu jenen mit den höchsten Importen zählen neben den bereits genannten Branchen auch die Telekommunikation, Reisebüros und die Industriezweige Elektronik und Maschinenbau. Obwohl der Export unternehmensnaher Dienstleistungen hauptsächlich von den Netzwerkleistern dominiert wird, sind auch die Warenhersteller bedeutende Dienstleistungsexporteur. Neben den erzielten Stückpreisen und der Dauer der Handelsabwicklung zählt die Produktdifferenzierung zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren im internationalen Güterhandel (Nordas und Kim, 2013). Aus Wettbewerbsmotiven werden nicht nur Waren, sondern ganze Systempakete exportiert und die Warenlieferung mit begleitenden Dienstleistungen angereichert, zB mit Schulung, Montage und Reparatur. Der engste Zusammenhang zwischen dem ergänzenden Angebot von Dienstleistungen und der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit kann für entwickelte Volkswirtschaften in mittleren und hohen Technologiebranchen festgestellt werden. So zählen auch in Österreich die Branchen Maschinenbau, Elektronik sowie die Fahrzeugindustrie zu den wichtigsten Dienstleistungsexporteur im produzierenden Gewerbe. Während die beiden erstgenannten hauptsächlich Ingenieur- und andere technische Dienstleistungen ans Ausland erbringen, exportieren die heimischen Fahrzeughersteller zudem Leistungen der Forschung und Entwicklung. In diesen beiden Dienstleistungsarten – technische Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung – hat die Industrie einen Exportanteil von mehr als 50% und damit einen höheren Stellenwert als die entsprechenden Dienstleistungsbranchen.

## Abbildung 16: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Wirtschaftssektor (ÖNACE)

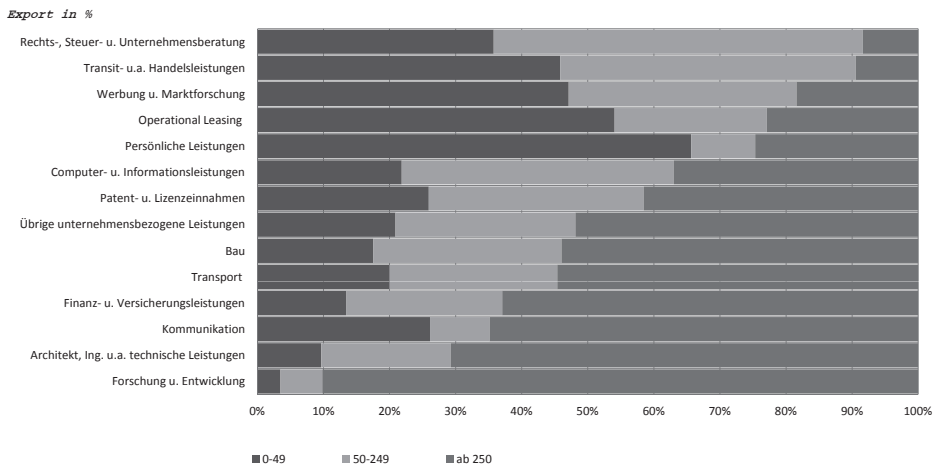


Quelle: OeNB, Statistik Austria. Meldungen der Unternehmen für das Berichtsjahr 2011, revidierte Daten.

Für den produzierenden Sektor hat die Wirtschaftsforschung anhand von Unternehmensdaten verschiedener Länder, darunter auch Österreich, die „New New Trade Theory“ insofern bestätigt, als sich exportierende Firmen – noch vor dem Eintritt in den Güterhandel – grundlegend von nicht-exportierenden Firmen im Hinblick auf Größe, Produktivität und Löhne unterscheiden (Bernard/Jensen/Redding/Schott, 2007; Pöschl/Stehrer/Stöllinger, 2009). Vergleichbare Zusammenhänge sind auch für den Dienstleistungsverkehr zu beobachten: Firmen, die Dienstleistungen exportieren, sind im Durchschnitt größer und produktiver als nicht-exportierende Firmen; für kleine Unternehmen kann zudem eine hohe Austrittsrate aus dem Export nach dem ersten Jahr der Exportbeteiligung festgestellt werden (Wolfmayr/Christen/Pfaffermayr, 2013). Knapp 50% der Exporte unternehmensnaher Dienstleistungen aus Österreich entfallen auf Unternehmen mit 250 oder mehr Beschäftigten, während diese nur einen Anteil von 15% an der Grundgesamtheit der Einheiten haben, die im Dienstleistungsverkehr aktiv sind. In der Warenindustrie ist der Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Dienstleistungsverkehr am engsten. Hier entfallen 86% der Dienstleistungsexporte auf Großunternehmen. Es folgen die Telekommunikation und die Forschung und Entwicklung mit einer Konzentration in Höhe von je 68% sowie der Finanzsektor mit 61%. Umgekehrt dominieren Kleinbetriebe mit bis zu 49 Beschäftigten den Export in der Werbung und Marktforschung, in den freiberuflichen Tätigkeiten (Design, Fotografie und Übersetzungen) und den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (Kfz-Vermietung, Arbeitskräftevermittlung, Reisebüros, Wach- und Sicherheitsdienste, Sekretariatsdienste und Messeveranstalter) sowie im Handel. Im Export der einzelnen Dienstleistungsarten spiegelt sich die vorherrschende Unternehmensstruktur in den beteiligten Wirt-

schaftsbranchen wider. So wird der Export von Leistungen der Forschung und Entwicklung sowie von Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Leistungen – die zu einem großen Teil auf die Warenindustrie entfallen – von Großunternehmen bestimmt. Auch am Export von Kommunikations- sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen haben Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten einen Anteil von mehr als 50%. Umgekehrt haben Kleinbetriebe den höchsten Exportanteil in den persönlichen Dienstleistungen (Kultur und Freizeit), in der Werbung und Marktforschung, im Transithandel sowie in der Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung. Der Import unternehmensnaher Dienstleistungen steht ebenfalls in engem Zusammenhang mit der Unternehmensgröße: Mehr als die Hälfte aller Importaufwendungen entfallen auf Unternehmen mit 250 oder mehr Beschäftigten.

### Abbildung 17: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Unternehmensgröße (Anzahl Beschäftigter)

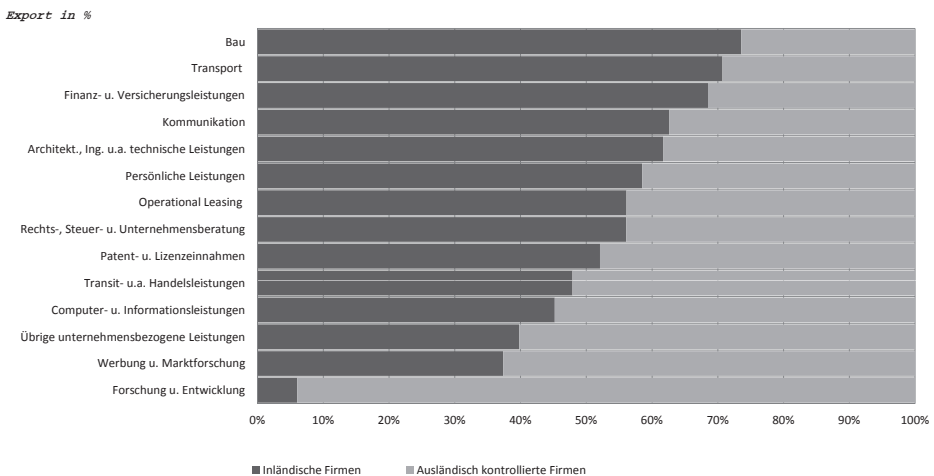


Quelle: OeNB, Statistik Austria. Meldungen der Unternehmen für das Berichtsjahr 2011, revidierte Daten.

Neben dem grenzüberschreitenden Austausch von Gütern und Dienstleistungen stellen Unternehmensbeteiligungen eine bedeutsame Form der Internationalisierung der Wirtschaft dar. Es ist daher naheliegend, zu vermuten, dass die Beteiligung eines Unternehmens am Export nicht nur von einer Mindestgröße und einem gewissen Reifegrad im Inland bestimmt wird, sondern auch von der Integration in multinationale Konzerne. Diese lagern Produktionsschritte in einzelne Länder aus („off-shoring“) und schaffen damit Dienstleistungs-Cluster im Konzernverbund. Für den Export unternehmensnaher Dienstleistungen aus Österreich zeichnen nationale Unternehmen, die keiner Auslandskontrolle unterliegen, zu 54% verantwortlich. Deren Exportvolumen verteilt sich zu rund zwei Dritteln auf rein lokale Firmen und zu einem Drittel auf Firmen mit aktiven Direktinvestitionen. Auf ausländisch kontrollierte Unternehmen entfallen 42% des Dienstleistungsexports, inklusive Firmen mit Drehscheibenfunktion, die selbst Unternehmensbeteiligungen im Ausland

halten. Im Vergleich zur Grundgesamtheit der Unternehmen, die im Dienstleistungsverkehr aktiv sind, welche sich zu rund zwei Drittel aus lokalen und zu einem Drittel aus ausländisch kontrollierten Firmen zusammensetzt, ist die Bedeutung der auslandskontrollierten Einheiten für den Dienstleistungsexport demnach überproportional. Nach Branchen unterschieden ist der Anteil nationaler Firmen am Export in der Energie- und Wasserversorgung, im Verkehr und Bau, in Rundfunk und Telekommunikation sowie in der Finanzbranche am höchsten. Nationale Firmen haben in diesen Wirtschaftszweigen einen Exportanteil von jeweils mehr als zwei Dritteln. Ausländisch kontrollierte Einheiten dominieren den Export in den Branchen Forschung und Entwicklung (zu 77%) und im Handel (zu 72%). Dementsprechend zählen zu den Dienstleistungsarten mit dem höchsten Exportanteil nationaler Firmen die Baudienstleistungen mit 74%, gefolgt vom Transport sowie den Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Umgekehrt dominieren ausländisch kontrollierte Unternehmen den Export von Leistungen der Forschung und Entwicklung zu rund 90%. Einen Anteil von mehr als 50% haben sie im Export von Werbung und Marktforschung, von Computer- und Informationsdienstleistungen sowie im Transithandel. Der Import unternehmensnaher Dienstleistungen wird noch stärker von auslandskontrollierten Einheiten dominiert als der Export: Auf diese entfällt ein Anteil an den Importaufwendungen von 48%. Am höchsten ist der Anteil in den Wirtschaftszweigen Handel, Forschung und Entwicklung sowie in der Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie.

**Abbildung 18: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Eigentumsstruktur**



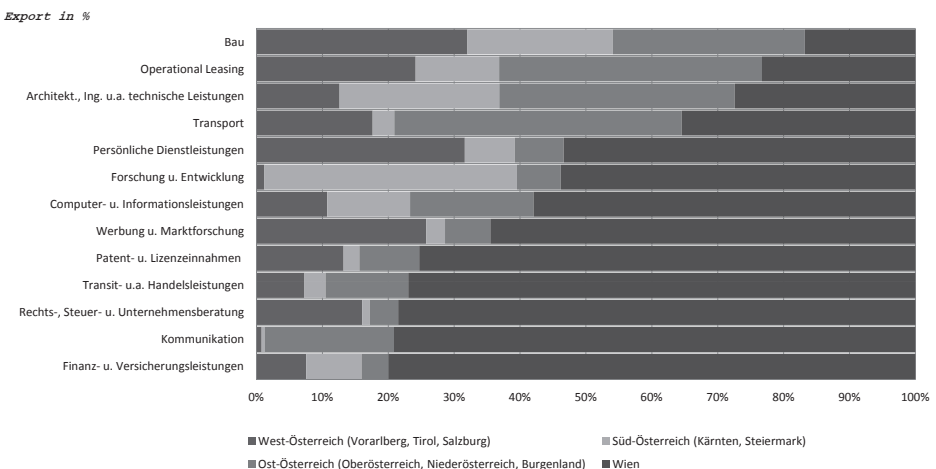
Quelle: OeNB, Statistik Austria. Meldungen der Unternehmen für das Berichtsjahr 2011, revidierte Daten.

Eine Betrachtung des Exports unternehmensnaher Dienstleistungen nach dem Standort innerhalb Österreichs ergibt eine deutliche Vorrangstellung Wiens, wo rund die Hälfte der gesamten Exporterlöse erzielt wird. Dabei ist



zu berücksichtigen, dass der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr auf Basis einer Unternehmensstatistik erhoben wird. Das heißt, vom Hauptsitz in Österreich werden sämtliche Exporte der betrieblichen Niederlassungen gemeldet. Dass die Firmenzentralen überwiegend in Wien angesiedelt sind, lässt sich jedoch mit realwirtschaftlichen Motiven erklären, wie der Nähe und der Verkehrsanbindung zu den osteuropäischen Partnerländern. Gleichzeitig ist zu erwarten, dass der Export von Dienstleistungen überwiegend von der Firmenzentrale organisiert wird. Wie die Unternehmensdaten zeigen, hat Wien eine Vorrangstellung in mehreren Dienstleistungsarten: Finanzdienstleistungen, Kommunikationsleistungen, Rechts- und Wirtschaftsdienste, Handel sowie Einnahmen aus Patenten und Lizenzen. In all diesen Sparten rangiert Wien mit einem Anteil an den gesamten Exporterlösen von mindestens 75% vor den übrigen Bundesländern. Hingegen entfallen im Bau, in den Architektur-, Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen sowie im Transport nur bis höchstens ein Drittel der Exporterlöse auf Wien. Das lässt darauf schließen, dass es außerhalb Wiens regionale Schwerpunkte im Dienstleistungsverkehr gibt. Im Verhältnis zur Branchenverteilung der Exporterlöse für Gesamtösterreich ist in Niederösterreich, im Burgenland, in Salzburg und Tirol eine räumliche Spezialisierung auf den Export traditioneller Dienstleistungsarten festzustellen. Das betrifft insbesondere den Transport und den Bau. In Oberösterreich, Kärnten und der Steiermark gibt es im Gegensatz zu den übrigen Bundesländern einen Technologieschwerpunkt mit dem Fokus auf Architektur-, Ingenieur- und andere technische Dienstleistungen, gefolgt von Forschung und Entwicklung sowie Computer- und Informationsdienstleistungen. Vorarlberg weist zusätzlich zum Transport eine wissensbasierte Exportstruktur mit einem überproportionalen Anteil an Rechts- und Wirtschaftsdiensten sowie Werbung und Marktforschung auf.

**Abbildung 19: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Standort (Bundesland)**



Quelle: OeNB, Statistik Austria. Meldungen der Unternehmen für das Berichtsjahr 2011, revidierte Daten.

## Kasten 2: Struktur des Dienstleistungsverkehrs

Die Zahlungsbilanz ist traditionell Informationsquelle für den Dienstleistungsverkehr. Um Wettbewerbsfähigkeit analysieren zu können, sind aber neben der Dienstleistungsart und dem Partnerland zusätzlich Informationen über die handelnden Firmen notwendig, wie die Wirtschaftsbranche, die Unternehmensgröße und die Eigentumsverhältnisse. Zu diesem Zweck werden Ergebnisse der Firmenbefragungen über Exporte und Importe mit Registerdaten angereichert. Entsprechende Statistiken zum Handel mit Gütern gibt es in der EU bereits seit einigen Jahren (Trade by Enterprise Characteristics, TEC). Erste Ergebnisse zum Dienstleistungsverkehr (Services Trade by Enterprise Characteristics, STEC) werden von EUROSTAT im Jahr 2014 in der Reihe „Statistics Explained“ der allgemeinen Öffentlichkeit vorgestellt. Die Oesterreichische Nationalbank veröffentlicht seit mehreren Jahren entsprechende Informationen im Rahmen ihres Statistikangebots im Internet<sup>1</sup> und in der Reihe „STATISTIKEN, Daten&Analysen – Sonderhefte“<sup>2</sup>. Die Informationen werden schrittweise an die Entwicklung der EU-Vorgaben angepasst. Für die geplante Publikation in der Reihe „Statistics Explained“ wurde das Berichtsjahr 2011 in revidierter Fassung verprobt. Die von insgesamt 4.760 Firmen (nicht-finanziellen Unternehmen, Banken, Versicherungen) gemeldeten Exporte und Importe unternehmensnaher Dienstleistungen wurden mittels des identifizierenden Merkmals der Firmenbuchnummer mit Unternehmensstammdaten verknüpft. Die Ergebnisse geben Aufschluss darüber, welche Wirtschaftsbranchen im Dienstleistungsverkehr engagiert sind, sowie über die Export- und Importintensität der beteiligten Firmen. Des Weiteren kann die Abhängigkeit einer Beteiligung am Dienstleistungsverkehr von der Unternehmensgröße (Anzahl der Beschäftigten) wie auch von den Eigentumsverhältnissen beobachtet werden. Die Ergebnisse bestätigen den Einfluss internationaler Konzerne auf den Export und Import unternehmensnaher Dienstleistungen. Insbesondere im Bereich kommerzieller Forschung und Entwicklung haben ausländische Firmen einen Tätigkeitsschwerpunkt innerhalb Österreichs. Die Attraktivität des Unternehmensstandorts und die Entwicklung einzelner Konzernorganisationen zählen deshalb zu den bestimmenden Faktoren des Dienstleistungsverkehrs.

## 3 Reiseverkehr

Die Position Reiseverkehr nimmt innerhalb des Dienstleistungsverkehrs gemäß der Zahlungsbilanzstatistik eine Sonderstellung ein. Anders als die unternehmensnahen Dienstleistungskategorien ist der Reiseverkehr keine spezifische Dienstleistungsart, sondern beinhaltet alle Leistungen an ausländische Gäste

<sup>1</sup> <http://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/Auszenwirtschaft/Zahlungsbilanz/Struktur-des-Dienstleistungshandels.html>

<sup>2</sup> <http://www.oenb.at/Publikationen/Statistik/Statistiken-Sonderhefte/2011/Dienstleistungshandel-Oesterreichs-1995-2010.html>

für deren persönlichen Bedarf.<sup>3</sup> Einzig der internationale Personentransport wird gesondert als Transportleistung erfasst. Im Gegensatz zu den Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit wird die Leistung im Inland erbracht und dort vom ausländischen Gast in Anspruch genommen. Dies können etwa Gesundheits- oder Bildungsdienstleistungen sein.<sup>4</sup>

In Österreich gehört der Reiseverkehr traditionell zu den wichtigsten Einnahmequellen im Dienstleistungsverkehr. Allerdings nimmt die Bedeutung der unternehmensnahen Dienstleistungen immer mehr zu, sodass der Anteil der Reiseverkehrseinnahmen an den Gesamteinnahmen langfristig sinkt. Lag dieser im Jahr 1995 noch über 50%, so ging er bis 2013 – trotz durchschnittlichen Wachstums von 2,4% jährlich – relativ kontinuierlich bis auf 31% zurück. Diese Entwicklung ist insofern zu begrüßen, als sich Österreichs Dienstleistungsexporte nun auf ein ausgewogeneres Dienstleistungsspektrum stützen. In Relation zum nominellen BIP gehen zwar die Reiseverkehrseinnahmen im erwähnten Zeitraum von 5,7% auf 4,8% zurück, mit einem Überschuss von 7,4 Mrd Euro oder 2,4% des BIP liefert die Reiseverkehrsbilanz aber weiterhin einen wichtigen Beitrag zur positiven Dienstleistungsbilanz.

Im Zeitraum von 2002 bis 2012 entwickelten sich Österreichs Reiseverkehrseinnahmen mit einem durchschnittlichen Wachstum von 2,4% jährlich im Vergleich zu den Einnahmen der EU-15<sup>5</sup> (2,3%) auf den ersten Blick günstig. Österreichs Reiseverkehrsexporte erwiesen sich zwar als krisenresistenter, im Zuge der Wirtschaftskrise 2009 hielten sich die Rückgänge im österreichischen Reiseverkehr mit 5,3% – im Vergleich zur EU mit 8,3% – in Grenzen. Seither wachsen die Reiseverkehrseinnahmen der EU-15 mit 5,9% jährlich deutlich schneller als jene Österreichs mit 1,9% jährlich. Österreich hat damit den 2009 gewonnenen Marktanteil praktisch schon wieder verloren, und 2013 deuten die bisherigen Quartalsergebnisse auf weitere Marktanteilsverluste hin. Der Expertenbeirat gibt 2012 in seinem Bericht zur Tourismusstrategie das Ziel aus, „den gegenwärtigen Marktanteil Österreichs im internationalen europäischen Tourismus von etwa 6% (gemessen an den Tourismusexporten der EU-15) zumindest zu halten bzw genauso rasch zu wachsen wie die internationale Nachfrage in der EU-15 und das Aufkommen aus dem Binnenreiseverkehr zu optimieren“.<sup>6</sup>

Im Jahr 2012 wuchsen die Reiseverkehrseinnahmen Österreichs mit 3,1% stärker als im langfristigen Durchschnitt (+2,4%), und auch 2013 erreichte man mit 2,9% Steigerungen in dieser Größenordnung. Bei den Nächtigungen ausländischer Gäste in Österreich wurde im Jahr 2013 mit einem Plus von 1,9% gegenüber dem Vorjahr das beste Ergebnis seit mehr als 20 Jahren erreicht. Allerdings sind bei den Nächtigungszahlen im Jänner (–3,8% gegenüber Vorjahr) und im Februar 2014 (–11,6%) Rückgänge zu beobachten. Die massiven Rückgänge bei den Übernachtungen der deutschen und belgischen Gäste

<sup>3</sup> Vgl BPM6, § 10.88, 166.

<sup>4</sup> Vgl BPM6, §10.168, 180.

<sup>5</sup> Das Aggregat EU-15 wurde ohne Österreich und Italien gebildet. Für Italien sind derzeit in der Eurostat-Datenbank erst ab dem Jahr 2008 Werte verfügbar.

<sup>6</sup> Zit n Bericht des Expertenbeirats 2012, 65.

im Februar sind zum Teil mit Verschiebungen der Ferien in den März hinein zu erklären.<sup>7</sup>

Innerhalb der verschiedenen Reiseverkehrskategorien wird der Geschäftsreiseverkehr klar vom Urlaubsreiseverkehr dominiert, auf den rund 85% der Einnahmen 2013 entfallen. Im Jahr 1995 lag dieser ähnlich hoch bei rund 84%, ging aber bis zum Jahr 2007 auf 81% zurück und steigt seither tendenziell wieder an. Innerhalb der Urlaubsreisen dominieren 2013 wiederum klar die sonstigen Urlaubsreisen mit einem Anteil von rund 81% am gesamten Reiseverkehr. Allerdings nimmt die Bedeutung von Studienreisen innerhalb der Urlaubsreisen zu. Diese wachsen mit 4,1% jährlich eindeutig stärker als der übrige Reiseverkehr und haben dadurch ihren Anteil von rund 3% auf rund 4% erhöhen können. Die österreichischen Reiseverkehrseinnahmen, besonders jene aus den Urlaubsreisen, sind durch eine starke Saisonalität mit Spitzen im Februar und August gekennzeichnet. Zur Erreichung der ausgegebenen Wachstumsziele empfiehlt der Expertenbeirat daher auch die „Schaffung saisonunabhängiger und differenzierter Angebote für den Ganzjahrestourismus auf Basis der landschaftlichen Ressourcen“.<sup>8</sup>

**Tabelle 19: Wichtigste Ziel- und Herkunftsländer im Reiseverkehr 2013**

Export				Import			
Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %	Rang	Land	Mio Euro	Anteil in %
1	Deutschland	7.366	48,7	1	Deutschland	2.036	26,3
2	Niederlande	1.030	6,8	2	Italien	1.193	15,4
3	Schweiz	822	5,8	3	Kroatien	618	8,0
4	Italien	624	4,1	4	Spanien	396	5,1
5	Ver. Königreich	613	4,0	5	Vereinigte Staaten	276	3,6
6	Russland	445	2,9	6	Frankreich	254	3,3
7	Ungarn	425	2,8	7	Griechenland	234	3,0
8	Belgien	357	2,4	8	Ver. Königreich	229	3,0
9	Vereinigte Staaten	302	2,0	9	Türkei	209	2,7
10	Frankreich	278	1,8	10	Ungarn	199	2,6
22	China	82	0,5	16	China	73	0,9
	Insgesamt	15.139	100,0		Insgesamt	7.737	100,0

Quelle: OeNB, Statistik Austria. Provisorische Daten.

Die Mitgliedstaaten der EU bilden den wichtigsten Zielmarkt für den Export von Reiseverkehrsdienstleistungen aus Österreich. Auf die EU-15 entfielen 2013 10,9 Mrd Euro oder 72% der Exporte. Die regionale Konzentration ist damit im Reiseverkehr wesentlich höher als bei den unternehmensnahen

<sup>7</sup> Vgl. Pressemitteilung von Statistik Austria am 27.3.2014: [http://www.statistik.at/web\\_de/presse/076233](http://www.statistik.at/web_de/presse/076233).

<sup>8</sup> Zitiert in Bericht des Expertenbeirats 2012, 66.

Dienstleistungen, wo 59% der Exporte in die EU-15 gingen. Mit einem Anteil von 49% hat der deutsche Markt 2013 immer noch überragende, wenn auch abnehmende Bedeutung für die österreichischen Reiseverkehrseinnahmen. 1995 lag dieser Anteil noch bei 59%. 2013 sind mit einem Plus von 3,7% beachtliche Zuwächse für diesen Markt zu verzeichnen. 2013 sorgten die Gäste aus den BRIC-Staaten abermals für starke Zuwächse von 12,4%. Im Zeitraum 1995–2013 legten die Einnahmen aus den BRIC-Staaten jährlich um 12,7% zu und konnten damit ihren Anteil von 1% auf 4% steigern. Vor allem die Gäste aus Russland werden für den österreichischen Tourismus immer wichtiger. 2011 war Russland mit Rang acht erstmals unter den zehn wichtigsten Zielmärkten vertreten und reiht sich 2013 schon auf dem sechsten Platz ein. Die chinesischen Reiseverkehrsexporte konnten vor allem in den Jahren 2011 und 2012 mit Steigerungen über 20% enorm zulegen. 2013 wuchsen diese nur um 5,1% und lagen damit unter dem langfristigen Vergleichswert von 9,5%. In den Jahren 2011 und 2012 entwickelten sich auch die Reiseverkehrsexporte in die Schweiz außerordentlich gut und erhöhten ihren Anteil von 4,0% im Jahr 2008 auf 5,8% deutlich. Mitverantwortlich ist hier wie auch bei China die günstige Wechselkursentwicklung in diesem Zeitraum. Insgesamt entwickeln sich die Exporte im Zeitraum 1995–2013 außerhalb der EU-28 mit jährlich 5,3% deutlich stärker als jene innerhalb der EU-28 mit jährlich 1,9%. 2013 lagen die Wachstumsraten mit 5,9% bzw 2,3% leicht über dem langjährigen Durchschnitt. Um diesen Trend noch stärker auszunützen, befürwortet der Expertenbeirat daher die Setzung von Angebotsschwerpunkten für die europäischen Fernmärkte und die Überseensationen, insbesondere für die BRIC-Länder.<sup>9</sup>

Bei den Reiseverkehrsimporten wird die Top-Ten-Liste der Herkunftsländer von der Mittelmeerregion dominiert. Bei diesen Ländern ist der Anteil der Urlaubsreisen auffallend hoch. Den Spitzenwert erreichen hier Kroatien und Griechenland mit jeweils rund 97%. Spanien und die Türkei verbuchen mit rund 92% einen für diese Region eher niedrigen Urlaubsanteil. Bei Deutschland und den USA hingegen haben Geschäftsreisen mit einem Anteil von 26% bzw 22% eine relativ hohe Bedeutung.

## 4 Literatur

- Bernard, A.B., Jensen, J.B., Redding, S.J., Schott, P.K. (2007), *Firms in International Trade*, NBER Working Paper, 2007 (13054).
- Borchert, I., Gootiiz, B., Mattoo, A. (2012), *Policy Barriers to International Trade in Services – Evidence from a New Database*, World Bank Policy Research Working Paper, 2012 (6109).
- Borchert, I., Mattoo, A. (2009), *The Crisis-Resilience of Services Trade*, World Bank Policy Research Working Paper, 2009 (4917).
- Expertenbeirat (2012), *Bericht des Expertenbeirats „Tourismusstrategie“ – Österreich, Tourismus – Überwindung der Stagnation – Chancen und Wege* (Lang-

<sup>9</sup> Vgl. Bericht des Expertenbeirats 2012, S.66.

- fassung). [http://www.bmfwf.gv.at/Tourismus/TourismusstudienUndPublikationen/Documents/Bericht%20des%20Expertenbeirats\\_2012.pdf](http://www.bmfwf.gv.at/Tourismus/TourismusstudienUndPublikationen/Documents/Bericht%20des%20Expertenbeirats_2012.pdf)
- IWF (2009), Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6), Washington.
- IWF (2014), World Economic Outlook Update, Washington.
- Nordas, H.K., Kim, Y. (2013), The Role of Services for Competitiveness in Manufacturing, OECD Trade Policy Papers, 2013 (148).
- Pöschl, J., Stehrer, R., Stöllinger, R. (2009), Characteristics of exporting and non-exporting firms in Austria, FIW Research Report, 2009 (10).
- Schiman, S. (2014), Aufschwung bleibt wegen Konsumschwäche flach – Prognose für 2014 und 2015, Wifo Monatsberichte, 2014 (1).
- Wolfmayr, Y., Christen, E., Pfaffermayr, M., Pattern (2013), Determinants and Dynamics of Austrian Service Exports – A Firm-level Analysis, Wifo, 2013.

### **Austria's external trade in services**

In the course of weak global economic activity Austria's trade in services lost momentum in 2013. Exports grew by sluggish 4% to 49 EUR bn, lagging behind the dynamics of the reference period. Imports rose by 2% to 33.7 EUR bn. The slowdown in development although remained moderate when contrasted with trade in goods, where export development was fragile for the second year in a row and imports diminished (in nominal terms). As has already been the case during the drop in world trade in 2009, trade in services is more resistant to crisis than trade in goods. Especially business-related services with a high degree of technology like computer and information services only react with little pro-cyclicality to international up- and downturns in demand. The share of technology-related services in Austrian exports has risen in recent years at the expense of traditional types of services like transportation and trade, which comprise of a high degree of pro-cyclicality. Besides the long-term modernization of the structure of supply, which owes to some extent to the settling of multinational companies in Austria, in 2013, exports of business-related services have mainly benefitted from robust demand from Germany. Together with the BRIC-states, Germany is also responsible for the strong growth in travel revenues. In sum, the surplus in travel and business-related services grew to 15.4 EUR bn or 4.9% of GDP in 2013, the highest value recorded so far. Together with the decline in the trade deficit this contributed to a further improvement of the current account (8.5 EUR bn or 2.7% of GDP).

JEL-No: F17



# Aktuelle Entwicklungen bei Österreichs Direktinvestitionen

*René Dell'mour*

Unsicherheit betreffend die Wachstumsperspektiven – vor allem im Raum Zentral-, Ost- und Südosteuropa – prägt weiterhin das österreichische Direktinvestitionsgeschehen. Das Volumen der Neuinvestitionen liegt weiterhin deutlich unter den Spitzenwerten um das Jahr 2007. Auch die internationale Entwicklung zeigt weiterhin keine deutliche Erholung. Unübersehbar ist hingegen die wachsende Rolle der Schwellenländer, sowohl als Ziel wie auch als Ursprung von Direktinvestitionen. Besonders hervorstreichen ist in Österreich die Rolle ausländischer multinationaler Gesellschaften als aktive Direktinvestoren. Rund 40% aller aktiven Direktinvestitionen werden von ihnen getätigt. Das hat zur Folge, dass auch ein wachsender Anteil der passiven Direktinvestitionen dem Aufbau regionaler Konzernstrukturen dient.

## 1 Weltweite Rahmenbedingungen 2013

Die anhaltende Wachstumsschwäche der Weltwirtschaft determiniert nach wie vor die Entwicklung der weltweiten Direktinvestitionen. Im Jahr 2007, dem Jahr des Krisenausbruchs, waren mehr als 2 Billionen USD (2.000 Mrd USD) in grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligungen, Neugründungen oder Erweiterungen investiert worden (Abbildung 20).<sup>1</sup> Infolge der Krise waren die neu investierten Beträge in den beiden darauffolgenden Jahren dann um insgesamt 43% auf 1,2 Billionen USD geschrumpft. Gestiegene Erträge der multinationalen Konzerne und das robuste Wachstum in einer Reihe von Schwellenländern leiteten danach eine Aufschwungsphase ein, in der die Direktinvestitionen 2011 bereits wieder 1,6 Billionen Dollar bzw 80% des Maximalniveaus von 2007 erreichten (UNCTAD, 2012).

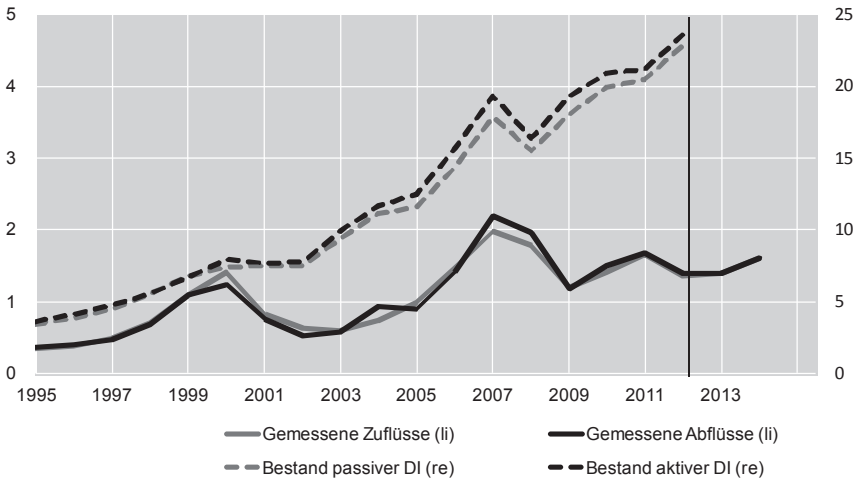
---

<sup>1</sup> Die Tatsache, dass aktive und passive Direktinvestitionsflüsse und -bestände nicht deckungsgleich sind, verweist auf die nicht unerheblichen Probleme, die es bei der Definition, der Erfassung und der Bewertung von Direktinvestitionen gibt. Die Abweichungen bei den Flüssen können bis zu 20% (vereinzelt auch mehr) betragen; bei den Beständen sind die Abweichungen seit mehr als 20 Jahren geringer als 10%. In der jüngeren Vergangenheit überwiegen die aktiven Ströme und Bestände die passiven.



**Abbildung 20: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände**

in 1.000 Mrd USD



Quelle: UNCTAD.

Trotz positiver Entwicklungen bei Wirtschaftswachstum, Welthandel und Beschäftigung brachen die Investitionsströme 2012 aber wieder ein (–18%), wofür die UNCTAD „politische Unsicherheit in einer Reihe wichtiger Wirtschaftsräume, die die Investoren zu erhöhter Vorsicht veranlasst haben dürfte“ verantwortlich macht (UNCTAD, 2013a). Außerdem hätten viele multinationale Konzerne ihr Auslandsengagement restrukturiert, wozu auch Bereinigungen des Portfolios durch Desinvestitionen zählen würden. Gestützt auf regelmäßige Befragungen wichtiger Entscheidungsträger in multinationalen Unternehmen geht die UNCTAD davon aus, dass der Aufschwung erst wieder 2014 einsetzen dürfte und dass die Investitionsflüsse auch im Jahr 2015 mit 1,8 Billionen USD noch deutlich unter dem Niveau von 2007 liegen werden. Voraussetzung für einen neuen Aufschwung sei eine Stabilisierung der Wachstumstendenzen und – darauf aufbauend – ein Erstarren des Investorenvertrauens. Liquide Mittel seien bei den transnationalen Gesellschaften ausreichend vorhanden. Vorläufige Ergebnisse für das erste Semester 2013 im Global Investment Trends Monitor vom Oktober 2013 (UNCTAD, 2013c) weisen ein geringfügiges Plus von 4% aus und bestätigen damit die Frühjahrsprognose. Der Verlauf der Direktinvestitionen entspricht somit einem typischen „Double-dip“-Muster.

Zusätzlich zu den zyklischen Schwankungen der Direktinvestitionsströme kann man gleichzeitig auch langsame, gleichsam „tektonische“ Verschiebungen beobachten, von denen die hochentwickelten Industriestaaten in zweifacher Weise betroffen sind: Ihr Anteil am Investitionsgeschehen, sowohl als Ursprung wie auch als Ziel strategischer Unternehmensbeteiligungen, sinkt zugunsten der Entwicklungs- und der Transformationsökonomien stetig, wobei vor allem China eine herausragende Rolle spielt.<sup>2</sup> Während zu Beginn der Neunzigerjah-

<sup>2</sup> Eine gewisse Unschärfe hinsichtlich der Größe der Verschiebungen ergibt sich aus der wachsenden Rolle der – den Entwicklungsländern zugerechneten – Off-shore-Finanz-

re des letzten Jahrhunderts noch 70% der Investitionen in die Industrieländer flossen, liegt ihr Anteil seit 2010 regelmäßig unter 50%. Im Jahr 2012 ist der Anteil vor allem wegen des Einbruchs der Investitionen in die Europäische Union (-41%) erneut deutlich zurückgegangen und beträgt nur noch weniger als 42%. Gleichzeitig konnten die viel zitierten BRICS-Staaten ihren Anteil von 4% im Jahr 1990 auf 25% im Jahr 2012 steigern. Die am wenigsten entwickelten Länder der Welt konnten von der Verschiebung dagegen kaum profitieren. Diese Entwicklung hat sich auch 2013 fortgesetzt, indem vor allem die USA, Frankreich und Deutschland deutlich *weniger* Direktinvestitionen auf sich vereinigen konnten als im Vergleichszeitraum 2012, während China, Indien, Brasilien und vor allem Russland *Zuwächse* verzeichneten.

Auch als *Investoren* verlieren die Industriestaaten an Gewicht: Sie sind zwar nach wie vor die wesentliche Quelle des Direktinvestitionskapitals, doch sank ihr Anteil von beinahe 90% (um 1990) auf zuletzt nur noch 65%. China (11%) und Russland (4%), aber auch einzelne, oft staatsnahe, multinationale Konzerne aus ölreichen Entwicklungsländern sind mittlerweile zu wichtigen Akteuren im Geschäft der Firmenübernahmen geworden. Die neuen Investoren haben ihre Interessen sowohl in jeweils benachbarten Entwicklungsländern, wo regionale Wertschöpfungsketten entstehen, als auch in Industrieländern, wo die Erschließung von Absatzmärkten und der Zugang zu technischem und organisatorischem Know-how im Vordergrund steht, als auch in Übersee (zB zum Zweck der Sicherung des Zugangs zu Rohstoffen) (UNCTAD, 2013b).

**Tabelle 20: Strukturverschiebung der weltweiten Direktinvestitionsströme (Anteile in Prozent)**

Zielland	1990–94	2000–04	2010–12	Herkunftsland	1990–94	2000–04	2010–12
Industrieländer	68,7%	71,3%	47,1%	Industrieländer	88,2%	87,9%	68,3%
USA	18,5%	17,5%	13,4%	USA	21,9%	20,5%	22,5%
EU-27	41,4%	45,5%	24,5%	EU-27	47,4%	53,8%	29,7%
davon UK	8,4%	6,8%	3,7%	davon DE	8,7%	3,5%	5,3%
davon AT	0,6%	0,6%	0,4%	davon AT	0,6%	0,7%	1,1%
Australien	2,6%	2,2%	3,6%	Japan	11,2%	4,0%	6,3%
Entwicklungsländer	30,6%	26,9%	47,0%	Entwicklungsländer	11,6%	11,2%	27,6%
China	8,0%	6,0%	8,2%	China	1,0%	0,5%	5,0%
Hong Kong	2,3%	3,5%	5,7%	Hong Kong	4,5%	3,9%	6,1%
Brasilien	0,8%	2,4%	4,1%	Br. Jungferninseln	0,5%	2,0%	3,4%
Transformationsländer	0,7%	1,9%	5,9%	Transformationsländer	0,2%	0,9%	4,2%
Russland	0,3%	0,8%	3,4%	Russland	0,2%	0,8%	3,7%

Quelle: UNCTAD, eigene Berechnungen.

tren. Woher deren Finanzströme stammen und wohin sie fließen, ist mangels verlässlicher Statistiken schwer zu beurteilen.

Trotz schwächerer Zuflüsse war China (einschließlich Hongkong und Macao –11%) im Jahr 2012 wie schon 2010 und 2009 weltweit das wichtigste Zielland von Direktinvestitionen; die USA verloren ihren üblichen Spitzenplatz, weil der Rückgang 2012 mit –26% stärker war. Hauptverlierer war im Jahr 2012 jedoch die Europäische Union, wobei die Ergebnisse der einzelnen Mitgliedstaaten extrem divergieren: Es gab auf der einen Seite dramatische Einbrüche – etwa in Deutschland, Polen, Slowenien und Italien – bis hin zu Desinvestitionen in Belgien, den Niederlanden und Finnland, und auf der anderen Seite massive Zunahmen um mehr als 100 Prozent, in Ungarn, Irland, Griechenland, Estland und der Tschechischen Republik. Diese Zunahmen drücken zum einen die Erholung von vorangegangenen Einbrüchen aus, können die betroffenen Länder aber auch nahe an historische Höchstmarken heranführen. Die gewachsene Bedeutung der Entwicklungsländer unterstreicht der dritte Platz Brasiliens knapp vor den Britischen Jungferninseln, dem bedeutendsten Off-shore-Zentrum für Direktinvestitionen. Mit dem Vereinigten Königreich und Australien folgen zwei OECD-Mitgliedsländer auf den Rängen fünf und sechs. Auf Platz sieben liegt erneut ein Off-shore-Zentrum, nämlich Singapur, das 2012 das höchste Investitionsvolumen aller Zeiten verzeichnete (das gilt übrigens auch für die British Virgin Islands). Mit Russland auf Platz acht findet sich ein drittes BRIC-Land unter den Top Ten.

Österreich, das sich in den vergangenen Jahrzehnten von einem reinen Kapitalnehmer zu einem Nettoinvestor im Bereich der Direktinvestitionen entwickelt hat, lag nach den Daten der UNCTAD im Jahr 2012 auf Platz 39 unter den Empfängerländern. Es kam damit nur knapp hinter Deutschland und unmittelbar vor Mozambik zu liegen. Es ist damit um sieben Rangplätze zurückgefallen, wobei anzumerken ist, dass die Rangplätze – wie die investierten Beträge – sehr volatil sind und die Veränderungen eines Einzeljahres nicht überinterpretiert werden sollten. Den besten Platz hatte Österreich im Jahr 2001 mit Rang 19 erreicht, konnte in schwachen Jahren aber auch auf Platz 100 (von 200) zurückfallen. Meistens liegt die Position Österreichs als Empfänger von Direktinvestitionen zwischen den Rangplätzen 25 und 35.

Nach wie vor unangefochten ist die Position der USA als mit Abstand wichtigster Direktinvestor. China belegt seit dem Jahr 2009 Platz zwei und lässt dabei frühere Champions wie das Vereinigte Königreich, Frankreich, Deutschland, Japan und die Schweiz mit Abstand hinter sich. Dabei haben sich vor allem japanische Konzerne im Jahr 2012 stark im Ausland engagiert und belegten Platz drei. Als Investor lag Russland (hinter UK, Deutschland und Kanada) auf Platz sieben, während Brasilien, das als Zielland 2012 reüssiert hat, als Investor völlig ausgefallen ist.

Unter den Investoren spielt Österreich mittlerweile eine nicht unbedeutende Rolle, wie man auch an den Anteilen in Tabelle 20 ablesen kann. Ein „Marktanteil“ von mehr als einem Prozent hat Österreich 2012 Platz 19 unter den Investoren beschert. Es lag damit zwischen Korea und Irland. Die Bestmarke wurde 2003 mit dem 13. Platz erreicht, andererseits lag Österreich sei 1990 niemals schlechter als auf Rang 29.

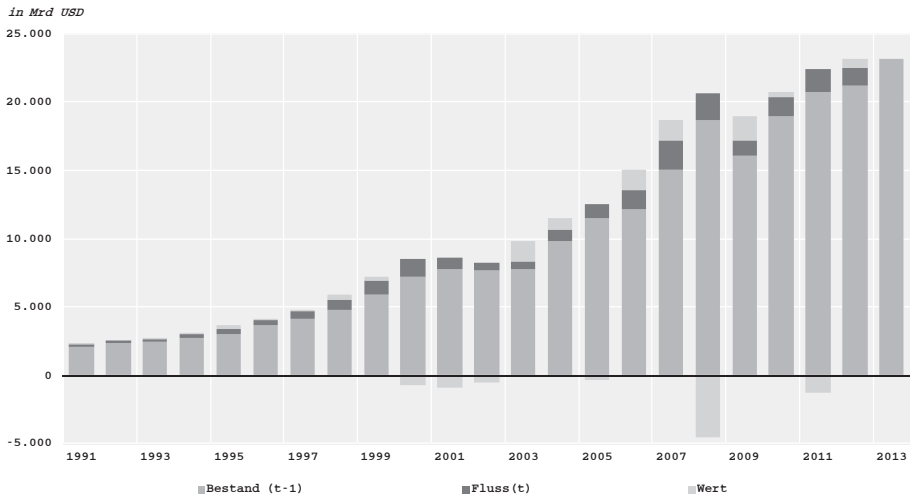
Weitere Charakteristika der Direktinvestitionsentwicklung der jüngsten Vergangenheit, welche die UNCTAD (2013a) hervorhebt, sind die wachsende

Bedeutung reinvestierter (also nicht ausgeschütteter) Gewinne im Direktinvestitionsgeschehen, eine stabilere Entwicklung bei Investitionen in Dienstleistungsunternehmen im Vergleich zur Rohstoffgewinnung oder der Herstellung von Waren und eine Tendenz zu „kleineren“ Investitionsprojekten, was darin zum Ausdruck kommt, dass die Anzahl der registrierten Investitionsprojekte weniger stark rückläufig war als das Volumen der bereitgestellten Finanzmittel. Das leichte Plus im ersten Halbjahr 2013 sei vor allem einigen wenigen sehr großen Firmenübernahmen (Glencore Xstrata und BP-Rosneft) zu verdanken, während Greenfield-Investments aus 2013 weiterhin leicht rückläufig waren. Die regulatorischen Rahmenbedingungen sind widersprüchlich: Einerseits versuchen viele Staaten weiterhin, Direktinvestitionen anzuziehen und entsprechende rechtliche Voraussetzungen zu schaffen, andererseits wächst seit Ausbruch der Krise die Anzahl restriktiver Vorschriften. Wirklich abschreckende Maßnahmen sind aber nach wie vor die Ausnahme.

Trotz aller krisenhaften Entwicklungen waren die Direktinvestitionsströme jedoch stets *positiv*, was die Bestände der Direktinvestitionen stetig wachsen ließ. Innerhalb der letzten beiden Dekaden haben sich die weltweiten Direktinvestitionsbestände von 2,4 auf 23 Billionen USD annähernd verzehnfacht, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 11–12% entspricht. Setzt man die Bestandszahlen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, so wuchs der Bestand an Direktinvestitionen von weniger als 10% des BIP im Jahr 1992 auf *knapp* 33% im Jahr 2012.

Bemerkenswert ist die Tatsache, dass die Direktinvestitionsbestände in den beiden Krisenjahren 2001 und 2008 dennoch stagnierten bzw deutlich zurückgingen. Darin manifestiert sich die Rolle von Bewertungsänderungen: 2001 wurden die gesamten Neuinvestitionen in Höhe von einer Dreiviertelbillion USD durch den Verfall der Börsenkurse vernichtet. Noch extremer war der Bewertungsverlust im Zuge der jüngsten Finanzkrise: Trotz Direktinvestitionsströmen in Höhe von 1,8–2,0 Billionen USD im Jahr 2008 *sank* der Wert der Bestände zwischen Jahresende 2007 und Jahresende 2008 um 2,5 bis 2,8 Billionen USD. Das bedeutet, dass die Wertvernichtung (oder vielleicht auch die „Wertkorrektur“) des Jahres 2008 4.500 Mrd USD oder 20 bis 25% des Gesamtwertes betragen hat. Nur ein geringer Teil der Verluste konnte in den Folgejahren wieder gutgemacht werden.

Langfristig spielen Bewertungsänderungen aber eine untergeordnete Rolle: Zwischen Jahresende 1992 und Jahresende 2012 sind die Bestände der Direktinvestitionen um 20,9 Billionen USD gestiegen, wovon 20 Billionen USD auf Direktinvestitionsflüsse und nur 0,9 Billionen USD auf andere Ursachen (also im wesentlichen Bewertungsänderungen) zurückzuführen sind. Abbildung 21 zerlegt die Bestände zu einem bestimmten Zeitpunkt jeweils in drei Komponenten, nämlich den Bestand des Vorjahres, die im Laufe des Jahres gemeldeten Transaktionen (das ist die Summe aus Eigenkapitalzufuhren, Nettokreditgewährungen und reinvestierten Gewinnen) und die als Differenz ermittelte Größe „sonstiger Veränderungen“, die man mit „Bewertungsänderungen“ gleichsetzen kann.

**Abbildung 21: Wertveränderungen und Direktinvestitionen**

Quelle: UNCTAD, eigene Berechnungen.

Die Bestandsdaten, die gleichsam die gesamte Historie der Direktinvestitionsflüsse zu einem bestimmten Zeitpunkt abbilden, sind wesentlich weniger volatil als die Flusssdaten und können so zu einer zuverlässigen Positionierung Österreich im weltweiten Netz der Direktinvestitionen herangezogen werden. Als Ziel ausländischer Direktinvestitionen hat Österreich an Attraktivität verloren, ist von Rangplätzen zwischen 20 und 25 auf Rang 30 zurückgefallen und ist nun vergleichbar mit Ländern wie der Türkei, Thailand, Dänemark oder Korea. Als Investor konnte Österreich über eine Periode von mehr als 20 Jahren seinen 23. Platz (mit minimalen zwischenzeitlichen Schwankungen) behaupten. Als Investor liegt Österreich gleichauf mit Ländern wie Norwegen, Korea, Luxemburg oder Dänemark.

## 2 Aktuelle Entwicklungen in Österreich<sup>3</sup>

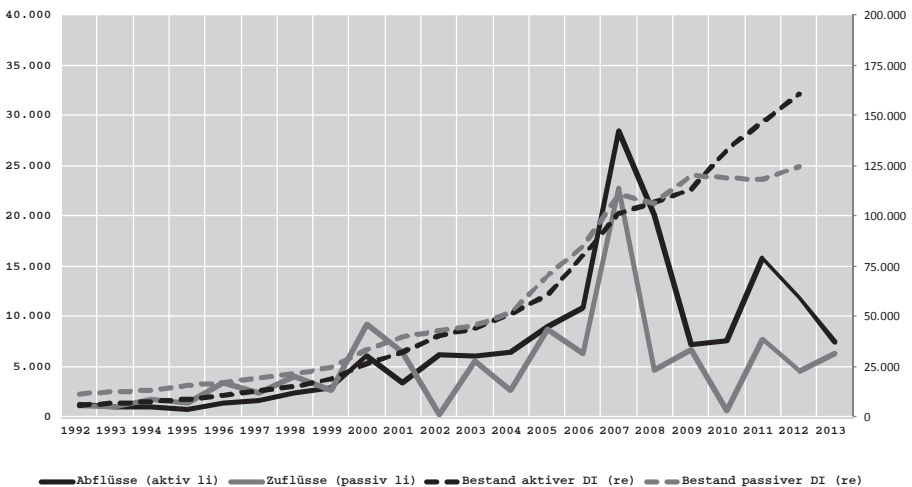
Die Direktinvestitionen Österreichs folgen in groben Zügen den globalen Trends. Die österreichischen Direktinvestitionen im Ausland sanken ausgehend vom Maximum des Jahres 2007 (28,5 Mrd EUR) innerhalb von zwei Jahren auf ein Viertel des Ausgangswertes (7,2 Mrd EUR), erholten sich bis 2011 wieder (15,8 Mrd EUR), gaben aber bereits wieder im Berichtsjahr 2012 deutlich nach. Das Maximum der passiven Direktinvestitionen lag 2007 bei 22,8 Mrd EUR. Bis 2010 nährten sich die Zuflüsse mit nur noch 0,6 Mrd EUR

<sup>3</sup> Bei Redaktionsschluss waren für Österreich die Direktinvestitionsflüsse bis zum dritten Quartal 2013 verfügbar, echte Bestandszahlen lagen nur bis 2011 vor; eine Bestandsfortschreibung mit geringerer Verlässlichkeit – war für die Jahresmitte 2013 vorhanden.

nahezu dem Nullpunkt. Der Rückzug einer „Special Purpose Entity“<sup>4</sup> mit einem Anlagevermögen von mehr als 20 Mrd EUR, die in der Direktinvestitionsstatistik als bloße Durchlaufposten außer Betracht bleiben, hatte zur Folge, dass die Direktinvestitionen *im weiteren Sinn* im Jahr 2010 aktiv- und passivseitig sogar deutlich *negativ* waren, dass also erstmals Desinvestitionen überwogen. Auch die passiven Direktinvestitionen erholten sich 2011 deutlich auf 7,6 Mrd EUR, sanken im Jahr 2012 aber wieder auf 4,5 Mrd EUR. Festzuhalten ist das Faktum, dass Österreich seit 2001 ununterbrochen Nettoinvestor gewesen ist, dass also die aktiven Direktinvestitionen die passiven überwiegen.

### Abbildung 22: Direktinvestitionsflüsse und Direktinvestitionsbestände Österreichs

In Mio EUR



Quelle: OeNB.

Die Wachstumsschwäche der europäischen Volkswirtschaften Europas dämpfte auch im Berichtsjahr 2013 die Bereitschaft potenzieller Investoren, neue Beteiligungen einzugehen oder bestehende Beteiligungen stark auszubauen. Vor allem Österreichs Finanzsektor – früher Triebfeder der Expansion – konzentriert sich eher auf die Konsolidierung seines Engagements in den Transformationsländern Zentral-, Ost- und Südosteuropas. Dementsprechend gering waren die aktiven Direktinvestitionen. Mit 2,3 Mrd EUR an Netto-Kapitalexport zählen die ersten sechs Monate des Jahres 2013 zu den schwächsten der letzten Jahre. Auch die Investitionen des Auslands in Österreich, die zu einem nicht unerheblichen Teil von ausländischen multinationalen Unternehmen stammen und der Finanzierung der Expansion in den Nachbarländern dienen, waren mit 2,4 Mrd EUR deutlich unterdurchschnittlich. Die

<sup>4</sup> Das sind Holdinggesellschaften in Auslandsbesitz, die in Österreich keine nennenswerten wirtschaftlichen Aktivitäten entfalten und deren Vermögen ganz überwiegend wiederum aus Auslandsbeteiligungen besteht.

vorläufigen Ergebnisse des dritten Quartals, die mit Transaktionen von 5,1 (aktiv) bzw 3,8 Mrd EUR (passiv) auf eine Belebung hinzudeuten scheinen, sind jedoch von einer einzigen Transaktion in Höhe von 3,3 Mrd EUR insofern verzerrt, als es sich dabei um einen reinen Durchlaufposten (aus Russland in die Niederlande) handelt.

Von den 7,4 Mrd EUR an aktiven Direktinvestitionen entfielen in den ersten drei Quartalen 2013 weniger als 4,9 Mrd EUR auf Eigenkapitaltransaktionen – einschließlich des erwähnten „Durchlaufpostens“; wegen hoher Gewinnausschüttungen trugen die reinvestierten Gewinne nur 0,9 Mrd EUR zum Ergebnis bei; das Volumen der ebenfalls zu den Direktinvestitionen zählenden konzerninternen Kredite wuchs netto um 1,7 Mrd EUR.

Die schwierige Wirtschaftslage und die damit verbundene Suche nach sicheren Anlagen spiegeln sich auch in der regionalen Verteilung der aktiven Direktinvestitionen. Deutschland zog 2,3 Mrd EUR an Investitionen an; die Plätze zwei und drei nehmen Italien (0,9 Mrd EUR) und Norwegen (0,8 Mrd EUR) ein. Im Gegensatz zum üblichen Muster waren im laufenden Jahr nur drei Länder Zentral-, Ost- und Südosteuropas unter den Top Ten, wobei das neue EU-Mitgliedsland Kroatien mit 0,6 Mrd EUR auf Rang fünf sowie Polen und Rumänien mit jeweils 0,2 Mrd EUR auf dem achten und neunten Platz liegen. Im Jahr 2013 gab es aber auch Länder, in denen die Direktinvestitionen Österreichs erheblich zurückgingen: Im Falle der Türkei (–1,9 Mrd EUR) und Kasachstans (–0,3 Mrd EUR) handelt es sich um echte Desinvestitionen, während der Rückgang Ungarns (–0,6 Mrd EUR) mit außerordentlich hohen Dividendenausschüttungen zu erklären und möglicherweise nur temporärer Natur ist.

Die schwächeren Aktivitäten des Finanzsektors lassen die Rolle des Produktionssektors wieder mehr in den Vordergrund treten. Die bedeutendsten Akteure der Berichtsperiode waren die Verbund AG, die bekanntlich ihr Investment in der Türkei gegen Kraftwerke in Deutschland „abgetauscht“ hat, und die OMV, die ihr Engagement in der Nordsee erweitert hat. Weitere große Investitionen betreffen den Maschinenbau und die Erzeugung von Metall und Metallwaren. Im Realitätenwesen werden laufend neue Immobilienentwicklungsprojekte gestartet, denen aber auch immer wieder Verkäufe gegenüberstehen.

Die Direktinvestitionen des Auslands in Österreich setzten sich in den ersten neun Monaten des Berichtsjahres 2013 aus 4,1 Mrd EUR an Eigenkapital und 1,2 Mrd EUR an reinvestierten Gewinnen zusammen. Das Volumen der konzerninternen Kredite erhöhte sich um knapp 1 Mrd EUR. Dennoch waren es in erster Linie die konzerninternen Kreditbeziehungen, die Einfluss auf die regionale Verteilung der Direktinvestitionsströme hatten. Aus Deutschland, Luxemburg und Ungarn sind jeweils mehr als 1 Mrd EUR zugeflossen und kleinere Beträge aus karibischen Offshore-Zentren, Australien, Irland, Italien, der Türkei und Frankreich. Diesen stehen dreistellige Millionenbeträge gegenüber, die von den Niederlanden, Brasilien, Belgien, Korea, Thailand und Großbritannien abgezogen wurden. Die mit Abstand bedeutendste Transaktion, die Übernahme des französisch dominierten Mobilfunkbetreibers Orange durch die chinesische Hutchinson Whampoa, ist aus österreichischer Sicht ein „neutraler“ Eigentümerwechsel. Nur die damit einhergehende Übertragung des Mobilfunk-Diskonters Yesss! an die Telekom Austria stellt eine Desinvestition dar.

Durchaus positiv scheint sich dagegen auch im Jahr 2013 die Ertragslage der Auslandsunternehmen zu entwickeln. Heimische Investoren lukrierten im Berichtszeitraum 2013 mit 6,7 Mrd EUR Dividendenzahlungen Beträge nahe den historischen Höchstständen (und immerhin mehr als doppelt so viel wie im Vorkrisenjahr 2007). Die Dividendenabflüsse aus Österreich beliefen sich bis Ende September auf 5,3 Mrd EUR, auch dies ein außerordentlich hoher Betrag, der bisher nur 2012 übertroffen wurde.

Betrachtet man die Entwicklung der Bestände an Direktinvestitionen in bzw. aus Österreich (Tabelle 21), zeigen sich ebenfalls Parallelen zu globaler Entwicklung. Auch in Österreich hat die Weltwirtschaftskrise vor allem im Jahr 2008 zu erheblichen Bewertungsverlusten geführt. Sie waren so groß, dass es bei den Investitionen des Auslands in Österreich erstmals zu *sinkenden* Werten kam, während auf der Aktivseite dank außerordentlich hoher Investitionsflüsse trotz aller Abwertungen ein Plus verzeichnet werden konnte. Die passiven Direktinvestitionen konnten die Bewertungsverluste bereits im Jahr darauf (2009), die aktiven Direktinvestitionen ein Jahr später (2010) zum Großteil wieder wettmachen. 2011 kam es erneut zu Bewertungsverlusten, wobei die Passivseite vom einem Einzelfall dominiert wurde, in dem die bisherige Bewertung zu einem Börsenkurs zum Zeit der Übernahme wegen des mittlerweile erfolgten Delistings im Einklang mit den Bewertungsvorschriften der EZB nunmehr mit dem deutlich niedrigeren Buchwert bewertet wurde.

Eine Fortschreibung, die neben den gemeldeten Zahlungsbilanzströmen der Direktinvestitionen auch die bereits bekannten Änderungen der Wechselkurse und der Börsennotierungen berücksichtigt, kommt für den Zeitpunkt Ende September 2013 zu einem Bestand an aktiven Direktinvestitionen von 165,8 Mrd EUR, denen passive Direktinvestitionen in Höhe von 134,5 Mrd EUR gegenüberstehen dürften.

**Tabelle 21: Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung**

Jahresende	Direktinvestitionsbestand		Direktinvestitionsflüsse		Bewertungsänderung	
	in Mio EUR		in Mio EUR		in Mio EUR	
	im Ausland	in Österreich	ins Ausland	nach Österreich	im Ausland	in Österreich
2006	80.256	84.337	10.897	6.324	8.489	8.037
2007	101.087	110.356	28.513	22.762	-7.682	3.257
2008	106.870	106.439	20.106	4.682	-14.323	-8.599
2009	113.307	119.836	7.203	6.697	-766	6.700
2010	132.515	120.617	7.546	634	11.662	147
2011	146.510	118.321	15.738	7.638	-1.743	-9.934
2012*	160.900	124.600	11.912	4.483	2.478	1.795
2013*	165.800	134.500	7.400	6.300	-2.500	3.600

\* Bestände 2012 und 2013 sind Fortschreibungen; Flüsse 2012 nicht endgültig, 2013 vorläufiges Ergebnis für 3 Quartale.



Wie Tabelle 21 verdeutlicht, können Bewertungsänderungen – sie enthalten wechsellkursbedingte Veränderungen, Aktienkursbewegungen, buchhalterische Abschreibungen, statistische Reklassifikationen,<sup>5</sup> aber auch Diskrepanzen<sup>6</sup> in der Erfassung von Flüssen und Ständen – die Bestandsveränderungen kurzfristig entscheidend beeinflussen. In der langen Frist gibt es jedoch zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionsflüsse und der Veränderung der Bestände auch in Österreich eine durchaus plausible Übereinstimmung. So haben die Bestände zwischen dem 31.12.1992 und dem 31.12.2012 um 155 Mrd. EUR (aktiv) bzw 114 Mrd EUR (passiv) zugenommen. Diese Veränderung lässt sich zum Großteil durch die gemeldeten Transaktionen in Höhe von 150 bzw 102 Mrd EUR erklären. Der Beitrag von Bewertungsänderungen in den beiden Dekaden war mit 6 bzw 12 Mrd EUR vergleichsweise bescheiden.

### 3 Bestand an aktiven Direktinvestitionen

Die Daten für den Bestand ausländischer Direktinvestitionen in Österreich (passive) bzw österreichischer Direktinvestitionen im Ausland (aktive) beruhen auf einer jährlich stattfindenden Umfrage der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) unter rd 3.500 heimischen Investoren bzw Tochterunternehmen mit ausländischen Eigentümern. Die letztverfügbaren Daten beziehen sich auf den Stand zum Jahreswechsel 2011/2012 (OeNB, 2013). Die späte Verfügbarkeit von Ist-Daten ist kein österreichisches Spezifikum, sondern entspricht den Berichtspflichten gegenüber EZB und EUROSTAT und hängt sachlich vor allem mit der späten Verfügbarkeit von Bilanzdaten bei Auslandsbeteiligungen zusammen, die oft erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung verfügbar sind.

Zu Jahresbeginn 2012 weist die Direktinvestitionsstatistik der OeNB 1.366 österreichische Investoren mit Beteiligungen an 4.901 ausländischen Unternehmen aus, die einen Wert von 146,6 Mrd EUR repräsentieren. Damit wuchs die Anzahl an Investoren bzw Beteiligungsunternehmen um 3%, während der Wert der Beteiligungen gegenüber dem Berichtsjahr 2010 um 11% zulegte. Der Wertzuwachs um 14 Mrd EUR war etwas geringer als das Volumen der Transaktionswerte der Zahlungsbilanz des Jahres 2011 (15,7 Mrd EUR), was mit preis- oder wechsellkursbedingten Bewertungsverlusten zu erklären ist.

Auch die realwirtschaftlichen Indikatoren der Direktinvestitionen, wie Umsatz, Export oder Import von Waren, verzeichneten im Jahr 2011 zweistellige Wachstumsraten. Das Aktivitätsniveau war 2011 bereits wieder deutlich höher als vor Ausbruch der Wirtschaftskrise. Der Anstieg der Beschäftigtenzahlen im Ausland blieb mit 6,2% (auf 762.000), wie zumeist, hinter dem Gesamtwachstum zurück und ist Ausdruck eines anhaltenden Rationalisierungsdrucks. Dieser schlug sich auch in einem weiteren Gewinnanstieg nieder: Der bilanzielle

<sup>5</sup> Darunter fallen auch definitorische Erweiterungen des Direktinvestitionsbegriffs, wodurch zB bestimmte „Kredite“ zu „sonstigem Direktinvestitionskapital“ werden.

<sup>6</sup> So können gemeldete Transaktionen zu nicht meldepflichtigen Tochterunternehmen (Meldegrenze!) führen, umgekehrt können regelmäßige Bestandsmelder – trotz aller Kontrollen – gelegentlich die Meldung von Transaktionen „übersehen“.

Jahresertrag nach Dotation und Auflösung von Rücklagen stieg von 8,1 auf 9,1 Mrd EUR, das Jahresergebnis laut Gewinn- und Verlustrechnung von 8,3 auf 9,6 Mrd EUR. Insgesamt dominiert bei den aktiven Direktinvestitionen das Bild einer „endogenen“ Wachstumsstrategie: Etablierte Investoren investieren vorwiegend in bestehende Beteiligungen – was eine Bereinigung des Beteiligungsportfolios freilich nicht ausschließt – und versuchen anscheinend erfolgreich, Rentabilität und Wachstum ihrer Investitionen zu steigern.

### 3.1 Regionale Struktur

Die regionale Verteilung der österreichischen Direktinvestitionen hat ausgeprägte Charakteristika, die im Vergleich mit der weltweiten Verteilung klar zum Ausdruck kommen (Tabelle 22). Die „Globalisierung“ der Wirtschaft bedeutet im österreichischen Kontext eine Europäisierung. Der Anteil Europas ist im Falle Österreichs mit 83% mehr als doppelt so hoch wie im Durchschnitt. Die (räumliche und/oder kulturelle) Distanz spielt für die klein- und mittelbetrieblich strukturierte österreichische Volkswirtschaft eine wichtige Rolle, wofür der Anteil Deutschlands mit 14% (statt weltweit 3%) ein deutlicher Beleg ist. Die acht Nachbarländer Österreichs hatten um 1990 60% der österreichischen Direktinvestitionen auf sich vereinigt, im Zuge der „Globalisierung“ ist dieser Anteil zwar gesunken, beträgt aber immer noch 36% des Werts (45% bezogen auf die Anzahl der Beteiligungen). Das „Alleinstellungsmerkmal“ der österreichischen Direktinvestitionen ist jedoch die herausragende Bedeutung Zentral-, Ost- und Südosteuropas. Der Investitionsbedarf in einer Reihe unmittelbarer Nachbarländer nach der Ostöffnung schuf Expansionschancen für österreichische Unternehmen, und die EU-Mitgliedschaft machte Österreich zu einem attraktiven Standort für multinationale Unternehmenszentralen. Mit 42% ist der Anteil der MOEL-20 im heimischen Investitionsportefeuille siebenmal so hoch wie im weltweiten Durchschnitt.

**Tabelle 22: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Zielregion zu Jahresende 2011**

	Österreichische Direktinvestitionen		Weltweite Direktinvestitionen	
	<i>in Mrd EUR</i>	<i>in %</i>	<i>in Bln USD</i>	<i>in %</i>
Deutschland	20,2	14%	0,70	3%
MOEL-20	61,8	42%	1,25	6%
übriges Europa	39,4	27%	6,13	29%
USA	5,3	4%	3,51	17%
Rest der Welt	19,8	13%	9,28	44%
Insgesamt	146,6	100%	20,87	100%

Quelle: OeNB, UNCTAD.

Mit logischer Notwendigkeit ergibt sich daraus die Tatsache, dass Österreich *außerhalb* Europas nur wenig vertreten ist. Auf die USA, wo 17% der weltweiten Direktinvestitionsbestände angesiedelt sind, entfallen aus Österreich nur

4%. Dass Österreich auch in den aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens und Lateinamerikas nur unterproportional vertreten ist, könnte man als Wettbewerbsnachteil betrachten. Eine grundlegende Änderung dieses Sachverhalts ist jedoch aus zwei Gründen nicht zu erwarten: Zum einen haben nur wenige österreichische Unternehmen die Kapazität, das Risiko von Übernahmen oder Greenfield-Investments in Übersee zu tragen, zum anderen werden es die wirklich großen multinationalen Unternehmen, die Österreich als Holdingstandort gewählt haben und von hier ihre osteuropäischen Töchter verwalten, vorziehen, in diesen strategischen Wachstumsmärkten direkt vertreten zu sein.

Immerhin zeichnet sich seit dem Ausbruch der Wirtschaftskrise ein leicht verändertes Investitionsmuster ab. Obwohl die meisten Investoren an ihrem Engagement in Zentral-, Ost- und Südosteuropa festhalten, suchen die Investoren nach weniger risikoreichen Alternativen. Einen solchen „sicheren Hafen“ dürften sie 2011 vor allem in Deutschland gefunden haben: 31 zusätzliche Beteiligungen (von insgesamt +183), eine Wertsteigerung um 1 Mrd EUR (bei einem Gesamtzuwachs von +14 Mrd EUR) und eine Ausweitung der Beschäftigung um mehr als 7.000 Personen (global +44.300) festigen die Rolle Deutschlands als wichtigstes Ziel heimischer Direktinvestitionen. An zweiter Stelle lagen 2011 die Niederlande, wo bei sinkender Anzahl an Beteiligungen und Beschäftigten das vor allem in Holdinggesellschaften investierte Kapital um 4,4 Mrd EUR zugenommen und sich damit beinahe verdoppelt hat. Als Folge der Suche nach einem „sicheren Hafen“ kann man auch die Investitionen im Vereinigten Königreich (Platz 4) und in den Vereinigten Staaten (Platz 8) verstehen. In beiden Zielländern sind die Anzahl der Beteiligungen, das Investitionsvolumen und die Beschäftigung gestiegen.

Die Entwicklung in Zentral-, Ost- und Südosteuropa war 2011 erneut sehr ungleichmäßig: Die Gewinner waren in erster Linie die Ukraine und die Russische Föderation. In der Ukraine verzeichnete die Statistik – trotz leicht rückläufigen Kapitalbestands – mit +10.000 Personen die größte Ausweitung der Beschäftigung. In der Russischen Föderation ist dagegen das investierte Kapital mit +1,3 Mrd EUR besonders stark, insbesondere stärker als in Deutschland, gestiegen. In beiden Fällen ist jedoch darauf hinzuweisen, dass das Phänomen des „round-tripping“ eine wachsende Rolle spielt, dass also aus dem Zielland stammende Investoren Konzernverwaltungen in Österreich errichten, von wo aus sie die Unternehmungen in ihrem Herkunftsland steuern. Auch bei den Investitionen in Polen, der Slowakei und der Tschechischen Republik ist zwar ein schwächeres, aber stetiges Wachstum zu verzeichnen. Gleichzeitig haben Rumänien und Weißrussland die stärksten Einbußen bei den österreichischen Direktinvestitionen hinnehmen müssen, wobei sowohl Desinvestitionen als auch Abschreibungen und Wechselkursverluste eine Rolle spielen. Nicht viel besser war die Situation in Kroatien, wo trotz des bevorstehenden EU-Beitritts die negativen Vorzeichen dominierten. Mit sinkenden Beteiligungszahlen, schrumpfender Beschäftigung und einem Abbau des Kapitalstocks war auch das Interesse heimischer Direktinvestoren an Italien und Spanien rückläufig. Der Kapitalabbau in Dänemark (-1 Mrd EUR) ist auf die Restrukturierung innerhalb eines einzigen Konzerns zurückzuführen.

In Summe hat die bekannte Konzentration der österreichischen Investitionsaktivitäten auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa im Zuge der Krise leicht abgenommen. Zwar bewegt sich die Anzahl der Beteiligungen in diesem Raum mit 53% weiterhin nahe am Maximum, doch ist der Anteil am investierten Kapital von mehr als 50% vor der Krise (2007) auf 42% zurückgegangen. Auch im Hinblick auf die Beschäftigung hat die Konzentration leicht nachgelassen: Sie sank von mehr als 72% (2006) auf jetzt 66% (bei steigender absoluter Beschäftigung!). Trotzdem behauptet Österreich seine besondere Rolle in Zentral-, Ost- und Südosteuropa, was sich auch an den Statistiken der Partnerländer ablesen lässt, die vom Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) gesammelt werden. In vier Ländern – Slowenien, Kroatien, Bosnien-Herzegovina und Serbien – ist Österreich der größte Auslandsinvestor. In Rumänien, der Slowakei und Bulgarien belegt Österreich den zweiten Platz. Behaupten konnte Österreich auch die dritten Plätze in der Tschechischen Republik, Ungarn und Albanien.

### 3.2 Aktive Branchenstruktur

Die Ausweitung der Direktinvestitionsaktivitäten Österreichs im Ausland betraf im Jahr 2011 den produzierenden Bereich und die Dienstleistungen in ungleichem Maß (siehe auch Tabellen 27 und 31 im Anhang). Von den 183 neuen Beteiligungen entfielen 99 auf den produzierenden Bereich, beim investierten Gesamtkapital wuchs der produzierende Sektor mit +12% zwar stärker als der Dienstleistungssektor (+10%), in Absolutbeträgen war der Zuwachs mit 4,6 Mrd EUR jedoch geringer als bei den Dienstleistungen (+9,5 Mrd EUR). Hinsichtlich der Beschäftigung lag der produzierende Sektor relativ und absolut im Hintertreffen (+4% gegenüber +8% bzw +13.900 zu +30.400).

Neue Beteiligungen gab es vor allem im *Realitätenwesen* (+37) und im *Handel* (+36) sowie in den *professionellen Dienstleistungen* (+22), bei *Energie, Wasser, Abfall* (+21) und bei der Erzeugung von *Metall und Metallwaren* (+22). Vom zusätzlich investierten Gesamtkapital entfiel fast die Hälfte (+6,5 Mrd EUR) auf das *Finanz- und Versicherungswesen*. Um 2,4 Mrd EUR wuchs das investierte Kapital in den *professionellen Dienstleistungen*, und jeweils etwas mehr als 1 Mrd EUR wurden zusätzlich im *Infrastruktursektor* (Energie, Wasser, Abfall) und im *Bergbau* investiert. Knapp unter 1 Mrd EUR lagen die Investitionen im Maschinenbau und in der Chemieindustrie.

Beim Beschäftigungszuwachs standen 2011 die *Sonstigen Wirtschaftsdienstleistungen* mit einem Plus von 14.200 Beschäftigten im Vordergrund. Damit wurden aber nur die Verluste der Jahre 2009 und 2010 kompensiert. Es folgen der *Handel* (+6.100) und die *Professionellen Dienstleistungen* (+4.900). Deutliche Beschäftigungsanstiege gab es weiter im *Fahrzeugbau* (+4.200), in der *elektrotechnischen Industrie* (+3.600) und in der *Metallindustrie* (+3.000). Abgenommen hat die Beschäftigung bei den *Sonstigen Waren, Reparaturen* (-2.400) und in der *Nahrungsmittelindustrie* (-1.500).

## 4 Bestand an passiven Direktinvestitionen

Die Befragung heimischer Unternehmen, an denen Ausländer mit zumindest 10% am stimmberechtigten Kapital beteiligt sind (passive Direktinvestitionen), ergab, dass zu Jahresende 2011 3.218 Ausländer an 2.823 inländischen Unternehmen mit mehr als 100.000 EUR beteiligt waren. Der Wert der Beteiligungen des Auslands in Österreich war zu Jahresende 2011 mit 118,1 Mrd EUR erneut geringer als im Jahr zuvor. Transaktionsbedingt, laut Zahlungsbilanz, wäre mit einem Zuwachs um 7,6 Mrd EUR zu rechnen gewesen, jedoch haben statistische Neubewertungen im Bereich des Bankwesens zu markanten Wertminderungen geführt. Mit einer geänderten statistischen Erfassung im heimischen Bankwesen hat auch die deutliche Verschiebung von den konzerninternen Krediten (-14 Mrd EUR) zum Eigenkapital (+6 Mrd EUR) zu tun.

Unterschiedlich verlief die Entwicklung der realwirtschaftlichen Variablen der Passivseite. Während Exporte und Importe der heimischen Direktinvestitionsunternehmen um mehr als 10% zulegen konnten, war das Umsatzwachstum mit weniger als 2% nur mäßig. Auffallend ist die Tatsache, dass alle genannten Aktivitätsvariablen unter den Höchstwerten aus der Zeit vor dem Ausbruch der Krise liegen. Einzig die Anzahl der Arbeitsplätze in unmittelbar ausländisch beeinflussten Unternehmen in Österreich erreichte mit 252.400 Personen einen Spitzenwert, der zuletzt 1986 (!) übertroffen worden war. Summarisch muss man auf der Passivseite dennoch von Stagnation sprechen: Die beobachtete Zunahme der Anzahl der erfassten Beteiligungen ist zum Teil – ähnlich wie die gestiegenen Beschäftigtenzahlen – verstärkten Bemühungen zu einem höheren Abdeckungsgrad der Erhebung am „unteren Rand“ der Größenklassen geschuldet. Der Stagnation widerspricht die Gewinnentwicklung nur scheinbar: Der Bilanzgewinn stieg zwar um beachtliche 18% auf rekordhohe 12,1 Mrd EUR, beruht aber in hohem Maß auf der Auflösung von Rücklagen. Der Jahresertrag laut Gewinn- und Verlustrechnung erholte sich zwar ebenfalls, stieg aber „nur“ von 5,5 auf 7,8 Mrd EUR.

### 4.1 Regionale Struktur nach Herkunftsländern

Vergleicht man die Herkunft der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich mit der weltweiten Verteilung der Investoren, so zeigt sich auch hier eine „Europazentriertheit“, die allerdings weniger ausgeprägt ist als auf der Aktivseite (Tabelle 23). Während weltweit knapp die Hälfte der Mittel für Direktinvestitionen von *europäischen* Investoren aufgebracht wird, sind es in Österreich 76%. In diesem Fall ist nicht die geringe Größe der heimischen Unternehmen die Ursache, sondern eher die Kleinheit des Marktes. Eine umso größere Rolle spielt die „Nähe“. Deutschland war seit jeher der dominante Investor in Österreich. Mit 28% ist der deutsche Anteil doppelt so groß wie der Anteil des zweitgrößten Investors, Italien. Vor der Übernahme der Hypovereinsbank, der damaligen Eigentümerin der Bank Austria, durch die italienische Unicredit Bank im Jahr 2005 lag der Anteil Deutschlands sogar jenseits der 40%. Eine derartig herausgehobene Rolle eines einzigen Investorlandes ist auch inter-

national gesehen ein seltenes Phänomen. Wie bei den aktiven Direktinvestitionen führt die Globalisierung auch bei den passiven Direktinvestitionen zu einem leicht abnehmenden Trend hinsichtlich der Bedeutung der unmittelbaren Nachbarstaaten Österreichs (von mehr als 60% auf „nur noch“ 50%).

**Tabelle 23: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsregion zu Jahresende 2011**

	Österreichische Direktinvestitionen		Weltweite Direktinvestitionen	
	<i>in Mrd EUR</i>	<i>in %</i>	<i>in Bio USD</i>	<i>in %</i>
Deutschland	32,7	28%	1,44	7%
Italien	16,8	14%	0,49	2%
übriges Europa	40,0	34%	8,49	40%
USA	13,6	11%	4,50	21%
Rest der Welt	15,1	13%	6,53	30%
Insgesamt	118,1	100%	21,44	100%

Quelle: OeNB, UNCTAD.

Auch hier gilt natürlich der Umkehrschluss, dass *außereuropäische* Investoren demnach deutlich unterproportional vertreten sind. Der österreichische Markt bedarf keiner eigenen Niederlassung, er wird von größeren Märkten aus mitbetreut.

Unter den ausländischen Investoren in Österreich hat vor allem Deutschland im Jahr 2011 seine dominante Position ausgebaut. 4 Mrd EUR an zusätzlichem Kapital, mehr als 90 zusätzliche Beteiligungen und 9.000 zusätzliche Arbeitsplätze bedeuten in jeder der drei Dimensionen, mit der die Direktinvestitionsstatistik den Auslandseinfluss misst, den Spitzenplatz. Auf Expansionskurs waren auch Investoren aus Frankreich, dem Vereinigten Königreich und – auf niedrigerem Niveau – Brasilien, Dänemark und Ungarn. Den mit Abstand stärksten Rückgang verzeichnete im Berichtsjahr Italien, wo die oben erwähnten Neubewertungen zu einem Minus von 7 Mrd EUR im Kapitalbestand geführt haben. Auf dem Rückzug waren auch spanische (–1,4 Mrd EUR) und Schweizer Investoren (–2.000 Beschäftigte).<sup>7</sup>

Die Rangordnung der Investoren hat sich durch die Entwicklungen des Jahres 2011 nur unwesentlich verändert: Deutschland vereint 39% der Beteiligungen mit 28% des Wertes und 43% der Beschäftigung auf sich. Auf den Plätzen zwei bis vier liegen – seit 2008 unverändert – die Schweiz, die USA und Italien. Dabei weist die Schweiz besonders viele Beteiligungen (365) mit vielen Beschäftigten (24.400), aber „nur“ 8,8 Mrd EUR an investiertem Kapital auf. Italien hat – trotz des Rückgangs 2011 – mit 16,8 Mrd EUR immer noch den zweithöchsten Kapitalbestand in Österreich, liegt aber mit 179 Beteiligungen und 17.700 Beschäftigten nur auf Platz vier. Die USA nehmen in allen

<sup>7</sup> Für Beteiligungsgesellschaften und Managementholdings müssen jedoch andere Kriterien, wie das steuerliche und regulatorische Umfeld, maßgeblich sein; die herausragende Stellung von Standorten wie den Niederlanden oder Luxemburg lässt sich nur so erklären.

drei Variablen den dritten Rang ein. Auf die „großen Vier“ entfallen 63% der Auslandsbeteiligungen, 60% ihres Wertes und 69% der damit verbundenen Beschäftigung. Mit größerem Abstand sind die Niederlande, Frankreich und das Vereinigte Königreich als wichtige Herkunftsländer von Direktinvestitionen in Österreich zu nennen.

## 4.2 Passive Branchenstruktur

Die branchenmäßige Gliederung des Zuwachses der passiven Direktinvestitionen (Tabellen 28 und 32 im Anhang) zeigt, dass sich der langfristige Trend einer Gewichtsverschiebung zu Gunsten des Dienstleistungssektors 2011 weiter fortgesetzt hat. Die Anzahl ausländischer Unternehmensbeteiligungen hat im Produktionssektor um +47 und im Dienstleistungssektor um +205 zugenommen. Das Minus im Kapitalbestand konzentriert sich auf den Produktionssektor (-0,4 Mrd EUR), und der Beschäftigungszuwachs betrifft ausschließlich den Dienstleistungssektor (+22.300).

Damit sinkt der Kapitalanteil des Produktionssektors weiter auf weniger als 9% – vor 20 Jahren betrug er immerhin noch 30%. Etwas günstiger für den Produktionsstandort Österreich ist die Lage bei Betrachtung der Beschäftigtenzahlen: Zwar konzentrierte sich der Beschäftigungszuwachs des Jahres 2011 ausschließlich auf den Dienstleistungssektor, mit knapp 80.000 Beschäftigten behauptet der Produktionssektor aber immerhin noch einen Anteil von einem Drittel. Innerhalb dieses Sektors sind der *Maschinenbau*, die *Elektro- und Elektronikindustrie*, die Erzeugung von *Metall- und Metallwaren* sowie die *Chemieindustrie* mit jeweils mehr als 10.000 gewichteten Beschäftigten jene Branchen, auf die sich das Interesse des Auslands besonders konzentriert. Die wichtigste Dienstleistungsbranche, der *Handel*, beschäftigt mit 90.000 Personen alleine mehr als der gesamte Produktionssektor. Es folgen die übrigen Wirtschaftsdienste mit 22.300 und der *Finanzsektor* mit 16.800 Beschäftigten.

## 4.3 Ausländische Konzerne als österreichische Direktinvestoren

Ein Grund für die eingeschränkte Aussagekraft der Branchengliederung der passiven Direktinvestitionen, besonders was die investierten Finanzmittel betrifft, liegt in der herausragenden Rolle von „*Holdingsgesellschaften*“, bei denen sich mehrere Typen unterscheiden lassen.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Die Terminologie in diesem Bereich ist noch schwankend. Die Systematik der Wirtschaftstätigkeiten (NACE) kennt keine SPEs (mangels Aktivität) und unterscheidet Holdinggesellschaften *ohne* Managementfunktion, die als „Beteiligungsgesellschaften“ zu den Finanzdienstleistern (Abteilung 64) zählen, und solche *mit* Managementfunktion, die der Abteilung 70 zugerechnet werden (Verwaltung und Führung von Unternehmen). Das ESVG2010 verwendet den Begriff Holdinggesellschaften im Sinne der Beteiligungsgesellschaft (engl. Holdings) und nennt die Gesellschaften mit Managementfunktion „Hauptverwaltungen“ (engl. Headoffices).

Da sind zunächst die *Special Purpose Entities* (SPEs), die in Österreich erstmals im Jahr 2005 in Erscheinung traten. Sie haben eine minimale wirtschaftliche Präsenz in Österreich, befinden sich zu 100% in Auslandsbesitz und veranlassen ihr Vermögen wiederum überwiegend aus Unternehmensbeteiligungen im Ausland. Sie werden zwar statistisch erfasst, repräsentieren mit etwa 75 Mrd EUR auch erhebliche materielle Werte, sind aber als reine „Durchlaufposten“ aus der Analyse ausgeschlossen. Die nächste Gruppe stellen die sogenannten *Beteiligungsgesellschaften* dar, die in erster Linie der Vermögensverwaltung dienen, aber im Gegensatz zu den SPEs zumindest auch unternehmerische Aktivitäten in Österreich entfalten. Sie repräsentierten 2011 mit 28,7 Mrd EUR mehr als die Hälfte des ausländisch beeinflussten Finanzsektors (47,1 Mrd EUR). Die dritte Gruppe sind *Managementholdings* (auch Headquarters genannt), die sich von den reinen Beteiligungsholdings durch die Übernahme echter Managementaktivitäten für andere inländische und/oder ausländische Tochtergesellschaften unterscheiden. Sie repräsentieren mit 33,4 Mrd EUR de facto die gesamte Branche (34,6 Mrd EUR).

Wenn Beteiligungsgesellschaften oder Managementholdings Auslandsbeteiligungen halten, spricht man auch von „Regional Headquarters“ oder „Brückenköpfen“. Solche Brückenköpfe bewirken, dass ein Teil der finanziellen Mittel, die im Zuge passiver Direktinvestitionen in Österreich investiert werden, nicht im Land verbleiben, sondern wieder im Ausland veranlagt werden. Eine gesonderte Darstellung dieses Typs von Direktinvestitionen scheint daher wünschenswert. Anhand der Daten der passiven Direktinvestitionen lässt sich jedoch nicht feststellen, wieviel tatsächlich im Inland verbleibt und welcher Teil der finanziellen Mittel wiederum für Auslandsinvestitionen eingesetzt wird. Zudem muss beim Zeitpunkt der Investition die spätere Verwendung der Mittel noch nicht bekannt sein. Erschwert wird die Analyse durch die Tatsache, dass die empfangende und die investierende Gesellschaft in Österreich nicht ein und dieselbe sein müssen. Die Auslandsinvestition kann über eine Kette von Gesellschaften innerhalb Österreichs erfolgen.

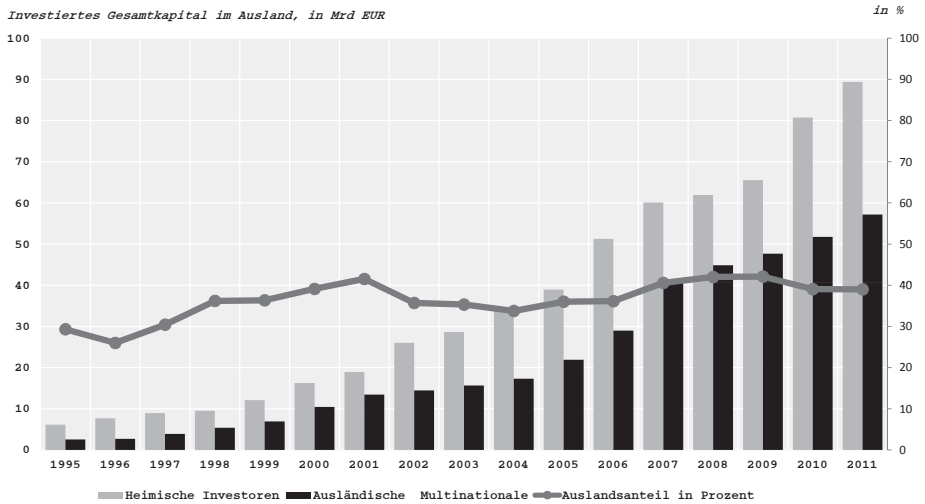
Seit dem Berichtsjahr 2006 ist es jedoch möglich, unter den aktiven Direktinvestitionen jene Fälle zu identifizieren, in denen aktive Direktinvestoren Teil eines multinationalen Konzerns sind, auch wenn unterschiedliche organisatorische Einheiten innerhalb des Konzerns für aktive bzw. passive Direktinvestitionen meldepflichtig sind. Definiert wird die Konzernzugehörigkeit dadurch, dass der im Inland ansässige Investor tatsächlich vom Ausland kontrolliert wird, was eine mehr als 50-prozentige Beteiligung voraussetzt.

Es zeigte sich, dass im Jahr 2011 von 1.366 registrierten Direktinvestoren 453 (32%) unter mehrheitlicher Auslandskontrolle standen. Diese „regionalen Konzernzentralen“ kontrollierten 1.593 von 4.901 Tochterunternehmen im Ausland (33%) und beschäftigten 346- von 762-tausend Auslandsbeschäftigten (45%). Das im Ausland investierte Gesamtkapital von 57 Mrd EUR repräsentiert 39% der gesamten aktiven österreichischen Direktinvestitionen (146,5 Mrd EUR). Vergleicht man diesen Betrag mit dem Wert sämtlicher Holdinggesellschaften (28,7 Mrd EUR in Beteiligungsgesellschaften plus 33,4 Mrd EUR an Managementholdings), so ergibt sich, dass etwa 90% des Kapitals, das ausländische Investoren in österreichische Holdinggesellschaften



investieren, wieder ins Ausland strömen und nur ein geringer Teil tatsächlich in Österreich verbleibt.<sup>9</sup>

### Abbildung 23: Ausländisch kontrollierte Unternehmen als aktive Direktinvestoren



Quelle: OeNB.

Abbildung 23 zeigt die Entwicklung des Auslandseinflusses auf die österreichischen Direktinvestitionen im Zeitverlauf (mit einer etwas unpräziseren Definition vor 2006). Das Ausmaß der Auslandskontrolle ist seit einer Dekade einigermaßen stabil, dh heimische Investoren haben ihre Auslandsinvestitionen in gleichem Maße ausgebaut wie die in Österreich ansässigen multinationalen Konzerne.

Wenn man die 57 Mrd EUR, die von multinationalen Konzernen über Österreich im Ausland investiert worden sind, als „Durchlaufkapital“ betrachtet, kann man sie vom Bestand der Direktinvestitionen abziehen und kommt so zu einer „bereinigten“ Direktinvestitionsposition von 90 Mrd EUR (147 minus 57) an aktiven und 61 Mrd EUR (118 minus 57) an passiven Direktinvestitionen für den Stichtag 31.12.2011. Diese „Bereinigung“ ist natürlich eine vereinfachte Darstellung: Multinationale Konzerne können ihre Auslandsinvestitionen auch am österreichischen Kapitalmarkt, durch die Emission von Wertpapieren oder die Aufnahme von Krediten bei inländischen Banken, und nicht aus dem Eigenkapital oder mittels konzerninterner Kredite finanzieren. Eine Gegenrechnung gegen die passiven Direktinvestitionen erscheint dennoch gerechtfertigt, reduziert doch die Inanspruchnahme des heimischen Kapitalmarkts die vorhandene Finanzierungsbasis für lokale Unternehmen und macht damit

<sup>9</sup> Diese Formulierung ist bewusst unpräzise und dient der Veranschaulichung; es kann natürlich auch vorkommen, dass Handels- oder Produktionsfirmen im Ausland investieren. In dem Ausmaß, in dem sie dies tun, verbleibt natürlich mehr Geld in den Holdinggesellschaften.

einen der Effekte passiver Direktinvestitionen, nämlich die Erhöhung des verfügbaren Kapitals, wieder rückgängig.

Wie sehr das „Durchlaufkapital“ im Laufe der Zeit an Bedeutung gewonnen hat, zeigt Tabelle 24.

**Tabelle 24: Entwicklung verschiedener Arten von Direktinvestitionen im Zeitverlauf**

Aktiv	DI Stand lt. IVP (i.w.S.)	Special Purpose Entities	Grundstücke	Bestand i.e.S	davon MNU	FDI „bereinigt“	Anteil	Durchlaufposten
	(1)	(2)	(3)	(4) = (1) – (2) – (3)	(5)	(6) = (4) – (5)	(7) = (6) / (1)	(8) = (2) + (5)
1997	13,9	0,0	1,1	12,9	3,9	8,9	70%	3,9
1998	16,0	0,0	1,1	14,9	5,4	9,5	64%	5,4
1999	20,4	0,0	1,3	19,0	6,9	12,1	64%	6,9
2000	28,2	0,0	1,5	26,7	10,4	16,2	61%	10,4
2001	34,0	0,0	1,6	32,4	13,4	18,9	58%	13,4
2002	42,2	0,0	1,6	40,5	14,5	26,0	64%	14,5
2003	46,2	0,0	1,9	44,3	15,7	28,7	65%	15,7
2004	53,3	0,0	2,0	51,2	17,3	33,9	66%	17,3
2005	121,4	58,2	2,4	60,9	21,9	38,9	64%	80,1
2006	139,5	56,6	2,6	80,3	29,0	51,3	64%	85,6
2007	183,9	80,1	2,7	101,1	41,0	60,1	59%	121,1
2008	196,6	86,0	3,7	106,9	44,9	62,0	58%	130,9
2009	201,5	84,5	3,7	113,3	47,7	65,6	58%	132,2
2010	206,0	70,1	3,7	132,1	51,8	80,4	61%	121,9
2011	227,8	77,5	3,8	146,5	57,2	89,3	61%	134,6
Passiv	DI Stand lt. IVP (i.w.S.)	Special Purpose Entities	Grundstücke	Bestand i.e.S	davon MNU	FDI „bereinigt“	Anteil	Durchlaufposten
	(1)	(2)	(3)	(4) = (1) – (2) – (3)	(5) = (5aktiv)	(6) = (4) – (5)	(7) = (6) / (1)	
1997	19,8	0,0	0,2	19,6	3,9	15,7	80%	3,9
1998	21,6	0,0	0,3	21,3	5,4	15,9	75%	5,4
1999	24,8	0,0	0,5	24,3	6,9	17,3	71%	6,9
2000	34,4	0,0	0,9	33,5	10,4	23,1	69%	10,4
2001	40,9	0,0	1,2	39,7	13,4	26,3	66%	13,4
2002	44,2	0,0	1,4	42,8	14,5	28,3	66%	14,5
2003	47,8	0,0	2,2	45,6	15,7	30,0	66%	15,7
2004	54,6	0,0	2,7	51,9	17,3	34,6	67%	17,3
2005	130,1	57,2	2,9	70,0	21,9	48,1	69%	79,1
2006	144,0	56,7	3,0	84,3	29,0	55,3	66%	85,7
2007	192,9	79,4	3,0	110,5	41,0	69,5	63%	120,4
2008	193,3	83,8	3,0	106,4	44,9	61,6	58%	128,7
2009	207,3	84,3	3,1	119,8	47,7	72,2	60%	132,0
2010	193,3	69,1	3,6	120,6	51,8	68,9	57%	120,8
2011	195,9	73,8	3,7	118,3	57,2	61,2	52%	131,0

Quelle: OeNB.

Ausgehend vom breitesten Begriff der „Direktinvestitionen“, wie er für die Zahlungsbilanz und die Internationale Vermögensposition erhoben wird (Spalte 1), werden zunächst die „Special Purpose Entities“ (Spalte 2)<sup>10</sup> und die privaten Liegenschaftsbestände (Spalte 3) abgezogen, wodurch sich die „Direktinvestitionen im engeren Sinne“ (Spalte 4) ergeben, wie sie in der Direktinvestitionsstatistik ausgewiesen werden. Die aktiven Direktinvestitionen, welche ausländischen multinationalen Konzernen mit Holdingsitz in Österreich zuzurechnen sind (Spalte 5), können nun dazu verwendet werden, aktive und passive Direktinvestitionen zu bereinigen (Spalte 6). Spalte 7 gibt den verbleibenden Rest der bereinigten Direktinvestitionen an den ursprünglich erhobenen Bruttowerten an.

Während das Verhältnis von heimischen zu ausländisch kontrollierten aktiven Direktinvestitionen im Zeitverlauf recht stabil ist, variiert es erheblich hinsichtlich der Zielländer oder Branchen. Ein typisches Muster ist jedoch kaum zu erkennen: Einzig und allein in Deutschland, wo es keine Sprachbarrieren gibt und daher auch viele Klein- und Mittelbetriebe Auslandsinvestitionen tätigen, ist der Anteil der Brückenköpfe deutlich geringer als im Durchschnitt. Dort stammen nur 19% der Beteiligungen mit 17% des Kapitals und 17% der Beschäftigten von ausländischen multinationalen Konzernen mit Sitz in Österreich.

Die Situation in Zentral-, Ost- und Südosteuropa ist stark von den wenigen großen österreichischen Investoren geprägt. Wo sie ihre Investitionsschwerpunkte haben (etwa in Rumänien, der Ukraine, in Serbien, Mazedonien oder Bosnien-Herzegowina), ist der Anteil ausländischer multinationaler Konzerne gering (~20%), während in Bulgarien, Polen, Kasachstan oder in der Russischen Föderation multinationale Konzerne mit österreichischem Headquarter überproportional (über 40%) vertreten sind. Dominant sind ausländische Konzerne bei den österreichischen Investitionen in einigen Off-shore-Finanzzentren (Karibik, Jersey), aber nicht in Zypern oder Guernsey. Das gilt auch häufig, aber durchaus nicht immer, außerhalb Europas (beispielsweise in Australien, Kanada, Malaysia, Korea oder Singapur, aber nicht so in Brasilien, Indien oder Thailand), und überraschenderweise in einigen Staaten Westeuropas, wie etwa Großbritannien, Belgien, Irland oder Griechenland. Je „exotischer“ eine Destination ist, also je weniger österreichische Beteiligungen in einem bestimmten Zielland bestehen, umso leichter sind Extremwerte zu erzielen. Im Falle einer einzigen Beteiligung können nur 0% oder 100% in heimischem bzw ausländisch kontrolliertem Besitz liegen.

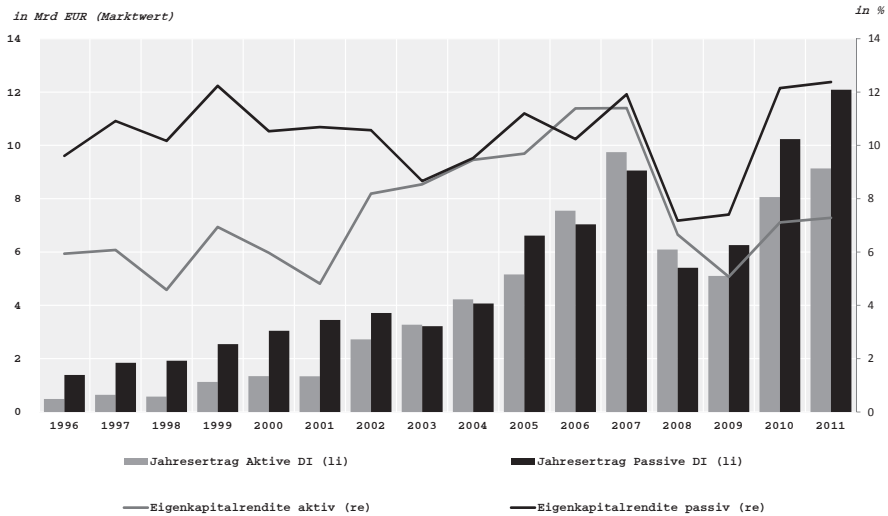
---

<sup>10</sup> Die überraschende Abweichung zwischen aktiven und passiven SPEs ergibt sich aus der Möglichkeit, erhaltene Gewinne nicht weiterzuleiten oder lokale Kredite aufzunehmen, wodurch die reine „Durchlaufsfunktion“ aufgehoben wird.

## 5 Erträge der Direktinvestitionsunternehmen

Seit dem Gewinneinbruch der Jahre 2008 und 2009 erholen sich die Gewinne der österreichischen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland wieder. Nachdem der bilanzielle Jahresertrag (nach Dotation und Auflösung von Rücklagen) im Jahr 2010 um 3 Mrd EUR zugelegt hatte, konnte er im Berichtsjahr 2011 um eine weitere Milliarde auf 9,1 Mrd EUR gesteigert werden. Höher waren die Gewinne bisher nur im Boomjahr 2007 gewesen. Zieht man jedoch in Betracht, dass der Bestand an Eigenkapital ebenfalls deutlich gestiegen ist, erscheint das Resultat weniger günstig. Zwar konnte die Eigenkapitalrentabilität von 7,1% auf 7,3% gesteigert werden, sie liegt damit aber noch deutlich unter den Bestwerten *vor* Ausbruch der Krise (11,4%). Noch erfreulicher stellen sich die Bilanzen der in Österreich ansässigen Direktinvestitionsunternehmen dar: Nachdem der Bilanzgewinn bereits 2010 um 4 Mrd EUR gesteigert werden konnte, erreichte er 2011 mit 12,1 Mrd EUR erneut ein Allzeithoch. Der Return on Equity von 12,4% war seit mehr als 10 Jahren nicht mehr erreicht worden (Abbildung 24).

Da es sich bei der verwendeten Ertragskennzahl um den zur Ausschüttung bereitgestellten Jahresertrag *nach* Dotation oder Auflösung von Rücklagen handelt, empfiehlt sich auch ein Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung, welche die aktuelle Ertragslage präziser widerspiegelt: Dabei zeigen sich erhebliche Unterschiede zwischen aktiven und passiven Direktinvestitionen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) der aktiven Direktinvestitionen übertraf 2011 mit 13,6 Mrd EUR das bisherige Maximum aus dem Jahr 2007 (13,1 Mrd EUR). Trotz außerordentlicher Verluste von knapp 1,0 Mrd EUR und Steuerleistungen von mehr als 3 Mrd EUR konnte das bilanzielle Jahresergebnis ohne Rückgriff auf Rücklagen dargestellt werden. Weniger günstig war das Ergebnis der inländischen Direktinvestitionsunternehmen: Das EGT blieb mit 9 Mrd EUR unter dem Niveau von 2006 und 2007. Obwohl nur Steuern von 1,1 Mrd EUR zu bezahlen waren und das außerordentliche Ergebnis ausgeglichen war, konnte der hohe bilanzielle Jahresertrag nur durch den Rückgriff auf Rücklagen dargestellt werden. Seit Ausbruch der Krise haben die inländischen Direktinvestitionsunternehmen bereits mehr als 16 Mrd EUR an Rücklagen aufgelöst.

**Abbildung 24: Ertragsentwicklung der Direktinvestitionsunternehmen**

Quelle: OeNB.

Dabei verlief die Ertragsentwicklung regional deutlich unterschiedlich: In den südeuropäischen Krisenländern (Italien, Griechenland, Portugal, aber auch Frankreich) wiesen die heimischen Investoren überwiegend Verluste aus. Unter den zentral-, ost- und südosteuropäischen Transformationsländern, die in der Vergangenheit oft besonders profitabel waren, hat sich vor allem in Ungarn die Lage dramatisch verändert – dort summierten sich die Verluste im Jahr 2011 auf beinahe 1 Mrd EUR. In einigen Ländern gehen die Erträge zurück, sind aber weiterhin positiv (zB Slowenien, Bulgarien, Rumänien), in der Tschechischen Republik, Polen und der Slowakei sind sie stabil. Das Gleiche gilt für das wichtigste Zielland, Deutschland. Rekordgewinne konnten 2011 vor allem die Investoren in der Russischen Föderation und China lukrieren.

Bei den passiven Direktinvestitionen waren vor allem Holdinggesellschaften erfolgreich. Mehr als die Hälfte des gesamten Jahresertrags entfällt auf 15 Konzernzentralen, die entweder als Managementholdings („professionelle Dienstleistungen“) oder als reine Beteiligungsgesellschaften (und damit Teil des Sektors Kredit- und Versicherungswesen) vorwiegend im Ausland erwirtschaftete Erträge in Österreich verbuchen. Die ausländisch beeinflussten Handelsunternehmen konnten ihren im Vorjahr erlittenen Gewinneinbruch wieder wettmachen. Der produzierende Sektor konnte das außerordentlich gute Ergebnis des Vorjahres mit 1,9 Mrd EUR nicht halten: Der Rückgang um 300 Mio EUR geht dabei in erster Linie auf die schlechtere Ertragslage in der Chemie-, Kunststoff- und Mineralölindustrie zurück.

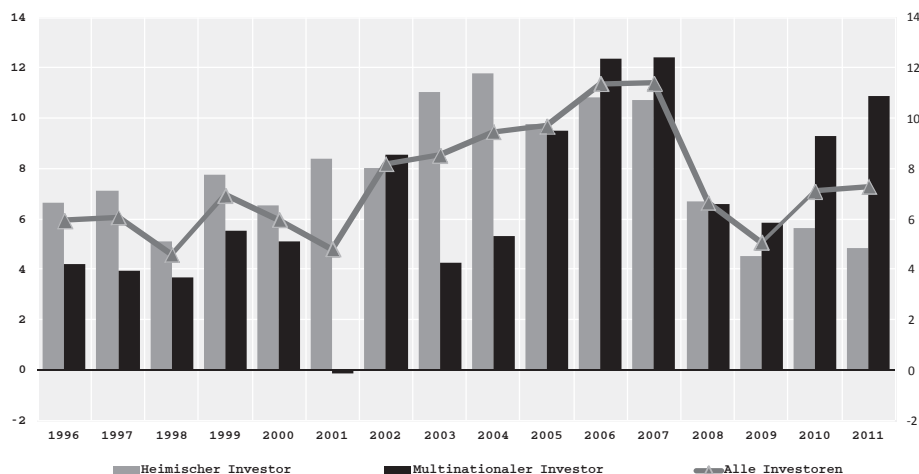
Auch im Zusammenhang mit den *Direktinvestitionserträgen* stellt sich die Frage nach der Rolle ausländischer multinationaler Konzerne mit Sitz in Österreich. Abbildung 25 vergleicht die Eigenkapitalrentabilität von Auslandsinvestitionen heimischer Investoren mit jener von multinationalen Konzernen, die in Öster-

reich Beteiligungs- oder Verwaltungsgesellschaften erreicht haben.<sup>11</sup> Ab dem Jahr 2006 waren ausländische multinationale Unternehmen mit Ausnahme eines einzigen Jahres stets profitabler; im Mittel betrug ihr Vorsprung zwei Prozentpunkte, und sie scheinen sich rascher von der Krise zu erholen. Diese höhere Profitabilität könnte Ausdruck höherer Marktmacht oder überlegener Managementkapazitäten sein.<sup>12</sup> Das konträre Bild vor 2006 dürfte der erwähnten, im Jahr 2006 erfolgten Änderung in der Definition geschuldet sein. Erst ab 2006 handelt es sich tatsächlich um „ausländisch *kontrollierte* Investoren“ (ab 50% Anteil) unabhängig davon, ob diese Kontrolle direkt oder indirekt erfolgt, bis 2005 bestand die Gruppe aus „ausländisch *beeinflussten* Investoren“ (ab 10% Anteil), aber nur dann, wenn diese ausländische Beteiligung *unmittelbar* am Investor erfolgt war.

### Abbildung 25: Rentabilität österreichischer Direktinvestitionen im Ausland

#### Heimische und multinationale Investoren

in % des Eigenkapitals



Quelle: OeNB.

Es dürften also Investoren mit unmittelbarer ausländischer Minderheitenbeteiligung weniger rentabel investieren als indirekt kontrollierte Konzernholdinggesellschaften.

Die Betrachtung auf der Aggregatsebene wird naturgemäß vom Erfolg einiger weniger Großunternehmen stark beeinflusst. So erwirtschafteten auf der Aktivseite 13 Beteiligungen die Hälfte des Jahresergebnisses 2011. Daher ist es sinnvoll, die Ertragsentwicklung auch auf der Mikroebene, das heißt auf der Ebene einzelner Unternehmen, zu analysieren. Dabei ergibt sich für 2011 ein

<sup>11</sup> Das Gesamtergebnis ist als Linie eingetragen. Dieses ist wertmäßig mit der dunklen Linie in Abbildung 24 (Eigenkapitalrendite aktiv) identisch.

<sup>12</sup> Eine unterschiedliche Branchenstruktur, eine unterschiedliche Zusammensetzung von Eigenkapital und konzerninterner Kreditfinanzierung oder unterschiedliches Verhalten bei der Gestionierung der Rücklagen sind aufgrund der Datenlage als Erklärung des Unterschieds auszuschließen.

eher ungünstiges Bild: Der Median der Eigenkapitalrentabilität österreichischer Investitionen im Ausland ist im Jahr 2011 um 0,2 Prozentpunkte gesunken und lag bei 4,3%, deutlich unter dem oben erwähnten (gewichteten) arithmetischen Mittel von 7,3%. Es sind also nicht nur die kleinen Auslandsbeteiligungen nur unterdurchschnittlich ertragreich, sie konnten auch von der günstigen Ertragsentwicklung des Jahres 2011 nicht profitieren. Der Anteil der verlustbringenden Beteiligungen hat sich nur wenig verändert. 36,5% aller Beteiligungen bilanzierten mit einem Jahresverlust, das ist um einen Prozentpunkt mehr als im Jahr davor und nach wie vor überdurchschnittlich hoch. Die mittlere Eigenkapitalrendite von Beteiligungen, die weniger als fünf Jahre bestehen, ist in gleichem Maße gesunken (1,5% auf 1,1%) wie jene der älteren Beteiligungen, wo sie von 7,4% auf 7,0% abgenommen hat.

Ähnlich war auch die Entwicklung bei den unter Auslandseinfluss stehenden heimischen Direktinvestitionsunternehmen. Auch in diesem Fall ist der Median nicht nur geringer als das gewichtete arithmetische Mittel (kleinere Unternehmen sind weniger erfolgreich), sondern im Gegensatz zur Gesamtentwicklung sogar gesunken (von 8,2% auf 7,4%). Auch hier haben offensichtlich nur die besonders großen Unternehmen einen Aufschwung erfahren. Auch auf der Passivseite zeigt sich die bekannte deutliche Abhängigkeit der Ertragskraft vom Alter der Beteiligung. Bei jungen Unternehmen, die nicht älter als fünf Jahre sind, sank die Ertragsrate von 5,1% auf 3,8%, bei den älteren Beteiligungen ging sie von 9,7% auf 9,3% zurück.

## 6 Literatur

- Hunya, G. (2013), Growth Engine Stutters, wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe, Wien.
- OECD (2013), FDI in Figures; OECD, October 2013.
- OeNB (2013), Direktinvestitionen 2011 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Stand per Ende 2011; Statistiken Sonderheft, Wien.
- UNCTAD (2011), World Investment Report 2011; Non-equity Modes of International Production and Development, New York and Geneva.
- UNCTAD (2012), World Investment Report 2012; Towards a New Generation of Investment Policies, New York and Geneva.
- UNCTAD (2013a), World Investment Report 2013; Global Value Chains: Investment and Trade for Development, New York and Geneva.
- UNCTAD (2013b), Global Investment Trends Monitor Special Edition; The rise of BRICS FDI and Africa.
- UNCTAD (2013c), Global Investment Trends Monitor No. 13 October 2013.

## 7 Glossar

**Euroraum-17:** Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Estland, Finnland, Frankreich (einschließlich Monaco und Übersee-Departements), Irland, Italien (ohne San Marino, Vatikan), Luxemburg, Malta, Niederlande, Portugal, Slowakische Republik, Slowenien, Zypern.

**EU-15:** Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich (einschließlich Monaco und Übersee-Departements), Irland, Italien (ohne San Marino, Vatikan), Luxemburg, Niederlande, Portugal, Finnland, Dänemark, Schweden, Vereinigtes Königreich (ohne Guernsey, Jersey, Isle of Man).

**EU-28:** EU-15 + Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern, Kroatien.

**MOEL-20:** Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Ukraine, Weißrussland.

**OECD – Übersee:** Australien, Japan, Kanada, Mexiko, Neuseeland, Südkorea, USA (einschließlich Puerto Rico).

**Transformationsländer:** Südosteuropa (Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Montenegro, Serbien und Mazedonien) + CIS (Armenien, Aserbeidschan, Weißrussland, Kasachstan, Kirgisien, Moldawien, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Ukraine, Usbekistan) + Georgien.

### Current development of inward and outward foreign direct investment in Austria

Uncertainty concerning the growth perspectives – and most importantly in Central, Eastern and South-Eastern Europa – continues to shape Austria's foreign direct investment performance. The amount of additional investment clearly lags behind the record levels of 2007. International developments show just as little upward tendency. Contrary to the lack of a clear tendency in overall growth, the emerging markets are gaining importance, both as sources and as targets of FDI-flows. In the case of Austria it is worth mentioning that around 40% of outward direct investment is attributable to multinational enterprises that are headquartered outside the reporting country. This implies that a growing share of inward FDI serves the creation of regional enterprise networks.

JEL-No: F2



## 8 Anhang

**Tabelle 25: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>in Mio. EUR</i>							
Deutschland	7.736	7.224	11.093	13.734	15.176	16.519	19.216	20.238
Tschechische Republik	4.162	4.729	6.238	7.589	8.630	9.658	10.595	10.837
Ungarn	3.962	3.934	5.714	7.429	6.463	6.922	7.621	6.887
Slowakische Republik	1.828	2.456	3.258	4.325	4.461	4.354	5.174	5.297
Rumänien	1.589	2.843	4.772	5.682	6.190	6.311	7.516	7.423
Polen	3.365	6.758	3.294	3.487	3.693	3.419	3.864	3.903
Kroatien	1.373	2.844	3.497	6.925	5.500	5.832	6.222	6.049
Schweiz, Liechtenstein	3.645	5.165	4.789	5.532	4.818	4.055	3.548	4.253
Slowenien	827	1.244	1.848	2.071	2.391	2.317	2.344	2.619
Russland	1.273	811	1.805	3.748	4.638	4.688	6.641	7.963
Serbien	294	525	1.111	1.675	1.841	2.414	2.195	2.577
USA	1.931	2.186	2.694	2.937	3.186	3.941	4.407	5.280
Italien	1.018	1.084	3.001	2.934	2.772	3.221	3.072	3.061
China	195	289	525	622	899	1.395	2.258	3.008
Bulgarien	752	1.482	1.592	2.748	3.688	3.900	4.082	4.183
Restliche Länder	17.298	17.293	25.024	29.648	32.446	34.239	43.719	52.974
<b>Insgesamt</b>	<b>51.249</b>	<b>60.869</b>	<b>80.256</b>	<b>101.087</b>	<b>106.792</b>	<b>113.185</b>	<b>132.475</b>	<b>146.550</b>
Euroraum-17	17.115	19.718	28.276	32.100	37.178	37.830	45.823	52.209
EU-28	35.695	46.647	60.072	72.447	77.008	79.456	90.674	96.733
MOEL-20 *)	20.073	28.846	36.760	50.989	52.372	53.165	60.702	61.820

\*) Definitionen der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

**Tabelle 26: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern** (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>in Mio. EUR</i>							
Deutschland	21.807	30.310	24.213	27.969	32.104	30.104	28.539	32.658
Schweiz, Liechtenstein	3.526	4.882	5.837	6.868	6.257	7.417	9.276	8.775
USA	5.179	7.229	4.697	10.579	9.851	14.231	14.170	13.582
Italien	1.809	1.847	19.164	23.305	24.263	23.240	23.814	16.808
Frankreich	1.457	1.671	1.810	2.777	3.252	3.389	4.168	4.206
Niederlande	3.466	5.706	6.173	6.553	5.485	5.909	5.483	5.642
Vereinigtes Königreich	5.121	4.798	4.455	3.423	2.769	2.763	3.186	3.977
Luxemburg	322	490	1.490	1.059	1.027	1.726	1.294	1.192
Japan	1.034	1.151	1.415	4.676	2.406	2.193	1.313	1.900
Schweden	853	861	852	1.888	1.809	1.860	1.952	2.077
Russland	685	421	461	2.984	1.988	4.889	4.960	5.553
Zypern	61	120	715	1.613	465	685	993	804
Dänemark	1.088	1.829	414	174	205	319	279	325
Belgien	444	760	698	810	1.474	1.666	1.414	1.603
Österreich	199	225	1.208	1.447	1.148	1.653	194	1.156
Restliche Länder	4.863	7.676	10.736	14.230	11.687	17.745	17.580	17.863
<b>Insgesamt</b>	<b>51.915</b>	<b>69.977</b>	<b>84.337</b>	<b>110.356</b>	<b>106.190</b>	<b>119.788</b>	<b>118.615</b>	<b>118.119</b>
Euroraum-17	31.039	42.406	56.039	66.707	70.080	71.263	70.672	66.493
EU-28	38.138	49.945	61.763	72.267	74.973	76.309	76.081	73.063
OECD – Übersee*	6.401	8.559	7.380	17.603	13.788	18.089	18.069	18.517

\*)Definitionen der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

**Tabelle 27: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen** (Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>in Mio. EUR</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	1.853	877	1.315	3.335	1.401	2.113	2.263	3.348
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	679	1.154	2.233	1.580	2.005	2.701	2.561	2.437
Textilien, Bekleidung, Leder	97	118	154	127	145	125	141	164
Holz, Papier, Druckerei	1.131	1.085	1.660	2.673	3.269	3.659	3.027	3.319
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	3.801	4.918	6.896	6.261	7.635	8.066	10.191	10.996
Glas, Steinwaren	1.486	1.502	2.427	2.831	2.956	3.261	4.101	4.099
Metall und Metallwaren	1.021	1.473	1.799	1.949	2.183	1.916	2.614	2.907
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	991	1.018	1.325	1.783	2.617	2.433	2.235	2.516
Maschinenbau	605	636	1.243	1.962	1.792	1.955	1.894	2.822
Fahrzeugbau	410	464	448	712	730	571	960	1.570
So. Waren, Reparatur	98	169	276	500	557	654	704	637
Energie, Wasser, Abfall	626	730	1.002	1.436	1.819	3.036	4.934	6.141
Bauwesen	1.070	848	1.444	2.449	3.321	3.523	4.055	3.295
Handel	6.447	8.257	9.744	10.932	11.473	16.297	19.480	19.072
Verkehr, Lagerei, Post	102	140	274	305	480	653	794	987
Hotels, Restaurants	101	150	174	253	143	105	221	422
Information und Kommunikation	775	1.277	1.237	2.008	3.313	3.345	3.817	4.083
Finanz- und Versicherungswesen	24.773	28.727	36.769	50.310	47.780	43.444	52.285	58.744
Realitätenwesen	1.242	1.513	1.922	2.608	3.251	3.164	4.313	4.894
Professionelle Dienstleistungen	2.595	4.090	5.203	4.025	6.679	8.844	8.747	11.160
So. Wirtschaftsdienstleistungen	1.120	1.319	2.207	2.470	2.491	2.129	1.888	1.534
Öffentl. u. persönliche Dienste	227	403	502	579	750	1.191	1.250	1.402
<b>Insgesamt</b>	<b>51.249</b>	<b>60.869</b>	<b>80.256</b>	<b>101.087</b>	<b>106.792</b>	<b>113.185</b>	<b>132.475</b>	<b>146.550</b>

Quelle: OeNB.

**Tabelle 28: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen**  
(Gesamtkapital zu Marktpreisen)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>in Mio. EUR</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	392	410	360	307	290	263	268	298
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	2.489	2.655	2.268	1.178	826	1.208	1.131	1.230
Textilien, Bekleidung, Leder	181	213	221	247	241	197	194	140
Holz, Papier, Druckerei	1.249	1.388	1.684	1.708	1.866	1.822	827	907
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	2.872	3.197	2.725	3.241	3.423	3.394	3.602	3.532
Glas, Steinwaren	487	642	687	751	510	565	672	667
Metall und Metallwaren	741	833	824	860	900	909	1.016	978
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	2.104	2.066	1.415	718	1.462	1.425	1.032	60
Maschinenbau	893	970	1.080	1.410	1.408	1.424	1.049	1.390
Fahrzeugbau	298	223	366	437	411	501	247	200
So. Waren, Reparatur	136	159	128	31	190	174	55	152
Energie, Wasser, Abfall	228	842	1.349	1.536	1.528	845	862	753
Bauwesen	104	110	78	93	142	175	-153	58
Handel	8.831	8.954	10.271	16.317	15.032	20.138	15.589	17.319
Verkehr, Lagerei, Post	311	349	415	490	669	724	719	704
Hotels, Restaurants	194	174	184	214	281	340	315	275
Information und Kommunikation	269	1.019	1.610	3.327	1.383	1.562	2.341	2.218
Finanz- und Versicherungswesen	11.472	19.523	27.732	34.970	30.540	47.973	50.541	47.151
Realitätenwesen	896	1.068	1.302	4.132	2.239	2.176	2.790	3.228
Professionelle Dienstleistungen	15.563	22.827	28.558	37.241	41.745	31.906	33.397	34.649
So. Wirtschaftsdienstleistungen	832	905	1.047	1.089	1.119	2.068	2.084	2.132
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.373	1.448	32	60	-15	-1	37	78
<b>Insgesamt</b>	<b>51.915</b>	<b>69.977</b>	<b>84.337</b>	<b>110.356</b>	<b>106.190</b>	<b>119.788</b>	<b>118.615</b>	<b>118.119</b>

Quelle: OeNB.

**Tabelle 29: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern** (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>Anzahl</i>							
Deutschland	38.335	43.467	38.514	49.551	66.791	70.188	68.548	75.728
Tschechische Republik	56.555	61.869	63.941	73.218	80.574	83.010	85.861	88.970
Ungarn	57.680	55.661	54.617	68.344	79.216	73.405	62.154	68.507
Slowakische Republik	29.057	30.354	31.869	35.099	38.536	37.217	39.223	43.891
Rumänien	44.894	49.158	57.884	60.543	69.409	68.980	72.245	70.171
Polen	21.657	25.247	21.421	22.888	24.025	27.194	33.349	37.532
Kroatien	13.379	15.990	18.819	21.744	29.275	29.913	30.527	29.084
Schweiz, Liechtenstein	5.074	9.127	9.218	7.254	11.532	10.219	13.185	14.587
Slowenien	6.889	7.706	10.057	11.812	12.993	11.986	13.392	13.785
Russland	12.097	8.448	21.939	30.487	31.737	41.344	42.013	42.828
Serbien	4.746	7.959	12.138	22.315	14.661	17.177	17.318	15.716
USA	13.887	14.274	15.748	16.383	19.631	20.345	20.777	22.828
Italien	5.264	5.004	4.353	7.745	10.689	12.956	12.896	10.671
China	2.586	3.744	6.777	8.831	12.010	14.000	18.164	19.948
Bulgarien	8.256	12.548	15.449	18.072	21.675	26.271	24.124	25.071
Restliche Länder	50.170	81.190	96.130	118.982	152.585	149.207	164.330	183.082
<b>Insgesamt</b>	<b>370.525</b>	<b>431.744</b>	<b>478.872</b>	<b>573.268</b>	<b>675.337</b>	<b>693.411</b>	<b>718.104</b>	<b>762.397</b>
Euro-raum-17	95.009	108.801	108.041	137.181	159.854	164.128	167.040	175.847
EU-28	306.529	342.441	357.309	421.147	486.964	494.671	494.848	517.851
MOEL-20*)	266.178	304.554	345.245	407.905	465.667	473.866	478.116	502.134

\*)Definition der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

**Tabelle 30: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern** (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>Anzahl</i>							
Deutschland	124.821	115.733	125.545	109.481	104.172	98.363	99.682	108.641
Schweiz, Liechten- stein	30.744	29.087	29.222	28.992	27.576	25.012	28.201	26.267
USA	15.930	16.669	18.050	22.536	21.970	22.970	22.139	23.443
Italien	7.720	6.136	10.951	16.193	15.992	16.529	16.426	17.692
Frankreich	8.910	8.944	10.350	10.154	9.693	8.473	8.409	11.449
Niederlande	8.514	7.654	6.156	6.851	6.380	6.438	8.456	8.419
Vereinigtes Königreich	7.509	8.630	7.049	8.198	10.433	9.661	8.979	10.131
Luxemburg	3.796	2.884	1.696	792	1.695	1.692	1.523	3.737
Japan	3.572	3.630	3.370	4.921	5.559	5.399	5.164	5.218
Schweden	7.041	7.322	6.849	7.699	8.323	8.433	8.959	8.740
Russland	112	206	121	143	287	306	618	589
Zypern	23	26	1.448	64	99	167	190	378
Dänemark	1.979	2.100	1.856	1.762	1.869	1.908	1.955	2.326
Belgien	1.991	2.236	2.134	1.987	2.409	1.313	1.281	1.123
Österreich	1.647	1.367	2.050	2.337	4.744	5.615	1.769	6.436
Restliche Länder	8.492	8.069	10.522	13.037	17.197	15.124	16.284	17.829
<b>Insgesamt</b>	<b>232.802</b>	<b>220.692</b>	<b>237.368</b>	<b>235.145</b>	<b>238.399</b>	<b>227.403</b>	<b>230.036</b>	<b>252.418</b>
Euro- raum-17	159.561	146.789	163.969	151.718	150.580	141.936	144.944	160.332
EU-28	176.409	165.192	179.932	169.859	171.833	162.471	165.392	181.996
OECD – Übersee*)	20.237	20.697	22.155	29.038	29.010	30.260	29.273	31.001

\*)Definition der Regionen: siehe Glossar.

Quelle: OeNB.

**Tabelle 31: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen** (Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>Anzahl</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	9.653	5.712	5.534	8.931	8.628	10.857	11.111	11.350
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	10.394	12.223	14.502	13.527	12.918	15.144	14.557	13.053
Textilien, Bekleidung, Leder	9.029	10.024	8.983	9.987	9.258	4.331	4.276	4.967
Holz, Papier, Druckerei	12.812	11.322	20.062	21.330	24.763	23.592	23.109	24.505
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	50.214	48.688	47.256	41.802	46.760	48.571	53.140	53.248
Glas, Steinwaren	17.486	18.762	22.656	23.563	23.952	26.038	26.287	26.160
Metall und Metallwaren	10.069	14.303	17.859	21.220	23.833	24.204	27.539	30.530
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	30.538	32.430	36.545	39.359	43.108	41.733	44.545	48.166
Maschinenbau	11.269	11.812	13.884	24.291	29.233	29.102	29.318	31.369
Fahrzeugbau	13.588	12.992	15.679	20.357	23.417	23.839	30.042	34.257
So. Waren, Reparatur	5.648	7.563	5.532	8.079	8.637	9.926	9.827	7.465
Energie, Wasser, Abfall	3.541	7.065	10.997	11.251	11.883	13.497	12.130	13.027
Bauwesen	20.629	22.159	20.010	20.935	40.941	41.048	45.090	46.745
Handel	59.008	70.226	81.253	97.544	115.669	127.015	150.299	156.356
Verkehr, Lagerei, Post	2.937	3.529	3.964	5.885	11.091	15.315	17.793	17.987
Hotels, Restaurants	2.738	2.635	2.770	3.138	3.157	3.257	3.511	3.483
Information und Kommunikation	7.309	9.745	8.130	9.622	12.789	13.032	16.797	19.917
Finanz- und Versicherungswesen	76.882	107.386	120.051	154.959	172.764	184.396	175.972	178.392
Realitätenwesen	390	498	741	643	960	4.679	919	815
Professionelle Dienstleistungen	5.272	10.466	11.471	12.416	21.506	11.547	8.648	13.544
So. Wirtschaftsdienstleistungen	9.474	9.327	7.451	19.947	23.792	17.035	9.335	23.554
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.644	2.879	3.544	4.481	6.279	5.253	3.860	3.507
<b>Insgesamt</b>	<b>370.525</b>	<b>431.744</b>	<b>478.872</b>	<b>573.268</b>	<b>675.337</b>	<b>693.411</b>	<b>718.104</b>	<b>762.397</b>

Quelle: OeNB.

**Tabelle 32: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen**  
(Beschäftigte anteilsgewichtet)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<i>Anzahl</i>							
Landwirtschaft, Bergbau	630	642	610	550	561	542	536	509
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	3.149	4.103	5.633	4.830	5.082	5.041	5.334	5.074
Textilien, Bekleidung, Leder	4.486	4.625	4.339	4.643	4.339	3.424	3.324	2.792
Holz, Papier, Druckerei	7.446	7.792	7.233	7.938	8.781	7.773	7.376	7.162
Chemie, Kunststoff, Pharmaka	14.636	15.246	11.811	10.743	11.106	10.495	10.787	10.546
Glas, Steinwaren	3.890	3.717	4.274	4.510	3.981	3.526	3.660	3.348
Metall und Metallwaren	10.263	10.020	9.548	10.806	10.917	10.256	10.848	10.618
Elektrotechnik, Elektronik, Optik	24.046	14.002	13.253	13.491	13.241	11.928	11.333	12.014
Maschinenbau	15.095	15.771	15.764	16.543	15.393	14.637	12.957	13.672
Fahrzeugbau	5.188	4.566	4.656	7.146	4.958	5.178	5.440	5.655
So. Waren, Reparatur	2.909	2.811	3.094	3.371	3.383	2.920	3.596	3.507
Energie, Wasser, Abfall	563	792	889	884	888	1.121	1.186	1.211
Bauwesen	4.822	4.380	3.181	3.043	4.075	3.520	3.426	3.787
Handel	73.558	73.811	84.528	81.273	84.453	80.496	81.896	89.916
Verkehr, Lagerei, Post	6.689	6.798	6.698	8.206	8.521	7.334	7.552	8.000
Hotels, Restaurants	7.129	6.949	6.126	7.583	7.063	7.146	7.096	11.656
Information und Kommunikation	4.543	4.947	12.159	4.692	4.773	6.946	6.714	9.009
Finanz- und Versicherungswesen	15.725	14.197	17.177	19.619	18.413	16.387	16.348	16.809
Realitätenwesen	5.771	4.103	3.742	2.885	508	628	556	3.100
Professionelle Dienstleistungen	8.674	7.652	5.956	5.798	6.744	6.552	6.254	9.303
So. Wirtschaftsdienstleistungen	12.130	12.285	15.425	14.709	19.027	19.429	21.380	22.284
Öffentl. u. persönliche Dienste	1.458	1.482	1.271	1.883	2.192	2.127	2.440	2.445
<b>Insgesamt</b>	<b>232.802</b>	<b>220.692</b>	<b>237.368</b>	<b>235.145</b>	<b>238.399</b>	<b>227.403</b>	<b>230.036</b>	<b>252.418</b>

Quelle: OeNB.





**Spezialthema**

**Internationale  
Wettbewerbsfähigkeit  
Österreichs**



# Standort Österreich: Bestandsaufnahme und Zukunft aus Praktikersicht<sup>1</sup>

*Ernest Gnan, Ralf Kronberger*

17 Spitzenmanager großer österreichischer Unternehmen verschiedener Branchen, die im internationalen Wettbewerb stehen, wurden anhand strukturierter qualitativer Interviews zu mehreren Themenblöcken befragt: allgemeine Fragen zum Unternehmen und seiner Strategie, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen, Arbeitsproduktivität, Abwanderungsmotive, Forschung und Entwicklung sowie Start-ups, Bildungssystem, Arbeitsmarktflexibilität, Beschäftigung von Frauen und Integration von MigrantInnen, Steuersystem sowie Institutionen und öffentliche Verwaltung. Die Befragung ergab folgende Hauptergebnisse: Österreichs exportorientierte Unternehmen kompensieren die international vergleichsweise hohen Produktions- und Arbeitskosten durch Spezialisierung und hohe Produkt- und Dienstleistungsqualität. Um die erreichte hohe Qualität des Standorts Österreichs auch für die Zukunft zu sichern und weiterzuentwickeln, ist es nach der Einschätzung der interviewten Firmenchefs notwendig, das Bildungssystem, die Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, das Steuersystem, das Staatswesen und die Verwaltung zu erneuern. Wettbewerbsrankings spiegeln in der Einschätzung der Manager – trotz methodischer Einschränkungen – in ihrer Gesamtheit eine tatsächlich beobachtbare für den Standort Österreich ungünstige Tendenz wider.

## 1 Einleitung und Motivation

Zum Thema „Standort Österreich“ gibt es zahlreiche Fachbeiträge und wirtschaftspolitische ausgerichtete Strategiepapiere, denen einzelne öffentliche Meinungsäußerungen von führenden Vertretern großer Unternehmen gegenüberstehen. Rankings versuchen, Aussagen international vergleichbar zu systematisieren und zu quantifizieren. Alle diese Beiträge können wertvoll und nützlich sein, weisen jedoch die ihnen eigenen spezifischen Stärken und Beschränkungen auf. Wissenschaftlichen Fachbeiträgen wird mitunter Praxisferne nachgesagt. Wirtschaftspolitisch ausgerichtete Strategiepapiere können einen stark normativen Charakter aufweisen, dem uU die nötige empirisch-theoretische Begründung fehlt. Einzelne Meinungsäußerungen von Wirtschaftsvertretern können nicht notwendigerweise Repräsentativität für eine breitere Sicht der Wirtschaft beanspruchen. Rankings setzen zwar bei den relevanten Entscheidungsträgern an, allerdings kann durch die nötige

---

<sup>1</sup> Die Autoren danken Pirmin Fessler, PhD, und Mag. Ilja Morozov für wertvolle Beiträge zur Gestaltung des Fragebogens sowie Sabine Zipko, Friederike Strohmayer und Silvia Schmutzger für die Organisation der Interviewtermine.

Knappheit der Befragung und die erforderliche anschließende Quantifizierung und Reihung sehr viel Detailinformation und nötige Differenziertheit verloren gehen.

Das vorliegende Projekt hatte zum Ziel, die übrigen Beiträge im Schwerpunktteil dieses Bandes explizit um eine „qualitative, jedoch strukturierte „Praktikersicht“ zu ergänzen. Dabei war die Überlegung, jene Personen direkt zu befragen, die Standort- und andere strategische unternehmerische Entscheidungen tatsächlich selbst fällen oder im Rahmen internationaler Konzernstrategien maßgeblich mitentscheiden. Anstatt auf Vermutungen über mögliche Beweggründe der Entscheidungsträger angewiesen zu sein, sollten die Entscheidungsträger also direkt befragt werden. Zu diesem Zweck wurden strukturierte Interviews mit insgesamt 17 CEOs (bzw einigen Vorstands- bzw Aufsichtsratsmitgliedern oder Eigentümern) der größten Unternehmen Österreichs durchgeführt, die einen einheitlichen Fragenkatalog systematisch abarbeiteten. Dieser Beitrag fasst wesentliche Tendenzen, aber auch Unterschiede in den Einschätzungen der CEOs gesamthaft zusammen. Es kristallisieren sich dabei doch sehr viele gemeinsame Themen heraus, die für den Standort Österreich in den nächsten Jahren und Jahrzehnten von entscheidender Bedeutung sein dürften.

## 2 Datengrundlage und Methode

Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte grundsätzlich nach der Unternehmensgröße (gemessen am Umsatz bzw der Bilanzsumme sowie den Beschäftigten in Österreich) sowie mit dem Ziel, verschiedene Branchen repräsentiert zu haben (Industrieunternehmen, Kommunikation, IT und neue Medien, Transport, Finanzsektor, Lebensmittelproduktion- und -verarbeitung, Handel). Darüber hinaus wurde einzelne Persönlichkeiten aufgrund ihrer tiefen Kenntnis der österreichischen Wirtschaft und Wirtschaftspolitik gezielt angesprochen. Von 25 eingeladenen Top-Managern stimmten 17 einem Interviewtermin zu (Tabelle 33).

**Tabelle 33: Interviewpartner**

<b>Interviewpartner</b>	<b>Firma</b>	<b>Branche</b>	<b>Interview-termin</b>
Dr. Hannes Androsch Geschäftsführer	AIC Androsch International Management Consulting GmbH	Mischkonzern	27.2.2014
DI Günther Apfalter, President	Magna International	Maschinen- und Fahrzeugbau	6.3.2014
Dr. Hannes Ametsreiter, Vorstand	Telekom Austria Aktiengesellschaft (Group)	Telekom	28.1.2014
Dr. Gerhard Drexel, Vorstandsvorsitzender	Spar Österreichische Warenhandels-Aktiengesellschaft (Group)	Einzelhandel	27.2.2014
Dkfm. Frank Hensel, Vorstandsvorsitzender	REWE International AG	Einzelhandel	28.2.2014
Ing. Wolfgang Hesoun, Generaldirektor	Siemens AG Österreich	Mischkonzern	10.2.2014
Dr. Monika Kircher-Kohl, ehem. Vorstandsvorsitzende	Infineon Technologies Austria AG	Herstellung von elektronischen Bauelementen	25.2.2014
Heinz Lachinger, CFO	Austrian Airlines AG	Personenbeförderung in der Luftfahrt	24.2.2014
Dipl. Ing. Johann Marihart, Vorstandsvorsitzender	Agrana Beteiligungs-AG (Group)	Lebensmittelproduktion	26.2.2014
MMag. Peter Oswald, Generaldirektor	Mondi AG	Papier und Holzverarbeitung	20.1.2014
Dr. Georg Pözl, Generaldirektor	Österreichische Post Aktiengesellschaft (Group)	Transport und Beförderung	10.2.2014
Dr. Hannes Reichmann, Leitung Konzernkommunikation	Novomatic AG (Group)	Glücksspiel	26.2.2014
Dr. Walter Rothensteiner, Generaldirektor	Raiffeisen Zentralbank Österreich Aktiengesellschaft	Bank	4.4.2014
Dr. Heimo Scheuch, Vorstandsvorsitzender	Wienerberger AG (Group)	Baustoffe	27.1.2014
Dr. Josef Taus, Mitglied des Aufsichtsrats	Management Trust Holding Aktiengesellschaft (Group)	Mischkonzern	10.2.2014
Dr. Thomas Uher, Mitglied des Vorstands	Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG	Bank	21.3.2014
Mag. Norbert Zimmermann, Vorsitzender des Aufsichtsrats	Berndorf Aktiengesellschaft (Group)	Metallverarbeitung	6.3.2014

Die Interviews erfolgten auf Basis eines Fragebogens, der in insgesamt 14 Fragen vier Themenbereiche abdeckte: A. Allgemeine Fragen zum Unternehmen und seiner Strategie, um im internationalen Standortwettbewerb zu bestehen; B. Allgemeine Fragen zum Standort Österreich: dieser Block umfasste Fragen zur Gewichtung von Rankings, zur Arbeitsproduktivität, Beweggründe für Betriebs-Abwanderungen sowie Fragen zu Forschung und Innovation sowie Start-ups; C. Fragen zum Thema Arbeitskräfte: Hier kamen das Bildungssystem, Aspekte der Arbeitsmarktflexibilität sowie die Beschäftigung von Frauen und die Integration von Einwanderern zur Sprache; und D. Fragen zum Themenbereich Standortrelevanz von Steuern sowie Qualität der öffentlichen Institutionen und Verwaltung (siehe Kasten 3).

Den Interviewpartnern wurde der Fragebogen vorab übermittelt, um ihnen eine Orientierung und allenfalls auch Vorbereitung zu ermöglichen, mehrere Interviewpartner zogen dem Gespräch ihre Kommunikations- oder PR-Leiter bei. Die Interviewdauer war mit einer Stunde anberaumt, in einigen Fällen gestalteten sich die Gespräche jedoch länger. Die Interviewfragen wurden der Reihenfolge des Fragebogens folgend strukturiert abgearbeitet. Die Interviews wurden für den ausschließlichen Zweck dieses Beitrags aufgezeichnet und transkribiert. Die Interviewpartner erklärten sich mit der Nennung ihres Namens und Unternehmens in der Liste der Interviews (Tabelle 33) einverstanden; es wurde jedoch vereinbart, dass die Interviewinhalte nur gesamthaft ohne persönliche Zuordnung oder Zitate dargestellt werden.

Die qualitative Natur der Befragung ist Stärke und Schwäche gleichermaßen. Sie erlaubt einerseits große Flexibilität bei der Länge, Detailliertheit und Art der Beantwortung; durch gezieltes Nachfragen wurde überdies sichergestellt, von allen Interviewpartnern zu allen Fragen ein Mindestmaß an Aussagekraft und Detail zu erhalten. Die Grenzen dieser Methode liegen andererseits darin, dass die Ergebnisse nicht streng repräsentativ oder quantifizierbar sein können. Auch ist strategisches Antwortverhalten der Respondenten nicht auszuschließen, wiewohl diesem durch eine möglichst neutrale Formulierung der Fragen und die strukturierte Gestaltung der Interviewsituation entgegengesteuert wurde und bei den Interviews der überzeugende Eindruck gewonnen wurde, dass die Manager die in Frage stehenden Themen sehr offen und gewissenhaft beantworteten.

Insgesamt ist das Ergebnis der Interviewrunde daher komplementär zu anderen Methoden und Untersuchungsergebnissen zu sehen, wie sie etwa in anderen Beiträgen dieses Bands geliefert werden: Es geht darum, ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder strikte Repräsentativität praxisnah einige wichtige Tendenzen zu Stärken, Problemfeldern und Verbesserungsmöglichkeiten des Standorts Österreich herauszuarbeiten und Ideen für die Wirtschaftspolitik zu sammeln. Der sehr offenen und direkten Ansprache von Themen durch die Interviewpartner wurde in diesem zusammenfassenden Beitrag entsprochen, indem – ohne direkte Zuordenbarkeit zu einzelnen Personen – versucht wurde, die Ergebnisse möglichst unverfälscht und „im Originalton“ wiederzugeben.

## Kasten 3: Fragebogen „Wirtschaftsstandort Österreich und internationale Wettbewerbsfähigkeit“

### A. Allgemeine Fragen – Unternehmen

1. Heutzutage müssen sich Unternehmen – auch Ihres – mit Konkurrenten auf der ganzen Welt messen.  
*Mit welchen Maßnahmen sichern und bauen Sie die internationale Wettbewerbsfähigkeit Ihres Standortes/Ihrer Niederlassung in Österreich aus?*
2. *Wo sehen Sie die größten Herausforderungen speziell für Ihr Unternehmen, um im internationalen Wettbewerb in den nächsten Jahren bestehen zu können? Unterscheiden Sie dabei bitte zwischen internen (zB Produktivität, Kosten, Produktqualität) und externen Faktoren (zB wirtschaftliche und gesetzliche Rahmenbedingungen, Wechselkurse).*

### B. Allgemeine Fragen – Standort Österreich

3. *Welche Faktoren sind Ihrer Meinung nach hauptverantwortlich für die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs?*
4. In den aktuellsten Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit fällt Österreich stark zurück (IMD, 2007: 11. Platz, 2013: 23. Platz) bzw es tritt auf der Stelle (WEF, 16. Platz).  
*Für wie aussagekräftig und praxisrelevant halten Sie diese Rankings? In welchen Bereichen sehen Sie persönlich den größten Handlungsbedarf, damit Österreich auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt bzw noch wettbewerbsfähiger wird?*
5. Im EU-Vergleich liegt die Arbeitsproduktivität österreichischer Beschäftigter (gemessen an der Bruttowertschöpfung je Beschäftigtem oder am BIP je Beschäftigten) im oberen Drittel.  
*Was muss auf Seiten der Unternehmen und der Politik getan werden, um das hohe Niveau der Arbeitsproduktivität zu halten und auszubauen?*
6. Multinationale Unternehmen können günstige Rahmenbedingungen durch Niederlassungen im Ausland nutzen.  
*Trifft dies auch für Ihr Unternehmen zu? Unter welchen Bedingungen könnte eine Verlagerung von Produktion, Vertrieb etc. in andere Länder für Ihr Unternehmen relevant werden?*
7. Innovationen beeinflussen maßgeblich die Wettbewerbsfähigkeit.  
*Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für Innovationen und Startups in Österreich? Wie könnten die Rahmenbedingungen verbessert werden?*

### C. Arbeitskräfte

8. Als wesentliche Standortkriterien gelten die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal und das Bildungsniveau.  
*Wie beurteilen Sie das österreichische Bildungssystem aus Sicht eines Arbeitgebers? Welche Reformen und Maßnahmen wären Ihrer Meinung nach notwendig?*
9. Bei der Arbeitsmarktflexibilität schneidet Österreich im „Global Competitive Index 2013–2014“ sehr schlecht ab (88. Platz).  
*Inwieweit hemmt die aktuelle diesbezügliche Gesetzgebung die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens? Welche Änderungen wären aus Ihrer Sicht in diesem Bereich wünschenswert?*



10. Die EU-Kommission rät Österreich in ihrem letzten Wettbewerbsbericht, das Erwerbspotenzial durch die stärkere Einbindung von Frauen und MigrantInnen besser auszuschöpfen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu steigern. *Was können Unternehmen dazu beitragen? Wie sollte die Politik dazu beitragen?*
11. *Wie wichtig ist das aktuelle Lohnniveau im Vergleich zu anderen Faktoren für die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens?*

#### **D. Steuern, Institutionen und öffentliche Verwaltung**

12. *Wie wichtig sind Steuern für die Standortwahl Ihres Unternehmens? Welche Steuern sind für Ihr Unternehmen besonders wettbewerbschädlich?*
13. *Welche künftige Entwicklung in Bezug auf Steuern erwarten Sie für Österreich? Wo sehen Sie – im Hinblick auf den globalen Wettbewerb – Anpassungsbedarf?*
14. *Wo punktet Österreich bei der öffentlichen Verwaltung, Gesetzgebung und Institutionen? Wo sehen Sie Verbesserungsbedarf in Bereichen, die vorher noch nicht angesprochen wurden?*

### **3 Hauptergebnisse der Interviews**

Dieser Abschnitt fasst die wichtigsten Ergebnisse der Interviews **gesamthaft** zusammen. Die Darstellung folgt dabei im Wesentlichen der Struktur des Fragebogens. Ein wichtiges allgemeines Ergebnis ist, dass die **Branche** des Unternehmens spezifisch wahrgenommene Problemfelder des Standorts Österreich zwar deutlich beeinflusst, dass aber gleichzeitig eine **Reihe von Themen von den CEOs sehr einheitlich gesehen** werden.

#### **3.1 Unternehmenstrategien im internationalen Wettbewerb**

**Stark exportorientierte Industrieunternehmen** unterliegen intensivem internationalen Wettbewerbs-, Kosten- und Innovationsdruck. Diesem begegnen sie zunächst durch **rigorose Kostenkalkulation, Automatisierung und Vernetzung** (Industrie 4.0, virtuelle Fabrik, virtuelle Entwicklung) sowie Einsparungsprogramme. Dabei wurde die Bedeutung von gut eingespielten **Wertschöpfungsketten** und **Unternehmensnetzwerken** hervorgehoben, in denen große Leit- und mittelständische Zulieferunternehmen eng ineinandergreifen und gemeinsam flexibel **auf spezifische Markt- und Kundenerfordernisse reagieren können**. Für die Zulieferindustrie kann mitunter der Kunde selbst der größte Konkurrent sein – es muss daher beständig am technologischen und Kostenvorsprung gearbeitet werden.

Gerade im Hochlohn- und -kostenland Österreich wurde vor allem die **Produkt- und Dienstleistungsqualität** als entscheidend hervorgehoben. Nähe an – sich laufend ändernden – Kundenbedürfnissen, **„In den Markt Hineinhören“**, das Anbieten von **Komplettsystemlösungen** (die weit über das physische Produkt hinausgehen) und im Idealfall eine gewisse **Alleinstellung** bei hoch spezialisierten Produkten wurden als erfolgversprechend identifiziert. Eine Reihe der befragten österreichischen Industrieunternehmen verfügen

über eine führende Stellung in ihrem spezifischen Produktsegment und beliefern international führende Unternehmen mit ihren Maschinen, Vorprodukten und Dienstleistungen.

Österreichische Unternehmen halten sich **gute Fähigkeiten im Umgang mit Kunden und ausländischen Geschäftspartnern** zugute, wobei – neben fachlicher Kompetenz und Erfahrung – persönliche Integrität, Empathie, eine „flexible, umgängliche österreichische Art“ und gemeinsame geschichtliche und kulturelle Wurzeln als Vorteile besonders in den Märkten Ost- und Südosteuropas identifiziert wurden, und zwar sowohl bei der reinen Kundenbeziehung als auch bei der Anbahnung von Joint Ventures, Firmenübernahmen und -beteiligungen.

Die **Erschließung neuer Märkte** – sei es durch den Export, sei es durch ausländische Tochtergesellschaften etc – wird angesichts eines kleinen und weitgehend stagnierenden Heimmarktes als wichtige strategische Option zur Weiterentwicklung und zur Nutzung von Skaleneffekten gesehen.

Es wurde auch angemerkt, dass bei internationalen Expansionen zwar einerseits ein „**first mover advantage**“ gegeben sein kann, dass es aber oft sinnvoll ist, **neue Märkte stufenweise zu erschließen** (zB Auslandsrepräsentant, Servicestellen, Joint Ventures mit oder Beteiligung an bestehenden ausländischen Firmen, Errichtung von Tochterunternehmen und eigener Werke vor Ort für zunächst einfachere und in späterer Folge komplexere Produkte), um Risiken zu begrenzen und die ausländische Kultur langsam vor Ort kennenzulernen. In diesem Zusammenhang wurde auch eine besorgniserregende **Tendenz** in Europa zur **Renationalisierung**, zu **Protektionismus** und zur **Abschottung** konstatiert, in einzelnen Ländern und Branchen (zB Banken und Einzelhandel in Ungarn) ist das politische Risiko gezielter Diskriminierung ausländischer Unternehmen in den letzten Jahren deutlich hervorgetreten. **Korruption** auf diesen Märkten wurde von einigen Managern als ein ernsthaftes Problem erwähnt.

Der intensive internationale Wettbewerb betrifft sowohl Industrieunternehmen als auch verschiedenste **Dienstleistungsunternehmen**. Zum einen operieren diese heute in globalen Märkten und sind daher mit ausländischen Mitbewerbern in direkter Konkurrenz (Logistik, Transport, Finanzsektor, IT, Handel). Zum anderen entsteht Wettbewerb auch über traditionelle Branchengrenzen hinaus, indem Dienstleistungsangebote über **Cross-Selling**-Konzepte gekoppelt werden (zB Post mit Finanzdienstleistungen oder Einzelhandel, Banken und Handel mit Reisebüros, Handel mit Finanzdienstleistungen). Ausgelöst durch die Finanzkrise sowie den resultierenden Regulations-, Steuer- und Ertragsdruck durchläuft insbesondere der **Finanzsektor** den **größten Umbruch seit Jahrzehnten**.

Von einigen Interviewpartnern wurde auch erwähnt, dass der **Wettbewerb** durch ausländische, im staatlichen Besitz stehende oder staatlich massiv gestützte Unternehmen **verzerrt** werde. Auch die global **unterschiedliche Teilnahme an CO<sub>2</sub>-Zielen und Emissionshandelssystemen** verzerre die globalen Wettbewerbsbedingungen. Hier gehe es letztlich auch um einen „**globalen Wettbewerb der Wirtschaftssysteme**“.

### 3.2 Die größten Herausforderungen der nächsten Jahre

Alle Interviewpartner hoben die **hohe Qualität der Mitarbeiter** als großes Asset des Standorts Österreich hervor (siehe weiter unten). Das duale Bildungssystem für Lehrlinge wurde allgemein als zu bewahrende Errungenschaft gepriesen. Allerdings gebe es in einzelnen Bereichen **Knappheit an geeigneten Arbeitskräften mit den nötigen Fähigkeiten** (Industrie: technische und naturwissenschaftliche Absolventen; Einzelhandel: teilweise Sprachkenntnisse und Umgangsformen). **Ältere Arbeitnehmer** müssen länger und besser im Arbeitsprozess integriert bleiben, wobei Politik, Unternehmen und die Bevölkerung zusammenspielen müssen.

Die **Infrastruktur** in Österreich wurde allgemein gelobt. Gerade der Flughafen Wien Schwechat diene als Hub für Osteuropa, begünstige Wien und Umgebung als Drehscheibe für das Osteuropageschäft und sei so ein wichtiger Standortfaktor. Gleichzeitig stehe dieser Standort aber in direkter Konkurrenz mit anderen Hubs und sei durch hohe Steuern und Gebühren hoch belastet. Mehrere Interviewpartner bemängelten die **hohen Energiekosten** und die unvollständige **380-kV-Stromachse**. Marktverzerrungen durch **staatliche Förderprogramme**, etwa im Bereich Biogas, die eine Verknappung und Verteuerung im Beispielfall des Rohstoffes Holz bewirken, wurden thematisiert.

Von vielen Befragten wurde positiv hervorgehoben, dass sich Österreich – ähnlich wie Deutschland – immer seinen **Industriestandort erhalten** hat; es sei aber wichtig, die Bedeutung des Industriestandorts laufend zu kommunizieren, die Industrie laufe sonst va im städtischen Bereich Gefahr, negativ besetzt zu sein.

Die **Sozialpartnerschaft** wurde zum einen insofern **gelobt**, als sie für sozialen Frieden, geringe Streiktage und grundsätzlich konstruktive Lösungsformen wichtiger gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Fragen mit verantwortlich ist. Gleichzeitig wurde aber auch bemängelt, dass sie in den letzten Jahren zu einer **Erstarrung** des Landes beigetragen hat. Auch die Sozialpartnerschaft müsse sich für das 21. Jahrhundert erneuern und weiterentwickeln.

**Globalisierung, Deregulierung und technologischer Fortschritt** wurden von vielen Interviewpartnern als zentrale, die Unternehmensentwicklung bestimmende Rahmenbedingungen für ihr Unternehmen gesehen; sie bieten Chancen und stellen gleichzeitige Herausforderungen dar. Auch die **Wirtschaftspolitik müsse** – parallel zur wirtschaftlichen Realität – **stärker global, dynamisch und zukunftsorientiert denken**.

Viele Interviewpartner beklagten **mangelndes Interesse und Verständnis der österreichischen Politik für die Anliegen und Erfordernisse der Wirtschaft**; es fehle zum einen an geeigneten **Foren**, im Rahmen derer die Politik das praktische Know-how und Feedback der Firmen einhole; zum anderen blieben tatsächlich erfolgte Gespräche, in denen Probleme und Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt werden, **unverbindlich** und **ohne Handlungskonsequenzen**. Gleichzeitig thematisierten einige Interviewpartner die **engen Verflechtungen und Abhängigkeiten zwischen Politik und Wirtschaft** (zB teilweise im Bankensektor), die aufgelöst werden sollten. Mehrfach wurde problematisiert, dass in Österreich teilweise das Verständnis fehle, dass

Einkommen zunächst erwirtschaftet werden müsse und erst in der Folge über dessen Verteilung nachgedacht werden könne.

In den Interviews kehrte immer wieder das Thema „**stabile und verlässliche Rahmenbedingungen**“ wieder. Die traditionell in Österreich gelobte **Rechtssicherheit**, die für langfristige Investitions- und Standortentscheidungen von zentraler Bedeutung ist, wurde angesichts jüngerer steuerlicher Änderungen (zB Gruppenbesteuerung, Stiftungen, erfolgte Einführung bzw laufende weitere Diskussion von Immobilien- und anderen Vermögensbezogenen Steuern) als **nicht mehr gegeben** eingeschätzt; auch wurde ein **populistischer unternehmens-, wirtschafts-, manager-, einkommens- und eigentumsfeindlicher Ton in Politik und Medien** beklagt, der im Ausland das Vertrauen in den Standort untergraben kann.

**Ausländerfeindliche politische Grundströmungen** wurden als schädlich für den Standort hervorgehoben, internationale Konzerne und deren Mitarbeiter müssen sich im Gastland willkommen und akzeptiert fühlen können.

### 3.3 Rankings aus Sicht von Top-Managern

Zu Rankings herrschte bei allen Interviewpartnern eine sehr einheitliche Einschätzung: Grundsätzlich zählt in letzter Konsequenz die tatsächliche, reale Performance eines Landes, die am BIP und diversen Wohlstandsmaßen gemessen wird, und nicht ein wie immer auch ermitteltes Ranking. Es wurde allgemein konzidiert, dass Rankings eine Reihe **methodischer Schwächen** aufweisen, indem sie etwa versuchen, grundsätzlich nicht vergleichbare Standortaspekte zu quantifizieren und zu Gesamtindizes zu aggregieren; auch kann die Beantwortung durch den einzelnen Manager subjektiv gefärbt sein oder allgemeinen Stimmungen unterliegen.

Dennoch wurde einheitlich die Einschätzung geteilt, dass eine über mehrere verschiedene Rankings beobachtbare relative Verschlechterung Österreichs gegenüber Referenzländern insgesamt ein wichtiges **Warnsignal** sei und von der Politik und den Unternehmen ernst genommen werden müsse; dies zum einen deshalb, weil die Tendenz der Rankings den regelmäßigen Analysen der Europäischen Kommission, der OECD und des IWF sowie der von den Unternehmen selbst beobachteten und empfundenen Entwicklung grundsätzlich entspricht.

In diesem Zusammenhang wurde auch angemerkt, dass die Rankings – unabhängig von ihrer „objektiven Richtigkeit“ – Ausdruck der von den befragten Managern **wahrgenommenen** relativen Standortqualität im Zeitablauf seien. Aus welchen objektiven oder subjektiven Gründen diese Verschlechterung auch immer erfolgen mag, da die Rankings von den relevanten Entscheidungsträgern stammen, können sie sich in entsprechenden Standortentscheidungen niederschlagen. In diesem Zusammenhang wurde auch vor der möglichen Gefahr eines **sich selbst verstärkenden Standortranking-Pessimismus** („**Rumoring**“ gegen ein Land) gewarnt. Daher sollten bei der Standortpolitik auch Aspekte der **Kommunikation** ernst genommen werden, indem der Standort Österreich im Sinne eines „**Nation Branding**“ aktiv vermarktet wird und **unternehmens- und wirtschaftsfeindliche Signale**, welche die künf-

tige Standortattraktivität für Investoren infrage stellen und mit Unsicherheit behaften, **vermieden werden**.

Rankingverschlechterungen können zum einen darin begründet sein, dass die Wettbewerber sich verbessern, oder zum anderen, dass die eigene Standortqualität sinkt. Alle Interviewten betonten, dass es im internationalen Wettbewerb **nicht reicht, ein einmal erreichtes hohes Leistungs- und Qualitätsniveau zu halten**; sondern dass zur Erhaltung der relativen Wettbewerbsfähigkeit eine **ständige Verbesserung des Standorts nötig** sei. **Tatsächlich** wird aber, wie aus den Interviews hervorgeht, von vielen Top-Managern sogar eine **schleichende Verschlechterung des Standorts Österreich** bereits wahrgenommen oder zumindest für die nähere Zukunft befürchtet.

Neben den medial recht bekannten Standortrankings wurden für Brancheninsider **spezialisierte, branchenspezifische Rankings** von Marktforschungsinstituten als hochrelevant eingestuft (zB J.D. Power-Rankings).

### 3.4 Arbeitsproduktivität: zentraler Erfolgsfaktor

Österreich weist nach allgemeiner Einschätzung eine im internationalen Vergleich **hohe Arbeitsproduktivität** auf. Dies ist durch die hohen Lohnkosten (inklusive der als starr empfundenen kollektivvertraglichen Lohnstrukturen) auch unerlässlich. Vor dem Hintergrund der globalen Konkurrenz ist eine ständige Steigerung der Produktivität für das Hochlohnland Österreich unverzichtbar zum Erhalt des Produktionsstandorts. So sind zB in der Automobilzulieferindustrie Preisanpassungsklauseln üblich, die bei mehrjährigen Lieferverträgen jährlich sinkende Preise vorsehen und somit direkten Kostendegressions- und Rationalisierungsdruck ausüben. Die im Vergleich zu Referenzländern **höhere Lohnstückkostenentwicklung der letzten Jahre** gibt **Anlass zur Sorge**. Hier müsse gegengesteuert werden; dies bedinge aber auch, dass die **Lebenshaltungskosten** – einschließlich Wohnen – leistbar sein müssen.

Zahlreiche Interviewpartner hoben die **hohe Qualität der österreichischen Arbeitnehmer** hervor. Neben einer nach wie vor guten **Ausbildung** wurden vor allem die **Arbeitsmotivation, Fleiß**, die **Identifikation** mit der Aufgabe und dem Unternehmen sowie **Initiative**, die sich auch in „**inkrementalen Innovationen**“ niederschlagen, positiv hervorgehoben. Für die Arbeitsproduktivität zentral sei auch die **Verlässlichkeit und Qualität** der Arbeitserledigung, sodass Nacharbeiten und Reklamationen minimiert werden. Das in den Betrieben tatsächlich beobachtete Arbeitsverhalten und Selbstverständnis der Mitarbeiter hebe sich von seitens der Interessensvertretungen gepflegten **Rollenklischees zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern** klar ab.

Viele Interviewpartner hoben **Arbeitskräfteflexibilität als wesentlichen Faktor der Arbeitsproduktivität** hervor, da eine zeitlich und räumlich flexiblere Einsetzbarkeit die umsatz- und gewinnbringende Arbeitsleistung pro geleisteter Arbeitsstunde erhöhe. In diesem Bereich wird noch Verbesserungspotenzial in Österreich gesehen, sowohl was die gesetzlichen Rahmenbedingungen (tägliche Maximalarbeitszeit, Wochenendarbeit, Jahresarbeitszeitmo-

delle) als auch was die Mobilität und Bereitschaft der Mitarbeiter, in ausländische Konzernunternehmen zu wechseln, betrifft.

Um die Produktivität der Mitarbeiter langfristig zu erhalten und zu entwickeln, **fördern** die befragten Unternehmen **ihre Mitarbeiter** in vielfältiger Weise. Soweit das staatliche Bildungssystem die für das Unternehmen nötigen Skills nicht vermittelt, haben die großen Unternehmen eigene unternehmensinterne „Akademien“ und andere **Aus- und Weiterbildungsprogramme**. In internationalen Firmen werden **internationale Job-Rotations** stark gefördert, die **Teams und Arbeitsabläufe** in diesen Firmen sind mittlerweile auch in Österreich sehr **international, mehrsprachig und teilweise „virtuell“**. Mehrere Manager erwähnten firmeninterne **Ideenwettbewerbe**, **„Champion“-Programme** uÄ als Anreize zu Leistung, Initiative und Innovation. Die Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern diverse Sozialservices. Der **„Faktor Mensch“**, die emotionale Komponente des Arbeitslebens, **Unternehmenskultur, Mitarbeiterzufriedenheit sowie physische und psychische Gesundheit der Belegschaft** werden als zentrale Elemente erfolgreicher Unternehmensstrategien hervorgehoben. Karriere- und Lebensarbeitsprofile müssten flexibler gestaltet werden, um neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gegebenheiten besser zu entsprechen und eine lange Lebensarbeitszeit zu ermöglichen.

### 3.5 Was löst Abwanderungsentscheidungen internationaler Unternehmen aus?

Multinational operierende Unternehmen treffen ihre Standortentscheidungen, so ging aus den Interviews hervor, auf Basis eines **umfassenden Bündels an Einflussfaktoren**; dabei spielt immer auch die Gesamtkonzernstrategie eine entscheidende Rolle. **Kunden- und Marktnähe** können dabei ebenso wie **Rohstoffnähe** und **produktionstechnische Erfordernisse** (zB Verderblichkeit von Vorprodukten) wichtige Faktoren sein, die durch Standortpolitik nur eingeschränkt<sup>2</sup> beeinflussbar sind. Auch **Währungsrisiken** können relevant sein, die durch ein Land in einer Währungsunion jedoch nicht beeinflussbar sind; allerdings wurde der Wechselkurs von den meisten Interviewpartnern als in letzter Konsequenz nicht ausschlaggebend eingeschätzt, da er sich über die Zeit einmal nachteilig und dann wieder vorteilhaft entwickelt.

Es gebe aber doch eine Reihe **politisch beeinflussbarer Faktoren**. So kann etwa die **Verfügbarkeit von geeigneten Mitarbeitern**, vor allem im **technischen und naturwissenschaftlichen Bereich**, verbessert werden; hier sehen vor allem Manager von Industriekonzernen sowie F&E-intensiven Branchen **Engpässe** in Österreich. Die hohen Lohnkosten, vor allem die **Steuern und Lohnnebenkosten**, die Starrheit des österreichischen **Kol-**

<sup>2</sup> Zwei Kanäle, über die die Wirtschaftspolitik auch Faktoren wie „Kundennähe“ und „Rohstoffverfügbarkeit“ beeinflussen kann, wurden in den Interviews thematisiert. Eine gute Infrastruktur kann geografische Distanzen leichter (zeitsparender, kostengünstiger) überwindbar machen. Staatliche Förderungen können die Ressourcenverfügbarkeit an einem Produktionsstandort erleichtern oder erschweren.

**lektivvertragssystem**s (insbesondere das **Senioritätsprinzip**), die formal-gesetzlich stark eingeschränkte **Arbeitszeitflexibilität**, eine hohe **Regulationsdichte**, eine „**antimarktwirtschaftliche**“ **Grundstimmung** in Politik und Medien, die schwelende Diskussion über die Einführung bzw. Erhöhung **vermögensbezogener Steuern**, die neu eingeführte steuerliche Nichtabsetzbarkeit von **Managergehältern** über EUR 500.000, aber auch eine im Ausland wahrgenommene gewisse **Ausländerfeindlichkeit** können, so die Meinung mehrerer Top-Manager, in der internationalen Konzernsteuerung letztlich **in Summe den Ausschlag geben, dass der Standort Österreich nicht mehr die erste Wahl ist.**

Die Standortwahl bezieht sich nicht nur auf Headquarters oder Produktions- und Vertriebsstätten. Zahlreiche Interviewpartner betonten einen bereits seit Jahren andauernden und noch fortwährenden Trend zur **konzerninternen Bündelung von bestimmten Unternehmensfunktionen**. Dabei können für verschiedene Funktionen verschiedene Standortfaktoren ausschlaggebend sein. Viele Unternehmen haben beispielsweise administrative und Abwicklungsfunktionen bereits seit langem **in Niedriglohnländer ausgelagert**; auch größere Wartungsarbeiten wurden als mögliches Beispiel genannt. Dieser Trend ist kaum aufzuhalten; ein Land wie Österreich muss trachten, **strategisch wichtige Unternehmensfunktionen wie Headquarters, F&E und zentrale Produktionsbereiche im Land zu halten.**

Aus vielen der Interviews klang ein gewisser „**Patriotismus**“ bei der Standortwahl durch: Viele der Unternehmen bekennen sich grundsätzlich zum Standort Österreich und sehen sich als österreichisches Unternehmen (als Gesamtkonzern oder was die österreichischen Werke betrifft), das von Österreich aus operiert. Eine österreichische Eigentümerschaft trage zu einem derartigen „**home bias**“ bei. **Eigentumsverhältnisse** seien somit für die Standortpolitik wesentlich. Dabei wurde auch klar, dass eine sich ändernde Eigentümerschaft (Übernahme durch ausländische Eigentümer etc) die Präferenz für den Standort Österreich rasch verändern kann. Auch finde der Patriotismus Grenzen, wenn eine Standortentscheidung für Österreich **betriebswirtschaftlich nicht mehr argumentierbar** sei oder der **globalen Konzernstrategie widerspreche.**

Von mehreren Interviewpartnern wurde betont, dass schlechtere Standortbedingungen oft erst mit erheblicher **Zeitverzögerung** offensichtliche Folgen zeitigen. Dies ergibt sich zum einen daraus, dass **langfristige Investitionen** allein schon aus Kostengründen kurzfristig unumkehrbar sind, da es zu teuer wäre, beispielsweise ein Werk zu demontieren und in einem anderen Land wieder zu errichten. Stattdessen reagieren Unternehmen subtiler, indem Ersatzinvestitionen geringer ausfallen (und uU unter der Abschreibungsquote liegen) und stattdessen an anderen Standorten mehr investiert wird. Eine derartige „**schleichende Desinvestition**“ scheint bereits bei einigen in Österreich tätigen Industrieunternehmen der Fall zu sein. Zum anderen kann sich dies aber auch aus der Verzögerung in der Wahrnehmung von entscheidungsrelevanten Standortverschlechterungen ergeben; hier kann es zu „**tipping points**“ kommen: Wenn die Summe der Entwicklungen ein gewisses Maß überschreitet, kommt es zur Standortverlagerungsentscheidung. Die Herausforderung für

die Politik ist, **frühzeitig die vielleicht nur schwachen Signale für derartige Entwicklungen zu erkennen und ernst zu nehmen**, anstatt auf Basis vergangenheitsbezogener Indikatoren in der aktuell noch guten Lage zu schwelgen.

### 3.6 Innovationen, Forschung und Entwicklung: Stärken und Verbesserungspotenziale

Forschung und Entwicklung sowie Innovation sind für von Österreich aus international operierende Unternehmen der **Erfolgsfaktor schlechthin**. In der Industrie ergibt sich dies zwangsläufig aufgrund des hohen österreichischen Kostenniveaus, das **nur die Produktion innovativer, hochspezialisierter Produkte rentabel** macht. Aber **auch im Dienstleistungsbereich** wurde Innovation als zentraler Erfolgsfaktor genannt (zB Logistik, Kommunikation, Veränderung der Kundenbeziehung Richtung (mobiles) Internet, etwa bei Finanzdienstleistungen und dem Einzelhandel).

Mehrere Unternehmen hoben ein **grundsätzlich gutes Umfeld für Forschung und Entwicklung sowie Innovationen** in Österreich hervor; va die bestehenden **staatlichen Förderungen** wurden hinsichtlich Höhe und auch Institutioneller Ausgestaltung als vorteilhaft bewertet. Dieser Vorteil dürfe **nicht aufs Spiel gesetzt** werden, F&E seien zentrale Unternehmensfunktionen mit hoher gesamtwirtschaftlicher Umwegrentabilität. Sie seien gleichzeitig einer der wenigen Bereiche, in denen **staatliche Förderungen aus EU-wettbewerbsrechtlicher Sicht noch zulässig** sind. Dabei wurde gleichzeitig von einigen Interviewpartnern die hohe allgemeine Steuerlast als forschungs- und investitionsfeindlich eingestuft („**Steuern als verhinderte Unternehmensinvestitionen**“).

**Kooperationen zwischen der Wirtschaft und den Universitäten** haben sich, so die Meinung mehrerer Interviewpartner, in den letzten Jahren verbessert, teilweise aus finanziellen Notwendigkeiten der Universitäten. Zahlreiche Unternehmen thematisierten die zu geringe Zahl von **Absolventen technischer und naturwissenschaftlicher Fächer** in Österreich.

Mehrere Interviewpartner hoben die **Bedeutung inkrementeller Innovation** im Betrieb auf Basis vorhandener Skills bzw durch die Mitarbeiter selbst als österreichische Stärke hervor. Diese müsse seitens des Managements durch eine **offene, ermutigende Kultur** gefördert werden, die neue Ideen der Mitarbeiter und auch Fehler, aus denen gelernt werden soll, zulässt. Weiters wurde angemerkt, dass Innovation auch in der Übertragung einer existierenden Idee bzw bereits angewandter Methoden, Prozesse und Skills **auf ein neues Geschäftsfeld** bestehen kann.

Es wurde bedauert, dass **herausragende Talente in das europäische oder außereuropäische Ausland auswandern**; es gilt, diese **Top-Experten durch attraktive Bedingungen ins Land zurückzuholen**; Letztere umfassen nicht nur monetäre und steuerliche Aspekte, sondern etwa auch bürokratische Aspekte der österreichischen Habilitationsverfahren etc.

Mehrere Interviewpartner erwähnten, dass sie Österreich als Pilotmarkt für neue Produktideen oder Technologien verwenden.



### 3.7 Schwachstelle Start-ups und Kapitalmarkt: Was sollte verbessert werden?

Es herrschte unter den Interviewpartnern einhellig die Meinung, dass mangelnde Start-ups eine große Schwachstelle der österreichischen Wirtschaft sind. Dies liege zum einen an **fehlendem Entrepreneurship**, das kulturelle Wurzeln, Tradition und das gesellschaftliche Wertesystem zur Ursache habe; in diesem Zusammenhang wurde die Frage aufgeworfen (ohne geklärt zu werden), ob die aktuell in Ausbildung befindliche Generation offener für eigene unternehmerische Aktivität oder „zu wenig hungrig“ dafür sei. Es bedürfe auch eines gesellschaftlichen Kulturwandels, der **Scheitern und Neubeginn als normal** ansieht. **Bremsende Anreize durch das Steuer- und Sozialsystem** und die **hohen Unternehmenserrichtungs- und fixen Betriebskosten** wurden als hinderlich gesehen. Die **Gewerbeordnung** wurde mehrfach kritisiert, generell **schütze** das österreichische Rechtssystem und die Realverfassung in etlichen Bereichen nach wie vor **bestehende Unternehmen vor** neu eintretender **Konkurrenz**. Unternehmertum lasse sich nicht verordnen, es brauche dazu ein generell **leistungsfreundliches Umfeld**.

Start-ups benötigen oft ein langes Durchhaltevermögen von bis zu zehn Jahren, bis sie zum Erfolg führen, und bedürfen daher der **Begleitung** durch finanzstarke, aber auch im Management und in der betriebswirtschaftlichen Führung erfahrene Unternehmer („**Mentoring**“). Verschiedene Modelle von Start-ups wurden als praxisrelevant erwähnt. Einerseits können sie als **Spin-offs** aus dem Kernunternehmen entstehen, die ausgegliedert und verkauft werden. Umgekehrt können sich Leitunternehmen oder sonstige Investoren (Stiftungen wurden explizit erwähnt) nutzbringend an vielversprechenden jungen Firmen **beteiligen** und einer Geschäftsidee so zum Durchbruch verhelfen. Sehr große Konzerne mit rigiden internen Risikobegrenzungsverfahren und Haftungsregeln dürften für Engagements in hochriskanten Start-ups nicht optimal geeignet sein. Österreich sollte im Bereich Start-ups **von erfolgreichen anderen Ländern lernen**, wobei ausländische Erfolgsrezepte an die österreichischen Gegebenheiten angepasst werden müssen.

Es gebe in Österreich zwar grundsätzlich eine **Reihe von Initiativen** der öffentlichen Hand, Interessensvertretungen, produzierenden Unternehmen und auch Banken zur Förderung und Begleitung von Start-ups. Allerdings scheinen diese zersplittert und unübersichtlich – eine **Bündelung** würde ihre **Effektivität erhöhen**.

Eine Ursache für die geringe Anzahl an Start-ups wurde auch in mangelnder **Finanzierung** gesehen. **Banken wurden nur bedingt** oder nur im Zusammenspiel mit anderen Finanzierungsquellen oder staatlicher Beteiligung als geeignete Finanzierungsquelle für Start-ups angesehen. Stattdessen wurden **Stiftungen, mittelständische Finanzierungsgesellschaften** und „**Genossenschaften als Crowdfunder**“ als erfolgversprechend erwähnt.

Nach Einschätzung mehrerer Interviewpartner wurde die traditionell in Österreich im internationalen Vergleich ohnehin unterentwickelte **Kapitalmarkt- und insbesondere Aktienfinanzierung** neben der Finanzkrise **durch höhere Steuerbelastungen** (Wertzuwachs-KESt, Diskussion über Fi-

nanztransaktionssteuer) zusätzlich **geschwächt**. Die Entwicklung eines funktionierenden **Kapitalmarkts** scheine **der österreichischen Politik kein Anliegen** zu sein, im Gegenteil seien Börse und Kapitalmarkt oft mit „Spekulation“ gleichgesetzt und negativ besetzt. Dies führe auch dazu, dass **wichtige große Leitunternehmen in ausländischen Besitz gekommen** sind. Gleichzeitig seien die **Banken** angesichts Basel III, hohen Abschreibungsbedarfs und einer im internationalen Vergleich recht hohen, gewinnunabhängigen Steuerbelastung unter **Deleveraging- und Einsparungsdruck**, sodass auch diese in Österreich traditionelle Hauptquelle der Unternehmensfinanzierung restringiert sei. **Basel III** bedeute für die europäische und auch österreichische Wirtschaft, die von der Bankenfinanzierung abhängt, **gegenüber den USA**, die viel stärker finanzmarktfinanziert sind, einen **Wettbewerbsnachteil**.

### 3.8 Bildungssystem als Achillessehne

Vom Grundtenor wird **sanfte bis sehr starke Kritik am österreichischen Bildungssystem** geübt. Das Meinungsspektrum reicht von der Einschätzung, das Bildungssystem funktioniere auf doch hohem Niveau, weise aber Erneuerungsbedarf auf, bis hin zu der Kritik, dass seit der Nachkriegszeit keine wesentlichen Bildungsreformen mehr erfolgt seien.

Öfters wurde urgiert, dass **Leistungsanreize** sowohl bei den Auszubildenden als auch auf bei den Lehrenden verstärkt eingesetzt werden sollten. Es sollte stärker auf Fähigkeiten der Schüler eingegangen werden, aber auch Leistung eingefordert werden (Vorschläge wie die Abschaffung von Schulnoten stießen bei den Interviewpartnern auf Unverständnis). Die Schüler sollten „hungrig“ nach Bildung und Ausbildung gemacht werden. Aufseiten der Lehrenden sollten verstärkt **Feedbacks berücksichtigt** werden und **Leistungselemente in die Entlohnung** einfließen. Der Unterricht solle **moderner, stärker anwendungsbezogen** gestaltet werden und ein **objektiveres Bild von Industrie und Wirtschaft** vermitteln. Die **Lehrpläne** sollten **entrümpelt** und aktuellen Anforderungen noch stärker **angepasst** werden. Auch wurde von manchen gefordert, **mehr Wettbewerb in das Bildungssystem** zu bringen.

Mehrfach wurde darauf hingewiesen, dass die österreichische Bevölkerungsentwicklung wesentlich durch Zuwanderung getrieben sei und das Bildungssystem nicht ausreichend in der Lage sei, insbesondere in der **frühpädagogischen Stufe (Kindergarten und Volksschule)** va Kindern mit **Migrantenhintergrund** und aus **bildungsfernen Familien** die **Bildungsgrundkompetenzen zu vermitteln**. Wenn es nicht gelingt, alle Kinder früh in den Bildungsprozess einzugliedern und ihnen die Basis für eine erfolgreiche berufliche Qualifizierung zu bieten, verlassen unzureichend ausgebildete junge Menschen ohne Perspektive das Bildungssystem, mit negativen Konsequenzen für Gesellschaft und Wirtschaft. Weiters müsse für eine **flächendeckende, flexible Ganztagsbetreuung** gesorgt werden, die den Bedürfnissen der Arbeitswelt entspricht.

Bei **Grund- und Mittelschule** wurden die **hohen Kosten** – insbesondere durch die **Verwaltung** – gemessen an den erzielten Ausbildungsergebnissen kritisiert. Trial and Error wie bei der neuen Mittelschule sei ein Problem ebenso

wie **schlechte Bildungsergebnisse von Abgängern aus der Hauptschule**. Den **Gymnasien und berufsbildenden Mittelschulen** – insbesondere HTLs – werden durchgehend **positive Noten** gegeben, **ebenso** wie dem **dualen Ausbildungssystem**, welches aber sowohl mit den Problemen schlechter Grundkenntnisse von Hauptschulabgängern kämpft als auch einem nicht allzu guten Image der Lehre bei jungen Menschen.

Sowohl in der Primar- als auch in der Sekundarstufe sollen **früher bessere Sprach- und IT-Kenntnisse** vermittelt werden, um besser für die zukünftigen Anforderungen am Arbeitsmarkt gerüstet zu sein. Bei allen Schülern, aber **insbesondere bei Mädchen**, soll die **Neugier auf wirtschaftliche und technisch-mathematisch-naturwissenschaftliche Ausbildung** geweckt werden. Dies würde die **Basis** dafür legen, dass es **mehr HochschulabsolventInnen** in diesen Bereichen geben könne. Ebenso solle mehr Wert auf **fächerübergreifende Fertigkeiten** sowie auf **Persönlichkeitsbildung** gelegt werden.

Die Einführung von **Fachhochschulen** und deren Qualität wurde durchwegs – ua aufgrund der verstärkten Vermittlung von anwendungsbezogenem Wissen – **positiv** gesehen. Gefordert wurde eine deutliche **höhere finanzielle Dotierung der Hochschulen** wie auch deren **stärkere Wirtschafts- und Anwendungsorientierung**. **Positiv** wurde die Errichtung des **neuen Campus der Wirtschaftsuniversität Wien** erwähnt. Die österreichischen Universitäten sollten sich angesichts der „Kleinheit“ Österreichs noch mehr gegenüber internationalen Kooperationen öffnen. **Teils kritisch** wurde **das schlechte Ranking österreichischer Universitäten** im internationalen Wettbewerb gesehen, wenn auch vereinzelt die Einschätzung geäußert wurde, dass die österreichischen Universitäten unter ihrem Wert gehandelt würden.

Alle **Unternehmen** nehmen als gegeben, dass sie **unternehmensspezifisches Know-how durch eigene Aus- und Weiterbildungsprogramme vermitteln**. Dies findet in vielen Fällen Ausdruck in umfangreichen und vielfältigen betriebsinternen Fortbildungseinrichtungen und – angeboten – auch für (Hoch-)Schulabgänger.

### 3.9 Arbeitsmarktflexibilität: Welche Reformen sind nötig?

Ähnlich wie beim Bildungssystem reicht die Einschätzung der Befragten von der Meinung, im **Vergleich zu anderen Ländern wie Deutschland, Frankreich und Italien sei die Arbeitsmarktflexibilität höher** und der 88. Rang bei der Arbeitsmarktflexibilität sei nicht nachvollziehbar, bis hin zu der Aussage, die **Kollektivverträge seien überfrachtet und gehörten entrümpelt**. Teils wurde die Meinung vertreten, dass die gelebte Praxis besser funktioniere als die formalen Regelungen, da auf Betriebsebene zwischen Arbeitnehmervertretung und Betriebsführung flexibel auf die betrieblichen Erfordernisse und die Präferenzen der MitarbeiterInnen eingegangen werde.

Zwei große Themen wurden oft genannt: die **Beschäftigung älterer Arbeitnehmer** und die **Arbeitszeitenregelung**. Das **immer noch stark verbreitete Senioritätsprinzip** bei der Entlohnung, kombiniert mit einem **erhöhten Kündigungsschutz älterer Arbeitnehmer**, **erhöhe** den **Anreiz**,

**ältere Arbeitnehmer abzubauen. Lösungsansätze** seien eine deutliche **Abflachung der Senioritätskurve** (sodass höhere Löhne nur mehr Spiegelbild höherer Produktivität infolge von mehr Erfahrung etc sind), **flexiblere Möglichkeiten beim Übergang in die Pension** und **effizienteres Jobsharing** zwischen jungen und älteren ArbeitnehmerInnen.

Von vielen Interviewpartnern wurde als Antwort auf Auslastungsschwankungen und Anforderungen aus dem internationalen Wettbewerb **mehr Flexibilität beim zeitlichen Einsatz von Mitarbeitern** gefordert. Der Wunsch nach **weiterreichenden Arbeitszeitkontenmodellen** wurde genannt, was aber nicht dazu führen solle, dass es keine Möglichkeiten mehr zur Erzielung zusätzlichen Einkommens über die Ableistung von Überstunden geben solle. Im Handel wurde kritisiert, dass die **Schwarz-Weiß-Regelung sich zu wenig an den tatsächlichen Arbeitserfordernissen orientiere**.

Selbst mit der aktuell diskutierten fallweise **maximal möglichen Arbeitszeit von 12 Stunden sei noch Bedarf gegeben, die realen Arbeitsanforderungen besser abzubilden**, beispielsweise um hohen Arbeitsbedarf für zeitlich begrenzte Projekte abzudecken oder auch die Zusammenarbeit internationaler Teams unter Berücksichtigung von Zeitverschiebungen zu ermöglichen.

Weitere vorgeschlagene Maßnahmen waren die Ermöglichung eines **Teilzeitkrankenstandes** („ein gebrochenes Bein ist für eine Büroarbeit nicht hinderlich“), **erleichterter Übertritt von altem Abfertigungsrecht in die Mitarbeitervorsorgekasse** und allgemein **mehr Freiheit für Regelungen auf Unternehmensebene**. Eine als zu gering eingestufte geografische Mobilität der Mitarbeiter wurde zu sehr als kulturelle Gegebenheit eingestuft, als dass die Politik hier Handlungsmöglichkeiten hätte.

Von Betrieben, die unter Staatseinfluss stehen oder gestanden sind, wurde auf die Problematik unterschiedlicher Vertragsbedingungen zwischen privaten Angestellten und beamteten MitarbeiterInnen hingewiesen.

### 3.10 Herausforderung Integration von MigrantInnen und stärkere Einbindung von Frauen ins Wirtschaftsleben

Sowohl die Integration von MigrantInnen als auch die stärkere Einbindung von Frauen in das Wirtschaftsleben wurde von **allen Interviewpartnern als wichtig** erachtet, und es wurde die **Notwendigkeit weiterer diesbezüglicher Maßnahmen** gesehen.

**Zuwanderung** sei **essenziell** für die **Erhaltung des Wirtschaftsstandorts**, da die Reproduktionsrate in Österreich zu niedrig sei. Immigration solle so gestaltet werden, dass sie **positiv zur Entwicklung des Landes** beitrage. MigrantInnen sollen als Menschen mit Zusatzqualifikation verstanden werden.

Die **Rekrutierung von ausländischem Personal** in den Unternehmen wurde mehrheitlich als **unproblematisch** wahrgenommen. **Ausländische Bildungsnachweise sollten jedoch rascher anerkannt, MigrantInnen besser in die Schul- und Arbeitswelt eingebunden** und die **Sprachkenntnisse** von MigrantInnen **verbessert** werden.

Der **Frauenanteil** in den **Vorstandsetagen** österreichischer Großunternehmen ist nach wie vor **sehr gering**, Frauen sind vor allem auch in **technischen Berufen stark unterrepräsentiert**. Im **Dienstleistungsbereich**, insbesondere Handel, ist der **Frauenanteil hingegen überproportional**.

Frauenförderung wird allgemein positiv gesehen, jedoch werden **zwingende Frauenquoten kritisch** hinterfragt. Verbesserungsbedarf wird beim **Wiedereinstieg nach Mutterschutz und Karenz** gesehen. Massiver Bedarf wird bei der **Verbesserung des Betreuungsangebotes** für Kinder artikuliert. Es müsse vermieden werden, dass **Teilzeitbeschäftigung karriereschädlich** wirke.

### 3.11 Lohnkosten: zentraler Standortfaktor?

Bei **Dienstleistungsunternehmen ist der Anteil der Lohnkosten** an den Gesamtkosten deutlich **höher als** bei **kapitalintensiven Industrieunternehmen**. Bei den Industrieunternehmen gelte, soweit **höhere Produktivität höhere Lohnkosten kompensiere**, bleibe die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhalten. Allerdings haben hat sich die österreichischen **Lohnstückkosten** relativ zu anderen Ländern in den letzten Jahren kontinuierlich verschlechtert.

Die absolute **Höhe der Löhne ist weniger** ein Thema als deren **Entwicklung und Struktur**. Ebenso wurde die **hohe Abgabenbelastung** der Löhne **stark kritisiert**. Das kollektivvertraglich fixierte Senioritätsprinzip altersbedingter Lohnerhöhungen wurde mehrheitlich als äußerst problematisch wahrgenommen – es sei aus betriebswirtschaftlicher Perspektive nicht zu rechtfertigen; das Problem werde angesichts einer wirtschaftspolitisch notwendigen, deutlichen Verlängerung der Lebensarbeitszeit akut. **Stärkere Leistungsorientierung, direkterer Bezug zum Unternehmenserfolg** und eine **deutlichere Differenzierung nach Qualifikation** der Löhne seien notwendig. Kollektivvertragliche Regelungen der **Gehälter auf Führungsebene** bis hin ins mittlere und höhere Management seien nicht mehr zeitgemäß, es brauche auch mehr Lohnflexibilität betreffend die Führungszulage bei Aufnahme und Beendigung einer Führungsfunktion. Veränderungen der Löhne müssten sich insgesamt stärker an der Produktivität sowie an der Auftragslage bzw. Konjunkturlage orientieren, dies solle auch bei den Lohnverhandlungen stärker Berücksichtigung finden. Einige Unternehmen setzen das Instrument der **Mitarbeiterbeteiligung** erfolgreich ein.

### 3.12 Standortfaktor Steuern: hoher Steuerdruck, negative Signale und geringere Planbarkeit

Bei der Einschätzung der **Unternehmensbesteuerung** reichte das **Spektrum** der Einschätzungen von **grundsätzlich positiv** (die Gruppenbesteuerung sei ein Vorteil; das Niveau der Körperschaftsteuer sei in Ordnung) **bis hin zur Wahrnehmung, die Besteuerung sei „unternehmens-, einkommens- und eigentumsfeindlich“**.

Viele Befragte monierten die **Unsicherheit** durch **häufige Änderungen in der Steuergesetzgebung** und die dadurch **mangelnde Planbarkeit** und **Rechtsunsicherheit**. Rückwirkende Steuerrechtsänderungen seien höchst problematisch ebenso wie lange Rechtswege bei steuerrechtlichen Verfahren. Die **steigende Komplexität des Steuersystems** verursache hohe Kosten und lenke von den Kernbereichen der unternehmerischen Geschäftstätigkeit ab.

Die österreichische **Einkommensbesteuerung** sowie die **Lohnnebenkosten** seien im internationalen Vergleich **zu hoch**. Die **hohe Individualbesteuerung** mache Österreich zunehmend **unattraktiv für hochqualifizierte** inländische und vor allem **ausländische Arbeitnehmer**, die bei der Arbeitsplatz- und Wohnsitzwahl einen Vergleich mit der Besteuerung in anderen Ländern anstellen.

Die **hohe Abgaben- und Staatsquote** sei zunehmend schwerer **recht- fertigbar, andere Staaten** mit vergleichbar gut funktionierende Staats- und Sozialsystemen (Deutschland, Schweiz) kämen mit deutlich niedrigeren Belastungen aus. Insbesondere sei inakzeptabel, dass der Staat trotz dieser hohen Belastungen nicht in der Lage sei, ausgeglichen zu budgetieren. Diese Entwicklung sei Konsequenz einer **zu teuer verwalteten Gesellschaft** und **mangelnder laufender Reformbereitschaft im öffentlichen Sektor iWS**.

**Starke Kritik** wurde am **Abgabenänderungsgesetz 2014** geäußert. In diesem Gesetz wurden Maßnahmen wie der Entfall der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Gehältern ab 500.000 EUR, der Entfall der Abzugsfähigkeit von Sonderabfertigungen und unter bestimmten Bedingungen der eingeschränkte Abzug von Lizenzgebühren und Finanzierungskosten sowie Einschränkungen bei der Gruppenbesteuerung und die „Ausländer-KESt“ geregelt.

Österreich bot zu Anfang des Jahrtausends gute Rahmenbedingungen für einen Holdingstandort. Die **Argumente**, nunmehr eine **Holding oder Betriebe in Österreich anzusiedeln**, sind seitdem **wesentlich schwächer** geworden.

Branchenbezogene Steuern wie **Flugverkehrsabgabe, Bankensteuer** und **nachteilige Besteuerung bzw Förderung von Energie** im Verhältnis zum (benachbarten) Ausland **belasteten die internationale Wettbewerbsfähigkeit**. Gewinnanteile, welche produktiv und arbeitsplatzschaffend eingesetzt werden könnten, würden den Unternehmen durch zusätzliche Steuern entzogen. Die Schaumweinsteuer oder auch die Fettsteuer in Dänemark seien eine Belastung für die unteren Einkommensschichten, da Niedrigpreis-Produkte in Relation dadurch höher besteuert würden. Darüber hinaus verursachen diese Steuern hohe Einhebungskosten sowohl in der öffentlichen Verwaltung als auch bei den Unternehmen.

Es wurde auch von vielen Interviewpartnern kritisch angemerkt, dass **die** laufende „klassenkämpferische“ **Diskussion über Vermögensteuern** und **Verschlechterungen bei der Unternehmensbesteuerung standort-schädlich** sei. Auch wurde kritisiert, dass hinterfragbare Steuerbegünstigungen gewährt würden, wenn ohnehin Konsolidierungsbedarf bestehe und die Steuerbelastung in anderen Bereichen dafür angehoben werden müsse.

Im Umkehrschluss zu den vorher genannten Kritikpunkten wurden eine Reihe von **Verbesserungen des Steuersystems eingefordert**: mehr **Berechenbarkeit** und **Planbarkeit**, ein **niedrigeres Belastungsniveau**, ein **niedrigerer Einstiegssteuersatz** bei der Lohn- und Einkommenssteuer sowie eine **Abflachung der Progression**. Diese Steuersenkungen sollten durch Ausgabensenkungen ermöglicht werden, die eine **grundlegende Föderalismus- und Verwaltungsreform** jedenfalls einschließen sollten. Der Plafonds für die Steuer- und Abgabenbelastung sei erreicht. **Steuererhöhungen zum Zwecke der Konsolidierung sollten – sofern sie überhaupt stattfinden – jedenfalls befristet** sein, zB die jüngst beschlossenen Maßnahmen im Abgabenänderungsgesetz 2014.

Der **Staat** solle **zukunftsfit** gemacht werden, **anstatt** das Geld für die **Vergangenheitsbewältigung** auszugeben. **Mehr Leistungsgerechtigkeit** solle **auch im Transfersystem** als Prinzip gelten. Übertriebene Steuerbelastung hemme die Motivation und Leistungsbereitschaft.

Das Beispiel **Schweden** wurde mehrfach genannt, das eine ähnlich **hohe Abgabenquote** habe, aber **Staatsreformen entschlossen und erfolgreich umgesetzt**, sich zum **Innovations-Leader** entwickelt und die **Staatsverschuldung abgebaut** habe. Darüber hinaus wurden als Peers für Österreich kleine Staaten wie Dänemark und Holland, aber auch wiederholt Deutschland genannt.

Allerdings ist die **Skepsis** betreffend die **weitere Entwicklung der österreichischen Steuern** beträchtlich. Statt der eingeforderten Entlastungen und Einsparungen wird eher mit einer weiteren Steigerung der Steuerbelastung zB über Steuersatzanhebungen und die Streichung von Ausnahmen gerechnet. Das **Fehlen einer steuerpolitischen Strategie und der Berechenbarkeit für die Unternehmen** sei **schädlich für den Wirtschaftsstandort**.

### 3.13 Gesetzgebung, öffentliche Verwaltung und Institutionen: Gerät Österreich ins Hintertreffen?

Mehrere Interviewpartner vertraten die Ansicht, dass das österreichische Staatswesen und die Verwaltung grundsätzlich **gut funktionierten**, allerdings mit einer **merklichen Verschlechterungstendenz**. Positiv vermerkt wurden die – in der Vergangenheit gegebene – hohe Rechtssicherheit, die Sozialpartnerschaft, die in der Vergangenheit zur politischen Stabilität beitrug, eine Vorreiterrolle beim E-Government, die Wirkungsorientierung beim Bundeshaushaltsgesetz, Reformen auf Landes- und Gemeindeebene in der Steiermark, ein gutes Gesundheitssystem sowie ein gut funktionierendes Arbeitsmarktservice und Förderwesen.

Von zahlreichen Interviewpartnern wurde hingegen eine in den letzten Jahren verringerte Handlungsbereitschaft und Problemlösungsfähigkeit der Politik diagnostiziert. Es **fehle an einer politischen Vision für den Wirtschafts- und Industriestandort Österreich, an einem klaren Reformplan und an politischem Leadership und Mut**, sich gegen politische **Beharrungskräfte** durchzusetzen und einen jahrzehntelang anstehenden offensichtlichen **Reformstau** zu beheben. Österreich müsse entschlossener gegen das „**Durch-**

**schnittlichkeitssyndrom**“ (is von Zufriedenheit mit einer aktuell ganz passablen und komfortablen Situation) angehen.

In diesem Zusammenhang wurden insbesondere die Themen **Staats- und Verwaltungsreform** sowie Föderalismusreform sehr oft genannt. Es seien der Größe des Landes Österreich angemessene Strukturen notwendig und eine Vereinheitlichung von Gesetzen auf Bundesebene anzustreben (Bauordnungen etc.).

Gleichzeitig wurde auch die starke Neigung der österreichischen **Medien** thematisiert, die **Leistung der Politik ausschließlich in ein schlechtes Licht zu stellen**; dies führe zu ungerechtfertigter Politik- und Staatsverdrossenheit, **schade dem Ruf Österreichs** im Ausland und mache den Beruf des Politikers unattraktiv.

Als Vorbild wurden Reformen nach dem Muster skandinavischer Länder genannt. Es mache Sinn auch bei Staats- und Verwaltungsreformen ein **Benchmarking mit den Besten** vorzunehmen. Die **Verwaltungsbereiche sollen regelmäßigen strikten Evaluierungen, Legitimationsnachweisen, Wertanalysen, Effizienzsteigerungs- und Einsparungsprogrammen** unterworfen werden; auch solle die staatliche Verwaltung innovativer und zukunftsfähiger werden, indem sie die **Notwendigkeit von Regelungen laufend hinterfrage und die Effizienz ihre Abläufe optimiere**.

Mehrere Interviewpartner thematisierten die tiefe **Kluft zwischen einem noch „durch die Donaumonarchie geprägten Staats- und Verwaltungswesen“ und einer dem scharfen internationalen Wettbewerb ausgesetzten Privatwirtschaft**. Insbesondere habe sich die durch den EU-Beitritt von nahezu zwei Jahrzehnten erfolgte massive **Verlagerung von Zuständigkeiten** von der Länder- oder Bundesebene **zur Europäischen Union** in keiner Weise in einer Verschlinkung der österreichischen Gesetzes- und Verwaltungsdichte niedergeschlagen; im Gegenteil, die **EU kam als weitere Verwaltungsebene hinzu**, die erhofften Vereinheitlichungen in diversen Regelwerken sind nur teilweise erfolgt, sodass **Synergien für europaweit operierende Firmen bislang nicht ausgeschöpft** sind.

Konkrete Verbesserungs- und Reformvorschläge betrafen insbesondere den **Abbau von Doppelgleisigkeiten**, eine **Strafgesetzreform**, eine **schnellere Gerichtsbarkeit**, eine **Weiterentwicklung der Sozialpartnerschaft** (Stärkung ihrer Lösungskompetenz), eine **Qualitätsverbesserung bei der Gesetzgebung** (Vereinfachungen und weniger gesetzlich verursachter Verwaltungsaufwand im öffentlichen und privaten Sektor) sowie das **Pensions-system** (Angleichung von gesetzlichem und tatsächlichem Pensionsantrittsalter, Beseitigung von Privilegien). **Behörden** sollten immer im Auge behalten, dass sie letztendlich **im Interesse der Bürger und der Wirtschaft handeln sollen**. Die Finanzunternehmen thematisierten auch die hohen, von ihnen zu übernehmenden **Aufsichtskosten**, die zusätzlich zu jenen der Wirtschaftsprüfer zu tragen sind und im Vergleich zu letzteren als unverhältnismäßig hoch eingeschätzt wurden.

Es wurde vorgeschlagen, überparteilich **eine wirtschafts- und standortpolitische Langfriststrategie** zu erarbeiten. Jedoch **waren** mehrere der Interviewten **pessimistisch**, ob es in nächster Zeit zu derartigen Anpassungen



kommen werde. Die **politischen und gesellschaftlichen Kräfte** des Landes (politische Parteien, Bund versus Länder, Interessensvertretungen, Pensionisten und jüngere Bürger) **behinderten einander**. Mehrere Interviewpartner vertraten die Auffassung, dass **erst eine massive Krise** des österreichischen Wirtschaftssystems und Staatshaushalts die dann unausweichlichen **Reformen erzwingen** werde.

### **Business Location Austria: What Do Business Leaders Think on the Status Quo and the Future?**

17 leaders of large Austrian enterprises competing internationally across various sectors were interviewed on the following topics: questions regarding their enterprise and their business strategy in an internationally competitive environment, labor productivity, motives for the dislocation of facilities of production and/or of sales and distribution, research and development, educational system, labour market flexibility, employment of women and integration of immigrants, tax system, public institutions and administration. The main results are: Austrian export oriented enterprises keep their competitive edge by means of specialization as well as high product and service quality, in order to compensate for elevated production and labour costs. To maintain and further develop Austria's high attractiveness as a business location, business leaders think that reforms are necessary in the educational system, the labor market, the tax system, state institutions and public administration. In the view of the interviewed top managers, international competitiveness rankings, despite methodological limitations, nevertheless, taken as a whole, do reflect the recent deterioration in Austria's international attractiveness as a business location.

JEL-No: L00, E00, H00

# Wettbewerbsfähigkeit: Nutzung eines alten Konzepts für eine neue Strategie<sup>1</sup>

*Karl Aiginger, Johanna Vogel*

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit wird in der Wirtschaftspolitik oft im Sinn von niedrigen Kosten interpretiert. Für Industrieländer und insbesondere für jene mit den höchsten Pro-Kopf-Einkommen – wie zB Österreich – sind aber die wirtschaftliche Struktur, die institutionellen Rahmenbedingung und Investitionen in die Bestimmungsgrößen des langfristigen Wachstums wie Innovation und Ausbildung wichtiger. Wenn soziale und ökologische Ziele an Bedeutung gewinnen, müssen diese ebenfalls in das Konzept einbezogen werden. Wir schlagen daher eine Definition vor, die sich auf ein Erreichen der „Beyond GDP“-Ziele stützt und die Voraussetzungen für langfristigen Erfolg misst: Forschung, Ausbildung, unterstützende Institutionen, ein aktivierendes Sozialsystem und ehrgeizige Umweltziele. Darüber hinaus verwenden wir dieses Konzept dazu, die Konkurrenzfähigkeit Österreichs in der EU und jene Europas im Vergleich mit den USA zu analysieren.

## 1 Einleitung

„Wettbewerbsfähigkeit“ zählt zu den am häufigsten gebrauchten Begriffen der Wirtschaftspolitik. Da er meist mit der indirekten Aufforderung verbunden wird, Kosten einzuschränken, hat ihn der Nobelpreisträger Paul Krugman schon vor 20 Jahren (1994A, B) als sinnlos bis gefährlich bezeichnet. Seither wurde er weiterentwickelt und zunächst mit hoher Produktivität verbunden, später mit der Fähigkeit, Beschäftigung und Wachstum zu erzielen. Wir schlagen vor, Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit eines Landes oder einer Region zu definieren, die „Beyond GDP“-Ziele zu erreichen. Damit ist die Wettbewerbsfähigkeit direkt mit den Zielen verbunden, die die Gesellschaft anstrebt. Zur Erreichung dieser Ziele ist eine Kostenposition, die der Produktivität entspricht, nicht prinzipiell unwichtig, in reicheren Ländern werden aber Bildung, Innovation, Institutionen, ein aktivierendes Sozialsystem und ehrgeizige Umweltziele zu Triebkräften einer „High Road“-Competitiveness. Wenn Wettbewerbsfähigkeit allein auf niedrigen Kosten beruht, kann das eine kurze Atempause bringen, jedoch wird sie durch Schwellenländer, die neu auf den Markt drängen, rasch gefährdet. Wir verwenden ein Indikatorsystem für die Treiber der Wettbewerbsfähigkeit wie auch für das Ergebnis (outcome, die Zielerreichung), um die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und Europas (gegenüber den USA) kurz zu beleuchten.

---

<sup>1</sup> Dieser Artikel basiert auf Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J. (2013), Competitiveness under New Perspectives, WWWforEurope Working Paper no 44, Oktober 2013, im Rahmen des WWWforEurope-Projekts.

## 2 Das Konzept im Wandel

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit ist schillernd und widersprüchlich; Ökonomen und Politiker kämpfen seit Jahrzehnten, ihn zu definieren bzw zu nutzen. Zunächst wurden eine Firma bzw ein Land als wettbewerbsfähig bezeichnet, wenn sie niedrige Kosten hatten, besonders niedrige Löhne, dann auch niedrige Kapital-, Energiekosten und Steuern. Später kam die Erkenntnis, dass Wettbewerbsfähigkeit auch von der Produktivität abhängt. Wenn hohe Kosten von hoher Produktivität begleitet werden, ist ein Land dennoch wettbewerbsfähig. Es kommt also nicht auf Löhne, sondern auf „Arbeitskosten je Produktionseinheit“ an. Michael Porter (1990, 2004) hat dies noch überhöht, indem er die Produktivität als einzigen sinnvollen Faktor der Wettbewerbsfähigkeit bezeichnete. Diese Sichtweise kann aber als zu einschränkend angesehen werden, da einerseits Kosten ebenfalls wichtig sind, und andererseits verschiedene Kostenarten (Arbeit, Kapital, Steuern) gemeinsam den Erfolg bestimmen. Weiters kann mit Produktivität neben der Arbeitsproduktivität auch die Relation von Output zu anderen Inputfaktoren (zB Kapitalproduktivität) oder zu einem Bündel von Inputs sein (Totale Faktorproduktivität).

Wettbewerbsfähigkeit wird in den Wettbewerbsberichten der Europäischen Kommission (für die ein Konsortium unter Leitung des WIFO seit mehr als zehn Jahren die wissenschaftlichen Hintergrundberichte erstellt) als Fähigkeit definiert, Wertschöpfung und Beschäftigung auf nachhaltige Weise zu erzielen (Europäische Kommission, 2001). Diese Definition unterscheidet nicht, ob Wettbewerbsfähigkeit durch einen Kosten- oder einen Produktivitätsvorteil erreicht wird oder durch Institutionen und sonstige Fähigkeiten, die in den Begriffen Kosten und Produktivität nicht voll erfasst sind. Diese Definition der Wettbewerbsfähigkeit stellt auch deshalb einen Fortschritt dar, weil sie von einem *Ergebnis* ausgeht und nicht nur von Inputfaktoren.

Wertschöpfung und Beschäftigung sind jedoch nicht die letzten wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Ziele. Das Ziel des Wirtschaftens bezieht sich auf einen breiteren Wohlfahrtsbegriff. Neben Einkommen (oder Bruttoinlandsprodukt) und Vollbeschäftigung<sup>2</sup> wollen Menschen/Länder auch ökologische Nachhaltigkeit, „gerechte“ Verteilung, Gesundheit, Sicherheit, Demokratie, Wahlmöglichkeiten. Daher könnte man Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit eines Landes bezeichnen, Wohlfahrt zu generieren (Aiginger, 2006). Dabei kann Wohlfahrt an einem breiten Set von Indikatoren mit ökonomischen und nicht-ökonomischen Zielen (vgl „Better-life-Indikatoren“ der OECD, zB OECD, 2011) gemessen werden oder an einem einzelnen „All-in-Gesamtindikator“ wie zB der Lebenserwartung oder der subjektiven Lebenszufriedenheit (einem Befragungswert, ob die Bevölkerung sich als „glücklich“ oder „zufrieden“ einschätzt). In allen diesen Fällen verschmilzt der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit mit dem Wohlfahrtsbegriff.

In einem weiteren Schritt kann das Ergebnis (die Wohlfahrt, die Zielerreichung, outcomeorientierte Betrachtungsweise) auf seine Determinanten zu-

<sup>2</sup> Dh, in ökonomischer Sprache enthält die „Wohlfahrtsfunktion“ auch die „Argumente“ Vollbeschäftigung usw.

rückgeführt werden, also auf die oben genannten Inputfaktoren Kosten, Produktivität sowie weitere Fähigkeiten eines Landes. Das Wettbewerbsergebnis kann hier mittels einer Regressionsanalyse mit seinen Ursachen verbunden werden (inputorientierte Betrachtung). Dies ermöglicht es, potenzielle Hebel für politische Maßnahmen zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit zu identifizieren sowie Stärken und Schwächen einzelner Länder zu beurteilen (vgl. Delgado et al., 2012).

### 3 Neudefinition mit Fokus auf Zukunftsfaktoren und neues Wohlfahrtsmaß

#### Neue Diskussion über Wettbewerbsfähigkeit Europas nach der Finanzkrise

Die europäische Wirtschaft ist dabei, sich nach der Finanzkrise zu erholen. Der Weg zurück zum Wachstum war schwierig und von Rückschlägen begleitet. Nach einer relativ raschen Erholung der Exporte ab Mitte 2009 blieben die Investitionen schwach, und der Konsum allein konnte die restriktive Budgetpolitik nicht ausgleichen, sodass 2012/13 eine abermalige, diesmal milde Rezession eintrat. Für 2014 wird jetzt ein Wachstum von 1,5% für die EU-28 erwartet. Die Wirtschaftsleistung wird jedoch selbst mit diesem Wachstum nur ungefähr auf Vorkrisenniveau liegen, sodass mehr als fünf verlorene Jahre eingetreten sind. Die US-Wirtschaft produziert 2014 fast 10% mehr als vor der Krise, die Weltwirtschaft um 20%, China um mehr als 60% mehr. Durch diese Entwicklung und durch die großen Unterschiede zwischen kontinentalen sowie nördlichen Ländern und den Ländern Südeuropas ist die Diskussion um die „Wettbewerbsfähigkeit Europas“ wieder aktuell geworden.

Es ist jedoch aus mehreren Gründen nicht ratsam, die Bekämpfung der Krise und die Enttäuschung über die fünfjährige Stagnation auf Basis des alten Konzepts der preislichen Wettbewerbsfähigkeit<sup>3</sup> zu diskutieren.

- Erstens hat Europa im Unterschied zu den USA kein Leistungsbilanzdefizit, sondern exportiert mehr Güter und Dienstleistungen, als es importiert.
- Zweitens hat sich Europa die Strategie verordnet, ein intelligentes (also auf Forschung und Bildung basierendes) Wachstum anzustreben und dabei die soziale Inklusion zu stärken – also nicht auf das Niedriglohnsegment zu setzen („Europe 2020“-Strategie).
- Drittens strebt die EU ein ökologisch nachhaltiges Wachstum an (das laut EU-Roadmap 2050 einen Rückgang der Nutzung fossiler Energien um fast vier Fünftel benötigt). Wettbewerbsfähigkeit an niedrigen Löhnen und billiger Energie zu messen würde dazu führen, diese Ziele auf jeden Fall zu verfehlen.

<sup>3</sup> Preisliche und kostenbasierte Wettbewerbsfähigkeit werden hier ident gebraucht (im Sinne von Stückkosten).

Die EU-Kommission hat – nach einer internationalen Ausschreibung im Zuge des 7. Rahmenprogrammes – das WIFO beauftragt, gemeinsam mit 32 Partnern eine Strategie für einen neuen Wachstumspfad zu entwerfen, der durch Dynamik und Offenheit, soziale Inklusion und ökologische Nachhaltigkeit geprägt ist („WWWforEurope“-Projekt).<sup>4</sup> Für diese Aufgabe haben Aiginger, Bärenthaler-Sieber und Vogel (2013) ein Konzept der Wettbewerbsfähigkeit entwickelt, das auf Faktoren aufbaut, die diesen Weg unterstützen, und das das Ergebnis an den Zielen dieses gewünschten inklusiven und nachhaltigen Entwicklungspfades misst. Das Konzept empfiehlt erstens eine Bewertung der Stärken einer Wirtschaft, welche die Wettbewerbsfähigkeit begünstigen („inputs“), und zweitens die Bewertung des Wettbewerbserfolges („outcomes“).

### Ursachenbewertung (inputorientierte Evaluierung)

Wettbewerbsfähigkeit wird durch mehrere Faktoren begünstigt. Dazu zählen:

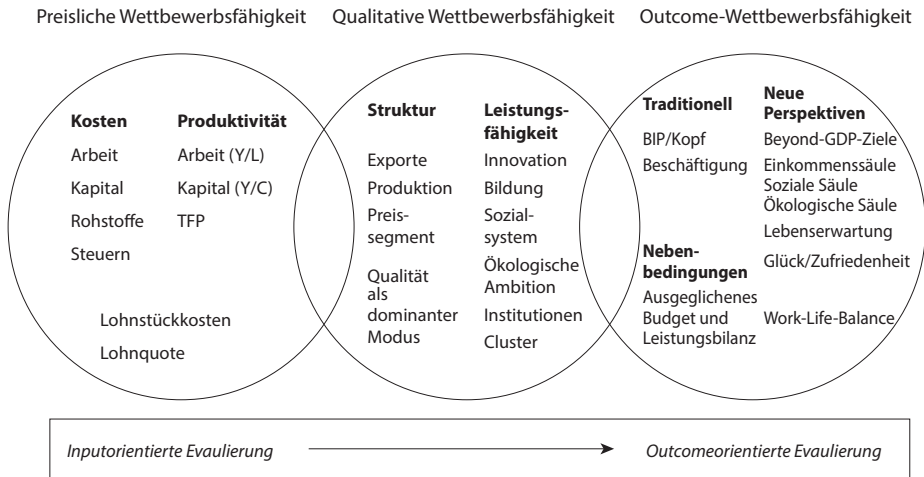
- eine gute **Kostenposition**, wobei hier aber nicht absolute Kosten gemeint sind, sondern Kosten in Relation zur Wertschöpfung, dh Stückkosten. Kosten sind breiter definiert, beinhalten also Löhne, Steuern, Energie und Kapitalkosten. Sind diese hoch, können sie durch hohe Produktivität ausgeglichen werden, und zwar auch hier durch Arbeitsproduktivität, Energie- und Ressourcenproduktivität oder Kapitalproduktivität. Einen umfassenden Produktivitätsbegriff stellt die Totale Faktorproduktivität dar, welche die Produktion allen Faktoren (Arbeit, Kapital sowie Qualität von Arbeit und Kapital) gegenüberstellt.
- eine günstige **Wirtschaftsstruktur**: Hier ist die Produktionsstruktur oder die Zusammensetzung der Exporte gemeint. Eine Wirtschaft mit höherem Anteil rasch wachsender Branchen entwickelt sich dynamischer. Besonders entwickelte Länder benötigen Industrien mit hohem Technologiegehalt und Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften, um langfristig wettbewerbsfähig zu sein; sie sollten sich auf Märkte und Produktsegmente spezialisieren, in denen Qualitätskonkurrenz und nicht der Preis entscheidend sind. Mit Blick auf den neuen Wachstumspfad, der im Fokus von WWWforEurope steht, betrachten wir einen hohen Exportanteil von Umwelt- (oder „Öko“-)Industrien und erneuerbaren Energieindustrien als positive Strukturelemente.
- **Fähigkeiten** (oder „**Capabilities**“) einer Wirtschaft: Die Wachstumstheorie zeigt, dass die Dynamik eines Industrielandes von der Innovationskraft, der Ausbildung und den unterstützenden Institutionen abhängig ist. Mit dem spezifischen Ziel eines neuen, sozial inklusiven und ökologisch nachhaltigen Wachstumspfades fügen wir ökologische Ambition von Konsumenten und Produzenten (im Sinn von Präferenzen für nachhaltigen Konsum und Produktion, Nutzung erneuerbarer Energie und Steueranreizen zur Umweltschonung) und eine aktivierende Arbeitsmarktpolitik als wichtige Bestimmungsgrößen der Wirtschaftsdynamik hinzu.

---

<sup>4</sup> „Welfare, Wealth and Work for Europe“, siehe <http://www.foreurope.eu/>.

Die inputorientierte Bewertung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit baut somit auf den Elementen (i) Kosten (inklusive Produktivität), (ii) Struktur und (iii) Fähigkeiten auf (Abbildung 26).

**Abbildung 26: Erweitertes Konzept der Wettbewerbsfähigkeit**



Quelle: Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013).

## Ergebnisbewertung (outcomeorientierte Evaluierung)

Die Beurteilung des Wettbewerbsergebnisses hat schon in den Wettbewerbsberichten der EU-Kommission (sowie der OECD und in den USA) Platz gefunden (Europäische Kommission 1998, 2001, OECD 1995, Aiginger, 1987, 1998, 2006 und Peneder, 2001, 2002, 2010) – zB wenn Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit einer Wirtschaft definiert wird, Einkommen und Beschäftigung zu schaffen (zB Europäische Kommission, 2001). Traditionell beinhaltet die Beurteilung des Wettbewerbsergebnisses also vor allem die Variablen BIP (plus Wirtschaftswachstum) und Beschäftigung. Angesichts der Forderung nach einem neuen, inklusiven und nachhaltigen Wachstumspfad sollte das Wettbewerbsergebnis an allen Anforderungen, die wir an den neuen Pfad stellen, gemessen werden. Aiginger, Bärenthaler-Sieber und Vogel (2013) definieren daher – parallel zu den Zielen eines intelligenten, sozialen und ökologischen Wachstums in der Europe-2020-Strategie – drei Säulen der Wettbewerbsfähigkeit:

- eine **Einkommenssäule** mit einem gegenüber dem BIP leicht veränderten Einkommenskonzept basierend auf verfügbaren Haushaltseinkommen pro Kopf und Haushaltskonsumausgaben pro Kopf,
- eine **Sozialsäule**, die Beschäftigung, niedrige Arbeitslosigkeit und Sozialindikatoren wie Armutsrate und Einkommensverteilung berücksichtigt, und
- Eine **Ökologiesäule**, die niedrige CO<sub>2</sub>-Emissionen, niedrige Energieintensität, hohe Ressourcenproduktivität und einen hohen Anteil an erneuerbaren Energiequellen umfasst.

Noch breiter angelegt könnte man auch Gesundheitsziele, Wohnsituation, persönliche Sicherheit etc einbeziehen. Wohlfahrtsmessungen in diese Richtung bietet die „Beyond GDP“-Literatur, die vorschlägt, das BIP durch ein solches Set von Indikatoren zu ersetzen (OECD 2011, Stiglitz et al., 2009, Kettner et al., 2012).

### Neudefinition aus Sicht eines sozial inklusiven und ökologisch nachhaltigen Wachstumspfades

Folgt man dem Wunsch nach einem neuen Entwicklungspfad und der Forderung nach einer neuen Wohlfahrtsmessung durch die Literatur, dann empfiehlt es sich, Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013) folgend Wettbewerbsfähigkeit zu definieren als

**„Fähigkeit einer Region oder eines Landes, die Beyond-GDP-Ziele zu erreichen“.**

Mit dieser Definition der Wettbewerbsfähigkeit geht man endgültig ab von der einseitigen Betonung eines oder mehrerer Kostenfaktoren und bewegt sich hin zu einem Begriff, der Wettbewerbsfähigkeit am Ziel des Wirtschaftens misst, nämlich an der Schaffung von Wohlfahrt. Die Definition schließt ein, dass das Wohlfahrtsziel unterschiedliche Dimensionen beinhaltet, wie sie in der „Beyond GDP“-Literatur beschrieben werden. Wir zeigen in den nächsten Abschnitten, welche Faktoren die Ursachen der Wettbewerbsfähigkeit (inputs) und welche Indikatoren die Outcomeziele messen können.

## 4 Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Der ursprünglichen Orientierung des Konzepts der Wettbewerbsfähigkeit an preislichen Faktoren folgend fassen wir zunächst das aktuelle Niveau der Lohnkosten in den EU-27 zusammen. Da dieser Fokus auf absolute Kosten Paul Krugman zu seiner berühmten Kritik veranlasste, der Begriff Wettbewerbsfähigkeit sei bedeutungslos bis gefährlich (Krugman, 1994 A, B, 1996, Krugman, Hatsopoulos, 1987), betrachten wir neben den Pro-Kopf-Löhnen auch die Arbeitsproduktivität (pro Kopf). Diese beiden Größen in Relation zueinander gesetzt ergeben Arbeitskosten je Produktionseinheit oder Lohnstückkosten, welche für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit letztendlich ausschlaggebend sind.<sup>5</sup>

Die Löhne und Gehälter pro Arbeitnehmer in den Ländern der EU-27 (Gesamtwirtschaft) betragen laut Eurostat im Jahr 2011 zwischen € 5.781 in Bulgarien und € 56.859 in Luxemburg. Ein West-Ost-Gefälle wird deutlich: Die neuen Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa lagen bei ca 20 bis 30% des Durchschnittswerts von € 34.274 und wiesen damit einen klaren Kostenvorteil auf. Große europäische Volkswirtschaften wie Deutschland, Großbritannien

---

<sup>5</sup> Die totale Faktorproduktivität wäre hier ebenfalls relevant. Absolute Vergleichszahlen sind hier aber nur für wenige Länder verfügbar (siehe EU KLEMS).

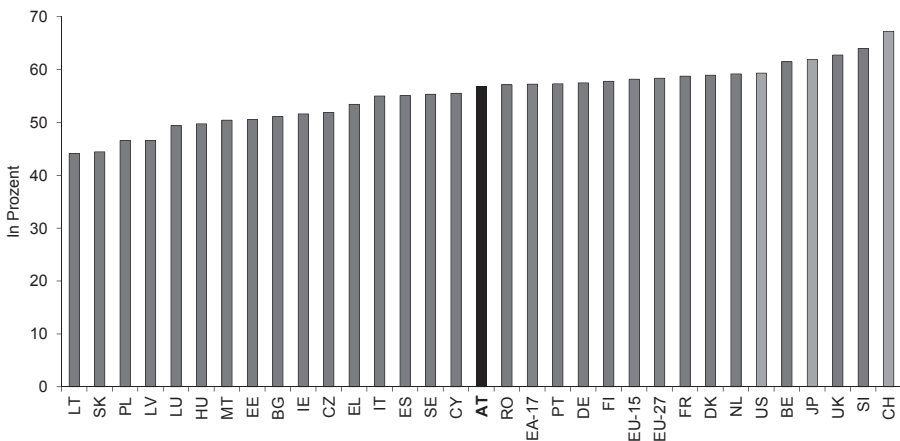
und Italien befanden sich knapp über dem EU-27-Durchschnitt, und kleine Länder (Luxemburg, Niederlande, Dänemark) bildeten die Spitze.

Die Reihung der EU-27 im Jahr 2011 nach der Arbeitsproduktivität, gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Erwerbstätigem, ähnelt jener nach Lohnkosten. Luxemburg und Dänemark sind – zusammen mit Irland – auch hier Spitzenreiter.<sup>6</sup> Die neuen Mitgliedstaaten schneiden wieder unterdurchschnittlich ab, die Schlusslichter sind Rumänien und Bulgarien.

Nimmt man die beiden Indikatoren zusammen, so konnten die meisten neuen Mitgliedstaaten ihre niedrige Produktivität durch niedrige Löhne mehr als kompensieren. Sie sind daher auch in der Reihung nach Lohnstückkosten (Abbildung 27) im unteren Drittel zu finden und damit nach rein kostenmäßigen Gesichtspunkten (Stückkosten) besonders wettbewerbsfähig. Ein deutlicher Ausreißer ist Slowenien, welches zusammen mit Großbritannien 2011 die höchsten Lohnstückkosten aufwies. Schweden, Finnland und auch Österreich wiederum schnitten nach Arbeitsproduktivität besser ab als nach Löhnen, so dass diese Länder innerhalb der EU-27 eine immerhin durchschnittliche (preisliche) Wettbewerbsfähigkeit erzielten.

Daten für den industriellen Sektor lassen ähnliche Schlüsse zu. Die industriellen Lohnstückkosten in Großbritannien, Italien, Dänemark und Frankreich liegen allerdings deutlich über jenen in der Gesamtwirtschaft, während sie in den neuen Mitgliedsländern großteils niedriger sind. Im Zeitverlauf seit 2000 zeigt sich außerdem, dass die Löhne in den neuen Mitgliedstaaten einen starken Aufholprozess durchliefen und in Südeuropa über der Produktivitätsentwicklung anstiegen, während in Deutschland und Österreich das Gegenteil der Fall war.

**Abbildung 27: Lohnstückkostenniveau (Lohnquote), Gesamtwirtschaft, 2011**



Quelle: Eurostat (AMECO); WIFO-Berechnungen.

<sup>6</sup> Die Dominanz des Finanzsektors in Luxemburg und mögliche Verzerrungseffekte durch die niedrige Körperschaftssteuer in Irland gemahnen jedoch zur Vorsicht gegenüber den Zahlen dieser Länder.



## 5 Qualitative Wettbewerbsfähigkeit: Wirtschaftsstruktur und Fähigkeiten

Qualitative Wettbewerbsfähigkeit besteht erstens aus einer zukunftssträchtigen Wirtschaftsstruktur und zweitens aus der Verfügbarkeit von Fähigkeiten (Wettbewerbsvorteilen oder „Capabilities“), die die heutige und zukünftige Schaffung von Einkommen, Produktion und Exporten ermöglichen. Aus der Sicht eines neuen Wachstumspfad sind in die Strukturanalyse Faktoren einzubeziehen, die soziale und ökologische Wettbewerbsfaktoren abbilden.

### Wirtschaftsstruktur: Produktion und Exporte

Eine Analyse der Produktions- bzw Exportstruktur gibt Aufschluss über die Positionierung der Länder zB im High-Tech- oder Hochqualitätssegment und damit über ihre Stärken und Schwächen in zukunftsfähigen Branchen. Wir ziehen dafür ua folgende Taxonomien heran (Peneder, 2007):

- Gliederung nach den primär verwendeten **Inputs**, wobei zB arbeitsintensive Industrien von technologiegetriebenen unterschieden werden,
- Beurteilung der erforderlichen Fertigkeiten (**Skills**) der Arbeitnehmer, von Industrien mit hohem Einsatz niedrig qualifizierter Arbeitnehmer („low-skill-intensive“) zu qualifikationsintensiven („high-skill-intensiven“) Industrien,
- dominierender **Wettbewerbsmodus**, von Preiskonkurrenz zu Qualitätswettbewerb,
- Exportanteil von **Öko-Industrien**.

Länder mit einem hohen Anteil zB an technologiegetriebenen oder high-skill-intensiven Industrien sind qualitativ wettbewerbsfähig und werden bei zunehmender Konkurrenz durch Schwellenländer besser bestehen und höhere Exporte sowie Einkommen erzielen.

Fünf europäische Länder haben nach diesen Kriterien eine exzellente Produktionsstruktur: Schweden, Deutschland, Irland, Großbritannien und Frankreich. Irland hat eine hervorragende Industriestruktur, mit der Ausnahme, dass es geringe Anteile in Industriezweigen besitzt, in denen die Qualitätskonkurrenz dominiert. Frankreich und Großbritannien haben geringe Anteile in innovationsintensiven und high-skill-intensiven Industrien, wobei Letzteres auch für Finnland gilt. Griechenlands Probleme in der Industriestruktur stehen deutlich hervor, besonders in innovationsintensiven Industrien. Auch Litauen, Rumänien, Bulgarien und Polen, und in abgeschwächtem Ausmaß Portugal und Spanien, haben eine eher ungünstige Struktur. Nördliche Länder und große Industrieländer besitzen eine für das Wachstum prinzipiell günstigere Wirtschaftsstruktur als kleinere, was auf Größenvorteile in einigen technologie- und skill-dominierten Sparten (Luft- und Raumfahrt, Auto- und Waffenindustrie) hindeutet.

Die Exportstrukturen weisen ähnliche Charakteristika auf, wobei Irland durch seine hervorragende Position in der Informationstechnologie- und Pharmaindustrie auffällt. In Finnland, Lettland und Estland ist die Export-

struktur ungünstiger als die Produktionsstruktur, was auf die starke inländische Nutzung von zB Informationstechnologien hinweist. In Ungarn, Slowakei und der Tschechischen Republik wird in technologieintensiven Sparten stark exportiert, da hier multinationale Unternehmen auch und gerade für den Export investieren. In den Ökoindustrien haben die skandinavischen Länder hohe Exportanteile, während Frankreich und Großbritannien entsprechend dem geringeren Stellenwert, der der Nachhaltigkeit eingeräumt wird, niedrige Exportanteile aufweisen.

### Fähigkeiten oder „Capabilities“

Darüber hinaus ist es für Industrieländer mit hohem Einkommensniveau von Vorteil, sich gegenüber Ländern, deren Wettbewerbsfähigkeit auf niedrigen (Lohn-)Kosten beruht, durch Förderung von Fähigkeiten („Capabilities“) abzugrenzen. Diese können die qualitative Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft absichern. Als solche Capabilities betrachten wir

- ein exzellentes **Innovationssystem**, begünstigt durch hohe F&E-Ausgaben, Patentanmeldungen, einen hohen Anteil von Erwerbstätigen mit tertiärem Bildungsabschluss generell oder in den sogenannten MINT-Fächern (Mathematik, Information, Naturwissenschaften und Technik),
- die Qualität des **Bildungssystems**, gemessen an öffentlichen Bildungsausgaben, der Bedeutung der vorschulischen und dualen Ausbildung bis zum lebenslangen Lernen,
- ein **aktivierendes Sozialsystem**: Hier werden die Arbeitsmarkteteiligung von Frauen, Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik oder Sozialausgaben für Gesundheit und Vorsorge berücksichtigt,
- **ökologische Ambition** von Konsumenten und Produzenten: Indikatoren sind Recyclingraten, Müllproduktion und Umwelttechnologiepatentanmeldungen; der Anteil der biologischen Landwirtschaft sowie Umweltsteuereinnahmen und Umweltausgaben,
- die Qualität von unterstützenden **Institutionen** wie zB Deregulierung von Arbeitsmärkten und Unternehmenstätigkeit, Vertrauen in Regierung und Parlament, Transparenz, Rechtsstaatlichkeit und Korruptionskontrolle.

Abbildungen 28 und 29 stellen zwei Teilindikatoren der ersten Kategorie der Capabilities (Innovationssystem) dar; Abbildungen 30 und 31 beziehen sich auf die sozialen und ökologischen Untergruppen. Quer über alle Indikatoren hinweg ist eine sehr gute bzw gute Performance der skandinavischen Länder festzustellen, während mehrere neue Mitgliedstaaten aus Mittel- und Osteuropa (insbesondere Rumänien) weniger gut abschneiden.

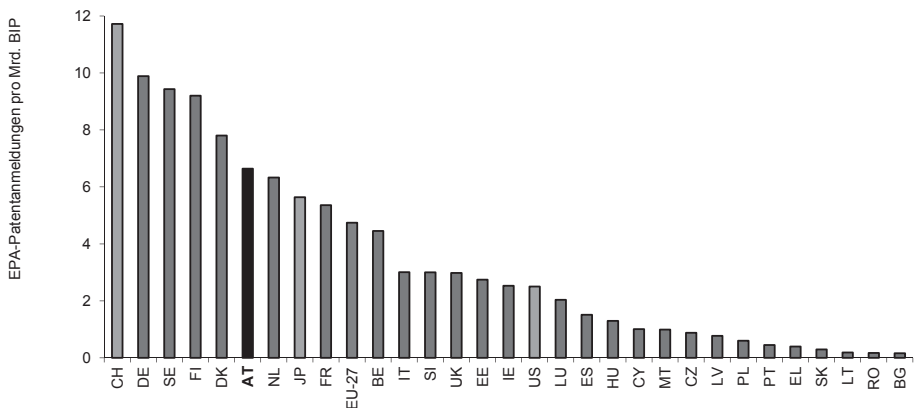
Dänemark, Schweden und Finnland sind Vorreiter bei den Fähigkeiten, die die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit bestimmen, gefolgt von Österreich und den Niederlanden. Innovationsführer ist insgesamt Finnland; wie auch Schweden und Dänemark liegt es neben den F&E-Ausgaben auch bei den Patentanmeldungen weit vorne. Außerdem weist Finnland eine hohe tertiäre Bildungsabschlussquote auf, während Deutschland und Österreich hier schwächeln. Frankreich hat Defizite in der Berufsausbildung und beim lebenslangen

Lernen. Griechenland, Italien, Rumänien und Bulgarien verzeichnen deutlich geringere Innovations- und Bildungsanstrengungen.

Ein aktivierendes Sozialsystem hat Dänemark; es folgen Belgien, Schweden, Frankreich und die Niederlande. Dänemark ist auch bei der ökologischen Ambition vorne und schafft es, mit geringerem Energieverbrauch eine steigende Wirtschaftsleistung zu erzielen (absolute Entkoppelung). Bei den unterstützten Institutionen zeigen die skandinavischen Länder Dänemark, Schweden und Finnland die besten Ergebnisse, gefolgt von Österreich und den Niederlanden. Die schwache Position von Griechenland und Italien sowie Bulgarien und Rumänien deutet darauf hin, dass Verwaltungsstrukturen und mangelndes Vertrauen in die Regierung die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig hemmen können. Andere zentral- und osteuropäische Länder weisen hier seit 2000 deutlichere Fortschritte auf.

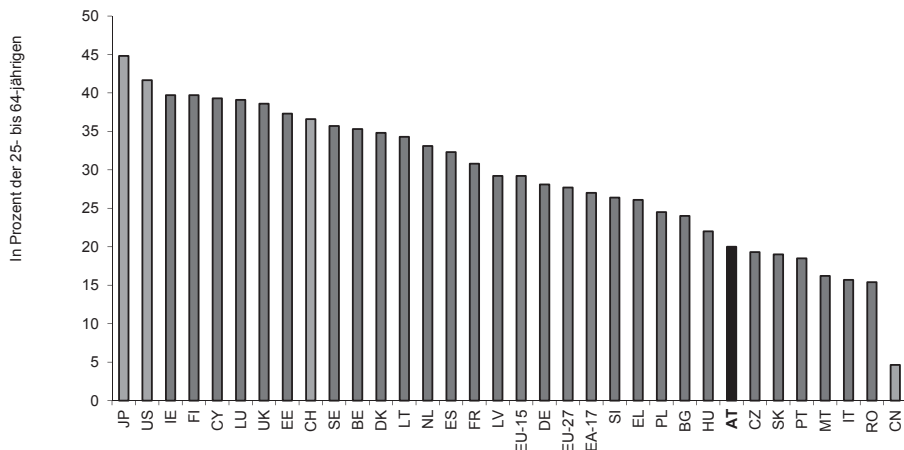
Obwohl die Länder aus Mittel- und Osteuropa also in rein preislicher Hinsicht besonders wettbewerbsfähig erscheinen (siehe Kapitel 4), so zeigt eine nähere Untersuchung ihrer Wirtschaftsstruktur und Fähigkeiten Schwächen auf, die für ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit einen Nachteil darstellen. Manche Länder Nord- und Westeuropas kompensieren hingegen hohe Lohnkosten durch ihre Innovationskapazität. Was die aktivierenden Komponenten des Sozialsystems sowie die Ambition zu ökologischer Nachhaltigkeit betrifft, wird ebenfalls ein Aufholbedarf einiger Länder Süd- und Osteuropas deutlich.

**Abbildung 28: Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt pro BIP (Mrd Euro), 2010**



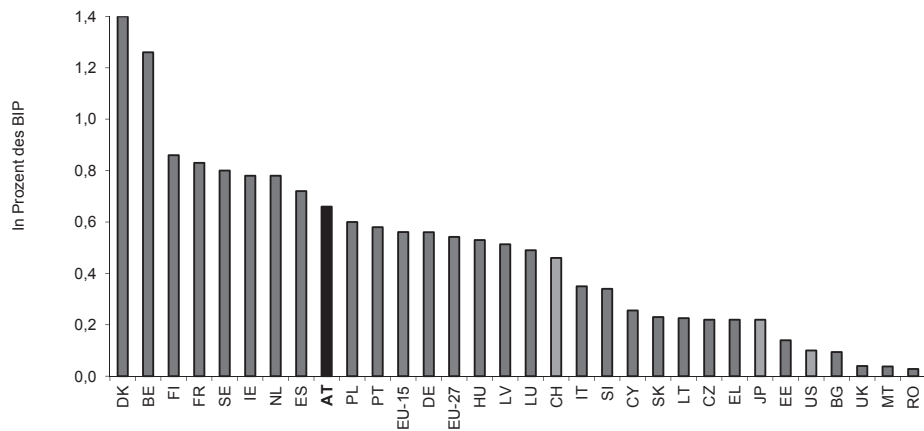
Quelle: Eurostat; WIFO-Berechnungen.

**Abbildung 29: Tertiäre Bildungsabschlüsse (% 25- bis 64-Jährige), 2012**

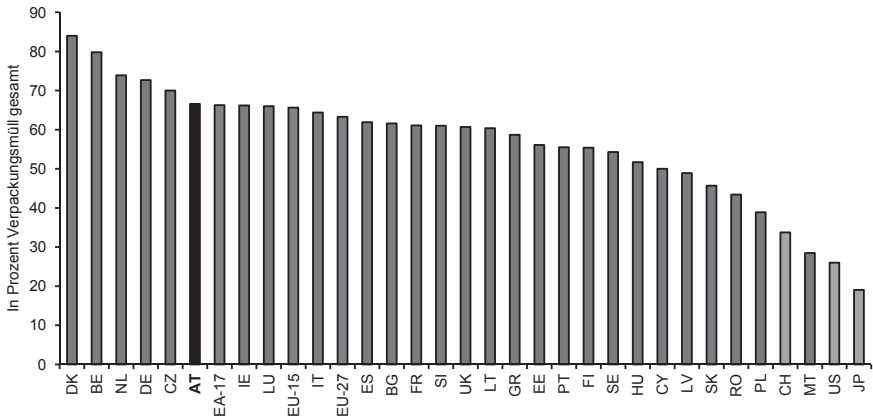


Quelle: Eurostat, OECD; WIFO-Berechnungen.

**Abbildung 30: Öffentliche Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik (% BIP), 2010**



Quelle: Eurostat, OECD.

**Abbildung 31: Recyclingrate Verpackungsmüll, 2010**

Quelle: Eurostat; WIFO-Berechnungen.

## 6 Bewertung und Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit am Ergebnis

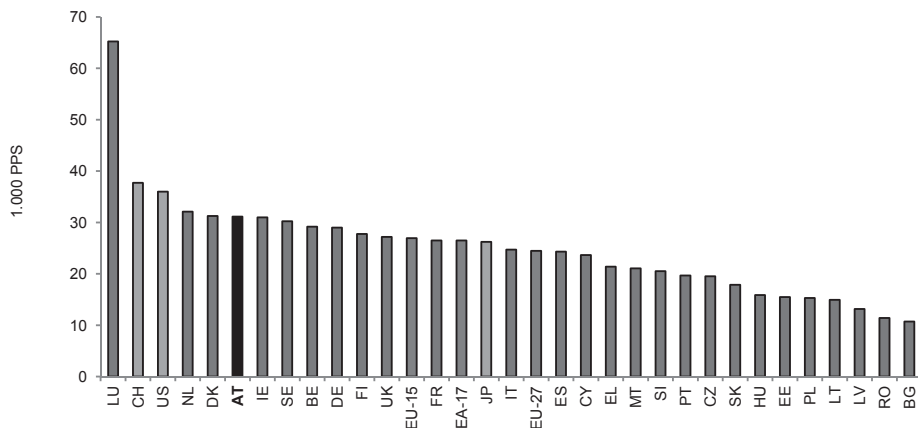
Neben einer Beurteilung der Inputs oder Ursachen der Wettbewerbsfähigkeit (Kosten, Struktur und Fähigkeiten) ist deren Umsetzung entscheidend für die Leistungskraft einer Volkswirtschaft: „The proof of the pudding is the eating“. Diese kann am Wettbewerbsergebnis oder Outcome gemessen werden.

Traditionellerweise wird das Wettbewerbsergebnis am BIP pro Kopf, der Beschäftigungs- oder Arbeitslosenrate und der Leistungsbilanz beurteilt. Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013) erweitern die Outcomeseite der Wettbewerbsfähigkeit in Anlehnung an die „Beyond GDP“-Literatur und angesichts des Ziels des WWWforEurope-Projekts eines dynamischeren, sozial inklusiveren und ökologisch nachhaltigeren Wachstumspfades für die EU. Wir unterscheiden drei Säulen des Wettbewerbsergebnisses:

- Die **Einkommensäule** inkludiert neben BIP pro Kopf auch Nettonationaleinkommen, verfügbares Nettohaushaltseinkommen sowie Konsumausgaben von Haushalten (alle pro Kopf).
- Die **Sozialsäule** basiert einerseits auf Beschäftigungsindikatoren wie Langzeitarbeitslosigkeits- und Jugendarbeitslosigkeitsraten und andererseits auf Armuts- und Verteilungsindikatoren wie Armutsgefährdungsquoten in der Gesamtbevölkerung sowie der Bevölkerung über 65 Jahren; der Differenz in der Armutsgefährdungsquote vor und nach Sozialleistungen als Indikator für deren Wirksamkeit; dem Verhältnis zwischen den Anteilen am Gesamteinkommen des obersten und untersten Quintils in der Einkommensverteilung und dem Gini-Koeffizienten des verfügbaren Einkommens.
- Die **Ökologissäule** schließlich setzt sich zusammen aus Ressourcenproduktivität (BIP pro inländischem Materialverbrauch), CO<sub>2</sub>- und Stickstoffemissionsintensität (Emissionen im Verhältnis zum BIP), Energieintensität (Primärenergieverbrauch pro BIP) sowie dem Anteil erneuerbarer Quellen an der gesamten Elektrizitätsproduktion.

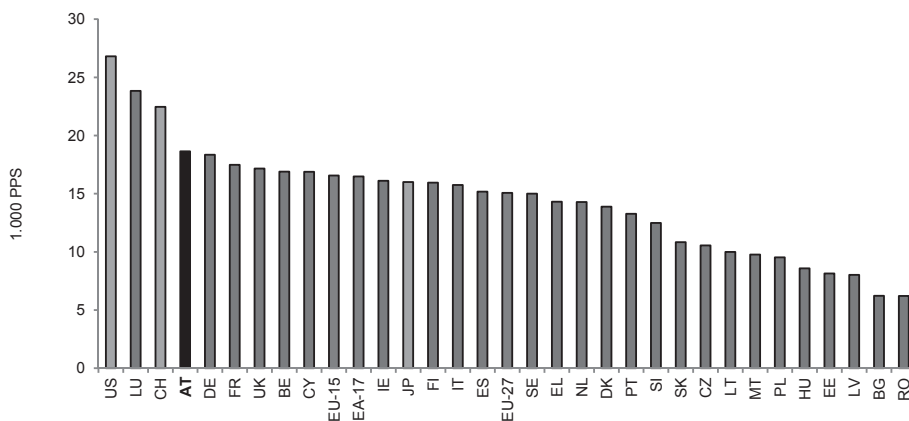
Abbildungen 32 und 33 erlauben einen Vergleich zwischen dem traditionellen Outcome-Indikator BIP pro Kopf und einem Indikator aus der Einkommensäule des neuen Konzepts, dem verfügbaren Nettohaushaltseinkommen (pro Kopf), also jenem Einkommen, das Haushalten nach Steuern und Sozialleistungen sowie anderen Transfers für Konsumausgaben und Sparveranlagung zur Verfügung steht. Diese Größe bietet ein realistischeres Bild vom Lebensstandard eines Durchschnittshaushalts, da sie die staatliche Umverteilung mit einbezieht.

**Abbildung 32: BIP pro Kopf (PPS), 2010**



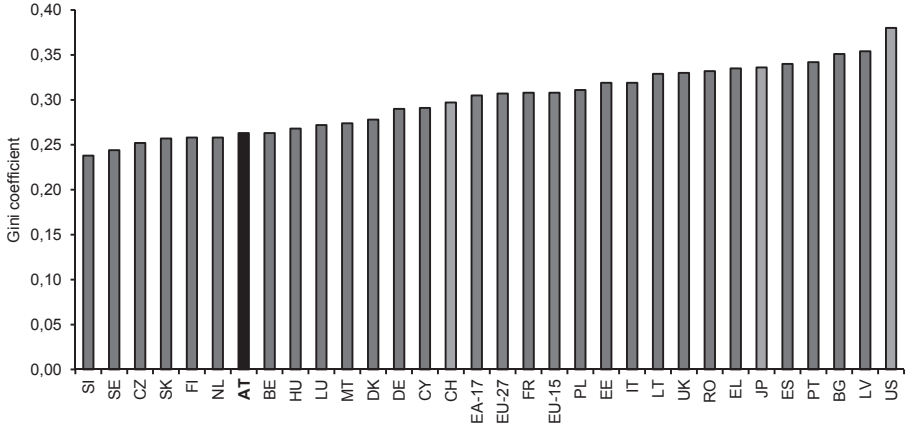
Quelle: Eurostat.

**Abbildung 33: Verfügbares Nettohaushaltseinkommen pro Kopf (PPS), 2010**



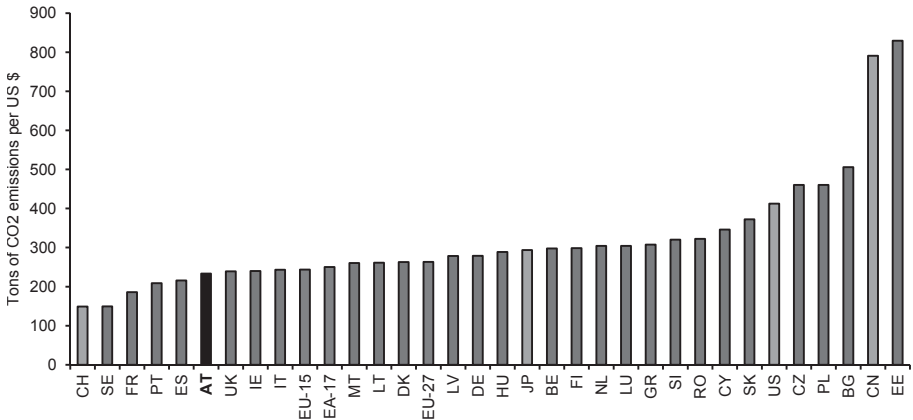
Quelle: Eurostat (AMECO); WIFO-Berechnungen.

**Abbildung 34: Gini-Koeffizient des verfügbaren Einkommens, 2011**



Quelle: Eurostat, OECD.

**Abbildung 35: CO<sub>2</sub>-Intensität (CO<sub>2</sub>-Emissionen in Tonnen pro BIP), 2010**



Quelle: International Energy Agency, Energiebilanz.

Sieht man vom Sonderfall Luxemburg ab,<sup>7</sup> so fällt auf, dass die skandinavischen Länder und die Niederlande beim verfügbaren Haushaltseinkommen gegenüber dem BIP pro Kopf in der Länderreihung teils deutlich zurückfallen, während Österreich, Deutschland und Frankreich nach vorne rücken. Die staatliche Umverteilung hat also anscheinend in der zweiten Ländergruppe positivere Auswirkungen auf die durchschnittlichen Haushaltseinkommen als in der ersten.

Im Ländervergleich des Gini-Koeffizienten als Maß der Einkommensverteilung in Abbildung 34 stellt sich heraus, dass Skandinavien, Österreich und die Niederlande sowie einige neue Mitgliedsstaaten aus Mittel- und Osteuropa

<sup>7</sup> Luxemburgs hohes BIP pro Kopf ist einerseits dem starken Finanzsektor geschuldet; andererseits wird es durch den großen Anteil von Pendlern aus den Nachbarländern, die nicht zur Wohnbevölkerung zählen, aber zum BIP beitragen, nach oben verzerrt.

besonders gut abschneiden. Andere Länder aus dieser Region (Bulgarien und Lettland) und die südeuropäischen Länder sind hingegen am anderen Ende des Spektrums zu finden. Ähnliches gilt für die übrigen Indikatoren der Sozialsäule.

Als Beispiel für die Indikatoren aus der Ökologiesäule zeigt Abbildung 35 CO<sub>2</sub>-Emissionen im Verhältnis zum BIP. Generell besetzen die mittel- und osteuropäischen Länder in der Ökologiesäule weniger gute Platzierungen, im Gegensatz zu Ländern, die auf nicht-fossile Energiequellen (Atom-, Wasser-, Solarenergie) setzen. Besonders Schweden hat in den letzten Jahren stark auf Nachhaltigkeit gesetzt und liegt durchwegs vorne.

Insgesamt stellt sich also heraus, dass ein erweitertes Konzept des Wettbewerbsergebnisses über die traditionellen Indikatoren wie BIP pro Kopf hinaus ein differenzierteres Bild der EU-27 zeichnet, indem es Stärken wie Schwächen verschiedener Ländergruppen in den einzelnen Säulen aufzeigt.

Ein Vergleich zwischen der Länderbeurteilung nach den Inputs oder Ursachen der Wettbewerbsfähigkeit (Kapitel 4 und 5) und dem Outcome oder Ergebnis verdeutlicht, wie wenig aussagekräftig die rein preisliche oder kostenbasierte Interpretation des Begriffes ist: Jene Länder, die dieser Ansicht folgend als besonders wettbewerbsfähig gelten würden, können ihre Kostenvorteile kaum in gute Wettbewerbsergebnisse umsetzen. Es mangelt ihnen an zukunftsorientierten Wirtschaftsstrukturen sowie an Leistungsfähigkeit betreffend Innovation und Bildung, des Sozialsystems, ökologischer Ambition und institutioneller Qualität.

## 7 Position Europas gegenüber den USA

Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen der EU-27 ist um ein Drittel niedriger als jenes der USA (Zahlen für 2011). Gemessen am Einkommen pro Arbeitsstunde ist der Unterschied geringer, aber auch hier ist der Aufholprozess gegenüber den führenden USA in den Neunzigerjahren zum Stillstand gekommen. Ebenso ist in den USA die Arbeitslosenrate niedriger; sie liegt heute bei 7% verglichen mit 12% in Europa. Die Leistungsbilanz in den EU-27 ist aktiv, während die USA ein hohes – allerdings in den letzten Jahren sinkendes – Leistungsbilanzdefizit aufweisen. Nimmt man also eine traditionelle Beurteilung des Wettbewerbsergebnisses (Fokus auf BIP, Beschäftigung und Handelsbilanz) zum Maßstab, ist ein Rückstand Europas erkennbar, der sich nicht verringert.

Eine Bewertung des Wettbewerbsergebnisses nach der in Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013) entwickelten neuen Definition zeichnet ein vielfältigeres Bild. Europa hat zwar auch bei erweiterten Einkommenskonzepten (verfügbares Haushaltseinkommen pro Kopf und Haushaltskonsumausgaben pro Kopf) einen aufgrund der Verschuldung der US-Haushalte noch größeren Rückstand. Allerdings führt es bei der ökologischen Säule eindeutig. Die Energieintensität in den EU-27 war 2010 um ca 50% niedriger, die CO<sub>2</sub>-Emissionen lagen in Relation zur Wirtschaftsleistung ebenfalls deutlich unter den USA, und der Anteil erneuerbarer Quellen an der Energieproduktion ist höher. Bei der sozialen Säule zeigt sich ein gemischtes Ergebnis. Die Arbeitslosenrate und



die Jugendarbeitslosigkeit sind in Europa höher; allerdings steigt die Beschäftigungsrate, während sie in den USA besonders seit der Krise rückläufig ist. Die Ungleichheit gemessen am Gini-Koeffizienten ist in den EU-27 deutlich geringer.

Im Schnitt – über alle drei Säulen – ist die Bewertung des Wettbewerbsergebnisses für Europa nach der neuen Definition von Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013) also günstiger.

Von der Ursachen- oder Inputseite her betrachtet ist die kostenbasierte Wettbewerbsfähigkeit der EU-27 dadurch gekennzeichnet, dass die Löhne (aber auch die Produktivität) um rund ein Drittel niedriger sind. Bezüglich der Industriestruktur holte Europa den Vorsprung der USA bei technologiegetriebenen Sektoren bis 2011 auf. Europa weist bei technologie- und qualifikationsintensiven Industrien einen Exportüberschuss auf, während das Defizit der USA bei Technologieprodukten seit 2000 angestiegen ist. Europa hat einen hohen Anteil der Ökoindustrien am Export, während die USA einen Exportüberschuss bei energieintensiven Gütern verzeichnen.

Das europäische Innovationssystem, gemessen zB an Forschungsausgaben und tertiären Bildungsabschlüssen, liegt immer noch deutlich im Rückstand zu den USA. Was die vorschulische und duale Ausbildung sowie die Arbeitsmarktpolitik betrifft, sind die EU-27 im Schnitt aber aktiver als die USA. Die ökologische Ambition ist in Europa deutlich ausgeprägter. Bezüglich Institutionen hat Europa stärker regulierte Arbeitsmärkte, die Qualität der parlamentarischen Prozesse und Korruptionskontrolle wird jedoch als besser eingeschätzt.

Eine breitere Definition der Wettbewerbsfähigkeit liefert also auch auf der Ursachen- oder Inputseite, was manche Indikatoren betrifft, eine verbesserte Performance Europas im Vergleich mit den USA.

## 8 Österreich: Stärken und Schwächen

Eine Beurteilung Österreichs auf der Input- oder Ursachenseite unserer Definition der Wettbewerbsfähigkeit zeichnet ein gemischtes Bild. Gemessen an den Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft liegt Österreich im Mittelfeld (Abbildung 27). Einerseits lagen die Pro-Kopf-Löhne 2011 mit € 48.551 innerhalb der EU-27 an fünfter Stelle, womit Österreich als (gemäßigtes) Hochlohnland gilt. Andererseits erreichte die Arbeitsproduktivität, also das BIP pro Erwerbstätigem, verglichen mit dem Rest der EU den achten Platz. Im industriellen Sektor wurden die hohen Löhne von der guten Produktivitätsperformance jedoch deutlich überkompensiert, sodass das Land generell als kostenmäßig wettbewerbsfähig bezeichnet werden kann (Janger et al., 2011; Janger, 2012).

Hinsichtlich der Produktions- und Exportstruktur der Wirtschaft spezialisiert sich Österreich auf Mainstream-Industrien (also mit durchschnittlichem Mix an eingesetzten Produktionsfaktoren): Das Land liegt bei technologiegetriebenen Industrien im Mittelfeld – allerdings mit steigendem Anteil – und ist bei den arbeitsintensiven Industrien in Produktion und Export unterdurchschnittlich vertreten. Ein ähnliches Bild zeigt sich, wenn man die Branchen nach Skillintensität untersucht: Österreich ist wenig spezialisiert auf skillarme Branchen

und weist eine steigende, aber nicht überbordende Vertretung in high-skill-intensiven Industrien auf. Teilt man die Exporte in Preissegmente, so ist Österreich im höchsten Preissegment der Exporte gut vertreten, hat allerdings weniger Exporte in den Sektoren, wo es primär Qualitätskonkurrenz gibt. Insgesamt kann Österreich als qualitativ wettbewerbsfähig bezeichnet werden – allerdings ist in allen untersuchten Bereichen noch Spielraum nach oben, der stärker genutzt werden muss, wenn Österreich sein hohes Pro-Kopf-Einkommensniveau halten möchte.

Bezüglich seiner Capabilities hat Österreich mittelfristig bei manchen *Innovations*indikatoren aufgeholt. Die Quote der F&E-Ausgaben am BIP liegt bei 2,8%, womit der fünfthöchste Wert der EU-27 erreicht ist. Im Ranking des neuesten Innovation Union Scoreboard der EU, das ein breites Spektrum an Innovationsindikatoren misst, liegt Österreich jedoch an zehnter Stelle und damit im Mittelfeld der „Innovation Followers“. Auch die Quote der Bevölkerung im Alter zwischen 25 und 64 Jahren mit einem tertiären Bildungsabschluss liegt mit zuletzt 20% abgeschlagen im unteren Drittel der EU-27 (Abbildung 29). Allerdings gilt die duale *Ausbildung* als Standortvorteil, die gut qualifizierte Arbeitskräfte hervorbringt, wenn auch ein Defizit im Bereich Naturwissenschaften und Technik existiert. Insgesamt ist das Bildungssystem überdurchschnittlich gut finanziert, liefert aber laut PISA-Tests in manchen Fächern und Altersgruppen nur unterdurchschnittliche Ergebnisse. Die *aktivierenden Elemente des Sozialsystems* sind im Europavergleich mittelmäßig gut ausgebaut: Die öffentlichen Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik lagen 2010 mit 0,7% des BIP über dem EU-Durchschnitt (Abbildung 30), jene für Gesundheit und Vorsorge jedoch darunter. Der Anteil an Teilzeitkräften unter Frauen ist hoch, der Ausbau der staatlichen Kinderbetreuungseinrichtungen ist verbesserungsbedürftig, und das geschlechtsspezifische Lohngefälle ist eines der höchsten in der EU. Österreichs *ökologische Ambition* ist in manchen Aspekten beachtlich: Der Anteil der biologischen Landwirtschaft war 2010 der höchste in ganz Europa, die Recyclingrate ist hoch (Abbildung 31), und bei den Anmeldungen von Umwelttechnologiepatekten beim Europäischen Patentamt lag Österreich im Schnitt von 2005 bis 2009 an fünfter Stelle (WIFO-Berechnungen). Andererseits waren Umweltsteuereinnahmen und Umweltausgaben 2010 unter dem EU-Durchschnitt, und das kommunale Abfallaufkommen ist insgesamt hoch. Die Bewertung der *Qualität der Institutionen* fällt schließlich größtenteils positiv aus. Das Vertrauen der Bevölkerung in Regierung und Parlament lag 2011 mit ca 70% an dritter und fünfter Stelle unter den EU-27 (Eurobarometer Survey). Die Rechtsstaatlichkeit („rule of law“) wird laut Weltbank hoch eingeschätzt, die Korruptionskontrolle liegt aber nur knapp über dem EU-Durchschnitt. Während der Arbeitsmarkt eher stark reguliert ist, liegt Österreich bei der Deregulierung von Unternehmenstätigkeit (zB administrative und bürokratische Hürden) an achter Stelle (2010).

Insgesamt ist die Performance Österreichs bei den Capabilities also eher heterogen. Besonders im Innovations- und Bildungsbereich besteht ungenutztes Potenzial, das angesichts von Aufholprozessen der Schwellenländer bei diesen „man-made“ Capabilities von Wirtschaftspolitik und Bevölkerung mobilisiert werden sollte.

Auf der Seite des Wettbewerbsergebnisses oder Outcomes steht Österreich gut da, sowohl in der traditionellen als auch in der erweiterten Betrachtungsweise von Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013). Was die traditionellen Indikatoren betrifft, so liegt Österreich im EU-Vergleich in den Top-5 beim BIP pro Kopf (Abbildung 32) und kann die niedrigste Arbeitslosenrate in der EU vorweisen. Außerdem ist die Leistungsbilanz seit mehreren Jahren positiv – 2012 betrug der Überschuss 2% der Wirtschaftsleistung –, was ein Indiz für Österreichs externe Wettbewerbsfähigkeit ist.

Auch bei den zusätzlichen Indikatoren, die wir in der *Einkommenssäule* des erweiterten Konzepts berücksichtigen, schneidet Österreich gut ab. Im Vergleich zwischen BIP pro Kopf und verfügbarem Nettohaushaltseinkommen pro Kopf (Abbildung 33) zum Beispiel rückt Österreich noch weiter vor.

In der *Sozialsäule* befindet sich Österreich fast durchwegs unter den ersten zehn, bei Langzeit- und Jugendarbeitslosigkeitsraten sogar unter den ersten drei in der EU-27. Die Armutsgefährdungsrate in der Gesamtbevölkerung nach Sozialleistungen im Jahr 2011 von 12,6% bedeutet ebenfalls Platz drei, nur bei der Armutsgefährdungsquote in der Bevölkerung über 65 Jahre stürzen wir mit 16% auf Position 15 ab. Beim Gini-Koeffizienten des verfügbaren Einkommens als Maß der (Un-)Gleichheit der Einkommensverteilung (Abbildung 34) liegt Österreich an siebter Stelle.

In der *Ökologiesäule* hingegen sind die Resultate weniger eindeutig. Zwar erzeugt Österreich mit über 60% seiner Elektrizität am meisten aus erneuerbaren Quellen und liegt auch bei der CO<sub>2</sub>-Emissionsintensität (Abbildung 35) und der Energieintensität im vorderen Drittel. Allerdings sind wir hinsichtlich Ressourcenproduktivität nur Durchschnitt und liegen bei der Stickstoffemissionsintensität sogar im letzten Drittel.

Alles in allem lässt diese erweiterte Beurteilung des Outcomes den Schluss zu, dass Österreich in der Umsetzung seiner Wettbewerbsfähigkeit bei den Inputfaktoren Kosten, Struktur und teilweise bei den Capabilities bis jetzt sehr erfolgreich war. Allerdings zeigt die relative Schwäche des Landes gerade in den Zukunftsbereichen Innovation und Bildung, dass es unangebracht wäre, sich auf den erreichten Erfolgen auszuruhen. Auch die gemischten Umweltresultate weisen darauf hin, dass hohe Ambitionen der Konsumenten, zB hinsichtlich Bio-Produkten und Recycling, allein nicht ausreichen, sondern von größeren politischen Anstrengungen begleitet werden müssen, um hier eine Spitzenposition zu erreichen.

## 9 High Road vs Low Road

Die wirtschaftspolitische Diskussion über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ist durch die Dominanz des Begriffes der preislichen (oder kostenbasierten) Wettbewerbsfähigkeit geprägt. Zur Zeit herrscht besonders in der Diskussion in Deutschland – und infolgedessen auch in der EU und der internationalen Presse – eine eher einseitige Betonung der Kostensenkung als wettbewerbsverbessernde Strategie vor. Ein gutes Beispiel ist der Diskurs über den Verlust der Wettbewerbsfähigkeit in den südlichen Ländern Europas als Konsequenz übermäßiger Kostensteigerungen vor der Krise.

Es ist daher sinnvoll, für Industrieländer mit hohem Einkommen eine sogenannte High-Road-Strategie zur Erlangung von Wettbewerbsfähigkeit zu definieren und diese von einer Low-Road-Strategie abzugrenzen.

Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gemäß einer High-Road-Strategie beruht auf einem Ausbau der Wirtschaftsstruktur und der Fähigkeiten eines Landes, dh des Innovationssystems, der Aus- und Weiterbildung, der Qualität der Institutionen, der aktivierenden Komponenten des Sozialsystems und ökologischer Nachhaltigkeit. Sofern Kostenorientierung wichtig ist, sollte der Fokus auf Produktivität und Produktqualität liegen. Auch der Staatssektor kann einen Beitrag zu einer High-Road-Strategie liefern: Abgaben sollten so gestaltet sein, dass sie Wachstum und Beschäftigung möglichst wenig belasten, aber Anreize zu ökologischem und gesundheitsförderndem Verhalten bieten; wenn die Einnahmen für Zukunftsfaktoren genutzt werden und ökologisch schädliche und gesundheitlich bedenkliche Aktivitäten betreffen, können sie Wettbewerbsfähigkeit fördern und die Wohlfahrt erhöhen.

Eine Low-Road-Strategie verbessert die Konkurrenzfähigkeit durch Kostensenkung, oft besonders Lohnsenkung bei niedrigen Einkommen (da einfache Produkte preiselastischer sind). Abgaben müssen gesenkt werden, auch und besonders wenn sie energieintensive Produkte betreffen, CO<sub>2</sub>-Handel wird als Kostenposition gesehen. Umweltauflagen und Energiesteuern werden in einer Low-Road-Strategie negativ eingeschätzt, weil sie energieintensive Produkte, die meist auch homogen und preiselastisch sind, belasten und in der Produktion und beim Export behindern.

Langfristig eine Low-Road-Strategie zu fahren ist kontraproduktiv für die Erreichung von Einkommenszielen und besonders von ökologischen Zielen. Sie wird auch in der Regel einen Niedriglohnsektor aufbauen (oder seine Existenz verlängern) und somit Einkommensunterschiede perpetuieren. Eine Low-Road-Strategie für ein Land mit mittleren oder höheren Einkommen ist ebenfalls dynamisch unwirksam, da sie die Konkurrenz zu aufstrebenden Niedriglohnländern verstärkt. Im Licht eines umfassenderen Wohlfahrtsbegriffes wird eine Low-Road-Strategie noch unattraktiver.

Eine Low-Road-Strategie für Krisenländer (zB Südeuropa) ist allerdings manchmal unumgänglich, etwa wenn die preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch Lohnerhöhungen (über die Produktivität hinaus) verloren gegangen ist. Jedoch zeigt die Entwicklung in Südeuropa, dass Low-Road-Strategien in einer Negativspirale münden können. Eine proaktive Strategie hingegen würde die industrielle Basis verbessern; die Konzentration auf Wettbewerbsstärken und Cluster, die Nutzung von Alternativenergien und hochwertiger Tourismus sind Alternativen (oder zumindest notwendige Ergänzungen) zur Wiedererlangung der Wettbewerbsfähigkeit (Aiginger, Huber, Firgo, 2012).

## 10 Zusammenfassung

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion in der Regel im Zusammenhang mit der Forderung nach niedrigeren Kosten in Form von Löhnen und Energiepreisen verwendet. Volkswirtschaftlich

führen niedrigere Löhne jedoch zu niedrigeren Einkommen, während billige Energie höhere Emissionen bewirkt, welche wiederum teure Reparaturmaßnahmen nach sich ziehen. Die Wirtschaft entfernt sich damit von ihrem Wohlfahrtsziel, höhere Einkommen und eine bessere Umweltqualität zu erreichen. Der langfristig zielführendere Weg, die Wirtschaft zu stärken und gegen die wachsende Konkurrenz durch Schwellenländer abzusichern, führt über höhere Produktivität und verbesserte Strukturen (Ausbau in anspruchsvollen Produktsegmenten) sowie Fähigkeiten (Innovation und Ausbildung). Daher hat sich der Begriff in der Literatur gewandelt, und die Wettbewerbsfähigkeit wird nun als Fähigkeit bezeichnet, Wohlstand und Arbeitsplätze zu schaffen. Die Abkehr von einer Kostensenkungsstrategie ist besonders für Länder mit hohem Einkommensniveau wichtig, da eine solche zwar kurzfristig Erleichterung schafft, verhindert der Strukturwandel aber die Konkurrenz zu Schwellenländern noch verschärft, deren Kosten langfristig nicht unterboten werden können.

Im WWWforEurope-Projekt ist das WIFO von der EU-Kommission beauftragt, mit 32 Partnern eine Strategie für Europa zu entwerfen, in der höhere Dynamik mit sozialen Zielen (wie zB geringerer Arbeitslosigkeit) und mit ökologischen Zielen (effizientere Ressourcennutzung) verbunden wird. Für diesen Zweck definieren Aiginger, Bärenthaler-Sieber und Vogel 2013 die Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit einer Wirtschaft, die Beyond-GDP-Ziele zu erreichen. Das angestrebte Wettbewerbsergebnis („outcome“) ist also ein Bündel von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zielen, die vom Konsum bis zur Umwelt reichen, jedenfalls aber sozialen und ökologischen Komponenten eine höhere Bedeutung einräumen. Sie werden von der OECD, der Europäischen Kommission, aber auch von Statistik Austria laufend publiziert.

Um das Ziel der Wettbewerbsfähigkeit nach diesen breiten und anspruchsvollen Konzepten zu erreichen, muss erstens das Kosten-Produktivitäts-Verhältnis stimmen, mit einer stärkeren Betonung der Produktivität und besonders der Energie- und Rohstoffproduktivität. Zweitens muss eine Wirtschaft vorteilhafte Strukturen im Sinne von anspruchsvollen, rasch wachsenden Sektoren entwickeln ebenso wie Fähigkeiten (Capabilities), wovon hier fünf Gruppen berücksichtigt werden.

Zusammenfassend wird in diesem Artikel eine Bewertung der inputorientierten Wettbewerbsfähigkeit und des Wettbewerbsergebnisses für Österreich vorgenommen, und das europäische Modell wird mit den USA verglichen.

**Tabelle 34: Beide Elemente der preislichen Wettbewerbsfähigkeit: Gesamtwirtschaft 2011**

	Löhne je Beschäftigtem		Wertschöpfung je Beschäftigtem		Arbeitskosten	
	<i>Euro/Jahr</i>	<i>Rang<sup>1</sup></i>	<i>Euro/Jahr</i>	<i>Rang<sup>2</sup></i>		<i>Rang<sup>1</sup></i>
Belgien	50,031	24	81,374	5	0,61	25
Bulgarien	5,781	1	11,313	27	0,51	9
Tschechien	15,984	9	30,800	20	0,52	11
Dänemark	50,486	25	85,261	3	0,59	23
Deutschland	36,213	16	62,982	11	0,57	20
Estland	13,678	7	27,068	21	0,51	8
Irland	45,352	20	87,839	2	0,52	10
Griechenland	25,060	13	46,895	14	0,53	12
Spanien	33,938	15	57,282	13	0,55	14
Frankreich	47,014	22	74,247	7	0,59	22
Italien	38,681	18	63,843	10	0,55	13
Zypern	25,402	14	45,749	15	0,56	16
Lettland	11,249	5	23,598	23	0,47	4
Litauen	9,929	3	22,492	25	0,44	1
Luxemburg	56,869	27	115,170	1	0,49	5
Ungarn	12,143	6	24,420	22	0,50	6
Malta	19,574	10	37,969	17	0,50	7
Niederlande	51,888	26	69,207	9	0,59	24
<b>Österreich</b>	<b>48,551</b>	<b>23</b>	<b>72,654</b>	<b>8</b>	<b>0,57</b>	<b>17</b>
Polen	10,745	4	23,054	24	0,47	3
Portugal	20,370	11	35,158	18	0,57	19
Rumänien	8,579	2	15,019	26	0,57	18
Slowenien	24,447	12	38,197	16	0,64	27
Slovakei	13,912	8	31,295	19	0,44	2
Finnland	43,619	19	75,430	6	0,58	21
Schweden	46,563	21	84,143	4	0,55	15
Großbritannien	37,679	17	60,004	12	0,63	26
EU-27	34,274		56,588		0,58	
USA	48,936		75,747		0,59	

<sup>1</sup> Niedrige Löhne bzw Arbeitskosten = Top-Rang bei preislicher Wettbewerbsfähigkeit.

<sup>2</sup> Hohe Produktivität = Top-Rang bei preislicher Wettbewerbsfähigkeit.

Quelle: Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013), Eurostat (AMECO), WIFO-Berechnungen.

**Tabelle 35: Anteil anspruchsvoller Sektoren an Wertschöpfung an Exporten 2011**

	Technologiegetriebene Branchen		Umweltgüter		Erneuerbare Güter		Drei Komponenten	
	Anteil an der Wertschöpfung in %	Rang	Anteil an der Wertschöpfung in %	Rang	Anteil an der Wertschöpfung in %	Rang	Mittelwert Ränge	Super-rang
Belgien	29,1	13	6,0	5	3,2	4	7,3	4
Bulgarien	11,4	26	7,6	9	4,1	8	14,3	14
Tschechien	35,6	10	11,7	23	7,2	24	19,0	23
Dänemark	21,4	19	17,3	27	10,4	26	24,0	27
Deutschland	36,9	8	13,6	25	7,1	23	18,7	22
Estland	21,6	18	8,7	16	6,4	21	18,3	20
Irland	63,1	1	4,8	3	3,5	7	3,7	2
Griechenland	9,9	27	4,8	2	3,2	3	10,7	8
Spanien	27,0	15	7,6	8	4,8	12	11,7	10
Frankreich	37,2	6	8,4	11	4,4	10	9,0	5
Italien	16,0	23	11,6	22	5,6	16	20,3	25
Zypern	49,1	2	15,6	26	12,4	27	18,3	20
Lettland	19,6	21	6,0	6	3,5	6	11,0	9
Litauen	13,5	25	5,7	4	2,9	2	10,3	7
Luxemburg	36,7	9	9,2	17	5,2	15	13,7	13
Ungarn	46,9	3	13,2	24	7,7	25	17,3	17
Malta	45,8	4	2,0	1	1,6	1	2,0	1
Niederlande	33,1	11	7,7	10	4,1	9	10,0	6
<b>Österreich</b>	<b>24,6</b>	<b>16</b>	<b>10,2</b>	<b>19</b>	<b>6,0</b>	<b>18</b>	<b>17,7</b>	<b>19</b>
Polen	22,2	17	8,6	15	5,0	14	15,3	16
Portugal	17,1	22	8,4	12	4,6	11	15,0	15
Rumänien	21,3	20	10,1	18	6,2	20	19,3	24
Slowenien	27,2	14	10,6	21	5,8	17	17,3	17
Slovakei	37,0	7	8,6	14	6,1	19	13,3	12
Finnland	15,1	24	10,4	20	6,5	22	22,0	26
Schweden	30,3	12	8,5	13	4,9	13	12,7	11
Großbritannien	37,3	5	7,5	7	3,5	5	5,7	3
EU-27	31,8		9,6		5,1			

Quelle: Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013), Eurostat (Comext), UNO (Comtrade), WI-FO-Berechnungen.

**Tabelle 36: Fähigkeiten (Capabilities) zur Gestaltung zukünftiger Wettbewerbsfähigkeit 2010 (Ränge)**

	Innovation	Ausbildung	Produktivkraft Sozialsystem	Ökologische Ambitionen	Institutionen	Fünf Komponenten	
	Ränge					Mittelwert Ränge	Superrang
Belgien	9	3	8	14	9	8,6	7
Bulgarien	25	26	24	25	24	24,8	26
Tschechien	14	11	23	7	15	14,0	14
Dänemark	2	1	1	1	1	1,2	1
Deutschland	5	12	4	11	10	8,4	6
Estland	12	8	14	5	12	10,2	11
Irland	6	21	9	13	5	10,8	12
Griechenland	24	27	18	12	27	21,6	24
Spanien	13	10	14	20	16	14,6	15
Frankreich	4	9	5	19	11	9,6	9
Italien	18	13	21	5	25	16,4	16
Zypern	21	17	18	17	14	17,4	18
Lettland	23	15	18	15	23	18,8	20
Litauen	16	16	17	20	20	17,8	19
Luxemburg	14	21	11	7	7	12,0	13
Ungarn	21	19	16	26	17	19,8	21
Malta	27	18	27	16	13	20,2	22
Niederlande	10	6	5	3	3	5,4	3
<b>Österreich</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>6,2</b>	<b>4</b>
Polen	19	21	25	22	19	21,2	23
Portugal	17	19	12	18	18	16,8	17
Rumänien	26	25	26	27	26	26,0	27
Slowenien	10	5	12	2	21	10,0	10
Slovakei	20	24	22	23	22	22,2	25
Finnland	1	7	2	24	4	7,6	5
Schweden	3	2	3	7	2	3,4	2
Großbritannien	6	14	10	10	6	9,2	8

Quelle: Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013), Eurostat (AMECO), WIFO-Berechnungen.



**Tabelle 37: Wettbewerbsergebnis: Neues Dreisäulenkonzept 2010**

	Ein- kom- men	Sozialer Zusam- men- halt	Ökolo- gische Nachhal- tigkeit	Neue Per- spektiven (drei Kompo- nenten)		Alte Per- spektiven (vier Kompo- nenten)		Neue Per- spektiven minus alte Perspektiven
	Ränge			Mittel- wert Rang	Super- rang	Mittel- wert Rang	Super- rang	Rang
Belgien	5	14	21	13,3	13	10,8	9	4
Bulgarien	26	23	23	24,0	27	19,0	18	9
Tschechien	18	6	25	16,3	18	14,0	14	4
Dänemark	11	5	11	9,0	6	6,5	5	1
Deutschland	3	11	9	7,7	4	5,3	4	0
Estland	23	16	27	22,0	26	17,5	16	10
Irland	7	15	7	9,7	7	13,3	12	-5
Griechen- land	14	26	15	18,3	21	20,0	22	-1
Spanien	14	27	5	15,3	16	21,3	26	-10
Frankreich	9	10	6	8,3	5	13,8	13	-8
Italien	11	25	1	12,3	11	17,3	15	-4
Zypern	13	13	24	16,7	19	12,8	11	8
Lettland	25	24	12	20,3	23	19,3	21	2
Litauen	22	20	16	19,3	22	21,5	27	-5
Luxemburg	1	9	20	10,0	8	4,0	3	5
Ungarn	24	7	16	15,7	17	20,0	22	-5
Malta	18	17	2	12,3	11	18,0	17	-6
Niederlande	6	1	13	6,7	3	1,8	1	2
<b>Österreich</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>4,3</b>	<b>1</b>	<b>3,8</b>	<b>2</b>	<b>-1</b>
Polen	21	18	26	21,7	25	20,0	22	3
Portugal	17	21	3	13,7	14	19,0	18	-4
Rumänien	26	21	14	20,3	23	19,0	18	5
Slowenien	16	8	18	14,0	15	11,0	10	5
Slovakei	20	12	22	18,0	20	20,5	25	-5
Finnland	10	3	19	10,7	10	10,0	7	3
Schweden	8	2	4	4,7	2	6,5	5	-3
Großbritan- nien	3	18	10	10,3	9	10,5	8	1

Quelle: Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013), Eurostat (AMECO), WIFO-Berechnungen.

**Tabelle 38: Einkommensvergleich Europa vs. USA: alte und neue Perspektive 2011**

	Wertschöpfung je Beschäftigtem	Netto-National- einkommen	Verfügbares Einkommen NDHI	Konsumausga- ben (Haushalte) HFCE
<i>Pro-Kopf Daten US = 100</i>				
EU-15	72,7	70,2	58,9	58,6
EA-17	70,7	67,5	58,3	56,4
EU-27	65,5	63,1	53,5	52,9
Schweiz	92,9	88,8	74,9	76,1
Japan	72,2	66,3	59,4	60,3
USA	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>EU-27 = 100</i>				
EU-15	110,9	111,3	110,3	110,7
EA-17	108,0	107,0	109,0	106,6
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0
	141,8	140,7	140,0	143,9
Schweiz	110,2	105,1	111,2	114,0
Japan USA	152,6	158,6	187,0	189,0

Quelle: Aiginger, Bärenthaler-Sieber, Vogel (2013), Eurostat (AMECO), WIFO-Berechnungen.

## 11 Literaturverzeichnis

- Aiginger, K. (1987), Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, WIFO, Wien.
- Aiginger, K. (1998), A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries, in: Structural Change and Economic Dynamics, 9(2), pp. 159–188.
- Aiginger, K. (2006), Competitiveness: from a dangerous obsession to a welfare creating ability with positive externalities, Special Issue on Competitiveness, Journal of Industry, Competition and Trade, 6(2), pp. 161–177.
- Aiginger, K., Huber, P., Firgo, M. (2012), Policy options for the development of peripheral regions and countries of Europe”, WWWforEurope European Policy Brief 2.
- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J. (2013), Competitiveness under New Perspectives, WWWforEurope Working Paper no 44, Oktober 2013.
- Delgado, M., Ketels, Ch., Porter, M.E., Stern, S. (2012), The determinants of national competitiveness”, NBER Working Paper No. 18249.
- European Commission (1998), European Competitiveness Report, Brussels.
- European Commission (2001), Competitiveness of European manufacturing, DG Enterprise, Brussels.
- Janger, J., Hölzl, W., Kaniovski, S., Kutsam, J., Peneder, M., Reinstaller, A., Sieber, S., Stadler, I., Unterlass, F. (2011), Structural change and the competitiveness of EU member states, WIFO, Vienna.
- Janger, J. (2012), Strukturwandel und Wettbewerbsfähigkeit in der EU, WIFO-Monatsberichte, 8/2012, S. 625–640.

- Kettner, C. (Projektleitung), Köberl, K., Mayrhuber, Ch. (WIFO), Karmasin, S., Steininger, N. (Karmasin Motivforschung) (2012), Mehr als Wachstum. Messung von Wohlstand und Lebensqualität in ausgewählten Ländern mit dem OECD Better Life Index auf Basis der österreichischen Präferenzen, WIFO-Monographien, 11/2012.
- Krugman, P. (1994A), Competitiveness: a dangerous obsession, *Foreign Affairs* 73(2), pp. 28–44.
- Krugman, P. (1994B), The fight over competitiveness: A zero sum debate: Response: proving my point, *Foreign Affairs*, 73(4), pp. 198–203.
- Krugman, P. (1996), Making sense of the competitiveness debate, *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), pp. 17–25.
- Krugman, P.R., Hatsopoulos, G.N. (1987), The problem of U.S. competitiveness in manufacturing, *New England Economic Review*, January/February, pp. 18–29.
- OECD (1995), Competitiveness policy: a new agenda, DSTI/IND (95) 14, Paris.
- OECD (2011), How's life? Measuring well-being, OECD Better Life Initiative, Paris.
- Peneder, M. (2001), Entrepreneurial competition and industrial location, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Peneder, M. (2002), Intangible investment and human resources, *Journal of Evolutionary Economics*, 12(1), pp.
- Peneder, M. (2007), A sectoral taxonomy of educational intensity, *Empirica*, 34(3), pp. 189–212.
- Peneder, M. (2010), Technological regimes and the variety of innovation behaviour: creating integrated taxonomies of firms and sectors, *Research Policy*, 39(3), pp. 323–334.
- Porter, M.E. (1990), *The competitive advantage of nations*, Free Press, New York.
- Porter, M.E. (2004), Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index, in Porter, M.E. et al. (eds.), *Global Competitiveness Report 2003–2004 of the World Economic Forum*, Oxford, Oxford University Press, pp. 29–56.
- Stiglitz, J.E., Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2009), Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress, Paris.

### **International competitiveness: using an old concept for a new definition**

The notion of competitiveness is traditionally used to analyze the cost position of countries. For industrialized countries and specifically for those with the highest income levels, more important drivers of future success are innovation, education, institutions, activating social policy and ecological ambition, which can translate into tomorrow's exports. Since the goals of society increasingly include social issues, sustainability and other intangible values, we propose to define competitiveness as the ability of a country to deliver the beyond-GDP goals. We then apply this definition to assess the competitiveness of Austria within the EU as well as that of the EU compared to the US.

JEL-No: B4,E00, F00, O47

# Komparativer Vorteil als Maß der Wettbewerbsfähigkeit

Christian Bellak

Dieser Beitrag diskutiert zwei fundamentale Kritikpunkte an internationalen Wettbewerbsrankings. Erstens: Die Idee des Rankings von Ländern geht am zentralen ökonomischen Argument des komparativen Vorteils vorbei. Zweitens: Wettbewerbsfähigkeit ohne gesellschaftliche Stabilität ist kein politikrelevantes Konzept. Da der kompetitive Vorteil langfristig mit dem komparativen Vorteil übereinstimmt, wird die Schlussfolgerung gezogen, dass der komparative Vorteil ein sinnvolles theoriebasiertes Ex-post-Maß der Wettbewerbsfähigkeit ist, während internationale Wettbewerbsrankings diese Attribute nicht haben. Es wird angeregt, die Informationen des komparativen Vorteils um Arbeits-, Demokratie- und Umweltbedingungen, unter denen Produktion stattfindet, anzureichern.

## 1 Einleitung

Alle Jahre wieder werden in den Medien Wettbewerbsrankings von Ländern á la WEF, IMD etc veröffentlicht und stoßen auf starke Response bei wirtschaftspolitischen EntscheidungsträgerInnen oder der „breiten Öffentlichkeit“. Das ist leicht erklärbar: Sie sind intuitiv plausibel, weil man sie mit subjektiven Erfahrungen wie beispielsweise Sportereignissen (der oder die Schnellste) oder dem Einkommen bzw Vermögen (der oder die Reichste) vergleicht.

Das Problem ist, dass diese Analogie nicht nur falsch ist, sondern auch als Grundlage wirtschaftspolitischer Entscheidungen nicht geeignet ist.

Es ist daher nicht schwierig, aber umso wichtiger, die *Details* dieser Rankings zu kritisieren (s. dazu Burger, Huber et al. in diesem Band; oder Bellak und Winklhofer, 1997): die arbiträre Gewichtung der einzelnen Indikatoren, die sinnlose, weil nicht theoriebasierte, Aneinanderreihung von *Determinanten* der Wettbewerbsfähigkeit anstatt eines *Maßes* für Wettbewerbsfähigkeit, die geringe Stichprobengröße und damit fehlende Repräsentativität der zugrunde liegenden Umfragen und viele andere Aspekte.

Allerdings bezieht sich der *fundamentalste* Kritikpunkt auf die Idee des Rankings selbst, denn sie geht erstens an der fundamentalen ökonomischen Idee zur Wettbewerbsfähigkeit vorbei:

Wettbewerbsrankings werden aufgrund des absoluten Vorteils erstellt. Ein Land mit geringen absoluten Produktionsvorteilen, aber exzellenten komparativen Vorteilen in der Produktion würde daher in den Wettbewerbsrankings „ganz unten landen“. Dies entbehrt aber jeder ökonomischen Logik.

Und zweitens klammern Rankings die Bedingungen der Produktion in Bezug auf den Faktor Arbeit aus, welche allerdings zentral für die Stabilität von Ge-

sellschaftsordnungen sind. Wettbewerbsfähigkeit ohne gesellschaftliche Stabilität ist jedoch kein politikrelevantes Konzept. Die Produktionsbedingungen können anhand der folgenden Fragen illustriert werden:

1. Werden die Produkte unter ausbeuterischer bzw krimineller (Nicht-Einhaltung von Gesetzen) Produktionsweise erstellt?
2. Werden im Rahmen der Produktion die arbeitsrechtlichen Bestimmungen eingehalten (zB Kernarbeitsnormen der ILO)? Wettbewerbsrankings, die überhaupt Indikatoren zu Arbeit beinhalten, bilden oft nur die leicht messbaren Aspekte ab, wie zum Beispiel die durchschnittliche Wochenarbeitszeit, Kündigungsbestimmungen etc) und spiegeln daher nur die De-iure-, aber nicht die De-facto-Situation wider.
3. Wie produktiv werden die von den Rankings fälschlicherweise als „Wettbewerbsindikatoren“ bezeichneten *Determinanten* der Wettbewerbsfähigkeit eingesetzt? Manche kennen die hochqualitativen Autobahnen, etwa entlang der Küste Kroatiens oder in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Sie haben eine Gemeinsamkeit: Sie sind kaum benützt, sind also kein relevanter Produktionsfaktor und können damit kein bestimmender Faktor der Wettbewerbsfähigkeit sein. Dennoch würden sie in einem Ranking zur „quality of infrastructure“ hoch gerankt.

Vor dem Hintergrund dieser beiden fundamentalen Kritikpunkte stellt sich die Frage, was ein sinnvolles theoriebasiertes Maß der Wettbewerbsfähigkeit ist – und zwar auf der nationalen wie auch auf der internationalen Ebene.

Dieser Beitrag beantwortet diese Frage eindeutig. Der komparative Vorteil ist ein theoriebasiertes Maß der Wettbewerbsfähigkeit: „Back to the roots“ also. Jedoch kann dieses Konzept dem zweiten fundamentalen Kritikpunkt, dem Nicht-Einbezug der Produktionsbedingungen in die populären Länderrankings nur insoweit Rechnung tragen, als es die Produktivität der eingesetzten Ressourcen berücksichtigt. Es wird daher angeregt, die Information des komparativen Vorteils um weitergehende Informationen, insbesondere die Arbeits-, Demokratie- und Umweltbedingungen, unter denen Produktion stattfindet, anzureichern.

Der Beitrag baut nicht auf neuen Forschungsergebnissen auf, sondern stellt eine Verknüpfung von etablierten ökonomischen Argumenten dar. Dieser Beitrag zur wirtschaftspolitischen Debatte ist wie folgt aufgebaut: Die beiden nächsten Abschnitte enthalten eine zusammenfassende Darstellung des komparativen Vorteils sowie seiner Operationalisierung. Wesentliche Schlussfolgerungen für die wirtschaftspolitische Diskussion über Wettbewerbsfähigkeit werden im letzten Abschnitt gezogen.

## 2 Komparativer Vorteil als Konzept der Wettbewerbsfähigkeit

The mathematician Stanislaw Ulam did not have a high opinion of the social sciences. He once challenged Paul Samuelson, Nobel laureate in economics, to name one social science proposition that was both true and non-trivial.

Samuelson nominated comparative advantage: "That this idea is logically true need not be argued before a mathematician; that it is not trivial is attested by the thousands of important and intelligent men who have never been able to grasp the doctrine for themselves or to believe it after it was explained to them."

Quelle: <http://oecdinsights.org/2011/10/11/comparative-advantage-doing-what-you-do-best/>

Man kann dieses Zitat nicht oft genug wiederholen, da es zentrale Bedeutung weit über die Diskussion von Konzepten wie „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ hinaus hat. (Nur nebenbei sei angemerkt, dass Samuelson noch zusätzlich zu diesem überzeugenden Statement auf die empirischen Befunde zum komparativen Vorteil hätte hinweisen können.)

Was besagt das Prinzip des komparativen Vorteils? Es besagt, dass ein Sektor/ein Gut einen komparativen Vorteil aufweist, wenn das Gut zu geringeren Opportunitätskosten hergestellt werden kann als von einem anderen Produzenten.

Unangenehmerweise wird in Beispielen zum komparativen Vorteil oft auf Länder abgestellt, wie auch im klassischen Beispiel von Ricardo (1817) auf England und Portugal. Dies darf aber nicht dazu verleiten, die internationalen Wettbewerbsrankings von Ländern auf das Prinzip des komparativen Vorteils zurückzuführen. Tatsächlich geht es nämlich um die Produktion von Gütern – im klassischen Beispiel um Tuch und Wein.

Vier Punkte sind für die wirtschaftspolitische Diskussion bedeutend:

1. Das Prinzip des komparativen Vorteils kann auf mehrere Güter und mehrere Produktionsfaktoren ausgedehnt werden.
2. Der komparative Vorteil basiert auf Faktoren wie Produktivitätsunterschieden, auf Unterschieden in der Faktorausstattung, Technologieunterschieden etc.
3. Ein Produzent kann einen komparativen Vorteil haben, selbst wenn ein kompetitiver Vorteil nicht gegeben ist (siehe zum Verhältnis von komparativem und kompetitivem Vorteil den entsprechenden Abschnitt unten).
4. Es kann keinen Produzenten geben, der einen komparativen Vorteil in allen Gütern hat.

## 2.1 Zusammenhang zwischen kurz- und langfristigem komparativen Vorteil

Im Kommentar zu Ohlin (1977) wurde auf die Bedeutung der Unterscheidung zwischen der kurz- und langfristigen Betrachtung des komparativen Vorteils hingewiesen: „Once the capital-labour ratio becomes a state variable in a dynamic model it is useful to distinguish between instantaneous or short-run comparative advantage, determined by the current capital-labour ratio, and ultimate or long-run comparative advantage, determined by the propensity to save and the rate of population growth“ (S. 63). Dies bedeutet für die Diskussion der Wettbewerbsfähigkeit, dass sich in einer dynamischen Betrachtung zunächst die Spezialisierungsmuster nur insoweit verändern, als sich die capital-labour ratio verändert (beispielsweise in Richtung kapitalintensiverer Produktionsweise) – und natürlich wieder durch den komparativen Vorteil bestimmt sind. Daraus folgt, dass es in diesem Fall keinen Unterschied zwischen dem kurz- und dem langfristigen komparativen Vorteil gibt. Ändern sich beispielsweise Faktoren wie die Sparquote oder das Bevölkerungswachstum, wird sich auch der komparative Vorteil und damit das Spezialisierungsmuster verändern.

## 2.2 Verhältnis von komparativem und kompetitivem Vorteil

Der kompetitive Vorteil ist ein absoluter Kostenvorteil oder Stückkostenvorteil. Während also der komparative Vorteil unabhängig davon existiert, wie sich die Produktionskosten entwickeln, ist der kompetitive Vorteil von zahlreichen Kostenkomponenten abhängig. Dazu zählen einerseits Faktorkosten, andererseits Nicht-Faktorkosten sowie Kosten, die aus Anreizen zu einer Änderung des Faktoreinsatzverhältnisses entstehen.

Auf den ersten Blick könnte man nun argumentieren – und dafür finden sich in der wirtschaftspolitischen Diskussion zahlreiche Beispiele –, dass der kompetitive Vorteil die Wahl des Produktionsstandortes und damit die Handelsmuster determiniert.

Auf den zweiten Blick könnte man meinen, der komparative und der kompetitive Vorteil haben nichts miteinander zu tun, weil nur Ersterer die Spezialisierungsmuster der Produktion beeinflusst.

Auf den dritten Blick ist aber das Verhältnis von komparativem und kompetitivem Vorteil komplexer: Ein Standort wird dann Unternehmen anziehen,<sup>1</sup> wenn die Produktion eines Gutes absolute Kostenvorteile nutzen kann oder wenn er für die Produktion eines Gutes Produktivitätsvorteile bietet. Beide Möglichkeiten werden durch viele in internationalen Wettbewerbsrankings verwendete Faktoren determiniert. Man beachte, dass von der „Produktion eines Gutes“ die Rede ist, nicht von einem Unternehmen oder einem Produzenten oder gar einem Land. Diese Erkenntnis ist mittlerweile auch bereits in die Businessliteratur vorgedrungen: „Firms *do* have competitive advantages that depend on the wages and productivities (taking into account product quality)

<sup>1</sup> „Now a firm choosing the right location to produce something cares directly about competitive advantage.“ (Head, 2007, 33)

of the workers employed by the firm. ... *a firm that exploits comparative advantage (via factory specialization) can obtain a competitive advantage over firms that do not*“ (Head, 2007, 33). Die Begründung ist klar: Weil sich beispielsweise die Löhne an den Produktivitäten orientieren oder weil Wechselkurse unter anderem Produktivitätsunterschiede reflektieren, werden sich absolute Kostenvorteile so verändern, dass sie mit dem komparativen Vorteil langfristig übereinstimmen.

### 3 Definition der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Damit ist nun auch der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit definiert. Dies kann am besten anhand des Umkehrschlusses demonstriert werden: Wären für ein Gut weder komparativer noch kompetitiver Vorteil gegeben – kann es irgendein sinnvolles alternatives Maß der Wettbewerbsfähigkeit geben, welches anzeigen würde, dass dieses Gut wettbewerbsfähig ist? Die Wettbewerbsfähigkeit resultiert demnach aus zwei Quellen, welche alternativ oder kumulativ gegeben sind: komparativer und/oder kompetitiver Vorteil, und die langfristig übereinstimmen.<sup>2</sup>

### 4 Operationalisierung des Wettbewerbsfähigkeitsmaßes „komparativer Vorteil“

Die Literatur zur Operationalisierung des komparativen Vorteils wächst ständig, siehe zB Azhar et al. (2008), Dalum et al. (1998), Hillman (1980), Hoen and Oosterhaven (2006) oder Siggel (2007). Die wachsende Literatur zeigt, dass Maße für den komparativen Vorteil umstritten sind und es bisher nicht gelungen ist, ein optimales Maß für den komparativen Vorteil zu finden. Allerdings stellt diese Tatsache weder die konzeptuell/theoretische Gültigkeit des Konzeptes infrage, noch schmälert es die Versuche, den komparativen Vorteil empirisch zu ermitteln.

Im Kern orientiert sich diese Literatur an verschiedenen Indikatoren, wie beispielsweise der Preiskonvergenz oder den resultierenden Spezialisierungsmustern in der Produktion und im Handel (siehe zB Leishman/Menkhaus/Whipple 1999). Ausgangspunkt ist meist eine Kritik des „Standardmaßes“, nämlich des Balassa-Index (Balassa 1979). Dieser Index verfolgt das Ziel, den komparativen Vorteil auf nationaler oder internationaler Ebene zu messen – unabhängig von dessen Determinanten. Dies hat den großen Vorzug, dass der komparative Vorteil als Ex-post-Maß zu interpretieren ist, welches einerseits angebotsseitige Faktoren, wie die Wettbewerbsintensität, die Zahl und das Verhalten der Konkurrenten etc. und andererseits nachfrageseitige Faktoren wie Präferenzänderungen miteinbezieht.

Hier hat sich über die Zeit eine Vielfalt von Maßen herauskristallisiert, die einer kritischen Diskussion unterzogen und damit wesentliche Innovationen

<sup>2</sup> Siggel 2007, 17ff.



gebracht haben: Beispielsweise werden die verwendeten Maße nach verschiedenen Kriterien auf ihre Effizienz überprüft (Bebek 2011). Oder es werden die typischen Analysen von Außenhandelsdaten um Qualitätsaspekte (Gewichtung der Produktivitätsunterschiede mit Qualitätsmaßen) oder um Wertschöpfungskonzepte ergänzt (vgl etwa Benkovskis und Wörz 2014).

Die oft geäußerte Kritik, dass für wirtschaftspolitische Entscheidungen ein Ex-ante-Maß erforderlich wäre, kann hier nicht nachvollzogen werden, denn zusätzlich kann aufgrund dieses Maßes auch die Veränderung des komparativen Vorteils ermittelt werden (vgl etwa Akhtar/Zakir/Ghani 2008; Utkulu/Seymen 2004; oder Batra/Khan 2005). Solche Veränderungen können dann auf Veränderungen des kompetitiven Vorteils zurückgeführt werden (wie zB sinkende Reallöhne), auf geänderte relative Produktivitäten (zB durch neue Technologien) oder auf eine Veränderung des Faktoreinsatzverhältnisses (zB durch wirtschaftspolitische Anreize). Anders ausgedrückt können gerade das Ex-post-Maß und dessen Veränderung dazu herangezogen werden, den Effekt der Veränderung ihrer Determinanten auf den komparativen Vorteil empirisch festzustellen und damit auch zu prognostizieren, beispielsweise mittels Regressionsanalyse.

## 5 Bedingungen der Produktion

Informationen in Bezug auf die Bedingungen der Produktion aus Sicht des Faktors Arbeit fehlen nahezu vollständig sowohl in internationalen Wettbewerbsrankings als auch in der konzeptuellen sowie der empirischen Diskussion über den komparativen Vorteil. Allerdings sind diese Bedingungen unabdingbar für gesellschaftliche Stabilität. Vereinfacht ausgedrückt, ist es aus gesellschaftlicher Sicht eben nicht egal, ob das iPhone in China oder in Österreich produziert wurde.

Dabei hat Ohlin selbst bereits 1977 dazu eine gute Anleitung gegeben und unterscheidet drei Gruppen von Faktoren: „The social milieu which society provides for economic activity varies greatly from one country to another. It is important to distinguish between the social conditions, which affect the quantity and quality of the available factors of production – and thereby, production costs – and those, which affect costs through the addition of non-factor costs, like taxes and social payments. Thirdly, there are those which exercise a direct influence on the demand for and combination of factors, independently of relative factor prices (such as for pollution reduction)“ (vgl Ohlin, 1977, 43f). Besonders interessant ist die erste Gruppe von Faktoren, welche „may be grouped under the heading institutions“ (ibidem). In der ersten Gruppe könnten etwa die Arbeitsbedingungen und der ArbeitnehmerInnenschutz subsumiert werden. Die Lohnnebenkosten wären Kostenkomponenten, welche zur zweiten Gruppe zählen. Demokratie- und Umweltbedingungen würden unter die dritte Gruppe fallen. Ein Gutteil der Determinanten des „social milieu“ sind also absolute Wettbewerbsvorteile, ein Teil sind nicht-ökonomische Faktoren ieS (politische Faktoren, Bildung, soziale Faktoren).

Natürlich ist das „social milieu“ schwierig zu messen, und es sollte keinesfalls – analog zu den Wettbewerbsrankings – der Fehler gemacht werden, dieses durch einzelne Indikatoren, welche Determinanten des „social milieu“ sind, abzubilden. Im Kern geht es konzeptuell um eine Gewichtung des komparativen Vorteils mit dem „social milieu“. Dabei gibt es natürlich zahlreiche methodische und empirische Probleme, was aber der Forderung an sich nichts abtut.

## 6 Schlussfolgerung

Dieser Beitrag diskutiert zwei fundamentale Kritikpunkte an internationalen Wettbewerbsrankings. Erstens: Die Idee des Rankings von Ländern geht am zentralen ökonomischen Argument des komparativen Vorteils vorbei. Zweitens: Wettbewerbsfähigkeit ohne gesellschaftliche Stabilität ist kein politikrelevantes Konzept. Da der kompetitive Vorteil langfristig mit dem komparativen Vorteil übereinstimmt, wird die Schlussfolgerung gezogen, dass der komparative Vorteil ein sinnvolles theoriebasiertes Ex-post-Maß der Wettbewerbsfähigkeit ist, während internationale Wettbewerbsrankings diese Attribute nicht haben.

Es wird jedoch angeregt, dass dieses Konzept um Informationen in Bezug auf den Faktor Arbeit, etwa zu Arbeits-, Demokratie- und Umweltbedingungen, unter denen Produktion stattfindet, angereichert wird. (Diese fehlen auch weitestgehend in internationalen Länderrankings.)

Zwei Typen von Kritik am Konzept des komparativen Vorteils sind möglich: die logische Kritik und die empirische Kritik.

Die logische Kritik bezieht sich zunächst auf die logische Kohärenz des Konzeptes des komparativen Vorteils. An dieser ist ohnehin nicht zu zweifeln. (Vgl. etwa den Beitrag von Deardorff, 1980; Haberler 1977, aber auch zahllose Beiträge davor.)

Die empirische Kritik schließlich bezieht sich zentral auf das Konzept des „revealed comparative advantage“ als Operationalisierung des Konzeptes des komparativen Vorteils. Zahlreiche empirische Arbeiten, wie beispielsweise jene von Costinot und Donaldson (2012), deuten aber darauf hin, dass die Spezialisierungsmuster den Prognosen des komparativen Vorteils weitgehend entsprechen und der komparative Vorteil damit auch empirischen Prüfungen standhält.

Selbst wenn man diese Versuche nicht überzeugend fände: Die derzeit medial boomenden internationalen Indizes der Wettbewerbsfähigkeit sind, wie ausgeführt, sicher nicht der richtige Weg, solcher Kritik zu begegnen. Konsequenterweise können die daraus abgeleiteten Politikvorschläge nicht zielführend sein.

Außerdem hat bereits Haberler (1977, 2) gesagt: „These exercises have their proper uses, but as a test for the validity of the Ricardian theory of comparative advantage I find them either superfluous (if Ricardo’s labour theory of value is taken literally), or inconclusive (if Ricardo’s theory is interpreted more generously so as to admit factors other than labour and land). (...) Suppose the ‚tests‘ work extremely well – even better than in fact they, surprisingly, seem to have worked – would anybody be prepared to give up modern economics and

go back to the labour theory of value? Or the other way around, if the results of the ‚tests‘ were negative, if they seemed to contradict the Ricardian theory – **would anybody be prepared to give up the theory of comparative advantage?**“ (Hervorhebungen hinzugefügt)

## 7 Literaturverzeichnis

- Akhtar, N., Zakir, N., Ghani, E. (2008), Changing Revealed Comparative Advantage: a case study of Footwear Industry in Pakistan, *The Pakistan Development Review*, 4, Part II (Winter), 695–709.
- Azhar, A. K. M., Elliott R. J. R. (2008), On the measurement of changes in product quality in marginal intra-industry trade, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 2, 225–247.
- Ballance, R., Forstner H., Murray T. (1985), On measuring comparative advantage: A note on Bowen’s indices, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 2, 346–350.
- Balassa, B. (1979) The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods, *The Review of Economics and Statistics*, No. 2, Mai, 259–266.
- Bebek, U. G. (2011), Robustness of the Proposed Measures of Revealed Comparative Advantage, University of Kent, School of Economics Discussion Papers, KDPE 1121.
- Bellak, C., Winklhofer R. (1997), Internationale Wettbewerbsfähigkeit Wirtschaftspolitischer (Un-) Sinn von Ländervergleichen (Kommentar), *Wirtschaft und Gesellschaft* 4, 535–561.
- Benkovskis, K., Wörz J. (2014), Made in China: How Much Does it Affect Measures of Competitiveness? Mimeo, Vienna.
- Batra, A., Khan, Z. (2005), Revealed Comparative Advantage: An Analysis For India And China, August, Working Paper No. 168, Indian Council For Research On International Economic Relations.
- Costinot, A., Donaldson D. (2012), Ricardo’s Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence, NBER Working Paper No. 17969.
- Dalum, B./Laursen K./Villumsen G. (1998), Structural change in OECD export specialization patterns: de-specialisation and ‘stickiness.’, *International Review of Applied Economics* 3, 423–443.
- Deardorff, A. V. (1980), The General Validity of the Law of Comparative Advantage, *Journal of Political Economy* 5, 941–957.
- Haberler, G. (1977), Survey of Circumstances affecting the Location of Production and International Trade as Analysed in the Theoretical Literature, in: Ohlin/Hesselborn/Wijkman, 1.
- Hillman, A. (1980), Observations on the relation between “revealed comparative advantage” and comparative advantage as indicated by pre-trade relative prices, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 2, 315–321.
- Hoen, A., Oosterhaven J. (2006), On the measurement of comparative advantage, *The Annals of Regional Science* 3, 677–691.

- Kerr, W. R. (2013), Heterogeneous technology diffusion and Ricardian trade patterns, NBER Working Paper 19657, November.
- Laursen, K. (1998), Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation, DRUID Working Paper No. 98–30.
- Leishman, D., Menkhaus D. J., Whipple G. D. (1999), Revealed Comparative Advantage and the Measurement of International Competitiveness for Agricultural Commodities: An Empirical Analysis of Wool Exporters, Paper presented at Western Agricultural Economics Association Annual Meeting, Fargo, ND.
- Ohlin, B., Hesselborn P. O., Wijkman P. M., Hrsg. (1977), The international allocation of economic activity, proceeding of a Nobel symposium held at Stockholm. The Macmillan Press Ltd, London.
- Ohlin, B. (1977), Some Aspects of the Relations between International Movements of Commodities, Factors of Production, and Technology, in: Ohlin/Hesselborn/Wijkman, 25.
- Ricardo, D. (1817), On the Principles of Political Economy and Taxation, London.
- Siggel, E. (2007), International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement, CESifo Konferenz, The Many Dimensions of Competitiveness, 20. bis 21. Juli 2007, Venedig.
- Utkulu, U., Seymen, D. (2004), Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15, Paper präsentiert bei der European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September.

### **Comparative advantage as a measure of international competitiveness**

Two fundamentally problematic issues concerning international competitiveness rankings are discussed: First, the idea of country rankings is clearly at odds with the proposition of comparative advantage. Second, the concept of international competitiveness is relevant only with reference to social stability. As competitive and comparative advantage converge in the long run, we conclude that comparative advantage is a meaningful, theory-based ex post measure of competitiveness, while country rankings are not. We suggest complementing comparative advantage by information on the social milieu of production like labour conditions, democratic standards or environmental conditions.

JEL-No: B1, F1, F2, O4



# Importance of quality of business location and competitiveness for ratings

*Kai Stukenbrock, Alois Strasser*

Standard & Poor's sovereign **credit ratings** express forward-looking opinions about the creditworthiness of issuers and obligations. More specifically, Standard & Poor's credit ratings express a relative ranking of creditworthiness, i.e. a sovereign issuer's ability and willingness to serve its debt in time and in full. Issuers and obligations with higher ratings are judged by us to be more creditworthy than issuers and obligations with lower credit ratings. (*S&P, Understanding Standard & Poor's Rating Definitions, 29 May 2013*).

Sovereign ratings are determined based on the assessment of five subscores, covering our views on institutions and governance, the economy, external accounts, public finances, and monetary policy.

Quality of business location and international competitiveness are not explicit inputs into these scores. However, their determinants feature in virtually all of our scores.

For example, our political score explicitly considers governments' policies and measures to stimulate growth, which would usually include factors and measures that contribute to quality of business location and competitiveness. Success in effectively implementing such measures is in turn likely to raise economic growth and levels of wealth creation, which are key ingredients for our economic score.

## 1 Ratings Methodology and Process

A sovereign rating expresses Standard & Poor's opinion about the ability and willingness of a sovereign issuer to serve its debt in time and in full. Our "opinion focuses on the obligor's capacity and willingness to meet its financial commitments as they come due" (*S&P, Standard & Poor's Ratings Definitions, 21 March 2014, par 9*). Long-term ratings are expressed on a 21-notch rating scale ranging from AAA (the highest rating), via AA, A, BBB, BB, B, CCC, and CC to SD (selective default) and D (default).

For assessing a credit rating reflecting the creditworthiness in a transparent and easy to track way, Standard & Poor's publishes methodologies and assumptions for specific sectors known as rating criteria. In this respect, any sovereign rating is assessed in application of the sovereign rating criteria, allowing for an international harmonized approach and comparability of ratings (*S&P, Sovereign Government Rating Methodology And Assumptions, 24 June 2013*).

When assessing a sovereign's creditworthiness, Standard & Poor's credit analysis focusses on five key factors.

- “Institutional and governance effectiveness and security risks, reflected in the institutional and governance effectiveness score.
- Economic structure and growth prospects, reflected in the economic score.
- External liquidity and international investment position, reflected in the external score.
- Fiscal performance and flexibility, as well as debt burden, reflected in the fiscal score.
- Monetary flexibility, reflected in the monetary score.”

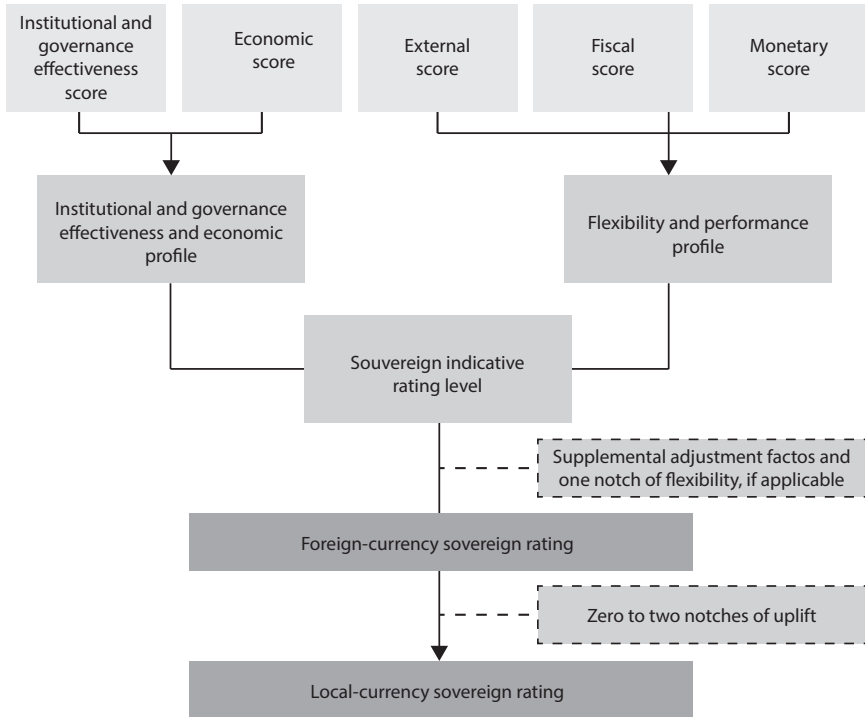
(*S&P*, 24 June 2013, par 7).

These five key factors interact and are assessed jointly. In the following section we will describe them in more detail and examine how competitiveness and quality of business location factor in the different scores.

To arrive at the final rating, we first assign a score to each of the five key factors on a six-point numerical scale from ‘1’ (the strongest) to ‘6’ (the weakest). Each score is based on a series of quantitative factors and qualitative considerations described in the Sovereign Government Rating methodology. The criteria then combine the institutional and governance effectiveness and economic scores to form a sovereign’s “institutional and governance effectiveness and economic profile,” and the external, fiscal, and monetary scores to form its “flexibility and performance profile.” Those two profiles are combined to determine first the indicative sovereign foreign-currency rating, and after factoring in supplemental adjustments, when applicable, and after considering trends and other factors, which could lead us to raise or lower the indicative rating by one notch the final foreign-currency sovereign rating.” (*S&P*, 24 June 2013, par 9).

### Abbildung 36: Sovereign Issuer Credit Rating Framework

Five key areas to determine a sovereign's creditworthiness



Source: S&P, 24 June 2013, par 4)

## 2 Importance of Quality of Business Location and Competitiveness

Quality of business location and competitiveness are not explicit rating factors per se, i.e. an assessment of them does not directly determine or adjust any of the five scores that determine a sovereign rating. However, key elements that determine or at least influence quality of business location and competitiveness also impact many of the scores we assess. And in turn many of the key factors analyzed for a sovereign rating also have a bearing on quality of business location and competitiveness. For example, our political score explicitly considers governments' policies and measures to stimulate growth, which would usually include factors and measures that contribute to quality of business location and competitiveness. Success in effectively implementing such measures is in turn likely to raise economic growth and levels of wealth creation, which are key ingredients for our economic score.

In the subsequent sub-sections we will detail Standard & Poor's analytical approach to assess the five scores that determine a sovereign rating. We will



also look at how the respective score relates to quality of business location and competitiveness, and summarize how we view Austria and its sovereign rating through the prism of that score.

## 2.1 Institutional and governance effectiveness

### *Standard & Poor's methodological approach*

Our institutional and governance effectiveness score aims to assess “how a government’s institutions and policymaking affect a sovereign’s credit fundamentals by delivering sustainable public finances, promoting balanced economic growth, and responding to economic or political shocks” (*S&P, Sovereign Government Rating Methodology And Assumptions*, 24 June 2013, par 28). We look at the effectiveness, the stability, and predictability of the sovereign’s policymaking and political institutions, together with a view on the transparency and accountability of institutions, data and processes.

Governments that show proactive policymaking, have laid the foundations for sustained and resilient economic growth as well as solid public finances, and have a strong track record in managing past economic and financial crises tend to score highly in our assessment. On the other hand slow and complex decision making, doubts regarding the long-term stability and predictability of institutions and policies, or lack of social cohesion of society are factors that would lead us to consider a weaker assessment regarding this score.

The overlap between factors reviewed for the institutional and governance effectiveness score and drivers underlying quality of business location and competitiveness is large, even though our definition of the score does not explicitly mention quality of business location and competitiveness. Our institutional and governance effectiveness score explicitly focusses on policies and institutions that promote and sustain growth. Hence when examining these, we do look at the business and investment climate, at corruption, the functioning of political and economic institutions, at property rights and the legal system, at reforms the government is proposing to address issues in these areas, and at the track record of the government in implementing such reforms in the past. All these factors are also key determinants of quality of business location and competitiveness.

### *Stable governance and predictable economic policies remain hallmarks of the Austrian political system*

While Austria is characterized by stable institutions and policymaking which support economic growth (*S&P, Austria (Republic of)*, 30 April 2013), the complex decision making process at the European level that comes with Austria’s Eurozone membership hampers political flexibility somewhat. In our view “the ratings on the Republic of Austria are supported by [...] Austria’s stable governance and predictable economic policies. Austria’s political consensus focuses on stability-oriented economic growth. We consider that the government has coped well since the 2009 financial and economic crisis by quickly responding to the banking industry’s capital and funding needs and stabilizing employment. Increased market pressure emanating from the European sovereign debt crisis has encouraged the Austrian government to inten-

sify its consolidation efforts by tightening its consolidation program under the 2012–2016 federal financial framework. Reforms include the pension, health, and elderly-care systems, and the program’s administrative reorganizations.” (*S&P*, 30 April 2013) We further noted that “the measures implemented under the consolidation program represent an important step forward”, though “future pressures and a changing environment might require additional structural amendments to systems and organizational structure to preserve Austria’s competitiveness”.

The Inner-Austrian Stability Pact commits all participants to fiscal consolidation targets, supporting the effectiveness and accountability of different layers of government. While in the past “inner-Austrian stability pacts did not have a strong track record of success, overall efforts to adhere to fiscal consolidation have benefitted from these past pacts”. The federal government has introduced new accounting rules, which we expect to lead to “increased transparency of Austrian central government accounts as Austria has switched to accrual accounting as of 2013, including a performance budget (*Ergebnisvoranschlag*), a financing budget (*Finanzierungsvoranschlag*), and a balance sheet. The new accounting practice is accompanied by a toolkit to achieve result-oriented budget management”. We observe, however, that state and municipal governments are reluctant to follow the new accounting rules.

## 2.2 Economic score

### *Standard & Poor’s methodological approach*

“The history of sovereign defaults suggests that a wealthy, diversified, resilient, market-oriented, and adaptable economy, coupled with a track record of sustained economic growth, provides a sovereign with a strong revenue base, enhances its fiscal and monetary policy flexibility, and ultimately boosts its debt-bearing capacity. We observe that market-oriented economies tend to produce higher wealth levels because these economies enable more efficient allocation of resources to promote sustainable, long-term economic growth.” (*S&P*, 24 June 2013, par 41).

The key determinants of a sovereign’s economic score are a) income levels as measured by in GDP per capita terms in US\$, b) growth prospects as measured by real GDP per capita growth over a ten year period, and c) economic diversity and volatility particularly if an economy carried significant exposure to a single cyclical industry (*S&P*, 24 June 2013, par 44–52).

Quality of business location and competitiveness have a bearing on the economic score in as far as they support economic growth and the creation of wealth and hence the key determinants of the economic score. Furthermore, an internationally competitive economy is likely to be diversified rather than being overly dependent on a single and potentially volatile industry, which would be a weakness leading to a lower economic score.

### *Austria’s economy is wealthy, diversified, and highly competitive*

Austria’s GDP per capita is estimated to have reached about \$49,400 in 2013 (roughly € 37,000), one of the highest levels in Europe. The high income levels

reflect the broad, highly diversified, and competitive Austrian economy, which is active across a variety of sectors that have adapted to toughening economic conditions worldwide. Many companies operate in niche markets, circumventing mass product markets and price competition. The banking sector shows some concentration risk to the CESEE region. After joining the EU in 1995, the Austrian economy quickly and successfully integrated into the common market, benefitting from its flexible and competitive economy. Austria also benefitted from the fall of the iron curtain and the resulting boost to its business location, and has since positioned its economy and industries well in the former East bloc transition countries, which have since become EU members.

Austria's economy grew by 0.4% in 2013, by our estimates, despite the weak economic conditions in the EU. This further demonstrates the economy's flexibility and adaptability. In the long run, sustained increases in labor productivity, supplemented by employment growth, should continue to support economic performance. We expect Austria's growth to outpace that of most Eurozone peers in the coming years.

The consensus-oriented nature of Austrian society and the country's long history of fixed exchange rates have safeguarded economic expansion at nearly-full employment. This has been achieved by wage policies that maintain social cohesion and, together with robust and broad-based productivity growth, protect corporate competitiveness. Goods and labor markets are flexible, as demonstrated by the lowest long-term unemployment rate in the EU-28, at 4.9% in 2013 combined with increasing employment numbers.

### 2.3 External score

#### *Standard & Poor's methodological approach*

The external score reflects a country's ability to obtain funds from abroad necessary to meet its public- and private-sector obligations to nonresidents. The external score refers to the transactions and positions of all residents (public- and private-sector entities) vis-à-vis those of nonresidents because it is the totality of these flows and stocks that affects a country's competitiveness, exchange rate developments, foreign investor sentiment, and, ultimately, the country's international purchasing and repayment power (S&P, 24 June 2013, par 53).

Three factors determine a country's external score:

- a) the status of a sovereign's currency in international transactions (i.e. is it an international reserve currency, an actively traded currency, or none of that);
- b) the country's external liquidity as measured by "gross external financing needs" (current account payments plus external debt with a residual maturity of a year or less) relative to the sum of current account receipts plus usable official foreign exchange reserves. This measure provides an indication of the economy's ability to generate the foreign exchange necessary to meet its public- and private-sector obligations to nonresidents; and
- c) the country's external position, which shows residents' assets and liabilities (in both foreign and local currency) relative to the rest of the world. More specifically, we measure this through "narrow net external debt" relative

to current account receipts. The term “narrow” indicates that we do not account for all external assets, but differentiate by liquidity of assets, i.e. we subtract from gross external debt only official foreign exchange reserves, liquid external assets of the public sector, and all financial sector external assets.

There is a number of further factors that can lead to upward or downward adjustments of the external score. Persistent current account surpluses or strong net international investment positions can lead to improvements in the score. On the other hand, persistent current account deficits, significant volatility in terms of trade, exposure to risk of a marked deterioration in international financing conditions, a high share of short-term external debt, or material data inconsistencies can lead to downward adjustments in the external score.

Quality of business location and competitiveness are reflected in the external score in a number of ways. Firstly, a competitive economy is likely to have a sounder current account balance exhibiting either lower deficits or even current account surpluses, which supports external liquidity. This will in turn reduce external borrowing needs and hence lower net external debt. Furthermore, a diversified export sector is less likely to suffer from volatility in terms of trade than, say, an economy that is primarily driven by commodity exports. Secondly, a high quality business location coupled with a competitive economy is also more likely to attract foreign direct investment, improving the external funding mix and lowering the requirement to raise external debt.

### ***Austria's persistent current account surpluses contribute to a good external position***

As a member of the Eurozone (European Economic and Monetary Union), and without direct control over monetary and exchange rate policy, we consider the euro to be the equivalent of an actively traded currency for Austria and for most Eurozone countries. We estimate that Austria's narrow net external debt reached 113% of current account receipts in 2013, and we expect it to decline in coming years. Austria's current account has consistently remained in surplus since 2002. Steady service balance surpluses, partly owing to Austria's status as a tourist destination, offset a slightly negative trade balance. Service exports in software development and IT-network maintenance are increasing their shares in the service balance. We expect the trade balance to remain negative in coming years, based on price trends for oil and raw materials. Although the Austrian export industry is competitive in its niche markets, these exports are not sufficient to cover goods imports. We expect Austria's current account to strengthen further, underlining our assessment of Austria's external position as strong.

Austria became a net external creditor in 2012, thanks to sustained current account surpluses since 2002. We measure this through its international investment position, which exceeds narrow net external debt by more than 100%. We view this position as a positive for the ratings. That said external short-term debt by residual maturity that is well in excess of 100% of current account receipts and remains a rating constraint.

## 2.4 Fiscal score

### *Standard & Poor's methodological approach*

The fiscal score reflects the sustainability of a sovereign's deficits and debt burden. This measure considers fiscal flexibility, long-term fiscal trends and vulnerabilities, debt structure and funding access, and potential risks arising from contingent liabilities (S&P, 24 June 2013, par 76).

The fiscal score is actually split into two subscores, which together determine the fiscal score. The first subscore is the fiscal performance and flexibility score, determined predominantly by the change in government debt, which is usually closely correlated with the government deficit. The second subscore, the debt burden score, looks at the government's debt and contingent liabilities, as well as the debt servicing cost.

### **Fiscal performance and flexibility**

Our key measure of a government's fiscal performance is the change in general government debt stock during the year expressed as a percentage of GDP in that year, positively or negatively adjusted for specific policy options and measures. We view this as a better indicator of fiscal performance than the reported deficit because it captures the impact of exchange rate movements, the recognition of contingent liabilities, and other factors that may not be reflected in headline deficits (S&P, 24 June 2013, par 79).

Beyond the straightforward quantitative assessment of change in government debt, we take into account a number of other predominantly qualitative factors. For example fiscal flexibility, i.e. the ability to improve the budget balance within a short time period through revenue increases and expenditure cuts, is viewed as a positive, as is a large--i.e. above 25% of GDP--stock of government liquid assets, which allows a government to sustain fiscal pressures over a longer period. Conversely, governments may be exposed to a large share of volatile government revenues, or may face particular constraints to raise government revenue or to cut expenditure in a situation of stress. These circumstances we would consider as potentially negative. The same applies where a shortfall in basic services and infrastructure, or unaddressed medium-term pressure on age-related expenditure is expected to lead to spending pressures over the medium- to long-term.

### **Debt burden**

The debt burden score reflects a sovereign's prospective debt level. Factors underpinning a sovereign's debt burden score are: its debt as measured by net general government debt relative to GDP, the interest cost of the debt (general government interest expenditures) relative to general government revenue, and debt structure and funding access.

A number of factors can constrain our assessment of the debt score, i.e.

- if a large share of government debt is denominated in foreign currency (40%) or if a large share of the government's commercial debt is held by foreigners (60%),
- if the average maturity of government debt is below three years
- if the debt service profile is subject to significant variations

- if the banking sector's exposure to the government is above 20% of banking sector assets.

Another important factor that can constrain the debt score is contingent liabilities. Contingent liabilities refer to obligations that have the potential to become government debt--or more broadly affect a government's credit standing--if they materialize. Some of these liabilities may be difficult to identify and measure, but they can generally be grouped in three broad categories:

- a) contingent liabilities related to the financial sector (public and private depository corporations and non-depository financial institutions);
- b) contingent liabilities related to nonfinancial public-sector enterprises; and
- c) guarantees and other off-budget and contingent liabilities, defined by estimated potential loss on formal or implicit sovereign guarantees.

The link between the quality of business location and an economy's competitiveness and our criteria is probably the least pronounced with regards to our fiscal score. But even here we would argue that a stable and predictable tax system as well as the provision of government services and infrastructure play an important role in contributing to quality of business location. Furthermore, an internationally competitive economy will also contribute to more resilient and non-volatile tax revenues.

### ***Austria puts priority on reducing fiscal deficits and containing debt increases***

Austria is on track to achieve a structurally balanced budget by 2017, provided the world economy continues to develop favorably. In the interim, extraordinary events like the creation of a bank wind-down unit, but also the reclassification of the general government sector, will lead to jumps in general government debt levels.

In our view, Austria's general government deficit will contract slightly in 2014, to 1.6% of GDP excluding extraordinary items, from an estimated 1.7% in 2013. We expect the new government to continue Austria's focus on fiscal consolidation, and the deficit could therefore fall further to 0.7% of GDP in 2015. We base our view of Austria's moderate contingent liabilities on the potential recapitalization need of the banking sector in a stress scenario, plus the share of government guarantees that might be called and a provisional amount for Hypo Group Alpe-Adria (HGAA). This is because, once created, the HGAA wind-down unit will classify as general government debt. Then current contingent liabilities for HGAA will transform into debt.

Austria's high general government debt burden and moderate contingent liabilities, primarily from the banking industry, constrain the ratings. Net general government debt could jump to some 80% of GDP in 2014, compared with our previous expectation of 70.5%, owing to the creation of a bank wind-down unit and the reclassification of the general government sector this year. We expect debt to fall thereafter. The Austrian central government relies heavily on nonresident investors, which hold more than 60% of Austria's debt. Austrian debt is therefore sensitive to market sentiment, which increase refinancing risk as well as refinancing cost risk.

## 2.5 Monetary score

### *Standard & Poor's methodological approach*

A sovereign's monetary score reflects the extent to which its monetary authority can fulfill its mandate while supporting sustainable economic growth and attenuating major economic or financial shocks. Flexible monetary policy could be a significant factor in slowing or preventing a deterioration of sovereign creditworthiness in times of stress. The score results from the analysis of the following elements:

- a) the sovereign's ability to coordinate monetary policy with fiscal and other economic policies to support sustainable economic growth; this assessment hinges predominantly on the assessment of the exchange rate regime;
- b) the credibility of monetary policy, as measured, among other factors, by inflation trends over an economic cycle, by central bank independence, and by the tool set available to the monetary authority; and
- c) market-oriented monetary mechanisms' impact on the real economy, which is largely a function of the depth and diversification of the resident financial system and capital markets.

A sovereign can use monetary policy to address imbalances or shocks in the domestic economy only when it controls the dominant currency used for domestic economic and financial transactions. The exchange rate regime influences the monetary authorities' ability to conduct monetary policy (S&P, 24 June 2013, par 111). Effective monetary policy requires credible institutions conducting it. Although "credibility" cannot be objectively measured, there are certain factors that generally make a central bank more credible and, therefore, effective in its conduct of monetary policies (S&P, 24 June 2013, par 112).

The monetary score for sovereigns in monetary unions, e.g. for sovereigns that are member of the Eurozone, results from a two-step process. The first step assigns an initial monetary score for the monetary union as a whole. The second step lowers this initial score by one category to reflect that members of monetary unions generally have less flexibility relative to sovereigns with their own central banks. The score can weaken by another notch if an economy of a monetary union member is unsynchronized with the zone at large, for instance if it displays prolonged price and wage trends diverging strongly from the monetary union average.

Monetary policy, and particularly exchange rate policy, can play an important role for an economy's competitiveness. Economies with a flexible exchange rate policy have in it a corrective mechanism that tends to counter current account imbalances and exchange rate overvaluation, thereby supporting the economy's competitiveness. Furthermore, the ability of monetary authorities to employ monetary policy to moderate fluctuations in the economy limits disruptions to the real economy. On the other hand, where the exchange rate is fixed, as was the case with Austria's long-standing peg to the Deutsche Mark, the flexibility of the economy to adjust through prices, wages, and productivity growth becomes paramount in the absence of the exchange rate acting as an adjustment buffer.

### *Austria, A Member Of The Eurozone*

From a perspective of monetary flexibility, Austria has benefited from the euro's status as a reserve currency, and from the credibility of the European Central Bank's monetary policy. Still, as Austria is only one member of many in the Eurozone, the flexibility afforded to it by its membership is less than if it had its own central bank with the same characteristics as the ECB.

## 3 Literature

Literature all published on [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com) or [www.standardandpoors.com/ratingsdirect](http://www.standardandpoors.com/ratingsdirect) :

- Understanding Standard & Poor's Rating Definitions, 29 May 2013
- Standard & Poor's Ratings Definitions, Art. 9, 21 March 2014
- Sovereign Government Rating Methodology And Assumptions, 24 June 2013
- Austria (Republic of), 30 April 2013
- Austria Ratings Affirmed At 'AA+/A-1+' On Continuing Fiscal Consolidation And Resilient Economy; Outlook Stable, 28 March 2014

### **Die Bedeutung von Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit für Ratings**

Bonitätsbeurteilungen werden von Standard & Poor's unabhängig und in die Zukunft gerichtet durchgeführt. Das Ziel ist es, die Kreditwürdigkeit von Emittenten und Obligationen einzuschätzen. Es wird eine sogenannte relative Rangliste der Kreditwürdigkeit erstellt, in der die Fähigkeit und die Bereitschaft des Emittenten beurteilt werden, seine Schuld fristgerecht und in voller Höhe zu begleichen. Emittenten mit einem höheren Rating werden bei uns als kreditwürdiger eingeschätzt als solche mit einem niedrigeren Rating (*S&P*, Understanding Standard & Poor's Rating Definitions, 29 May 2013).

Länderratings werden auf der Basis von fünf Unterbewertungen erstellt, die unsere Einschätzung zu institutionen und zur Governance, zur Wirtschaft, zur Zahlungsabilanz, zu den öffentlichen Haushalten und zur Geldpolitik umfassen. Die Standortqualität und internationale Wettbewerbsfähigkeit fließen als solche nicht explizit in das Rating ein, allerdings sehr wohl diverse dafür ursächliche Faktoren. Beispielsweise werden explizit wachstumsfördernde wirtschaftspolitische Maßnahmen berücksichtigt, die üblicherweise Maßnahmen mit umfassen sollten, die auch die Standortqualität und internationale Wettbewerbsfähigkeit fördern. Die erfolgreiche Umsetzung derartiger Maßnahmen wird wiederum das Wirtschaftswachstum und den Vermögensbestand fördern, die Schlüsselemente für die wirtschaftliche Ratingbeurteilung sind.“

JEL-No: F3, H63





# Industriestandort Österreich im europäischen Kontext

*Michael Losch, Stefan Buchinger, Jürgen Streitner*

Im Zuge der Bewältigung der Wirtschaftskrise erfährt die Industriepolitik eine Renaissance auf der europäischen Bühne. Die expansive Geldpolitik vermochte nur unzureichend die Finanzmittel in realwirtschaftliche Investitionen zu lenken. Im Wettbewerb um Marktanteile, Wachstum und Arbeitsplätze setzt die Europäische Union auf eine europäische Strukturpolitik, die auf die industrielle Wettbewerbsfähigkeit fokussiert und eine Reihe von Politikbereichen umfasst. Die Europäische Kommission hat ein Industrialisierungsziel formuliert, das vor allem den Trend zu rückläufigen Industriequoten umkehren soll. Der Beitrag geht der Ausgangslage dafür nach, zeigt Spannungsfelder und Instrumente der Industriepolitik auf und umreißt die europäische Debatte.

## 1 Wirtschaftspolitische Herausforderungen

Der Anteil der klassischen erzeugenden Industrie am BIP geht seit vielen Jahren in Europa kontinuierlich zurück. Warum reagiert die EU-Politik auf die Erosion dieses Wirtschaftssektors in Europa erst jetzt oder gerade jetzt?

Aus wirtschaftspolitischer Perspektive wurde im Laufe des Jahres 2012 offensichtlich, dass nach der globalen Finanzkrise 2008, einer international abgestimmten, weitgehend keynesianisch dominierten makroökonomischen Politikantwort 2009/2010 und einem vergleichbaren Verlauf der Stabilisierung dies- und jenseits des Atlantik ab 2011 zwischen den USA und der EU eine Schere aufzugehen begann. Während in den USA ein neuer Industrieboom das Wirtschaftswachstum nachhaltig stabilisierte, brach in der EU der 2009 bis 2011 erzielte Wiederaufschwung ein. Es wurde klar, dass in der EU die expansive Geldpolitik unzureichend die Finanzmittel in realwirtschaftliche Investitionen zu lenken vermochte. In den Krisenländern des Südens blieben die Zinsen hoch, Kreditklemmen beständig und das Vertrauen in langfristige Investitionen gering. Aber auch in den Leistungsbilanzüberschussländern Deutschland und Österreich lenkte und lenkt der Kapitalmarkt bis heute die vorhandenen Ressourcen zu wenig in produktivitätssteigernde realwirtschaftliche Investitionen im Inland und stattdessen zu sehr in unproduktive, zB Immobilienveranlagungen, oder in internationale Hoffnungsmärkte.

Diese Entwicklung führte die Grenzen der makroökonomischen Geldpolitikinstrumente vor Augen und förderte damit die Erkenntnis, dass eine nachhaltige positive Wirtschaftsentwicklung strukturelle realwirtschaftliche Rahmenbedingungen benötigt, die Innovation und Wettbewerbsfähigkeit unterstützen. Die Europäische Kommission wollte folglich explizit dem 2011 vorgeschlagene

nen „Fiskalpakt“<sup>1</sup> einen „Industriepakt“ im Frühjahr 2014 folgen lassen. Letztlich wurde aber wohl mangels vertraglicher Dimension das Vorhaben in eine Kommissionsmitteilung für eine „Industrielle Renaissance“<sup>2</sup> umgewandelt. Das Dokument reflektiert die mikroökonomischen Herausforderungen, die länder- und sektorspezifisch unterschiedliche Antworten bedingen, in einer Reihe von Politikbereichen, die noch dazu einen komplexen Mix aus nationalen und EU-Kompetenzen darstellen. Wettbewerbs-, Klima- und Handelspolitik sind weitgehend vergemeinschaftet. Förderwesen, Arbeitsmarkt, Steuerrecht, Energie- und Innovationspolitik sind im Wesentlichen nationale Kompetenzen, wo auf EU-Ebene versucht wird, im Rahmen des „Europäischen Semesters“ und auf Basis länderspezifischer Empfehlungen ein Mindestmaß an wirtschaftspolitischer Koordination zu erreichen.

Im wirtschaftspolitischen Diskurs, der im EU-Wettbewerbsfähigkeitsrat geführt wird, reflektieren sich unterschiedliche ökonomische Theorien und stehen sich unterschiedliche Konzeptionen einer Industriepolitik gegenüber (Stiglitz/Lin Yifu, 2013):

Vom Washingtoner Konsens der 1990er-Jahre, zugespitzt in der Aussage *„the best industrial policy is no industrial policy“*, entwickelte sich in der EU zwar ein Basiskonsens, der die Rolle der Wirtschaftspolitik bei Marktversagen und meritorischen Gütern anerkennt. Inwieweit angesichts manch protektionistischer Herausforderungen mancher Staaten im globalen Wettbewerb eine noch aktivere Industriepolitik gefordert ist, um Reziprozität wiederherzustellen, ist jedoch Gegenstand heftiger Debatten. Beispielsweise fordert eine Staaten-Gruppe um Frankreich energisch die Öffnung des strengen EU-Beihilferechts im Sinne einer *„matching clause“*. Dies bedeutet, dass heimische Industrien mit Subventionen unterstützt werden sollen, um „Waffengleichheit“ mit den Subventionen in anderen Erdteilen zu erzielen. Im Zuge der Insolvenz des US-Automobilkonzerns General Motors 2008 und des geplanten Verkaufs von Opel an Magna zeigte sich deutlich die Asymmetrie zwischen der EU und den USA. Die EU-Beihilferegeln – aber auch einzelstaatliche Standortinteressen – verzögerten und verunmöglichten letztlich den Plan, die europäische Opel-Restrukturierung mit ca 4 Mrd Euro zu unterstützen. Mitten in die Verhandlungen platzte im Frühjahr 2009 die Nachricht einer 60-Mrd-Dollar-Subvention des US Treasury, wodurch GM es plötzlich nicht mehr notwendig hatte, die europäischen Opel-Aktivitäten abzustoßen. Diese einerseits verlorene Chance auf einen Eigentümerwechsel für Opel ersparte andererseits den europäischen Steuerzahlern die Beihilfeleistung in Milliardenhöhe.

Wie weit soll und darf die Intervention des Staates gegenüber der Wirtschaft, den Unternehmen und letztlich den Individuen gehen? Inwieweit wird Unternehmertum von überbordender Regelungsflut erstickt? Legitimen Schutz-

<sup>1</sup> Der Fiskalpakt (fiscal compact) wurde aufbauend auf und in Weiterentwicklung des Wachstums- und Stabilitätspakts am 2. März 2012 von 25 Mitgliedstaaten unterzeichnet (ohne UK und CZ) und ist am 1.1.2013 in Kraft getreten.

<sup>2</sup> Die Mitteilung „Für ein Wiedererstarben der europäischen Industrie“ wurde von der Europäischen Kommission am 22. Jänner 2014 verabschiedet und vom Europäischen Rat am 20. März 2014 aufgegriffen, siehe auch Kapitel 3.1.

bedürfnissen von Arbeitnehmern und Umwelt stehen Kostenbelastungen und ein damit einhergehender Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit gegenüber. Was für große Binnenökonomien noch funktionieren kann, kann bei kleineren, exportorientierten Volkswirtschaften bereits zu Verlagerungen und Arbeitsplatzabbau führen. Inwieweit beispielsweise ökologische und technische Mindeststandards nur Kosten treiben oder langfristig Innovation fördern und damit Wettbewerbsfähigkeit steigern, hängt von unterschiedlichsten Faktoren und Einschätzungen ab.

Der Mehrwert von EU-weit harmonisierten Maßnahmen wird unterschiedlich gewichtet. In manchen Politikbereichen steht der globale Wettbewerb im Vordergrund, wo es gilt, durch eine gemeinsame EU-Position Stärke zu zeigen, beispielsweise in der Handelspolitik oder in der Energiepolitik in Bezug auf Abhängigkeiten gegenüber Erdgas oder Rohöl oder strategischen Industrierohstoffen. In anderen Politikbereichen, beispielsweise in der Steuer- oder Technologiepolitik, ist das Bild komplexer. Ein positiver Standortwettbewerb zwischen Staaten, ja sogar Regionen innerhalb Europas, kann Innovation, Dynamik und effiziente Verwaltung befördern. Beinahe jede europäische Region wie auch jedes österreichische Bundesland besitzt eine Art Ansiedlungsagentur, die die Vorzüge der lokalen Rahmenbedingungen ins Treffen führt. Wo der positive Standortwettbewerb durch negative Effekte überlagert zu werden scheint, tritt anschaulich in den Diskussionen um Arbeitsmigration und Steueroasen zutage.

Aber auch in Bezug auf die gemeinsame Handelspolitik und das Wettbewerbsrecht besteht ein Spannungsfeld zur Industriepolitik, das politisch unterschiedlich bewertet wird. Wie weit kann Industriepolitik gehen, ohne in Protektionismus zu verfallen? Am Beispiel der Klimapolitik zeigte sich diese Diskussion vielfach an der von Frankreich intensiv verfolgten Idee, auch importierte Güter in das CO<sub>2</sub>-Zertifikatssystem einzubeziehen, um sogenanntes „Carbon Leakage“ durch ungleichen globalen Wettbewerb und daraus resultierende Industrieabwanderung zu verhindern.

Im Wettbewerbsrecht stellt sich wiederum die Frage, wie weit es industriepolitisch gerechtfertigt ist, in der Hoffnung, einen nationalen oder europäischen Champion zu unterstützen, lokale Marktkonzentration und Marktherrschaft zuzulassen.

Zuletzt wurde in Frankreich im Zuge der 2006 erfolgten Übernahme des Stahlproduzenten ARCELOR durch den indischen Erzeuger MITTAL die industriepolitische Debatte um die Frage erweitert, ob die Schließung einer strategischen und arbeitsplatzintensiven Betriebsstätte mit einer vorangehenden Übernahmemöglichkeit durch Investoren, Management oder Mitbewerber verhindert werden kann. Im Oktober 2012 kündigte ARCELOR MITTAL die Schließung des Stahlwerks Florange in Lothringen an. Ohne Insolvenzverfahren war MITTAL nicht verpflichtet, das Werk zum Verkauf anzubieten. In der Folge beschloss die Französische Nationalversammlung ein neues Gesetz,<sup>3</sup> welches Unternehmen ab 1.000 Mitarbeitern verpflichtet, vor der Schließung ein Verkaufsangebot zu stellen. Damit soll verhindert werden, dass ein mögli-

<sup>3</sup> Loi «visant à reconquérir l'économie réelle», sogenannte „Loi Florange“ vom 24. Februar 2014.

cherweise rentabler Industriestandort nur aus konzern- oder wettbewerbsstrategischen Überlegungen geschlossen werden kann. Im konkreten Fall Florange konnte allerdings kein Käufer gefunden werden.

### Exkurs: Industrie 4.0 – ein technologischer Umbruch?

Die Industrielle Revolution, die mit Mechanisierung, Elektrifizierung und Automatisierung in mehreren Innovationsschüben und Wellen ihren Lauf nahm, steht möglicherweise vor einem neuen technologischen Umbruch. Das Zukunftsprojekt *Industrie 4.0*<sup>4</sup> sieht dafür bereits seit Beginn des 21. Jahrhunderts Ansätze. Diese „4. industrielle Revolution“ sollte aber voraussichtlich erst in den nächsten zwei Jahrzehnten ihre volle Blüte erreichen. Sie wird im Zeichen der Vernetzung, Datenanalyse, virtuellen Realität, künstlichen Intelligenz, Selbstorganisationsfähigkeiten und fortschreitenden Digitalisierung stehen. Sensoren und Steuerungssysteme werden intelligent verknüpft und koordinieren sich eigenständig. Man spricht von *Cyber-Physical Systems (CPS)*. CPS sind Netzwerke kleiner mit Sensoren und Aktoren ausgestatteter Computer, die als sogenannte *Eingebettete Systeme* in Materialien, Gegenstände, Geräte und Maschinenteile eingebaut und über das Internet miteinander verbunden werden. In einem derartigen „*Internet der Dinge*“ verbinden sich die physische und die digitale Welt. Anlagen, Maschinen und einzelne Werkstücke tauschen kontinuierlich Informationen aus. Solche intelligenten Werkstücke teilen den Maschinen dann selbst mit, was mit ihnen geschehen soll. Das entstehende Produkt wirkt also im gesamten Herstellungsprozess selbst als aktive Systemkomponente mit. Sämtliche Produktions- und Logistikprozesse werden integriert. Der kontinuierliche Austausch von Daten durch Vernetzung schafft automatisch situationsgerechte Prozessanpassungen. Die komplexen Rechenleistungen laufen auf den verschiedenen Steuerungsebenen im Unternehmen ab und sind untereinander verbunden.

Der Einsatz dieser Schlüsseltechnologie revolutioniert nach Meinung der Projektprotagonisten die industrielle Produktion in Form einer vertikalen Integration aller Prozesse – von der Bearbeitung der Auftragseingänge über das Ressourcenmanagement und die Fertigung bis hin zur Auslieferung: Die Prozessebenen des Unternehmens werden durchgängig miteinander verknüpft und können auf Grundlage der jeweils aktuellsten Prozessdaten immer wieder neu aufeinander abgestimmt werden. Er revolutioniert die industrielle Produktion aber auch in Form einer horizontalen Integration: Das Internet ermöglicht die ständige Koordinierung auch zwischen weltweit verteilten Standorten und über Unternehmensgrenzen hinweg. Die Vernetzung zwischen mehreren Unternehmen ist Ausgangspunkt der flexiblen Gestaltung gemeinsamer Wertschöpfungsprozesse. Unternehmen bilden künftig dynamische Netzwerke, aus

---

<sup>4</sup> Die Industrie 4.0 hat ihren Ursprung zum Teil in Deutschland, und der Begriff ist nur hier bekannt. In den USA ist Industrie 4.0 eher unter *Advanced Manufacturing* oder *Industrial Internet* vertreten. An der TU Wien hat sich diesbezüglich ein fakultätsübergreifendes Forschungsnetzwerk formiert. Industrie 4.0 könnte als Marke eine interdisziplinäre Forschungscommunity bezeichnen.

denen heraus sie auftrags- und produktspezifisch ihre Kapazitäten zu virtuellen Produktionsgemeinschaften zusammenschließen. Digitale Produktgedächtnisse zeichnen in Zukunft Daten aus Fertigung, Logistik, Nutzung und Entsorgung auf und stellen sie für die Produkt- und Prozessoptimierung zur Verfügung. Produktionsprozesse optimieren sich von selbst (Forschungsunion/*acatech*, 2013).

## 2 Fakten zur Industrie – Auslaufmodell oder Wachstumstreiber?

### 2.1 Einführende Bemerkungen

Mit Beginn der Globalisierung in den 1980er-Jahren wurde *Outsourcing* industrieller Produktion als komparativer Kosten- und Wettbewerbsvorteil verstanden. Im Laufe des letzten Jahrzehnts scheint sich einerseits der komparative Kostenvorteil verringert zu haben, andererseits scheint aber auch die Sorge in Bezug auf Versorgungssicherheit, Preisvolatilität und Abhängigkeit eine industriepolitische Trendwende eingeleitet zu haben. Insbesondere die BRIC-Länder haben industriell entscheidend aufgeholt. Längst geht es nicht mehr um Re-Import von Billigproduktion. Die Marktpotenziale in den Schwellenländern selbst und in Zukunft die neue Generation dort entstandener und beheimateter Unternehmen, die die europäische Industrie im Wettbewerb auf globaler Ebene herausfordern, bestimmen die aktuellen industriepolitischen Überlegungen.

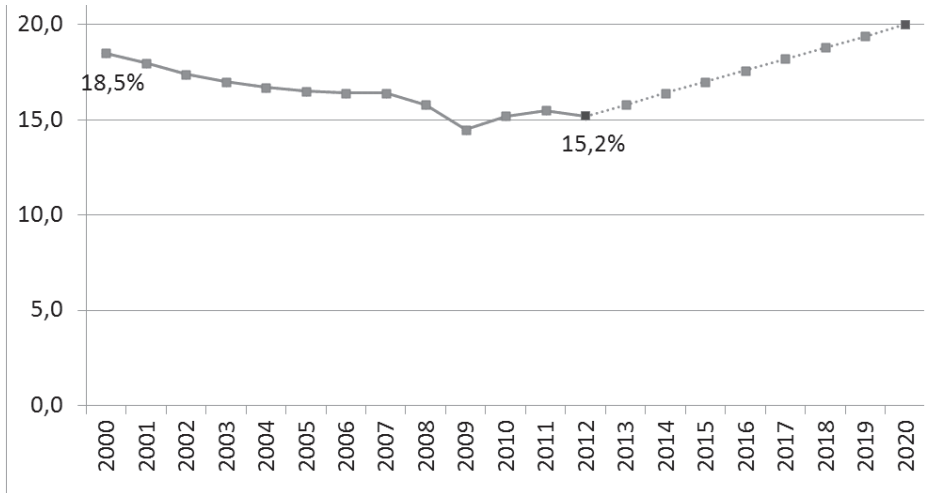
### 2.2 Industrie in Zahlen

Der Anteil der Sachgütererzeugung an der Wertschöpfung in der EU ist zwischen 2000 (ältester verfügbarer Wert) und 2012 von 18,5% auf 15,2% gesunken, in Österreich von 20,1 auf 18,2%.<sup>5</sup> Diese Entwicklung und die Bestrebungen, die Wirtschaftskrise dauerhaft zu überwinden, veranlassten die Europäische Kommission, die Bedeutung des industriellen Sektors für Wachstum und Arbeitsplätze wieder stärker in die öffentliche Diskussion einzubringen und mit der Formulierung eines 20%-Industrialisierungsziels bis 2020 gewissermaßen einen politischen Impetus auszulösen.

---

<sup>5</sup> Der älteste verfügbare Wert für Österreich stammt aus 1976 und beträgt 24,5%.

**Abbildung 37: Anteil der Herstellung von Waren an der Gesamtwertschöpfung in der EU-28**



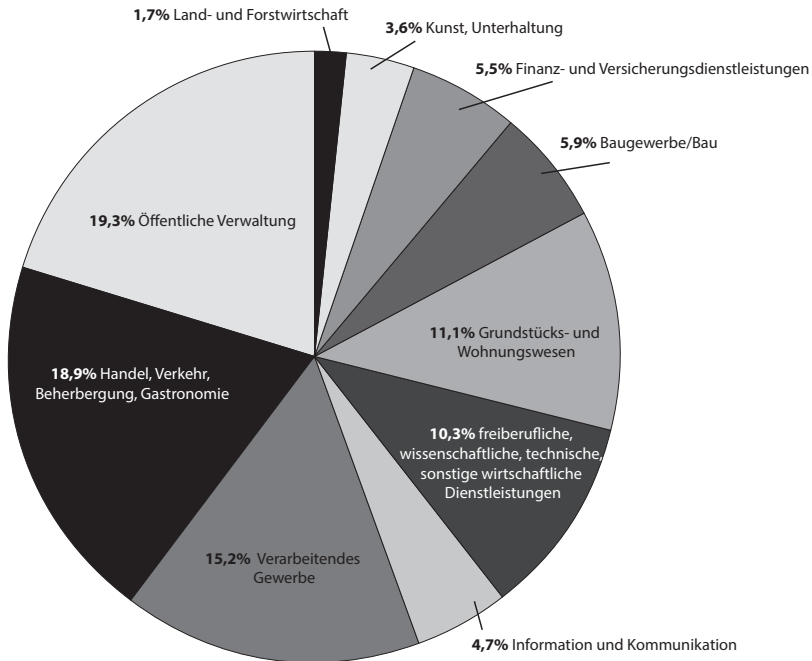
Quelle: Eurostat.

Viele Jahre bestimmte das „*Think small first*“-Prinzip, das auf die besonderen (Umfeld-) Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen abstellte, die politische Agenda der Wettbewerbsfähigkeitsministerinnen und -minister. Nun sollten die gesamte Wertschöpfungskette und insbesondere (internationale) Leitbetriebe im Fokus stehen. Zum berühmten Rückgrat der europäischen Volkswirtschaften, als das kleine und mittlere Unternehmen immer bezeichnet werden, kommt die Schrittmacherfunktion der sogenannten *Frontrunner*, die sich durch überdurchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Exportstärke sowie Produktivität und eine überdurchschnittlich hohe gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung auszeichnen. Eine im Dezember im Auftrag der Industriellenvereinigung durchgeführte Studie des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI, 2013) kommt beispielsweise zum Ergebnis, dass die 33 österreichischen Weltmarktführer pro eigenem geschaffenen Arbeitsplatz 2,71 zusätzliche Arbeitsplätze in Österreichs Wirtschaft bedingen, in Summe 1,1 Mrd Euro für Forschung und Entwicklung ausgeben und mit 29.500 KMU kooperieren. Die Idee der Leitbetriebe sollte folglich nicht in Konkurrenz zum KMU-Schwerpunkt gesetzt, sondern in der Erkenntnis um mikroökonomische Wertschöpfungszusammenhänge als komplementär betrachtet werden.

Im Hinblick auf das 20%-Ziel der Europäischen Kommission – Österreich lag mit 18,2% schon sehr nahe daran – geht es im Wesentlichen wohl darum, mit dieser Zielvorgabe eine Trendumkehr herbeizuführen. Schließlich sollte der Strukturwandel hin zu einer Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft, der in den arbeitsteilig organisierten Volkswirtschaften in den letzten Jahrzehnten sukzessive ökonomische Realität geworden ist, nicht konterkariert oder gar revidiert werden. Es ist nicht vorstellbar, dass der Industriesektor in großem Stil *In-Sourcing* betreibt, und – *ceteris paribus* – jede Erhöhung der Anteile ei-

nes Sektors würde schließlich zulasten anderer Sektoren gehen. Andererseits könnte in einem Wachstumsszenario und unter Ausnutzung komparativer Vorteile im internationalen Handel die Industrie vergleichsweise stärker wachsen als andere Sektoren und damit in der Anteilsbetrachtung zulegen.

**Abbildung 38: Anteile unterschiedlicher Sektoren an der Gesamtwertschöpfung 2012**

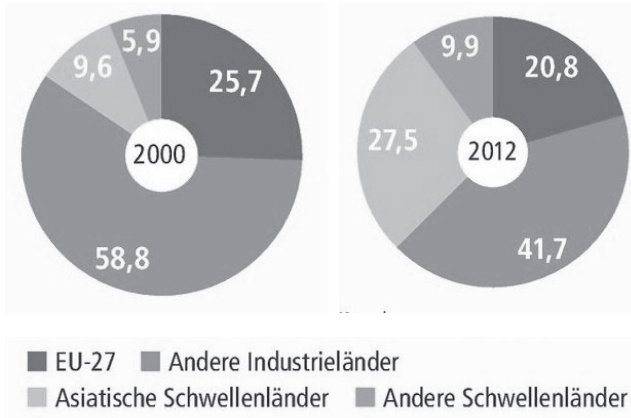


Quelle: Eurostat.

In der Europäischen Union sind die Ausgangslagen sehr unterschiedlich: Den höchsten Industrieanteil am BIP in der EU hatte 2012 Rumänien mit 24,8%, gefolgt von Tschechien mit 24,7%. Am niedrigsten war der Wert in Luxemburg mit 5,3%, gefolgt von Zypern mit 5,7%. Im weltweiten Vergleich hat die europäische Industrie zuletzt besonders stark an Boden verloren:



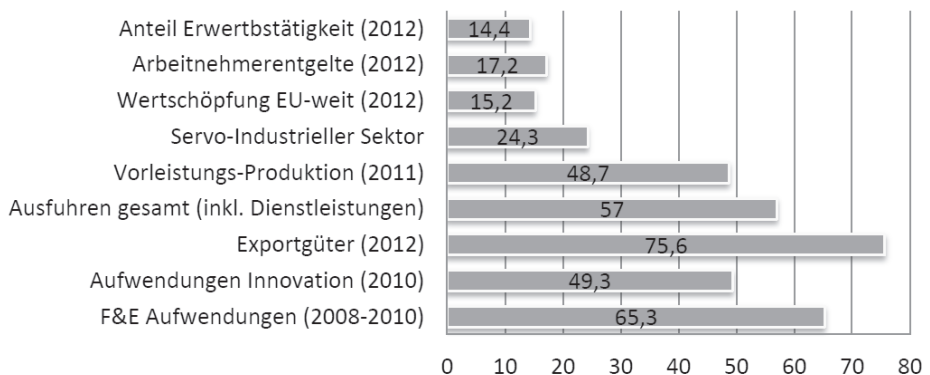
**Abbildung 39: Anteil der Herstellung von Waren an der Gesamtwertschöpfung weltweit**



Ursprungsdaten: Eurostat, OECD, UNO, andere Industrieländer (zB Australien, Kanada, Japan, Schweiz, USA); andere Schwellenländer (zB Argentinien, Brasilien, Indien, Russland, Südafrika); aus: Institut der deutschen Wirtschaft, 2014.

Im Zeitalter der Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft gilt die Industrie manch einem als Auslaufmodell. Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (2014) zeigt aber: Das verarbeitende Gewerbe ist in der EU nach wie vor ein starker Wachstumsmotor. Auf diesen Wirtschaftsbereich entfallen fast drei Fünftel aller Exporte und rund zwei Drittel der Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Die Industrie weist darüber hinaus einen überdurchschnittlichen Vernetzungsgrad zu anderen Sektoren auf – jeder Euro an Produktionsleistung der Industrie beinhaltet 34 Cent Vorleistungsinput (Referenzjahr 2011).

**Abbildung 40: Anteil Sektor Industrie an gesamter Volkswirtschaft**



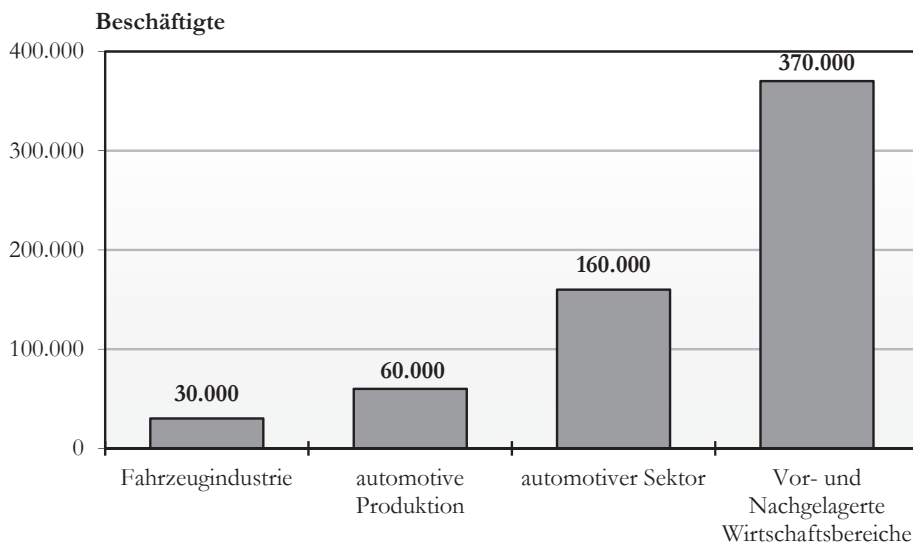
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft (2014).

Die Bedeutung der Industrie zeigt sich insbesondere darin, dass sie stark auf andere Sektoren ausstrahlt. Weil das verarbeitende Gewerbe eng mit anderen

Branchen verflochten ist, hängen in der EU insgesamt 52 Millionen Arbeitsplätze direkt (32 Millionen; 14% EU-Erwerbsquote) oder indirekt (20 Millionen) von der Industrie ab. Ohne die Zusammenarbeit mit großen Industrieunternehmen könnten viele Dienstleister kaum auf dem Weltmarkt Fuß fassen. Die Industrie zieht kleine und mittlere Unternehmen in die internationalen Wertschöpfungsketten. Und Innovationen entstehen in der EU häufig nur noch durch branchen- und staatenübergreifende Kooperationen.

Besonders deutlich zeigt sich die Bedeutung dieser Verflechtungen und Ausstrahlungseffekte entlang der Wertschöpfungskette im automotiven Sektor. 30.000 Beschäftigte in der Fahrzeugindustrie im engeren Sinne stellen zusammen mit indirekten Arbeitsplätzen der Zulieferindustrie im automotiven Sektor ca 160.000 Arbeitsplätze und inklusive induzierter Arbeitsplätze in vor- und nachgelagerten Bereichen geschätzte 370.000 Beschäftigte. Aufgrund dieser Vernetzung ergibt sich auch eine strategische Bedeutung von Technologieentwicklungen wie der Elektromobilität weit über die reine Produktion der Fahrzeuge hinaus. Daher entwickelte die Europäische Kommission bereits unmittelbar nach dem Krisenjahr 2008 einen spezifischen Politikansatz im Bereich des automotiven Sektors inklusive einer aktiven Strategie in Richtung Elektromobilität.

**Abbildung 41: Direkte, indirekte und induzierte Arbeitsplätze im Automotivsektor**



Quelle: Statistik Jahrbuch 2013, Fachverband der Fahrzeugindustrie, Wirtschaftskammer Österreich.

Das Erreichen des 20%-Industrialisierungsziels wird maßgeblich von der (Stärkung der) internationalen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie abhängen. Diese ist bestimmt vom Zusammenwirken des unternehmerischen Erfolgs auf der Mikroebene und der relativen Standortattraktivität

auf der Makroebene (Straubhaar, 1994). Schließlich bestimmen die rechtlichen, institutionellen und politischen Rahmenbedingungen die betriebswirtschaftlichen Kosten mit und beeinflussen so die Standortentscheidungen von Unternehmen. Dass Europa im globalen Wettbewerb der Standorte nicht mit Kostenführerschaft, sondern mit Differenzierungsstrategien, Innovation, neuen Technologien, Qualität und Produktivität reüssieren wird, darüber besteht weitestgehend Konsens.

Ein Maß für internationale Wettbewerbsfähigkeit sind die Lohnstückkosten, also das Verhältnis zwischen Arbeitskosten und Produktivität (trotz der Ambivalenz niedriger Lohnstückkosten, weil sie sowohl durch eine hohe Produktivität als auch durch niedrige Löhne erreicht werden können). Einige Länder Europas haben in den vergangenen Jahren Fortschritte erzielt, indem sie ihre Wettbewerbsfähigkeit durch eine Reduzierung der Lohnstückkosten verbessern konnten. Die USA und Japan konnten ihre Kosten deutlich stärker senken als viele Länder der Eurozone. Österreich konnte im Zeitraum 2000 bis 2007 die Lohnstückkosten erfolgreich reduzieren. In Österreich stiegen die Lohnstückkosten seit der Krise um 1,4%. Dies war in erster Linie der sinkenden Auslastung und somit Produktivität zuzuschreiben, resultierend aus der Tatsache, dass die Betriebe trotz schwächerer Auftrags- und Geschäftslage ihre Beschäftigten weitgehend gehalten haben. Im selben Zeitraum wurde der kräftige Anstieg der Arbeitskosten in Österreich mehrheitlich von einer überdurchschnittlichen Steigerung der Lohnnebenkosten getrieben (Wirtschaftskammer Österreich, 2013)

**Abbildung 42: Lohnstückkosten in der Herstellung von Waren, in %**



Quelle: IW Köln.

### 3 Europäische Industriepolitik

#### 3.1 Horizontale Industriepolitik

Die globalen Entwicklungen der vergangenen Jahre haben die EU-Mitgliedstaaten weiter enger zusammenrücken lassen. Staaten mit einer starken industriellen Basis – wie insbesondere Deutschland und Österreich – konnten die Krise besser bewältigen als andere Länder. Ziel des europaweit abgestimmten

Handelns ist es daher, gerade im Industriebereich Weichenstellungen für die Zukunft vorzunehmen. Die Industriepolitik sollte eine Renaissance erfahren.

Auf EU-Ebene setzte die Europäische Kommission mit Mitteilungen in den Jahren 2010<sup>6</sup> und 2012<sup>7</sup> erste industriepolitische Meilensteine. Im Jänner 2014 wurde die EK-Mitteilung „Für ein Wiedererstarken der europäischen Industrie“ vorgelegt. Sie stellt die Realwirtschaft und die Industrie in den Mittelpunkt der europäischen Bestrebungen zur Ankurbelung von Wachstum und Beschäftigung. Betont wird insbesondere die starke Verflechtung der Industrie mit unterschiedlichen Wirtschaftssektoren und deren Schlüsselrolle in vielfältigen Wertschöpfungsketten. Am Maßstab des *Re-Industrialisierungsziels* sollte die horizontal geprägte Ratsformation Wettbewerbsfähigkeit Politikinitiativen der EU eingehend prüfen. Um das 20%-Ziel mit Leben zu erfüllen, wurden zentrale Schlüsselbereiche definiert. Dazu gehören im Wesentlichen

- die maximale Ausschöpfung der Potenziale des Europäischen Binnenmarktes<sup>8</sup> (und damit die Umsetzung der Binnenmarktakte I und II von Binnenmarktkommissar Michel Barnier),
- die Ausrichtung der regionalen, nationalen und EU-Förderinstrumente auf Innovation, Qualifikationen und Unternehmertum,
- die Angleichung der Kosten für Energie und Rohstoffen auf internationale Niveaus und
- größtmögliche Anstrengungen zur verbesserten Einbettung europäischer Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten, insgesamt der bessere Zugang zu globalen Märkten.

Das Zusammenspiel aller auf EU-Ebene verfügbaren (horizontalen) Instrumente – Binnenmarkt-, Handels-, KMU-, Wettbewerbs-, Umwelt-, Energie- und Forschungspolitik – sollte die entscheidende Hebelwirkung auslösen. Die Mitteilung zeigt Politikbereiche auf, die einen komplexen Mix aus nationalen und EU-Kompetenzen darstellen, und setzt auf Maßnahmen, die entweder bereits in Umsetzung begriffen, in der Pipeline oder noch sehr vage sind. Das geht von EU-Harmonisierungsvorschriften oder einer Initiative betreffend Gebrauch und Rolle von IPR in Standards über den Einsatz von Project-Bonds für Infrastrukturfinanzierungen und einem Fitness-Check der Legislative zu Ölraffinerien bis hin zur Modernisierung der beihilferechtlichen Regelungen zu R&D&I oder Freihandelsabkommen mit strategischen Partnern wie USA, Kanada, Japan und Indien.

Kritisch betrachtet erfüllt die Mitteilung nicht die Erwartungen, die man möglicherweise im Sturm der Inszenierungen im Vorfeld in sie gesetzt hat. Das Renaissance-Dokument ist ein Abbild aktueller EU-Politik. Manche Bereiche,

<sup>6</sup> „Eine integrierte Industriepolitik für das Zeitalter der Globalisierung“ (im Rahmen der Strategie Europa 2020).

<sup>7</sup> „Eine stärkere europäische Industrie bringt Wachstum und wirtschaftliche Erholung“.

<sup>8</sup> Ausbau der Infrastrukturnetze, Schaffung eines stabilen Regelungsrahmens zur Förderung von Unternehmertum und Innovation, Förderung des grenzüberschreitenden Erwerbs von Qualifikationen, verbesserte Integration von Kapitalmärkten, Einrichtung von Risikokapitalinstrumenten, Vervollständigung eines offenen und barrierefreien Binnenmarktes für Produkte und Dienstleistungen.

die für die Zukunft der Industrie von entscheidender Bedeutung sein werden, kommen gar zu kurz, wie etwa das wegen der Wirtschafts- und Bankenkrise nachhaltig wirkende Finanzierungsthema (Zugang zu Kapital). Ohne ausreichende und langfristige Finanzierung sind notwendige Investitionen und entscheidende Innovationen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit nicht möglich. Dabei haben die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise die Rahmenbedingungen für Unternehmensfinanzierung grundlegend verändert: Die Erfassung systemrelevanter Risiken mündete in strengeren Eigenkapitalvorschriften der Banken (Basel III). Dies führt, wenn Banken kein frisches Eigenkapital aufzubringen in der Lage sind, zwangsläufig zu einem *De-leveraging*, dh einer Reduktion der Kreditvergaben in Relation zum vorhandenen Eigenkapital. Da Basel III die bereits 2004 mit Basel II eingeführte Risikogewichtung nicht grundsätzlich ändert, bleibt zudem weiterhin die regulatorische Vorgabe bestehen, dass für Staatsanleihen und top-geratete Unternehmen weniger Eigenkapital unterlegt werden muss als für viele mittelständische Leitbetriebe, die kein gleichwertiges externes Rating vorweisen können. Es bleibe hier nicht unerwähnt, dass auf österreichische Initiative (IHS 2011) das Europäische Parlament in der legislativen Finalisierung 2012 eine günstigere Gewichtung für Kredite bis 1,5 Mio Euro durchsetzte.

Die Möglichkeiten des öffentlichen Sektors zur Abfederung der Basel-III-Effekte mittels Förderungen (Garantien) sind aufgrund knapper Budgets beschränkt. Der direkte Zugang von KMU zum Kapitalmarkt bleibt aufgrund geringer Emissionsvolumina und hoher Emissionskosten (zB Prospekterstellung) eingeschränkt. Unternehmensgründer ohne prüfbare Historie haben Probleme Finanzmittel zu lukrieren. Die Kreditlastigkeit in der Unternehmensfinanzierung ist mehrfach dokumentiert. In diesem Umfeld spielen die Mobilisierung von privatem Kapital (Eigenkapitalinitiativen) und alternative Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding eine ebenso große Rolle wie die stärkere Nutzung von EU-Finanzinstrumenten (zB HORIZON 2020/COSME oder Rückhaftungsvereinbarungen mit dem Europäischen Investitionsfonds/EIF).

Die Entwicklung der Weltwirtschaft hat in den letzten Jahren unter anderem dazu geführt, dass von zahlreichen Ländern protektionistische Maßnahmen ergriffen wurden. Diese äußern sich insbesondere in neuen nichttarifären Handelshemmnissen, wie zum Beispiel Exportsteuern, Exportquoten oder teuren und aufwendigen Zertifizierungsmaßnahmen. Gleichzeitig muss man feststellen, dass europäische Unternehmen von globalen Wertschöpfungs- und Zulieferketten abhängen, die eine Neubewertung der Bedeutung von Export und Import erfordern. Innerhalb dieser Wertschöpfungsketten wirken sich Handelsbarrieren kumulativ und damit verschärfend aus.

Auf der europäischen Agenda steht die auf weitere Marktöffnung ausgerichtete EU-Handelspolitik ganz oben, durchaus mit Chancen auf breiten Konsens, was einerseits zahlreiche Freihandelsverhandlungen mit Drittstaaten (USA, Japan), andererseits weitere multilaterale Handelsliberalisierungen betrifft (auch von Österreich unterstützt). Damit könnte das größtmögliche wirtschaftliche Potenzial ausgeschöpft werden. Gleichzeitig geht es darum, auch die bestehenden Möglichkeiten der Rechtsdurchsetzung (zB im Rahmen der WTO oder der bereits in Geltung stehenden Freihandelsabkommen) verstärkt zu nutzen und

andererseits zu versuchen, mithilfe neuer Abkommen die Handelspartner zu Wettbewerb auf Augenhöhe zu bewegen.

Anders verhält es sich mit der Verankerung des Grundsatzes der Reziprozität, der die Gemeinschaft spaltet: Drittländern, die ihre Märkte geschlossen halten, sollte im Gegenzug der Zugang zum europäischen Markt verweigert werden. Während große Mitgliedstaaten wie Frankreich, Italien oder Spanien vehement dafür eintreten, sehen andere (wie Österreich) in einer Reziprozitätsmaßnahme Opportunitätskosten verursacht und die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt. Ähnlich divergent (oder unentschieden) sind die Positionen auch in Bezug auf die sogenannte „*Lesser Duty Rule*“. Die Anwendung eines niedrigeren Antidumpingzolls bzw. Ausgleichszolls, wenn die Schadensspanne geringer ist als die Dumpingspanne oder Subvention, ist nach WTO-Recht nicht verpflichtend, aber wünschenswert. Diese Regelung war bislang – siehe unten zum Aktionsplan Stahl, in dessen Rahmen darüber eine Diskussion entfacht wurde – ein Grundprinzip der EU-Handelspolitik. Es war immer das Bestreben der EU, dass diese Regelung weltweit verpflichtend oder zumindest von wesentlich mehr WTO-Mitgliedern auf freiwilliger Basis angewendet wird. Eine Einschränkung der Anwendung der „*Lesser Duty Rule*“ würde die Verhandlungsposition der EU in dieser Hinsicht deutlich schwächen und andere WTO-Mitglieder darin bestärken, auch in Verfahren gegen EU-Unternehmen weiterhin uneingeschränkt hohe Antidumping- oder Ausgleichszölle zu verhängen, die diese Unternehmen besonders schwer beeinträchtigen können.

### 3.2 Aktionsplan Stahl

Als richtungsweisend für eine aktive Industriepolitik gilt der von der Europäischen Kommission 2012/2013 erarbeitete Aktionsplan für die europäische Stahlindustrie unter Einbindung von Industrie, Gewerkschaften und Mitgliedstaaten. Zu diesem Zweck hat der Vizepräsident der Europäischen Kommission, Antonio Tajani, einen „High Level Roundtable“ einberufen mit dem Ziel, durch konkrete Maßnahmen die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Stahlindustrie zu stärken. Der stahlproduzierende Sektor in Europa wurde von der Wirtschaftskrise hart getroffen: Zwischen 2001 und 2011 ist die Beschäftigung in der Stahlindustrie um 10% zurückgegangen. Dass die EU mit einer Produktion von über 177 Millionen Tonnen Stahl jährlich – was 11% der weltweiten Produktion entspricht – und über 360.000 Beschäftigten nach wie vor der zweitgrößte Stahlerzeuger in der Welt ist, zeigt die zentrale Stellung dieses Sektors. Der Aktionsplan für eine wettbewerbsfähige Stahlindustrie wurde im Juni 2013 präsentiert und umfasst Maßnahmen insbesondere im Bereich Handelspolitik, Klima- und Energiepolitik, Innovation und hinsichtlich der sozialen Dimension.

Eine große Kontroverse am High-Level-Roundtable ergab sich im Bereich Beihilferecht. Im Gegensatz zu anderen Wirtschaftssektoren wird dem Stahlsektor kein Zugang zu Regional-, Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen gewährt. Auch nach Auslaufen des EGKS-Vertrags im Jahr 2002 wurde diese strikte Beihilfendisziplin für die Stahlindustrie beibehalten. Nunmehr versuchten allen voran Italien und Frankreich, eine Maßnahme im Aktionsplan zu eta-

blieren, die die strengen Beihilferegeln für die Stahlindustrie aufweichen sollte. Auch innerhalb der Stahlindustrie waren die Meinungen darüber gespalten. Mit einem Mehrheitsentscheid innerhalb des europäischen Stahlverbandes EUROFER positionierte sich der Verband gegen eine solche Beihilfenöffnung. Neben weiteren EU-Mitgliedstaaten haben sich Österreich, Deutschland und UK ebenso dagegen ausgesprochen. Die Maßnahme zur Beihilfenöffnung wurde letztlich nicht in den Aktionsplan aufgenommen – ist aber weiterhin ein zentrales Thema aller industriepolitischen Diskussionen.

Aufgrund des zunehmenden Protektionismus, der in den vergangenen Jahren insbesondere in Indien und Brasilien zu beobachten war, haben handelspolitische Maßnahmen verstärkt an Bedeutung gewonnen. So wurde im Aktionsplan beispielsweise vorgeschlagen, von der sogenannten „Lesser Duty Rule“ abzuweichen, um die Einführung höherer Zölle auf Einfuhren aus jenen Ländern zu ermöglichen, die unfaire Subventionen einsetzen und strukturelle Verzerrungen an ihren Rohstoffmärkten verursachen.

Kernpunkt der Diskussionen war insbesondere auch die Ausrichtung der zukünftigen europäischen Klimapolitik. Die Stahlindustrie ist einer der größten Verursacher von CO<sub>2</sub>-Emissionen. Da die Konkurrenten außerhalb Europas keine oder weniger Klimakosten zu tragen haben, besteht in diesem Sektor die massive Gefahr von „Carbon Leakage“, also einer Verlagerung von Produktionsstätten und CO<sub>2</sub>-Emission in Drittländern mit geringeren Klimaschutzauflagen. Um diesem Problem zu entgegnen, wurden auch alternative Maßnahmen wie zB „Border Carbon Adjustments“, also eine Einbeziehung von Importen in den Emissionshandel, diskutiert. Ein wesentliches Anliegen der Stahlindustrie war es, die spezifischen Merkmale einzelner Industriezweige bei der Erarbeitung des klima- und energiepolitischen Rahmens bis 2030 zu berücksichtigen und Gratiszertifikate für den EU-Emissionshandel weiter zur Verfügung gestellt zu bekommen. Das Dilemma der Stahlindustrie und anderer energieintensiver Wirtschaftszweige ergibt sich daraus, dass das CO<sub>2</sub>-Reduktionspotenzial sehr gering ist und größere Mengen nur mit massiven Investitionen in neue Technologien gehoben werden könnten. So schlägt der Aktionsplan vor, dass die Versteigerungserlöse aus dem EU-Emissionshandel zweckgebunden in die energieintensive Industrie zurückfließen sollen, um Technologiesprünge zu forcieren. Ein erster Erfolg wurde bereits erreicht: Die Europäische Kommission hat in ihrer Mitteilung „Ein Rahmen für die Klima- und Energiepolitik im Zeitraum 2020–2030“ angekündigt, die bisherigen Regelungen für die Gratiszuteilung von Emissionszertifikaten zumindest bis 2019 nicht antasten zu wollen.

#### 4 Aktuelle europäische Diskussion und Ausblick

Die industriepolitische Debatte wird auf verschiedenen Ebenen und in verschiedenen Formaten geführt: im Rahmen des Wettbewerbsfähigkeitsrates und des Europäischen Rates und im Vorfeld in technischen Gremien wie im Rahmen europäischer Interessensvertretungen wie *BusinessEurope*. Neben dem horizontalen Charakter von Kommissionsmitteilungen stehen vertikale

Schwerpunktsetzungen, beispielsweise in Form der erwähnten Aktionspläne für Stahl oder *Cars 2020* für den Automotivsektor.

Um die industriepolitische Agenda voranzutreiben, wurde 2013 auf Bestreben Frankreichs und Italiens eine informelle Gruppe auf Ministerebene namens „*Friends of Industry*“ gegründet. Bisher wurden zwei Konferenzen in Paris und Rom abgehalten, bei denen der inhaltliche Fokus neben Klimapolitik und Energiepreisen insbesondere auf der Öffnung der Beihilfemöglichkeiten für die Industrie lag. Im Jänner 2014 wurde in Rom von 17 Staaten eine gemeinsame Deklaration mit der Forderung, das Beihilferecht an globale Wettbewerbsbedingungen anzupassen, unterstützt.

Bei einer Industriekonferenz von *BusinessEurope* im Jänner 2014 mahnte die europäische Industrie eindeutige Signale ein, insbesondere in Bezug auf die Kosten- und Versorgungssicherheit mit Energie und Rohstoffen, die gerade mit Blick auf die USA und (heute) vor dem Hintergrund der Ukraine/Russland-Krise für Europa existenziell zu werden droht, sowie in Bezug auf eine ambitionierte internationale Handelspolitik, die Unternehmen einen barrierefreieren Zugang zu internationalen Märkten, beispielsweise über Freihandelsabkommen mit USA, Japan und möglicherweise – trotz Krim-Krise – Russland, beschern sollte. Daneben sind Investitionen in eine moderne Infrastruktur (Breitband, Verkehrsnetze) und F&E, der Zugang zu Finanzen (Bankenunion), Ausbildung (Mobilität und Qualifikation), die Vertiefung des Binnenmarktes und schlanke Regulierungen zu Bürokratieabbau notwendig.

Unabdingbar scheint in Zukunft eine bessere Governance der Industriepolitik. Die österreichische Industriellenvereinigung schlägt in diesem Zusammenhang eine permanente „*Industrial Policy Coordination Group*“ innerhalb der EU-Kommission vor. Eine stärkere Integration in das Europäische Semester und eine (lange diskutierte) stärkere (horizontale) Rolle des Wettbewerbsfähigkeitsrates als „*ECOFIN der Realwirtschaft*“ wären weitere wichtige Schritte in diese Richtung. Wettbewerbsfähigkeitstests („*competitiveness proofing*“) sollten die ökonomischen Folgen neuer Gesetzesinitiativen auf die industrielle Wettbewerbsfähigkeit untersuchen.

Der Europäische Rat unterstrich im März 2014 die Bedeutung der industriellen Basis für Wachstum und Beschäftigung, bestätigte die von der Europäischen Kommission definierten Schlüsselbereiche und wiederholte die Notwendigkeit von Weichenstellungen, insbesondere in jenen Politikfeldern, die die industrielle Wettbewerbsfähigkeit positiv beeinflussen. Die Europäische Kommission wurde ersucht, auf Basis ihrer Mitteilung „*For a European Industrial Renaissance*“ einen Fahrplan für das weitere Vorgehen vorzulegen. Die industrielle Wettbewerbsfähigkeit sollte in alle Politikbereiche integriert werden. Die europäischen Finanzinstrumente sollten bestmöglich zum Einsatz kommen. Der Rat hielt fest, dass eine starke, ressourceneffiziente und wettbewerbsfähige industrielle Basis in Europa im Zusammenhang mit einer kohärenten europäischen Klima- und Energiepolitik gesehen werden muss. Dabei sollen gemäß den Schlussfolgerungen insbesondere auf die Wettbewerbsfähigkeit der energieintensiven Industrie Rücksicht genommen und Maßnahmen entwickelt werden, die eine Abwanderung der Industrie aufgrund der Klimaauflagen („*Carbon Leakage*“) verhindern (Europäischer Rat, 2014).



Die österreichische Bundesregierung hat in ihrem Regierungsprogramm die Formulierung und Umsetzung einer umfassenden „Standortstrategie für (internationale) Leitbetriebe in Österreich“ festgeschrieben. Dieses Vorhaben ist eingebettet in das 20%-Industrialisierungsziel der Europäischen Union bis 2020. Dabei sollen viele der in diesem Beitrag diskutierten Spannungsfelder und Ansatzpunkte von hochrangigen Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Interessensvertretungen diskutiert und im Sinne einer Strategie definiert werden.

## 5 Literatur

- Europäische Kommission (2014), Für ein Wiedererstarben der europäischen Industrie, COM(2014) 14 final, Brüssel.
- Europäische Kommission (2013), Aktionsplan für eine wettbewerbsfähige und nachhaltige Stahlindustrie in Europa, COM(2013) 407 final, Brüssel.
- Europäische Kommission (2010), Eine integrierte Industriepolitik für das Zeitalter der Globalisierung, COM(2010) 614, Brüssel.
- Europäische Kommission (2012), Eine stärkere europäische Industrie bringt Wachstum und wirtschaftliche Erholung, COM(2012) 582, Brüssel.
- Europäischer Rat (2014), Schlussfolgerungen, Tagung vom 20./21. März 2014, EUCO 7/1/14 REV 1.
- Eurostat, Statistiken.
- Forschungsunion/*acatech* – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften (2013), Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsprojekt Industrie 4.0, Studie gefördert vom deutschen Bundesministerium für Bildung und Forschung, Frankfurt/Main.
- Industriewissenschaftliches Institut (IWI 2013), Schneider/Lengauer/Brunner/Dorfmayr/Ramharter, Österreichische Leitbetriebe als Marktführer auf globalen Märkten, Studie im Auftrag der Industriellenvereinigung, Wien.
- Institut für Höhere Studien (IHS 2011), Felderer/Fortin/Breinlinger, KMU-orientierte Umsetzung von Basel III, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend, Wien.
- Institut der deutschen Wirtschaft (2014), Industry as a growth engine in the global economy, Köln.
- Institut der deutschen Wirtschaft (2014), Industrie treibt die Wirtschaft an, Köln.
- Stiglitz, J., Lin Yifu, J. (2013), The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology, International Economic Association, Palgrave Macmillan.
- Straubhaar, T. (1994), Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – was ist das?, Wirtschaftsdienst 74 (10).
- Wirtschaftskammer Österreich (2013), Industriepolitik für einen modernen Standort, Dossier Wirtschaftspolitik, 2013/9.
- Wirtschaftskammer Österreich (2013), Statistik Jahrbuch, Fachverband der Fahrzeugindustrie.

### **Austria as an industrial location within the European context**

In the course of mutual endeavours to tackle the global economic crisis, the industrial policy is experiencing a renaissance in the European arena. Expansive monetary policies have yet not been able to gear sufficient investments into the real economy. Against the background of the struggle for market shares, growth and jobs the European Union is focussed on structural policies that are centred on industrial competitiveness with implications for a variety of policy fields. The European Commission has formulated an industrialisation goal that should largely contribute towards turning around the trend of declining shares of the industry in GDP. The analysis will point out the outset of the current situation, areas of conflict and instruments of industrial policy making and set out the current debate on a European level.

JEL-No: L00



# Wettbewerbsfähigkeitsrankings auf dem Prüfstand

*Christina Burger*

Rankings haben für die Wirtschaftspolitik insofern gewisse Bedeutung, als sie helfen können, Probleme zu identifizieren und darauf aufbauend gezielte Maßnahmen zu konzipieren. Die Rankings des International Institute for Management Development (IMD) und des World Economic Forum (WEF) haben allerdings viele Schwachstellen: fehlende theoretische Fundierung, Redundanzen oder Korrelationen und Widersprüchlichkeiten zwischen den verwendeten Indikatoren sowie Umfragen, die einerseits eine kleine Stichprobe aufweisen, andererseits eine verzerrte Wahrnehmung der befragten Manager offenbaren. Für Österreich erweist sich etwa die Einschätzung des Lohnverhandlungssystems als problematisch. Auch bei den harten Indikatoren zur Unternehmensgründung findet die österreichische Realität zu wenig Berücksichtigung. Bei der Verwendung von Rankings als politische Entscheidungsgrundlage ist daher Vorsicht angebracht.

## 1 Wettbewerbsfähigkeit – eine messbare Größe?

Im Zentrum der Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit von Staaten stand in früheren Zeiten vor allem preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Heutzutage wird Wettbewerbsfähigkeit längst komplexer diskutiert, nämlich als Dynamik von Wertschöpfung und Beschäftigung unter Berücksichtigung zusätzlicher Ziele im Bereich der Ökologie, des sozialen Zusammenhalts oder der Lebensbedingungen der Menschen insgesamt. Hohe Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft ermöglicht den Bürgern eines Landes eine hohe Lebensqualität, die allerdings nicht nur vom Einkommen bestimmt wird, sondern auch viele andere Elemente aufweist. Aiginger et al. (2013, 13) definieren Wettbewerbsfähigkeit dementsprechend als „ability of a country (region, location) to deliver the beyond-GDP goals for its citizens today and tomorrow“. Diese Ziele umfassen hohe und steigende Einkommen, Beschäftigungsmöglichkeiten sowie Verbesserungen der Lebensbedingungen.

Wettbewerbsfähig für sich alleine gesehen kann ein Land nicht sein, gemäß Gundel/van Suntum (2007) kann Wettbewerbsfähigkeit e definitione nur relativ und nicht absolut gemessen werden. Daher ist es auch von zentraler Bedeutung, sich mit anderen zu messen und Vergleiche zu ziehen. Rankings, die die Wettbewerbsfähigkeit der Staaten messen, haben in den letzten Jahren medial und politisch immer mehr an Bedeutung gewonnen. Sie haben allerdings in Einklang mit der wirtschaftspolitischen und wissenschaftlichen Diskussion ihren Fokus allmählich verändert: Während früher Kostenfaktoren im Vordergrund standen, sind es heute die makroökonomische Dynamik, Technologie, Regierungssystem und Ökologie. Das gilt insbesondere für die beiden

wichtigsten Rankings, die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern messen, durch das International Institute for Management Development (IMD) und das World Economic Forum (WEF).

In seiner letzten Ausgabe des Global Competitiveness Report (2013) verwendet das WEF die folgende Definition von Wettbewerbsfähigkeit: „competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country“. Der Bericht erhebt den Anspruch, zum Verständnis der Schlüsselfaktoren für Wachstum beizutragen und für Politiker ein Instrument bereitzustellen, das zur besseren Formulierung der Wirtschaftspolitik beitragen kann. Das IMD definiert Wettbewerbsfähigkeit dagegen als „a field of economic knowledge, which analyzes the facts and policies that shape the ability of a nation to create and maintain an environment that sustains more value creation for its enterprises and more prosperity for its people“. Der World Competitiveness Report versteht sich als Referenz für Unternehmen in ihrer Standortentscheidung, für Politiker zum Benchmarken ihrer Politiken und für die Wissenschaft als Datensammlung für weitere Analysen.

## 2 Kritische Würdigung bestehender Rankings

### 2.1 Konzeption der Rankings

Das International Institute for Management Development verwendet zur Erstellung des Rankings, das jährlich im (kostenpflichtigen) World Competitiveness Yearbook veröffentlicht wird, über 300 verschiedene Indikatoren und bewertet 60 Länder. Zwei Drittel der Indikatoren, von denen wiederum etwa die Hälfte als Hintergrundinformation verwendet wird und nicht direkt in den Indikator einfließt, stammen aus vorhandenen öffentlichen und in geringerem Maße auch privaten Quellen, ein Drittel aus Umfragen unter Managern. Das World Economic Forum hat einen deutlich breiteren Zugang, was die Anzahl der Länder betrifft, und umfasst mit 148 Ländern fast die ganze Welt. Allerdings verwendet das WEF mit 96 Indikatoren deutlich weniger als das IMD. Beim WEF kommen sogar 70% der Indikatoren aus Umfragen unter Managern. Beide Institutionen sind bemüht, die Anzahl der Länder ständig zu erweitern. Da auch die Anzahl und Art der Indikatoren nicht gleich bleibt, sollten intertemporale Vergleiche der Rankings mit Vorsicht betrachtet werden.

Der World Competitiveness Report des IMD verwendet folgende vier Bereiche mit insgesamt 20 Untergliederungen in seinem Ranking, wobei alle 20 Untergliederungen dasselbe Gewicht im Gesamtindex, aber nicht unbedingt dieselbe Anzahl an Indikatoren aufweisen:

- Wirtschaftliche Performance: Die Indikatoren bilden die inländische Wirtschaft, den internationalen Handel, internationale Investitionen, Beschäftigung und Preise ab.
- Effizienz des öffentlichen Sektor: Öffentliche Finanzen, Fiskalpolitik, der institutionelle Rahmen, Unternehmensrecht und der gesellschaftliche Rahmen sind hier die zentralen Faktoren.

- Effizienz der Privatwirtschaft: Produktivität und Effizienz, Arbeitsmarkt, Finanzierung, Managementpraktiken und die Einstellung und Werte werden in diesem Bereich durch verschiedene Indikatoren abgebildet.
- Infrastruktur: Diese Kategorie wird eingeteilt in grundlegende Infrastruktur, technologische Infrastruktur, wissenschaftliche Infrastruktur, Gesundheit und Umwelt sowie Bildung.

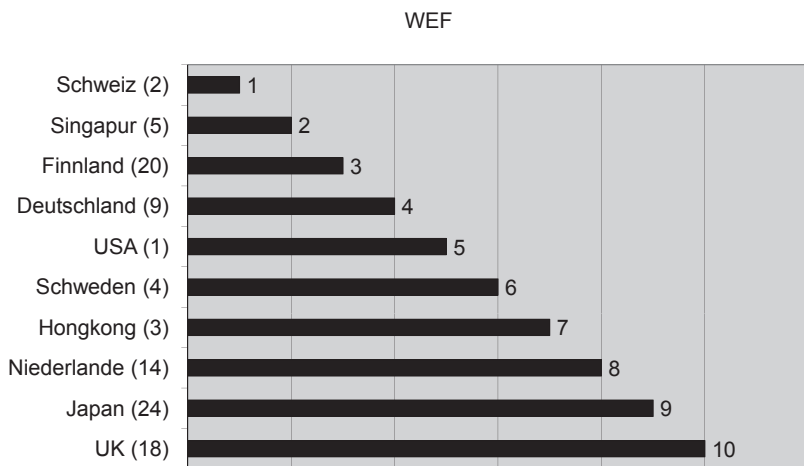
Der Global Competitiveness Report des WEF untergliedert sein Ranking in die folgenden drei Gruppen, die je nach Entwicklungsstand unterschiedlich gewichtet sind, mit insgesamt 12 Untergliederungen:

- Grundvoraussetzungen: Institutionen, Infrastruktur, Makroökonomisches Umfeld, Gesundheit und Grundausbildung,
- Effizienzsteigernde Faktoren: Höhere Bildung und Berufsausbildung, Gütermarkteffizienz, Arbeitsmarkteffizienz, Finanzmarktentwicklung, Technologische Gewandtheit, Marktgröße,
- Innovation und Verfeinerung: Innovation und Unternehmergeist.

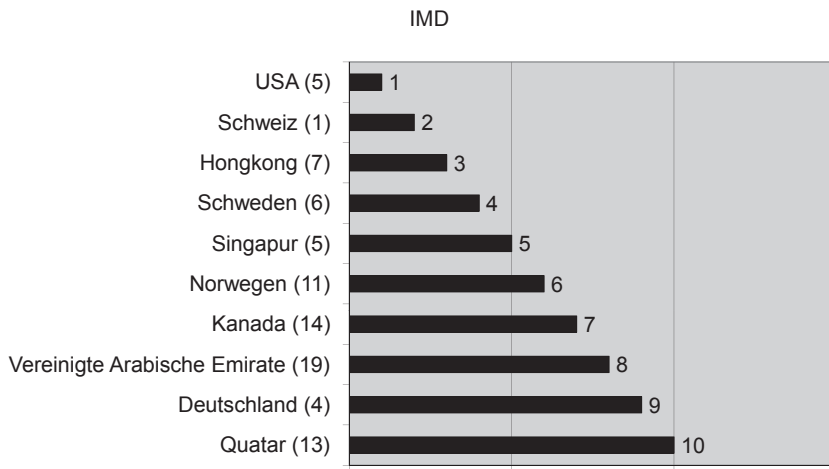
Die Themen sind im Prinzip sehr ähnlich gewählt, allerdings unterschiedlich gruppiert und gewichtet. Makroökonomische Eckdaten sind im World Competitiveness Report unmittelbar Teil des Rankings, während sie im Global Competitiveness Report eher neben dem Ranking stehen, aber (bis auf eine Ausnahme, siehe weiter unten) nicht Teil des Rankings selbst sind.

Die Reihung der Top-10-Länder ist zwischen den beiden Rankings sehr ähnlich – Schweiz, USA und Singapur sind bei beiden unter den besten fünf Ländern. Abbildung 43 und 44 zeigen einen Vergleich der bestplatzierten Länder für die beiden Rankings (jeweils in Klammer der Rang des anderen Rankings). Die beiden Rankings haben relativ hohe Korrelationskoeffizienten der Ränge der einzelnen Länder, was die Ähnlichkeit im Ansatz bestätigt (Gundel/van Suntum, 2007; Küter, 2009; Ochel/Röhn, 2008; Rosenbaum 2011).

**Abbildung 43: Top-10-Länder gemäß WEF-Ranking**



Quelle: WEF 2013.

**Abbildung 44: Top-10-Länder gemäß IMD-Ranking**

Quelle: IMD 2013.

Eine klare, ökonomisch stringente und theoretisch fundierte Konzeption als Grundlage für die Rankings fehlt allerdings. Indikatoren, die Outcome messen, werden mit Indikatoren, die Input oder Performance messen, zusammengewürfelt (Aiginger et al., 2013). Damit ist jedenfalls nicht gewährleistet, dass alle Indikatoren kausal auf die zu erklärende Größe, nämlich die Wettbewerbsfähigkeit, wirken. Außerdem sind die Indikatoren selbst nicht zur Gänze voneinander unabhängig, sondern messen dieselben/sehr ähnliche Einflussfaktoren in unterschiedlicher Art und Weise. Widersprüche, Interdependenzen oder Rückkoppelungseffekte werden nicht berücksichtigt, vielmehr werden die einzelnen Indikatoren additiv nebeneinandergestellt (Bellak/Winklhofer, 1997; Küter, 2009; Rehm, 2012; Rosenbaum 2011). Ein Beispiel für die Redundanz ist etwa das Bruttoinlandsprodukt, das vom IMD in Kaufkraftparitäten und in US-\$ verwendet wird. Widersprüchlichkeiten ergeben sich etwa im IMD dadurch, dass bei Förderungen an private und öffentliche Unternehmen der Rang besser ist, je niedriger diese Förderungen sind. Andererseits werden Unternehmen danach befragt, ob die Investitionsanreize für ausländische Investoren attraktiv sind – dabei ist es aber durchaus plausibel, dass sie hohe Förderungen eher positiv beurteilen. Die öffentliche Verschuldung und das Rating eines Landes, die beide von WEF und IMD verwendet werden, dürften stark korreliert sein.

Ein zentraler Kritikpunkt an den Indikatoren ist die mangelnde theoretische Fundierung, sodass implizit angenommen wird, dass die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit sich zwischen Ländern nicht unterscheiden, die Wachstumsprozesse in allen Ländern denselben Regeln folgen und auf denselben Wachstumsfaktoren basieren (Rosenbaum, 2011; Ochel/Röhn, 2006; Rohwer/Hülsewig, 2011). Beim WEF ist der Kritikpunkt insofern etwas abgefedert, als die drei Subindikatoren Grundvoraussetzungen, effizienzsteigernde Faktoren und Innovation sowie Verfeinerung je nach Entwicklungsstand des Landes

(eingeteilt in die fünf Gruppen effizienzgetriebene, faktorgetriebene und innovationsgetriebene Phase sowie jeweils dazwischen Übergangsphasen) anders gewichtet sind. Bellak/Winklhofer (1997) sehen das BIP pro Kopf als zu erklärende Variable, dh als Annäherung an die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes an, das allerdings beim IMD auch in das Ranking selbst einfließt.

Einige Indikatoren begünstigen die Größe eines Landes, was allerdings nicht per se ein Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit ist (Aiginger et al., 2013; Bellak/Winklhofer, 1997). Dazu zählen ua das BIP in absoluter Größe, welches IMD (als Indikator für wirtschaftliche Performance) und WEF (als Indikator für Marktgröße) verwenden, genauso Beschäftigung in Millionen (IMD). Indikatoren, die das Niveau abbilden, werden vom IMD mit solchen, die die Entwicklung widerspiegeln, gemischt – damit haben hoch entwickelte Länder den Vorteil des höheren Niveaus, aber den Nachteil der üblicherweise schlechteren Veränderungsraten, während insbesondere aufholende Länder, etwa viele mittel- und osteuropäische oder auch ostasiatische Länder, bei der Entwicklung vorne liegen und beim Niveau zurückfallen (Bellak/Winklhofer, 1997).

Kritisch zu beurteilen als Indikator des IMD ist auch die Größe des öffentlichen Sektors, die negativ in den Gesamtindikator einfließt, obwohl ein großer öffentlicher Sektor durchaus den Präferenzen der Bevölkerung entsprechen kann. Entscheidend ist für die Wettbewerbsfähigkeit nicht die Größe, sondern seine Effizienz (Bellak/Winklhofer, 1997).

Ochel und Röhn (2006) argumentieren, dass die Rankings, wenn sie den Anspruch erheben, Wettbewerbsfähigkeit zu messen, die künftigen Wachstumsaussichten abbilden sollten. Tatsächlich ergibt sich aber in ihren Ex-post-Berechnungen für den WEF eine schwache, nicht signifikante positive Korrelation und für das IMD sogar eine negative Korrelation mit dem kurzfristigen Wachstum. Auch eine jüngere Analyse von Rehm (2012) kommt zum selben Ergebnis.

Kritisiert werden auch die mathematischen Verfahren der Gewichtung und Skalierung (Ochel/Röhn, 2006), insbesondere aber die Anzahl und Auswahl der Indikatoren. Aiginger et al. (2013) betonen allerdings, dass sich durch die große Zahl an Indikatoren Messfehler ausgleichen und das Problem der Komplexität durch unterschiedliche Ausgangslagen und unterschiedliche sozio-ökonomische Systeme in den verschiedenen Ländern verringert.

## 2.2 Umfragen

Die Indikatoren von WEF und IMD setzen sich aus harten Daten und subjektiven Einschätzungen von Managern zusammen. Die subjektive Sichtweise der Wirtschaftssubjekte ist für die Wirtschaftspolitik sehr wertvoll, weil die damit erhaltenen Informationen meist deutlich rezenter sind als harte Daten (Ochel/Röhn, 2006). Dies mag ein Grund sein, warum Umfragen verwendet werden (zB wie sehr Unternehmen Ausgaben für F&E tätigen), obwohl harte Daten vorhanden wären (etwa zu den Unternehmensausgaben für F&E).

Nachdem in einer zunehmend globalen und vernetzten Welt die Qualität des Wirtschaftsstandortes von besonderer Bedeutung ist, sollte vermieden werden, dass Anstrengungen zur Verbesserung des Standortes durch zu subjektive, irre-



levante oder gar falsche Einschätzungen konterkariert werden. Daher sind die Konzeption und das Zustandekommen der Umfragen kritisch zu hinterfragen.

Die Konzeption der Befragung bei beiden Rankings ist insofern problematisch, als oft nur ordinale und keine kardinalen Werte erfasst werden, wodurch die Größe des Abstandes zwischen den Ländern nicht gemessen werden kann. Die Befragung stellt auf eine Bewertung der Situation im eigenen Land ab und nicht auf einen Vergleich von Standorten, wofür die Ergebnisse in den Rankings aber letztlich verwendet werden. Es ist daher zu erwarten, dass einerseits ein „home bias“ entsteht, weil die Situation in anderen Ländern nicht – ausreichend – bekannt ist, und andererseits ein „perception bias“ (Abhängigkeit von der vorherrschenden Meinung, die in den Medien etc transportiert wird) vorliegt (Heilemann et al., 2007; Rosenbaum 2011).

Bei manchen Fragen ist auch zweifelhaft, ob Manager ausreichend detailliertes Fachwissen haben, um alle Fragen sachgemäß zu beantworten. Dazu zählen insbesondere die Fragen des WEF etwa zum Internetzugang in Schulen, zu Direktinvestitions- und Technologietransfers, zur Clusterentwicklung oder der Breite der Wertschöpfungskette. Dieser Mangel an Expertise der Befragten äußert sich etwa in Widersprüchen zwischen der Wahrnehmung der Manager und den harten Daten: Der Indikator des WEF betreffend Zölle wird als gewichteter Durchschnittszoll gemessen und ist aufgrund des gemeinsamen Wirtschaftsraumes für alle EU-Mitgliedstaaten gleich. Der Indikator betreffend Handelsbarrieren dagegen basiert auf Umfragen und zeigt sehr unterschiedliche Werte für die EU-Mitgliedstaaten, die rechtlich gar nicht bestehen dürften – Österreich liegt etwa auf Platz 27, Deutschland zum Beispiel auf Platz 57. Die Manager der einzelnen Länder haben hier offensichtlich sehr unterschiedliche Wahrnehmungen für dieselben Fakten. Dass Manager teilweise eine verzögerte Wahrnehmung haben, zeigt sich beim IMD, wo die Frage nach der Resilienz der Wirtschaft 2009 in Dänemark deutlich besser eingeschätzt wurde als in Deutschland oder Österreich, obwohl Dänemark schon 2008 einen leichten und 2009 einen deutlich stärkeren Rückgang der BIP-Entwicklung als Österreich oder Deutschland erlitten hat. 2010 passt sich die Wahrnehmung der Realität wieder an. Umgekehrt wurde die Resilienz von Polen 2009 vergleichsweise schlechter als in Österreich und Deutschland und erst 2010 deutlich besser eingeschätzt, obwohl es die Wirtschaftskrise als einziges EU-Land ohne Wirtschaftsrückgang überstanden hat. Zumindest hinterfragt werden sollte auch, warum Österreich im Ranking des WEF bei den Entlassungskosten auf Platz 5, bei der Frage nach der Flexibilität der Einstellungs- und Entlassungspraktiken auf dem schlechten 115. Platz liegt.

Außerdem ist, wie immer bei Umfragen, die Stichprobe zu hinterfragen. Das IMD befragt jährlich rund 4.200 Manager, das WEF rund 13.000 Manager. Beim WEF kamen 2013 99 Antworten aus Österreich. Beim IMD wird die Aufschlüsselung nicht bekanntgegeben, im Schnitt wären es 70 pro Land, wobei angenommen werden kann, dass nicht auf jedes Land gleich viele Befragungen fallen und es somit für ein kleines Land wie Österreich noch weniger sein dürften. Damit ist die Stichprobe für Österreich bei beiden Rankings sehr klein und die Repräsentativität zu bezweifeln. Außerdem wird durch die Befragung von Managern nur ein Teil der Entscheidungsträger abgebildet – wenn Wett-

bewerbsfähigkeit in einem umfassenden Sinn verstanden werden soll, wäre eine breitere Stichprobe notwendig (Ochel/Röhn, 2006). Die Definition von Aiginger et al. (2013; siehe 1) würde sogar nahelegen, dass die Bürger generell die zentrale Rolle spielen sollten.

Gründe für Änderungen der Umfragewerte können damit nicht nur in einer Änderung der Wettbewerbsfähigkeit liegen, sondern auch in der Erhebung selbst: Es könnte etwa sein, dass die befragten Manager gewechselt haben und die aktuellen Respondenten aus anderen Branchen bzw grundsätzlich weniger positiv eingestellt sind. Der schlechtere Wert kann auch von der allgemeinen Diskussion in den Medien getrieben sein und weniger von echten Problemen, die die Manager sehen, oder tatsächlich von begründbaren Wahrnehmungen der Manager.

### 2.3 Spezifische Anmerkungen zu Österreich

Viele Indikatoren, die in den Rankings verwendet werden, haben für Österreich keine Bedeutung: So wurden etwa vom WEF der wirtschaftliche Impact und die Häufigkeit von Malaria gar nicht gemessen und Österreich (mit anderen Ländern) auf Platz 1 gesetzt. Bei der Qualität der Hafeninfrastuktur, die für Österreich im internationalen Vergleich auch weitgehend bedeutungslos ist, liegt Österreich allerdings nur auf Platz 48.

Bei der Umfrage des WEF betreffend Lohnflexibilität liegt Österreich am 147. (dh vorletzten) Platz. Die Antworten sollten die Manager bei der Frage, wie die Löhne gesetzt werden, zwischen 1 (durch einen zentralisierten Lohnsetzungsprozess) und 7 (durch die einzelnen Unternehmen) angeben. Österreich schneidet mit einem Durchschnittswert von 2,4 sehr schlecht ab, was insofern verwundert, als die branchenweise Lohnverhandlungen wohl eher einen Wert in der Mitte vermuten ließen – tendenziell sogar einen höheren Wert, da in den letzten Jahren vermehrt Zuschläge je nach Situation des einzelnen Unternehmens üblich sind. Verschiedene Studien belegen dies auch (Dittrich/Schirwitz, 2011; OECD, 2004). Aber nicht nur dürfte Österreich hier falsch eingeschätzt worden sein, sondern es ist auch generell zu bezweifeln, ob sehr dezentralisierte Lohnsetzung für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes in jedem Fall besser ist als eine zentralisierte. Die Calmfors-Driffill-Hypothese eines umgekehrten U-förmigen Zusammenhangs zwischen Zentralisierung und Arbeitslosigkeit ist nicht mehr unumstritten, wesentlich scheint die Berücksichtigung verschiedenster Einflussfaktoren, die den Zusammenhang entscheidend mitbestimmen (Driffill, 2005). Genau dies kann die Befragung zu den Lohnverhandlungen aber nicht leisten.

Besonders kritisch für Österreich sind einige Indikatoren zu beurteilen, die WEF und IMD gleichermaßen aus dem Doing Business Report der Internationalen Bank für Restrukturierung und Entwicklung der Weltbank übernehmen. Allen voran sind hier die Daten zu den Unternehmensgründungen zu nennen: Die Weltbank misst, wie viele Schritte und Tage es braucht, um eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit zehn bis 50 Beschäftigten zu gründen, und kommt für Österreich zu einem Ergebnis von acht notwendigen Schritten, die zu erfüllen sind, einer Dauer von 25 Tagen und Kosten in Höhe von 4,8%

des verfügbaren Pro-Kopf-Einkommens. Für Österreich ist die Fragestellung insofern wenig relevant, als mehr als 80% der Neugründungen Einzelunternehmen sind und Gründungen mit zehn Beschäftigten oder mehr die Ausnahme darstellen. Die Europäische Kommission (2013b) gibt dagegen für die Dauer und Kosten von Unternehmensgründungen in Österreich im Jahr 2012 elf Tage und 385 € an und spiegelt die österreichische Realität deutlich besser wider. Trotzdem verwendet die Europäische Kommission (2013a) in ihrem Wettbewerbsfähigkeitsmonitoring nicht ihre eigene Erhebung, sondern die Daten der Weltbank.

Die Wettbewerbsfähigkeits-Rankings des IMD, des WEF und der Weltbank im Rahmen des „Doing Business“, deren Daten eine wichtige Grundlage für die ersten beiden Rankings bilden, wurden im Jahr 2012 unter Federführung des (damaligen) Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend in Zusammenarbeit mit anderen Ressorts untersucht (für eine Kurzfassung der Ergebnisse siehe Wirtschaftsbericht 2012). Die verschiedenen Anmerkungen (österreichspezifisch oder allgemeiner Natur) wurden den Institutionen zur Kenntnis gebracht und die Probleme von diesen durchaus auch anerkannt. Allerdings werden Indikatoren, auch wenn ihre Mängel bekannt sind, nicht sofort ersetzt und auch nicht ersatzlos gestrichen.

### 3 Bewertung und Schlussfolgerungen

Rankings und Vergleiche können für die Wirtschaftspolitik insofern große Bedeutung haben, als sie dabei helfen, Schwachstellen zu identifizieren und darauf aufbauend gezielte Maßnahmen zu konzipieren. Die Rankings sind allerdings so komplex aufgebaut und mit so vielen Problemen behaftet, dass die Ergebnisse nicht mehr interpretierbar sind. Daher ist es schwierig, daraus konkrete Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit abzuleiten (Bellak/Winklhofer, 1997). Eine vorschnelle Übertragung von Konzepten aus „Best-Practice“-Ländern, dh sehr hoch gereihten Ländern, kann zu Misserfolg führen, wenn die spezifischen Landesbedingungen nicht berücksichtigt werden (Küter, 2009). Allerdings wird im Zeitgespräch (2011) des Wirtschaftsdienstes festgehalten: „Selbst methodisch angreifbare Indikatoren – und welcher wäre das nicht – sind immer noch besser als der völlige Verzicht auf jeden Vergleich.“

Heilemann et al (2007) fordern eine stärkere Beachtung von Objektivität, Reliabilität und Validität in der Erstellung der Rankings. Sie schlussfolgern: „Freilich würden die Rankings dann viel vom Charme der simplen Zahl verlieren.“ Um wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen abzuleiten, darf man daher nicht bei der Betrachtung der Gesamtrankings stehenbleiben, sondern muss in die Tiefe gehen und die einzelnen Detaildaten analysieren und bewerten.

## 4 Literatur

- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J. (2013), *Competitiveness under New Perspectives*, WWWforEurope, Working Paper no 44.
- Bellak, C., Winklhofer, R. (1997), *Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Wirtschaftspolitischer (Un-)Sinn von Ländervergleichen*, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 23. Jahrgang (1997), Heft 4.
- Dittrich, M., Schirwitz, B. (2011), *Unions – the Bigger, the Worse? Centralization and the Scope of Bargaining*, *Journal of Economic Research* 16.
- Driffill, J. (2005), *The Centralization of Wage Bargaining Revisited. What have we learned?* Birkbeck College University of London November 2005. <http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/events/EventsArchive/Seminal%20Contributions/John%20Driffill%20-%20The%20Centralization%20of%20Wage%20Bargaining%20Revisited.pdf>
- Europäische Kommission (2013a), *Industrial Performance Scoreboard and Member States' Competitiveness – Performance and Implementation of EU Industrial Policy*, Commission staff working document, SWD(2013) 346, Brüssel.
- Europäische Kommission (2013b), Brüssel, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/2012-country-fiches\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/2012-country-fiches_en.pdf), abgerufen am 28.2.2014.
- Heilemann, U., Lehmann, H., Ragnitz, J. (2007), *Länder-Rankings – Komplexitätsreduktion oder Zahlenalchemie?*, *Wirtschaftsdienst* 2007-7.
- International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulation for Small and Medium Size Enterprises*, Washington.
- International Institute for Management Development (2013), *World Competitiveness Yearbook 2014*, Lausanne.
- Gundel, S., van Suntum, U. (2007), *Ist die Kritik an internationalen Standortrankings berechtigt?* *Wirtschaftsdienst*, 2007-7.
- Küter, J. (2009), *Länderrankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit*, *Wirtschaftsdienst*, 2009-10.
- Ochel, W., Röhn, O. (2006), *Ranking of Countries – the WEF, IMD, Fraser and Heritage Indices*, *CESifo DICE Report* 2/2006.
- OECD (2004), *Employment Outlook*, Chapter 3 *Wage-setting Institutions and Outcomes*, Paris.
- Rehm, M. (2012), *Getarntes Lobbyieren. Eine Zusammenfassung der Kritik an Länderreihungen der Wettbewerbsfähigkeit*, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 38. Jahrgang (2012), Heft 3.
- Rohwer, A., Hülsweig, O. (2011), *Länderrankings: Zu welchen Ergebnissen kommt die neuere Forschung?*, *Wirtschaftsdienst* 2011-1.
- Rosenbaum, E. (2011), *Competitiveness Rankings of European Countries – How Much Do They Tell Us?*, *Intereconomics*, 2011-2.
- World Economic Forum (WEF) (2013), *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Genf.

Wirtschaftsbericht Österreich (2012), <http://www.bmwf.w.gv.at/Wirtschaftspolitik/Wirtschaftspolitik/Documents/Wirtschaftsbericht%20Österreich%202012.pdf>

Zeitgespräch (2011), Rankings und Indikatoren – hilfreiche Kennzahlen oder Verkürzungen mit fatalen Folgen?, Heilemann U., Schmidt C., van Suntum U., Rohwer A., Hülsewig O., Panelsitzung anlässlich der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2011, Wirtschaftsdienst 2011-1.

### **Competitiveness rankings critically reviewed**

Rankings can have some importance for economic policy decisions, as they may contribute to identifying problems and formulating measures to overcome them. The ranking by the International Institute for Management Development (IMD) and the World Economic Forum (WEF) however show several deficiencies: weak theoretical foundation, redundancies or correlations and inconsistencies among the indicators and surveys. As regards surveys, they have small sample sizes and partly show distorted perceptions of the responding managers. For Austria, problems occur eg concerning the assessment of the wage formation process. Hard data on start-ups, for instance, do not properly take into account the Austrian reality. When using rankings as a basis for political decisions, caution is thus needed.

JEL-No: O40, O57

# Einschätzung Österreichs auf Basis von ausgewählten Indikatoren und Implikationen für die Wirtschaftspolitik

*Christian Beer, Stephan Henseler, Claudia Huber*

Die Standortattraktivität bzw. Wettbewerbsfähigkeit sind entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Landes und grundlegend für Investitionsentscheidungen von Unternehmen und Investoren.

Um ein umfassendes Bild der Stärken und Schwächen Österreichs zu erhalten, ist es sinnvoll, einen breiten Ansatz zu wählen. Ziel ist es, eine Vielzahl von Datenquellen – Rankings, Umfragen und „harte“ makroökonomische Daten – als Basis für eine Einschätzung heranzuziehen und die Entwicklung über einen gewissen Zeitablauf und im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften zu betrachten. Diese Daten aus unterschiedlichen Quellen sollen dabei nicht in Konkurrenz zueinander stehen, sondern sich ergänzen und in Summe ein Bild der aktuellen Situation und der Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort ergeben.

Dabei geht es um die kritische Auseinandersetzung mit den vorherrschenden Rahmenbedingungen und darum, wie andere erfolgreiche Volkswirtschaften sich im Vergleich verbessern. Selbstverständlich ergeben sich Einschränkungen hinsichtlich der Übertragbarkeit der Ergebnisse anderer Länder auf Österreich; die Vorteile eines Benchmarkings überwiegen aber in jedem Fall die methodischen Schwächen.

Österreich schneidet im internationalen Vergleich gut ab, gleichzeitig gibt es einige Bereiche, in denen Reformbedarf besteht. Dazu zählen Teilbereiche des Arbeitsmarktes und das Pensionssystem, Verwaltung und Bürokratie sowie Finanzierungsmöglichkeiten. Angesichts der bereits im internationalen Vergleich hohen Steuer- und Abgabenquote ist eine ausgabenseitige Konsolidierung durch Strukturereformen erforderlich.

## 1 Einleitung

Standortattraktivität und Wettbewerbsfähigkeit sind entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Volkswirtschaft und grundlegend für Investitionsentscheidungen von Unternehmen und Investoren. Dahingehend sind Konzepte zur Messung der Standortattraktivität und Wettbewerbsfähigkeit wichtig und von besonderem Interesse für die Wirtschaftspolitik. Literatur hierzu, internationale Ländervergleiche basierend auf volkswirtschaftlichen Statistiken oder Indikatoren sowie Standortanalysen auf Basis von Standortrankings sind zahlreich vorhanden und vielschichtig (vgl. beispielsweise Europäische Kommission, 2013; IMD, 2013; WEF, 2013). Auch die vorhergehenden Kapitel haben Wege und Konzepte vorgestellt bzw. aufgezeigt und zum Teil

kritisch die Verwendung von Standortrankings zur Bewertung der Standortattraktivität evaluiert. Ohne Frage: Die Untersuchung und Messung der Wettbewerbsfähigkeit oder der Standortqualität einer Volkswirtschaft ist methodisch komplex, somit auch zwangsläufig mit einigen Schwachstellen behaftet und in weiterer Folge einiger Kritik ausgesetzt. Kritik, die einerseits überhaupt die Sinnhaftigkeit und Plausibilität von Vergleichen der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern infrage stellt oder die andererseits – va im Falle von internationalen Standortrankings – die methodischen Schwächen aufzeigt bzw gerade diese betont, wird zahlreich vorgetragen und stellt offensichtliche Vorteile dieser weit verbreiteten und gängigen Methode, die die Vergleichbarkeit zwischen Ländern ermöglicht, in den Schatten.

Die vorgetragene Kritik an Rankings hat zum Teil ihre Berechtigung und muss deshalb ernst genommen werden. Nichtsdestotrotz – in Ermangelung alternativer Methoden zur umfassenden Einschätzung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit – erscheint der Versuch der Analyse einer Volkswirtschaft auf Basis von ausgewählten Indikatoren im Zeitablauf und Quervergleich gemäß einem breit gewählten Ansatz die bestmöglich verfügbare Vorgehensweise. Dahingehend erscheint eine umfassende Herangehensweise, mit anderen Worten eine Synthese bzw Globaleinschätzung mithilfe von Rankings und Makroindikatoren, zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität nicht nur zielführend, sondern auch unabdingbar.

## 2 Mikro- und Makrodimension der Wettbewerbsfähigkeit

In Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit lassen sich zwei Ebenen unterscheiden: Zum einen umfasst Wettbewerbsfähigkeit die Mikroebene und damit den Wettbewerb der Unternehmen auf den Märkten um die Nachfrage der Kunden. Wettbewerbsentscheidend sind neben dem Preis des Produktes oder der Dienstleistung auch qualitative Faktoren, wie Innovationsgehalt, Markenimage, (Service-)Qualität etc. Diese sind zum Teil eingepreist und sind auf vielen Märkten ein entscheidender Faktor für die Wahl eines Produktes/einer Dienstleistung gegenüber der Konkurrenz.

Zum anderen rückt die makroökonomische Ebene der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zunehmend in den Fokus des Interesses von Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Nach einer breiten Definition umfasst die Wettbewerbsfähigkeit neben der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auch die rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen (nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit). Folglich wird Wettbewerbsfähigkeit als „Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ verstanden (siehe auch IW Köln, 2012). In den entwickelten Volkswirtschaften dominieren kurzfristig preisliche Faktoren, mittel- bis langfristig spielen hingegen Bildung, Forschung und Innovationsfähigkeit eine wesentlich bedeutendere Rolle (Kronberger/Hofer, 2012, 241 ff).

Peneder (2014, 3) zieht folgenden Schluss aus der Diskussion über das Verhältnis der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Staaten: „obwohl also in offenen Marktwirtschaften die fundamentalen Wettbewerbsbeziehungen von den Mikroeinheiten (Haushalte, Arbeitskräfte, Unternehmen) ausgehen,

ist die Makroebene mehr als ein passives Aggregat, mehr als das bloße Zusammenzählen der einzelnen Leistungen. Auf der Makroebene werden zahlreiche politische Entscheidungen getroffen, die sowohl die Wettbewerbsbedingungen auf bestimmten Märkten als auch die Verteilung produktiver Ressourcen auf Industrie- und Unternehmensebene beeinflussen.“

Vor diesem Hintergrund ist die politische Zielsetzung der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit auf der nationalen Makroebene von Interesse. Nicht umsonst steht daher der Wirtschaftsbericht 2013 des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend (vgl. BMFWJ 2013) vor allem unter dem Zeichen „Wettbewerbsfähigkeit stärken, Wachstum und Beschäftigung sichern“. Zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes und zur Ausformulierung von standortförderlicher Wirtschaftspolitik haben auch diverse europäische Regierungen schon in den 1990er- und 2000er-Jahren gezielte Arbeiten in den Bereichen internationales Benchmarking bzw. zur Messung von Wettbewerbsfähigkeit vorangetrieben. In „Benchmarking the Netherlands – A Test of Dutch Competitiveness“ (Ministry of Economic Affairs, 1995) untersucht das niederländische Wirtschaftsministerium die relative Position der Niederlande in der Welt, wobei sich Wettbewerbsfähigkeit nicht nur auf den Außenhandel, sondern auch auf die vorherrschenden Rahmenbedingungen bezieht. Mit ähnlicher Zielsetzung untersucht das dänische Finanzministerium „Structural Monitoring – International Benchmarking of Denmark“ (Danish Government, 2000) in einem Monitoring-System die relative Position Dänemarks auf zahlreichen Gebieten, die das Wohlstandsniveau beeinflussen, ua in den Bereichen „Produktivität und Rahmenbedingungen für Unternehmen“, „Transport, Infrastruktur und Umwelt“, „Wohlfahrtsstaat und öffentliche Dienstleistungen“ sowie „Generelles Makroökonomisches Umfeld“.

### **3 Zusammenführung von Makroindikatoren und Rankings zur umfassenden Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit**

Nachdem die Standortattraktivität von einer Vielzahl von Einflussfaktoren bestimmt wird, ist es in der Folge auch notwendig „für deren Messung eine Vielzahl von Indikatoren heranzuziehen“ (Kronberger/Hofer, 2012). Dennoch ergibt sich aufgrund der einerseits großen Anzahl an möglichen Indikatoren und andererseits begrenzten Vergleichsmöglichkeit für alle Länder trotz eines angestrebten breiten Ansatzes die Notwendigkeit der Einschränkung. Diese kann vorgenommen werden hinsichtlich 1) Auswahl der Indikatoren, 2) Auswahl der Vergleichsländer und 3) Auswahl des Vergleichszeitraums. Die hierbei getroffenen Entscheidungen beeinflussen selbstverständlich auch die Ergebnisse eines Ländervergleichs.

Eine Einschätzung der Position Österreichs im internationalen Vergleich wurde bereits in einer Reihe von Analysen und statistischen Vergleichen angestrebt (OeNB, 2014; Europäische Kommission, 2013). Trotz erheblicher Unterschiede bei den oben genannten möglichen Einschränkungen kann in Summe attestiert werden, dass Österreichs Position im internationalen Standortvergleich aktuell gut ist, es aber dennoch einige Bereiche gibt, bei denen Österreich unterdurchschnittlich abschneidet.



Im Bemühen, die Wettbewerbsfähigkeit und Standortattraktivität der österreichischen Wirtschaft über die vergangenen Jahre zu messen, hat die Wirtschaftskammer Österreich den Monitoring Report erstellt (vgl. WKÖ, 2005–2014; siehe auch <http://wko.at/monitoringreport>). Dieser verfolgt einen breiten Ansatz und analysiert anhand einer Vielzahl von Rankings und Indikatoren die Stärken und Schwächen des Wirtschaftsstandortes Österreich. Der Monitoring Report zeigt damit Österreichs Position sowie Entwicklung im internationalen Vergleich auf und bietet somit ein umfassendes Bild des Wirtschaftsstandortes Österreich. Er dient als Vergleichsinstrument sowie Entscheidungsgrundlage für wirtschaftspolitische Maßnahmen, die bezwecken, die Qualität des Wirtschaftsstandortes Österreich auch in Zukunft zu erhalten bzw. zu verbessern. In seiner Letztversion (Monitoring Report 2014) enthält der Report insgesamt 180 Rankings und Indikatoren, aufgeteilt in zehn Themenbereiche.

Basierend auf den zehn Bereichen des Monitoring Reports soll ein aggregierter „Monitoring Report Index“ eine Positionsbestimmung des Wirtschaftsstandortes Österreich ermöglichen. Hierfür wurde für jedes Ranking der Abstand Österreichs zum Spitzenreiter genommen und mit dem „ranking spread“ (dh. Abstand des Erstgereihten zum Schlusslicht im Ranking) verglichen, in weiterer Folge ein Subindex für jeden der zehn Teilbereiche berechnet. Diese zehn Subindizes wurden zu einem Monitoring Report Index aggregiert, wobei jeder der zehn Bereiche gleich gewichtet wurde.<sup>1</sup> Durch den Monitoring Report Index 2014 wird deutlich, dass sich Österreich im Schnitt unter den besten 34% der bewerteten Wirtschaftsstandorte befindet. Das heißt, ca. zwei Drittel der Wirtschaftsstandorte liegen zwar hinter Österreich, aber ein Drittel vor Österreich. In Tabelle 39 ist Österreichs Performance in den zehn definierten Bereichen des Monitoring Reports im internationalen Vergleich abgebildet.

**Tabelle 39: Zehn Bereiche des Monitoring Report\***

Im Jahr 2014 befindet sich Österreich	unter den besten ... % der Wirtschaftsstandorte
<b>Monitoring Report Index = Gesamtindex</b>	<b>34%</b>
Lebensqualität und Entwicklung	23%
Städte und Regionen	28 %
Wettbewerbsfähigkeit	29%
Innovation, Forschung und Entwicklung, IKT	32%
Internationalisierung und Demokratie	32%
Bildung und Wissenschaft	33%
Umwelt und Nachhaltigkeit	34%
Investitionen und Finanzmarkt	36%
Regulierung und Reformen	40%
Arbeitsmarkt	52%

\*Reihenfolge geordnet von bestem bis schlechtestem Bereich, Werte gerundet.

<sup>1</sup> Für nähere Erläuterungen zur Erstellung des Index siehe Monitoring Report 2014 der WKÖ (WKÖ, 2014)

Anhand ausgewählter Beispiele soll im Folgenden aufgezeigt werden, worin der Mehrwert der Zusammenführung von Makroindikatoren und Rankings liegt. Beide Zugänge (Indikatoren und Rankings) ermöglichen eine Analyse des Wirtschaftsstandortes Österreich sowohl im Zeitvergleich als auch im internationalen Vergleich. Diese Einschätzung liefert Leitlinien für die angewandte Wirtschaftspolitik.

Österreich zeichnet sich durch eine relativ hohe Wachstumsdynamik aus und verzeichnete gegenüber der EU-28 seit 2004 mit Ausnahme des Jahres 2010 in jedem Jahr einen Wachstumsvorsprung. Neben den im Vergleich zum EU-Durchschnitt höheren BIP-Wachstumsraten zeichnet sich Österreich auch durch ein überdurchschnittliches Wohlstandsniveau aus. Innerhalb der Europäischen Union erreicht Österreich seit dem Jahr 2012 den zweiten Rang hinsichtlich des BIP pro Kopf (in Kaufkraftstandards). Prognosen lassen derzeit ein Halten dieser Spitzenposition erwarten. In der Regel zeigt sich ein Zusammenhang zwischen hohem Wohlstandsniveau und einem hohen Niveau an sogenannten weichen Faktoren wie sozialem Frieden und Sicherheit. Unter anderem spielen die gut funktionierende Sozialpartnerschaft sowie Umwelt- und Gesundheitsstandards eine wesentliche Rolle für das gute Abschneiden Österreichs. Auch im Monitoring Report schneidet Österreich am besten im Bereich „Lebensqualität und Entwicklung“ ab und befindet sich unter den besten 23% (dh knapp ein Viertel der Länder liegt vor, drei Viertel hinter Österreich) der ausgewählten Wirtschaftsstandorte. Die Bedeutung der Außenwirtschaft ist für eine kleine, offene Volkswirtschaft wie Österreich besonders hoch. Die österreichischen Exporte waren eine wesentliche Stütze bei der wirtschaftlichen Erholung nach der Krise und erreichten auch im Jahr 2013 in nominellen Werten ein Rekordniveau. Österreich verzeichnet seit 2002 jedes Jahr Leistungsbilanzüberschüsse, dh mehr Güter und Dienstleistungen werden exportiert als importiert. In der Kategorie „Internationalisierung und Demokratie“ des Monitoring Reports zeigt sich ebenfalls die gute Position Österreichs unter den besten 32% der Wirtschaftsstandorte. Hierbei sind ua die Exportorientierung der österreichischen Unternehmen, die Freiheit des Handels, die Auslandsdirektinvestitionen aus bzw nach Österreich, aber auch Österreichs Rolle in der Welt ausschlaggebend.

Gemessen an der Arbeitslosenquote steht Österreich im internationalen Vergleich bekanntlich sehr gut da. So verzeichnet Österreich im europäischen Vergleich die geringste Arbeitslosenquote und lag 2013 auch gemessen an der Jugendarbeitslosigkeit an zweiter Stelle hinter Deutschland. Der alleinige Fokus auf die Arbeitslosenquote reicht jedoch für eine Einschätzung der Arbeitsmarktsituation in Österreich nicht aus. In einer breiter gefassten Analyse zeigt sich, dass Österreich bei der Kategorie „Arbeitsmarkt“ nur unter den besten 52% der Wirtschaftsstandorte liegt. Ausschlaggebend dafür ist der erhebliche Reformbedarf insbesondere bei Pensionen, Altersbeschäftigung und Arbeitsmarktregulierung. Letztere Punkte scheinen sogar die positive Entwicklung bei Beschäftigung und Arbeitslosigkeit – im negativen Sinn – zu überragen.

Aufholbedarf zeigt sich in den Bereichen „Investitionen und Finanzmarkt“ (unter den besten 36 % der Wirtschaftsstandorte) sowie bei „Regulierung und Reformen“ (nur unter den besten 40% der Wirtschaftsstandorte). Gründe

hierfür sind ua der Zustand der öffentlichen Finanzen (Konsolidierungsbedarf bzw Staatsverschuldung über dem Maastricht-Zielwert), die Situation am österreichischen Bankensektor, der notwendige Ausbau von Venture-Capital-Finanzierung von Unternehmen, der Reformbedarf in der Verwaltung sowie die Notwendigkeit eines Bürokratieabbaus. Ein ähnliches Bild zeigen ausgewählte makroökonomische Indikatoren: Die Investitionsquote Österreichs ist im Vergleich der europäischen Länder zwar überdurchschnittlich hoch, dennoch leidet Österreich seit 2008 – mit Ausnahme des Jahres 2011 – gemessen an der jährlichen Veränderung der Bruttoanlageinvestitionen an einer Investitionsschwäche. Aktuell ist die Dynamik der Bruttoanlageinvestitionen deutlich geringer als zu Aufschwungzeiten in der Vergangenheit. Zur Reduktion der Staatsverschuldung scheint eine einnahmenseitige Konsolidierung auf Basis der verfügbaren Indikatoren zu Steuer- und Abgabenquote nicht zielführend. Die Steuer- und Abgabenquote in Österreich zählt zu den höchsten in der EU, eine weitere Anhebung der Abgabenquote könnte wachstumshemmend wirken. Die Europäische Kommission prognostiziert für Österreich in den Jahren 2014 und 2015 zwar eine geringere Staatsschuldenquote als für den Durchschnitt der Eurozone und der EU-28 (vgl Europäische Kommission, 2014), dennoch liegt die Staatsschuldenquote über dem Maastricht-Kriterium von 60%. Die steigende Staatsverschuldung in Österreich und anderen Ländern ist nicht hinreichend mit der konjunkturellen Entwicklung oder einmaligen Ereignissen erklärt.

Eine Sonderstellung nimmt die Kategorie „Wettbewerbsfähigkeit“ ein, da die darin berücksichtigten Rankings im Vergleich zu den anderen neun Kategorien nicht eindeutig nur einem Bereich zuordenbar sind, sondern eine Vielzahl von Aspekten (Forschung, Bildung, Umwelt, Unternehmen, uvm)<sup>2</sup> abdecken. Österreich befindet sich in der Kategorie Wettbewerbsfähigkeit unter den besten 29% der Wirtschaftsstandorte, wobei gerade in diesem Bereich die zeitliche Entwicklung großteils negativ war und ein schleichendes Absinken der Standortattraktivität feststellbar ist.

Die folgende Abbildung gibt eine Übersicht über die zeitliche Entwicklung des Monitoring Report Index, der rückwirkend berechnet wurde.

---

<sup>2</sup> Vgl IMD (2013), WEF (2013), WKÖ (2014).

**Abbildung 45: Entwicklung des Monitoring Report Index**

Quelle: WKÖ (2014).

Rückblickend ist somit eine schleichende Verschlechterung der Standortattraktivität Österreichs erkennbar.<sup>3</sup> Ausschlaggebend für eine umfassende Analyse sind indes nicht die punktuellen Veränderungen in einzelnen Rankings, sondern vielmehr diese längerfristige Perspektive bzw. Tendenz, die in Teilbereichen bzw. aggregiert nicht sehr erfreulich ist. Auf Basis des Länder-Benchmarkings können Best-practice-Beispiele aus (vergleichbaren) anderen Ländern ausgewählt werden. Die Einschätzung mittels Indikatoren und Rankings identifiziert bspw. Schweden und Schweiz als Best Practice für Österreich in einer Vielzahl von Bereichen. In Summe zeigt sich beim längerfristigen Vergleich des IMD-Rankings (IMD, 2013), dass sich Österreich bis zum Jahr 2007 im Gleichklang mit Schweden und Schweiz entwickelt hat, der Standort Österreich seitdem aber zunehmend gegenüber diesen beiden Ländern an Boden verloren hat.

<sup>3</sup> Bei der Interpretation der zeitlichen Entwicklung des Monitoring Report Index sollte berücksichtigt werden, dass sich die Zusammensetzung der Monitoring Report Indizes im zeitliche Verlauf geändert hat. Dahingehend wurde in WKÖ (2014) zusätzlich ein bereinigter Index für 2014 bzw. 2012 berechnet, der nur Rankings berücksichtigt, die in beiden Jahren im Monitoring Report enthalten sind, womit ein Vergleich sehr gut möglich ist. Mit einem Wert von 31,7% im Jahr 2012 und 32,5% im Jahr 2014 ist eine leichte Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit erkennbar.

#### 4 Rankings als Leitlinie für die angewandte Wirtschaftspolitik

Die Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit kann wichtige Anregungen für die angewandte Wirtschaftspolitik geben. Beispielsweise betrachtet das österreichische Wirtschaftsministerium die Messung der Wettbewerbsfähigkeit als verfolgenswert. Dabei wird auch das „Bemühen um die Messung der Wettbewerbsfähigkeit durch Rankings“ für die Wirtschaftspolitik als „sehr wertvoll“ und die Betrachtung der Qualität des Wirtschaftsstandortes als positiv eingestuft. Nichtsdestotrotz werden die Rankings zum Teil kritisch betrachtet bzw. wird eine „Reihe von Einschränkungen identifiziert“ (BMWFI, 2012), wobei diese Sichtweise auch von anderen Kritikern geteilt wird. Unter anderem werden methodische Schwächen identifiziert, die Praxis von Umfragen und Befragungen im Rahmen der Rankings kritisiert oder die Indikatorengewichtung bemängelt. Gleichzeitig erhalten die Rankings eine mediale Aufmerksamkeit, die „unverhältnismäßig hoch“ ist (vgl. BMWFI, 2012; Rehm, 2012; Ochel/Röhn, 2006; Heilemann et al., 2007).

Es bestehen trotz vorhandener methodischer Schwachstellen auch zahlreiche Vorteile bei der Verwendung von internationalen Standortrankings. Sie erlauben, die Position und die Entwicklung von Volkswirtschaften über einen längeren Zeitraum hinweg zu messen. Standardisierte Methoden ermöglichen dabei, dass detaillierte Daten und Informationen (ua Wirtschaftskennzahlen, Arbeitsmarktzahlen) der Vergleichsobjekte (in diesem Fall von Volkswirtschaften) in eine Zahlenreihenfolge umgewandelt und so verglichen werden können. Rankings und Indizes erlauben daher, komplexe Informationen vereinfacht (und in einer Reihenfolge) darzustellen. Rankings und Indizes tragen damit dem Bedürfnis nach Darstellbarkeit, Vergleichbarkeit und Einordenbarkeit sowie nach Vereinfachung komplexer Zusammenhänge in knapper und leicht verständlicher Form Rechnung (siehe auch WKÖ, 2012; 2014).

Standortrankings ermöglichen somit eine umfassende „Betrachtung der allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen anhand einer Vielzahl von Bereichen“ bzw. „einer Vielzahl an Indikatoren“ (Fendel/Frenkel, 2005). Sie sind auch dahingehend wertvoll, dass sie das „Auslösen einer kritischen Diskussion zur nationalen Wirtschaftspolitik“ ermöglichen bzw. die Möglichkeit bieten, sich „kritisch damit auseinander zu setzen, wie andere erfolgreichere oder weniger erfolgreiche Volkswirtschaften an ähnliche Herausforderungen herangehen“ (Fendel/Frenkel, 2005).

Somit dienen sie Entscheidungsträgern möglicherweise als „incentive tool“, um aktiv zu werden, da objektive Maßstäbe vorliegen, an denen die aktuelle Wirtschaftslage und der Erfolg wirtschaftspolitischer Maßnahmen – im Vergleich zu anderen Ländern – gemessen werden können. Grundsätzlich gilt, dass die Rankings eine Orientierung bieten, um darauf aufbauend tiefergehende Analysen durchzuführen.

Auch die Verwendung von Umfragen oder Befragungen im Rahmen von Rankings kann Vorteile haben: Diese bieten ein gutes Bild der Stimmungslage einer Wirtschaft. Einerseits zu einem bestimmten Zeitpunkt, andererseits auch über längere Zeiträume. Daraus können Entscheidungsträger möglicherweise wertvolle Informationen beziehen, wo Handlungsbedarf bzw. wo Ansatzpunk-

te für notwendige Reformen liegen. Bei der Durchführung von Umfragen im Rahmen von Rankings wären allerdings methodische Verbesserungen sinnvoll, um die Repräsentativität der Ergebnisse zu erhöhen.

Trotz teilweise berechtigter Kritik und bestehender Schwachstellen, und diese Sichtweise teilen die Autoren dieses Kapitels, sollte „es uns (...) allemal lieber sein (...) etwas unvollkommen zu messen (...) und sich der Unzulänglichkeiten bewusst zu sein (...) als von Beginn an die Studien abzulehnen“. Rankings können vielmehr – wenn richtig eingesetzt – dazu dienen, „potenzielle Lösungswege aufzuzeigen“ bzw diese ex ante zu „disqualifizieren“ (Fendel/Frenkel, 2005), und sind somit mehr als nur eine „politische Wunschliste von Managern“, wie Kritiker behaupten (vgl Rehm, 2012). Sie können einerseits als Entscheidungsgrundlage für Investitions- und Ansiedelungsentscheidungen fungieren und andererseits Diskussionen zur (Neu-)Ausrichtung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen anstoßen. Standortrankings sollten abschließend aus Sicht der Autoren nicht nur als „Schönwetter-Rankings“ dienen, dh bei Verbesserungen jubelt und beim Absinken verteufelt werden.

Die Verbindung aus Makroindikatoren und Rankings liefert ein umfassendes Bild der Positionsbestimmung Österreichs im internationalen Vergleich. Die breite Datenbasis erscheint sinnvoll, um die Situation in anderen Ländern genauer zu analysieren. Wenn es darum geht, die Ränge von Volkswirtschaften zu vergleichen, kann eine Verbesserung im Ranking sowohl bedeuten, dass sich andere Länder im Vergleich zu Österreich verbessert haben, als auch, dass Österreich sich relativ gesehen verschlechtert hat. Aus diesem Grund erscheint es zielführend, die Gegebenheiten und wirtschaftspolitischen Entscheidungen in anderen Ländern hinsichtlich der Übertragbarkeit auf Österreich zu evaluieren.

## 5 Synthese und Implikationen für die Wirtschaftspolitik

Ziel des vorliegenden Kapitels ist es, die Einschätzung Österreichs anhand einer breiten Basis von Indikatoren und Rankings zu argumentieren. Als kleine, offene Volkswirtschaft mit einem hohen Anteil des Außenhandels am BIP und einer vergleichsweise kleinen Binnenwirtschaft ist Österreich in hohem Maße davon abhängig, auf internationalen Märkten erfolgreich zu sein. Die geografische Lage Österreichs unterstützt die starke Ausrichtung auf die Handelspartner in Ost- und Westeuropa.

Die Zusammenführung der makroökonomischen Indikatoren und Rankings zeigt eine relativ gute Position Österreichs im internationalen Standortvergleich. Allerdings zeigt beispielsweise der Monitoring Report Index der WKÖ eine schleichende Verschlechterung der Standortattraktivität Österreichs. Bereiche, in denen in Österreich Reformbedarf besteht, sind unter anderem der Arbeitsmarkt und das Pensionssystem, Verwaltung und Bürokratie sowie Finanzierungsmöglichkeiten (zB Verfügbarkeit von Risikokapital). Im Falle der Inaktivität werden andere Volkswirtschaften relativ gesehen an Attraktivität zunehmen, und somit würde sich Österreichs Standortattraktivität verschlechtern.

Die Einschätzung anhand des weit gefassten Benchmarkings auf Basis von Indikatoren und Rankings liefert wesentliche Implikationen für die wirtschaftspolitische Ausrichtung in Österreich. Sich im internationalen Standortwettbewerb zu behaupten oder eventuell zu verbessern, verlangt aus wirtschaftspolitischer Sicht eine ständige Anpassung der nationalen Rahmenbedingungen. Dem breiten Ansatz folgend muss auch die Wirtschaftspolitik in Österreich horizontal ausgerichtet sein mit dem Fokus, die Rahmenbedingungen am Standort Österreich zu verbessern.

Die standortpolitische Strategie, die Österreich auch in Zukunft verfolgen sollte, ist ein proaktiver und horizontaler Politikansatz, der auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen abzielt. Die Wirtschafts- und Standortpolitik hat der hohen Diversität leistungsfähiger Branchen und Betriebe, der relativen „Kleinheit“ des österreichischen Marktes bzw der starken Außenorientierung und der Konzentration auf die Wettbewerbsfähigkeit Rechnung zu tragen. Die Eingriffe des Staates sollen marktkonform sein und sich auf die Schaffung von günstigen und fairen Rahmenbedingungen beschränken, auch in Bezug auf andere Wirtschaftsräume, mit denen Österreich in Konkurrenz steht.

## 6 Literatur

- BMWFJ [Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend] (2012), Wirtschaftsbericht Österreich 2012.
- BMWFJ [Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend] (2013), Wirtschaftsbericht Österreich 2013.
- Danish Government (2000), Structural Monitoring – International Benchmarking of Denmark, Danish Ministry of Finance, August 2000.
- Europäische Kommission (2014), European Economic Forecast, Winter 2014, Februar 2014.
- Europäische Kommission (2013), European Competitiveness Report – Towards a knowledge driven re-industrialisation.
- Fendel, R., Frenkel M. (2005), Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften?, Wirtschaftsdienst, 85. Jahrgang, 2005, Heft 1, 26–32.
- Heilemann, U., Lehmann, H., Ragnitz, J. (2006), Internationale Vergleiche von Volkswirtschaften im Rahmen von Ranking- und Benchmarking-Verfahren, Monatsbericht des BMF – September 2006, 41–49.
- Heilemann, U., Lehmann, H., Ragnitz, J. (2007), Länder-Rankings – Komplexitätsreduktion oder Zahlenchemie?, Wirtschaftsdienst, 87. Jahrgang, 2007, Heft 7, 480–488.
- IW Köln [Institut der deutschen Wirtschaft Köln] in Zusammenarbeit mit der IW Consult GmbH (2012), Messung der industriellen Standortqualität, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi).
- IMD [International Institute for Management Development] (2013), World Competitiveness Yearbook 2013, Lausanne.
- Kronberger, R., Hofer, R. (2012), Österreichische Wirtschaftspolitik – eine anwendungsorientierte Einführung, facultas.wuv, Wien.

- Ministry of Economic Affairs, The Netherlands (1995), Benchmarking The Netherlands – a test of Dutch competitiveness, December 1995.
- Ochel W., Röhn, O. (2006), Ranking of Countries – The WEF, IMD, Fraser and Heritage Indices, CESifo DICE Report 2/2006, 48–60.
- OeNB [Oesterreichische Nationalbank] (2014), Fakten zu Österreich und seinen Banken, Januar 2014.
- Peneder, M. (2014), Warum die Neue Industriepolitik die Deindustrialisierung beschleunigen wird, FIW Policy Brief Nr. 23, Februar 2014.
- Rehm, A. (2012), Getarntes Lobbyieren. Eine Zusammenfassung der Kritik an Länderreihungen der Wettbewerbsfähigkeit, in *Wirtschaft und Gesellschaft*, 38. Jahrgang, 2012, Heft 3, 615–621, LexisNexis.
- WKÖ [Wirtschaftskammer Österreich] (2005–2014), Monitoring Report, diverse Ausgaben (2005, 2006–2007, 2009, 2010–2011, 2012, 2014), [www.wko.at/monitoringreport](http://www.wko.at/monitoringreport), Stand vom 24. März 2014.
- WEF [World Economic Forum] (2013), The Global Competitiveness Report 2013–2014, Genf.

### **Evaluation of Austria as a business location by the means of selected economic indicators and implications for economic policy**

The attractiveness as a business location and the level of competitiveness are decisive for the economic success of a country. They are furthermore the basis for investment decisions of businesses and investors.

In order to obtain a comprehensive picture of strengths and weaknesses of Austria as a business location, it is advisable to choose a broad approach. The aim should be to consult a large number of data resources – rankings, opinion surveys and macroeconomic data – in order to draw conclusions and evaluate the development of the competitiveness level of a country compared to other economies as well as over time. Sources of data used should not be regarded to be in competition to each other. Rather they complement each other, thus offering a comprehensive picture of the current situation within a country and challenges this country faces.

Bearing this in mind, a critical evaluation of framework conditions and answering the question of how other successful economies improve their competitiveness level would be desirable. Weaknesses with regard to how to transfer results of other countries to Austria might exist. Nevertheless advantages of this benchmarking method outweigh methodological weaknesses.

JEL-No: O40, O52, E61





# Österreichs Wettbewerbsfähigkeit – ein Überblick über die Einschätzung der internationalen Organisationen

*Christian Beer, Stephan Henseler, Claudia Huber*

Internationale Organisationen erstellen regelmäßig Berichte zur wirtschaftlichen Lage und zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Österreich. In diesen Berichten werden auch Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit diskutiert und Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie Strukturreformen vorgeschlagen. Auf Basis der Analysen der internationalen Organisationen erfolgt in diesem Kapitel eine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Eine Globaleinschätzung zeigt, dass Österreich eine hohe Wettbewerbsfähigkeit aufweist. Dennoch sehen die internationalen Organisationen in nicht wenigen Bereichen strukturelle Probleme und erachten Reformen für notwendig, wenn Österreich seine gute Position auch in Zukunft bewahren bzw die Wettbewerbsfähigkeit noch erhöhen möchte. Die Organisationen schlagen Maßnahmen zur besseren Ausschöpfung des Arbeitskräftepotenzials vor, befürworten wettbewerbsfreundlichere Regelungen im Dienstleistungssektor und in den Netzwerkindustrien und empfehlen Schritte zur Steigerung der Risikokapitalinvestitionen in österreichische Unternehmen. Auf diese Bereiche wird im vorliegenden Beitrag speziell eingegangen, und die diesbezüglichen Reformvorschläge der internationalen Organisationen werden präsentiert.

## 1 Einleitung

Die Europäische Kommission (EK), die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und der Internationale Währungsfonds (IWF) erstellen regelmäßig Berichte über die österreichische Wirtschaft. Diese Berichte analysieren die wirtschaftliche Lage sowie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und formulieren auf dieser Basis Empfehlungen für Strukturreformen. In diesem Zusammenhang wird – zumindest indirekt – auch die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft analysiert und es werden Vorschläge zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unterbreitet. Auf Basis der Analysen der internationalen Organisationen soll im vorliegenden Beitrag eine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft erfolgen. Die Verwendung der Befunde der internationalen Organisationen ermöglicht eine Außensicht auf die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs durch Institutionen, die große Erfahrung darin haben, ein breites Ländersample in Hinblick auf unterschiedliche Politiken und Entwicklungen zu vergleichen und darauf basierend Empfehlungen für einzelne Länder abzuleiten.

Zur Bewertung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit durch die OECD greifen die Autoren in erster Linie auf den Wirtschaftsbericht Österreich 2013 (OECD, 2013a) und Going for Growth (OECD, 2013b) zurück. OECD (2013b) evaluiert die Entwicklung und Fortschritte aller OECD-Länder hinsichtlich Strukturpolitik. Die in OECD (2013b) vertretene Einschätzung wird mit Informationen aus dem Going-for-Growth-Zwischenbericht für 2014 (OECD, 2014a) ergänzt, der allerdings keinen länderspezifischen Teil zu Österreich enthält. OECD (2013a) beschäftigt sich hauptsächlich mit der langfristigen Entwicklung der unterschiedlichen Wohlstandsdimensionen einschließlich der nichtmateriellen Dimensionen; diesen nichtmateriellen Dimensionen wurde zuletzt in der wirtschaftspolitischen Diskussion mehr Aufmerksamkeit geschenkt (zur Berücksichtigung weiterer Wohlstandsdimensionen jenseits traditioneller Messgrößen wie des BIP siehe zB OECD, 2013c). In diesem Zusammenhang werden freilich auch Fragen der Wettbewerbsfähigkeit behandelt, da die materiellen Wohlstandsdimensionen (zB Einkommen, Arbeit) direkt und die nichtmateriellen Wohlstandsdimensionen aufgrund von Synergien oder Zielkonflikten indirekt durch die Wettbewerbsfähigkeit beeinflusst werden. Die aus diesen zwei Publikationen gewonnenen Informationen ergänzen wir in einigen Fällen durch themenspezifische OECD-Publikationen, wobei sich die Empfehlungen der verschiedenen OECD-Publikationen (selbstverständlich) oft überschneiden.

Für die Einschätzung der Europäischen Kommission verwenden wir vor allem den Report Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial Policy (EK, 2013a). In dieser Publikation evaluiert die Kommission die Industriepolitik der Mitgliedstaaten und schlägt Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit vor, wobei die länderspezifischen Empfehlungen im Rahmen des Europäischen Semesters und der Jahreswachstumsbericht der Europäischen Kommission berücksichtigt werden.

Die Sichtweise des IWF wird durch die Verwendung von Article IV Consultation für Österreich (IWF, 2013) berücksichtigt. Allerdings liegt der Fokus dieses Berichts auf der Stabilität des Bankensektors. Wettbewerbsfähigkeit wird nur am Rande behandelt, zB in Hinblick auf den Arbeitsmarkt. Darüber hinaus wird auf die Struktur der öffentlichen Finanzen und diesbezügliche Sparpotenziale eingegangen.

Das in diesem Beitrag vertretene Konzept der Wettbewerbsfähigkeit entspricht in etwa dem breiten Wettbewerbsfähigkeitskonzept, das der deutsche Sachverständigenrat (2004) verwendet. Es wird davon ausgegangen, dass die Produktivitätsentwicklung und damit indirekt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit und die unternehmerischen Wettbewerbsvorteile durch die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (insbesondere die öffentliche Infrastruktur, das Steuersystem, die Qualität des Bildungssystems sowie Anreize für Investitionen und Innovationen) beeinflusst werden (vgl Sachverständigenrat, 2004, 464). Dieser Ansatz scheint für eine Befassung mit den Berichten der internationalen Organisationen geeignet, da deren Analysen nicht direkt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit behandeln, sondern strukturelle Faktoren der Wettbewerbsfähigkeit untersuchen.

Der vorliegende Beitrag ist folgendermaßen aufgebaut: Im nächsten Kapitel wird eine allgemeine Einschätzung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit

auf Basis der Analysen der internationalen Organisationen präsentiert. In Kapitel 3 wird auf vier Bereiche, nämlich Arbeitskräftepotenzial und Arbeitskräfteangebot, Wettbewerb, die Verfügbarkeit von Eigenkapital und die öffentlichen Haushalte, eingegangen, in denen die internationalen Organisationen Reformen für angebracht halten, wenn Österreich seine Wettbewerbsfähigkeit mittel- und langfristig erhalten möchte. Kapitel 4 fasst die Ergebnisse zusammen.

## 2 Generelle Einschätzung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit durch OECD und Kommission

Grundsätzlich wird Österreich von den internationalen Organisationen eine hohe Wettbewerbsfähigkeit attestiert; allerdings wird darauf hingewiesen, dass in mehreren Bereichen Handlungsbedarf besteht, wenn Österreich seine vorteilhafte Situation in Zukunft beibehalten möchte. In diesem Abschnitt soll dargelegt werden, wie die OECD und die Europäische Kommission die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs beurteilen und welche Umstände die Organisationen für die Entwicklung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit als maßgeblich erachten.

OECD (2013a) beleuchtet die Faktoren, die dem hohen materiellen Wohlstand und der guten wirtschaftlichen Entwicklung Österreichs zugrunde liegen. Wesentlich hierbei ist das stetige Produktivitätswachstum, an dem sich die Lohnentwicklung orientiert. Bei Zuwachs von Produktivität und Beschäftigung spielt das verarbeitende Gewerbe, dessen Anteil an der Bruttowertschöpfung in Österreich wesentlich weniger stark zurückgegangen ist als in den meisten anderen europäischen Staaten, eine wesentliche Rolle. Dieser Sektor zeichnet sich durch eine ausgeprägte Diversifikation – sowohl geografisch als auch sektoral und technologisch – aus. Österreich ist mittlerweile eine der am stärksten in die internationalen Märkte integrierten Volkswirtschaften. So weist Österreich 2013 einen Exportanteil (Exporte von Waren und Dienstleistungen) von 57% des BIP auf, und gemäß den Indikatoren von OECD und WTO zum wertschöpfungsbasierten Handel (*Trade in Value Added*) machte der Anteil ausländischer Wertschöpfung in den österreichischen Exporten 33% aus. Durch diese internationale Ausrichtung der österreichischen Wirtschaft wurden Produktivitätswachstum und Wettbewerbsfähigkeit weiter gestärkt.

Als ein weiterer wesentlicher Faktor für die hohe Wettbewerbsfähigkeit Österreichs wird von der OECD (2013a) das berufsbildende Ausbildungssystem (Lehre, Berufsbildende mittlere und höhere Schulen, Fachhochschulen) gesehen. Die intensive Beteiligung aller Wirtschaftsakteure bei der Ausgestaltung der Berufsausbildung ermöglicht die rasche Anpassung an neue Erfordernisse.

Weiters hebt OECD (2013a) die Rolle der Sozialpartnerschaft hervor. Durch die Sozialpartner wird ein Lohnwachstum im Einklang mit dem Produktivitätswachstum unterstützt, und die sozialpartnerschaftliche Koordination in vielen Bereichen hat dazu beigetragen, dass Österreich eine der stabilsten Volkswirtschaften der OECD ist. Als problematisch wird von OECD (2013a) gesehen, dass einige Berufsgruppen (zB freie Berufe, Beamte) nicht in der Sozialpartnerschaft vertreten sind. Diese Gruppen können daher ihre spezifischen Interessen

ohne die in der Sozialpartnerschaft institutionalisierte Rücksichtnahme auf die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen verfolgen. Die OECD (2013a) empfiehlt daher den Sozialpartnern, die Vertretung sämtlicher Interessensgruppen anzustreben.

EK (2013a, 213) kommt in einer Gesamteinschätzung ebenfalls zu dem Schluss, dass Österreich hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit gut abschneidet. Wie in OECD (2013a) werden die überdurchschnittlich hohe Produktivität und der hohe Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der Wertschöpfung in Österreich hervorgehoben (18,2% im Vergleich zum EU-Durchschnitt von 15,3%). Allerdings weist Österreich für ein Hoheinkommensland in einigen Bereichen strukturelle Schwächen auf, die sich negativ auf das langfristige Wirtschaftswachstum auswirken können.

Für die detailliertere Untersuchung der Wettbewerbsfähigkeit führt EK (2013a) eine Clusteranalyse durch. Mithilfe dieser Clusteranalyse werden die EU-Mitgliedsstaaten in drei Cluster mit ähnlichen Merkmalen eingeteilt, wobei Österreich dem konsistenten Cluster zugeordnet wird. Die dem konsistenten Cluster zugerechneten Mitgliedstaaten schneiden in allen Bereichen der Wettbewerbsfähigkeit gut ab. Sie zeichnen sich durch eine ausgeprägte Verwendung fortgeschrittener Technologien, hoch ausgebildete Arbeitskräfte und eine starke Kooperation zwischen Universitäten und Industrie bei Forschung und Entwicklung, wodurch sich Innovationen in wissensintensive Beschäftigung und Hochtechnologieexporten niederschlagen können, aus. In den meisten Mitgliedstaaten dieses Clusters ist der Exportanteil hoch und die Finanzierungsbedingungen sind gut. Allerdings gehören dem konsistenten Cluster viele Mitgliedstaaten an, die sich in ihrer Wirtschaftsentwicklung doch beträchtlich unterscheiden, nämlich neben Österreich Schweden, Belgien, Finnland, Deutschland, Luxemburg, Dänemark, die Niederlande, Irland, das Vereinigte Königreich, Frankreich und Spanien. Vergleicht man Österreich mit den anderen Staaten im konsistenten Cluster, zeigt sich, dass Österreich in vielen Bereichen lediglich im unteren Mittelfeld liegt. Dies betrifft zum Beispiel den Anteil der wissensintensiven Exporte. Bei diesem Indikator liegt Österreich sogar unter dem Durchschnitt der EU-28, obwohl der Anteil der Exporte insgesamt am BIP recht hoch ist. Der Anteil der hochqualifizierten Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe ist mit rund 15% der niedrigste aller Mitgliedstaaten im konsistenten Cluster. Ein unterdurchschnittliches Abschneiden im Vergleich mit den anderen Mitgliedstaaten im konsistenten Cluster stellt EK (2013a) auch beim Umfeld für Unternehmen gemäß den Doing-Business-Daten der Weltbank und den Auswertungen aus dem Innovation Union Scoreboard 2013 (EK, 2013b) fest. Positiv hebt sich Österreich beim relativ guten und stabilen Zugang der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zur Finanzierung ab.

### **3 Verbesserungsmöglichkeiten aus Sicht der internationalen Organisationen**

Auch wenn die internationalen Organisationen Österreich grundsätzlich eine hohe Wettbewerbsfähigkeit attestieren, weisen sie darauf hin, dass in mehre-

ren Bereichen Reformbedarf besteht, wenn Österreich seine vorteilhafte Position in Zukunft erhalten und sein langfristiges Wachstumspotenzial sichern möchte. In diesem Zusammenhang werden folgende Bereiche in de facto allen Berichten genannt: das Arbeitskräftepotenzial und Arbeitskräfteangebot inklusive Pensionen, der geringe Wettbewerb in einigen Sektoren und die mangelnde Verfügbarkeit von Eigenkapital. Auf die Probleme in diesen Bereichen und die Reformvorschläge der internationalen Organisationen soll in diesem Abschnitt eingegangen werden. Die Entwicklung der öffentlichen Haushalte ist zwar kein direkter Faktor der Wettbewerbsfähigkeit, dennoch gibt es indirekte Zusammenhänge, weshalb wir auch auf diesen Punkt eingehen werden.

### 3.1 Arbeitskräftepotenzial und Arbeitskräfteangebot

Die Situation am österreichischen Arbeitsmarkt ist grundsätzlich sehr gut; die Arbeitslosenquote ist äußerst niedrig und die Erwerbsbeteiligung ist relativ hoch. Die Erwerbsbeteiligung der 15- bis 64-Jährigen lag gemäß OECD (2014b) Mitte 2013 sowohl bei Männern (77%) als auch bei Frauen (68%) über dem EU-Durchschnitt (Männer: 70%, Frauen: 59%) und dem OECD-Durchschnitt (Männer: 73%, Frauen: 57%). Dennoch sehen die internationalen Organisationen in mehreren Bereichen einen Anpassungsbedarf. Probleme werden zum einen in der Nichtausschöpfung des vorhandenen Arbeitskräftepotenzials gesehen. Hiervon sind insbesondere Personen mit geringer Qualifikation und Zweitverdiener betroffen. Zweitens sollte nach Meinung der internationalen Organisation die Zeit im Erwerbsleben verlängert werden; dies zielt insbesondere auf den relativ frühen Pensionsantritt ab. Drittens werden Maßnahmen hinsichtlich der Qualifikation der Arbeitskräfte diskutiert.

Gemäß den internationalen Organisationen (IWF, 2013; OECD, 2013b) wirkt sich die hohe Besteuerung des Faktors Arbeit negativ auf Erwerbsbeteiligung und Erwerbsintensität aus. Speziell der hohe Eingangsgrenzsteuersatz der Einkommensteuer (36,5% bei einem Jahreseinkommen ab EUR 11.000) wird als problematisch gesehen. Er stellt einen negativen Anreiz zur Arbeitsaufnahme für Personen mit geringer Qualifikation und zur Erhöhung der Arbeitszeit für Zweitverdiener dar. Die negativen Anreizeffekte der Einkommensteuer werden durch die Interaktion mit dem Sozialsystem, wie zum Beispiel eine Reduktion der Sozialleistungen bei steigendem Einkommen oder zusätzliche Kinderbetreuungskosten bei Vollzeitarbeit, verstärkt (IWF, 2013). Es wird daher empfohlen, die Grenzsteuersätze und/oder die Sozialversicherungsbeiträge für die Bezieher von niedrigen Einkommen zu senken (IWF, 2013; OECD, 2013b). Der damit unter Umständen verbundene Einnahmenausfall könnte aus Sicht der Institutionen durch eine Reduktion von Ausgaben (IWF, 2013) und/oder durch eine Verbreiterung der Steuerbasis (OECD, 2013b) kompensiert werden. Um die Schwierigkeiten bei der Vereinbarkeit von Kinderbetreuungspflichten und Arbeitsmarkt-beteiligung zu verringern, empfehlen IWF (2013) und OECD (2013a) eine Ausweitung der Kinderbetreuungsplätze. Im Zusammenhang mit der Frauenbeschäftigungsquote zeigt OECD (2012b), dass das durchschnittliche jährliche Pro-Kopf-Wirtschaftswachstum in Österreich bis 2030 um 0,3 Prozentpunkte steigen würde, wenn der Unterschied in den Beschäftigungsquoten

durch einen kontinuierlichen Anstieg der Frauenbeschäftigungsquote bis 2030 um 50% reduziert würde; wenn sich die Beschäftigungsquoten von Frauen und Männern angleichen, könnte ein jährliches zusätzliches Wachstum von 0,6 Prozentpunkten generiert werden.

Hinsichtlich der Beschäftigung älterer Arbeitnehmer stellt OECD (2013a) fest, dass das effektive Pensionsantrittsalter in Österreich zu den geringsten innerhalb der OECD zählt. Zur Erhöhung der Beschäftigung älterer Arbeitnehmer empfiehlt OECD (2013a; auch verweisend auf OECD 2012c) verstärkte finanzielle Anreize, um länger im Erwerbsleben zu bleiben (zB Anpassungen im Pensionsrecht), die Verringerung von Hindernissen für die Beschäftigung älterer Arbeitnehmer (zB Lohnkurve, Diversity-Programme) und Maßnahmen zur Erhöhung der Beschäftigungsfähigkeit älterer Arbeitnehmer (zB lebenslanges Lernen). In diesem Zusammenhang wurden von OECD (2014a) die vor kurzem umgesetzten Änderungen im Bereich der Invaliditätspension (Abschaffung der befristeten Invaliditätspension, verstärkte Maßnahmen zur Arbeitsmarktintegration beispielsweise durch Umschulung) positiv hervorgehoben.

Sowohl OECD (2013a) als auch EK (2013a) weisen darauf hin, dass das Potenzial von Personen mit Migrationshintergrund nicht vollständig genutzt wird. Dies betrifft vor allem Arbeitskräfte, die ein geringes Qualifikationsniveau aufweisen. In diesem Zusammenhang empfiehlt OECD (2013a), die intergenerationale Transmission der damit am Arbeitsmarkt verbundenen Nachteile durch Maßnahmen im Bildungsbereich zu unterbinden: zB qualitativ hochwertiger Deutschunterricht von der frühen Kindheit an oder die Umstellung sämtlicher Hauptschulen auf neue Mittelschulen. Laut OECD (2013a) liegt die Schulabbrecherquote in Österreich insgesamt zwar unter dem EU-Durchschnitt; Schüler mit Migrationshintergrund verzeichnen allerdings eine überdurchschnittlich hohe Abbrecherquote. OECD (2013a) anerkennt zwar die von Österreich in diesem Zusammenhang gesetzten Maßnahmen; eine weitere Verringerung der vorzeitigen Schulabbrüche muss aber angestrebt werden.

Nach Einschätzung der internationalen Organisationen werden in Zukunft aufgrund des demografischen Wandels und einer qualifikationsintensiveren Produktion Anpassungen in den durch das Ausbildungssystem vermittelten Kompetenzen zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit notwendig sein. EK (2013a) sieht in diesem Zusammenhang einen Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften und Forschern als ein längerfristiges Risiko. Laut OECD (2013a) muss das Ausbildungssystem in Zukunft allgemeinere und höhere Kompetenzen vermitteln. OECD (2013b) moniert auch den unter dem EU-Durchschnitt liegenden Anteil bei Hochschulabschlüssen und erachtet Maßnahmen zur Verringerung von Studienabbrüchen für erforderlich, da ansonsten das österreichische Wachstums- und Innovationspotenzial nicht vollständig ausgeschöpft wird. Weiters empfiehlt OECD (2013a) die verstärkte Teilnahme von Kindern an ganztägigen Vorschulprogrammen ab dem Alter von drei Jahren. Hinsichtlich der Universitäten empfiehlt OECD (2013a), den Universitäten die Möglichkeit zu geben, Studierende auszuwählen und Studiengebühren, in Verbindung mit einem Ausbau des Stipendiensystems einzuheben.

### 3.2 Wettbewerb im Dienstleistungssektor und bei Netzwerkindustrien

Mangelnder Wettbewerb wird von den internationalen Organisationen vor allem in den Netzwerkindustrien, bei den freien Berufen und im Dienstleistungssektor als Problem für die österreichische Wettbewerbsfähigkeit gesehen. Laut OECD (2013a) ist ein funktionierender Wettbewerb im Dienstleistungssektor wichtig, da Dienstleistungen ein bedeutender Input für das außenhandelsorientierte verarbeitende Gewerbe sind. Die OECD-WTO-Daten zum wertschöpfungs-basierten Handel (*Trade in Value Added*) zeigen, dass Dienstleistungen bereits die Hälfte der Bruttowertschöpfung der österreichischen Exporte ausmachen. Der Zugang zu kostengünstigen und qualitativ hochwertigen Dienstleistungen ist daher essenziell für Österreichs internationale Wettbewerbsfähigkeit und Exportmöglichkeiten. OECD (2013a) empfiehlt Österreich, Regulierungen im Dienstleistungsbereich an international bewährte wettbewerbsfreundliche Modelle anzupassen (OECD, 2013a, 36). Weiters erachten OECD (2013a) und EK (2013a) die Sicherstellung der Möglichkeit zum Markteintritt in den netzgebundenen Industrien für wesentlich.

EK (2013a) schlägt eine Liberalisierung bei der Zulassung von interdisziplinären Unternehmen (Zusammenarbeit von zB Notaren und Rechtsanwälten oder freien Berufen und Gewerbeberufen) vor, wodurch Effizienzgewinne erzielt und Transaktionskosten gesenkt werden könnten. Hinsichtlich der freien Berufe empfiehlt OECD (2013a, b), Wettbewerbsbeschränkungen, einschließlich der durch die Berufsverbände selbst auferlegten, zu reduzieren und die Pflichtmitgliedschaft in den Berufsverbänden der freien Berufe abzuschaffen.

### 3.3 Verfügbarkeit von Eigenkapital

Grundsätzlich attestieren die internationalen Organisationen, dass die Banken den österreichischen Unternehmen in ausreichendem Maße Außenfinanzierung in Form von Krediten zur Verfügung stellen. Längerfristig wird allerdings eine Diversifikation der Finanzierungsquellen als erstrebenswert erachtet, um eine angemessene Finanzierung – insbesondere von Innovationen – auch in Zukunft sicherzustellen (EK, 2013a). Gerade für die Finanzierung von Innovationen und Investitionen kommt dem Eigenkapital eine besondere Rolle zu. In Österreich steht aber im europäischen Vergleich relativ wenig Risikokapital, vor allem in der Frühphasenfinanzierung, zur Verfügung (EK, 2013a; OECD, 2013a). OECD (2013a) sieht deshalb die Gefahr, dass Österreich sein Innovationspotenzial nicht vollständig realisiert, und EK (2013a) hält es für möglich, dass der Rückgang der Ausgaben des privaten Sektors für Forschung und Entwicklung in den vergangenen Jahren mit dem wenig entwickelten Markt für Risikokapital zusammenhängt. Positiv erwähnt werden sowohl von OECD (2013a) als auch von EK (2013a) die öffentlichen Programme zur Bereitstellung von Risikokapital (zB Austria Wirtschaftsservice GmbH – aws).

EK (2013a) sieht in der Änderung der gesetzlichen Regelungen (zB hinsichtlich der Gesellschaftsformen für Risikokapitalfonds und der steuerlichen Behandlung der Anlageinstrumente) eine Möglichkeit, das Angebot an Risikokapital zu erhöhen. OECD (2013a) empfiehlt die Förderung der Nutzung der



öffentlichen Programme zur Bereitstellung von Risikokapital und schlägt vor, internationales Fachwissen effektiver zu verbreiten.

### 3.4 Öffentliche Haushalte

Der Zustand der öffentlichen Haushalte, also öffentliche Verschuldung und Defizite, beeinflusst ebenfalls die Wettbewerbsfähigkeit – wenn auch in erster Linie indirekt. Einflüsse bestehen beispielsweise, da die Struktur des Steuersystems Spar- und Investitionsentscheidungen der Unternehmen und Haushalte beeinflusst und die Konditionen der Fremdkapitalaufnahme für Unternehmen von jenen des Staates abhängen können. Hierbei ist auch zu berücksichtigen, dass gemäß OECD (2013a) aufgrund der demografischen Entwicklung langfristig – vor allem aufgrund von Pensions- und Gesundheitsleistungen – mit zusätzlichem Druck auf die öffentlichen Finanzen zu rechnen ist. IWF (2013a) sieht Sparpotenziale im Gesundheits- und Pensionsbereich (zB durch eine Angleichung des effektiven Pensionsantrittsalters an das gesetzliche Antrittsalter) und empfiehlt eine Reform des fiskalischen Föderalismus. Um Reformen zu erleichtern, empfiehlt OECD (2013a) die vollständige Umsetzung von wirkungsorientierter Haushaltsplanung und Methoden zur Folgeabschätzung und Regulierung für den gesamten Sektor Staat.

Wie oben diskutiert, gehen vom derzeitigen System der Besteuerung des Faktors Arbeit negative Anreize zur Arbeitsaufnahme und zur Arbeitszeiterweiterung aus. IWF (2013a) empfiehlt daher, allfällige Einsparungen auf eine für das Defizit neutrale Weise zur Senkung der Steuer- und Abgabenbelastung auf Arbeit – insbesondere für Personen mit geringem Einkommen – zu nutzen.

## 4 Schlussfolgerungen

Die internationalen Organisationen attestieren Österreich grundsätzlich eine hohe Wettbewerbsfähigkeit. Wie OECD (2013a) zeigt, konnte dadurch nicht nur ein hoher materieller Wohlstand erreicht werden, sondern Österreich schneidet auch hinsichtlich der nichtmateriellen Dimensionen des Wohlstandes sehr gut ab. Die internationalen Organisationen empfehlen allerdings, in verschiedenen Bereichen Reformen vorzunehmen, wenn Österreich die hohe Wettbewerbsfähigkeit in Zukunft erhalten und noch steigern möchte. In den Publikationen der internationalen Organisationen wird zwar durchaus anerkannt, dass Österreich in den vergangenen Jahren in einigen Bereichen Reformen umgesetzt hat, allerdings fällt auf, dass Empfehlungen zu Pensionen, Erwerbsbeteiligung Benachteiligter und Älterer sowie im Bildungsbereich wiederkehrend sind. Dies verdeutlicht, dass nach wie vor Handlungsbedarf besteht, Strukturreformen jedoch nur schrittweise und zum Teil zögerlich umgesetzt werden.

## 5 Literaturverzeichnis

- EK (2013a), Industrial Performance Scoreboard and Performance and Implementation of EU Industrial Policy, Commission Staff Working Document, SWD(2013) 346.
- EK (2013b), Innovation Union Scoreboard 2013, Europäische Kommission.
- IWF (2013), Austria: 2013 Article IV Consultation, Country Report No. 13/280. September.
- OECD (2012a), Industry and globalisation: Measuring trade in value-added, [www.oecd.org/industry/industryandglobalisation/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm](http://www.oecd.org/industry/industryandglobalisation/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm).
- OECD (2012b), Closing the Gender Gap: Act Now, OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264179370-en.
- OECD (2012c), OECD Thematic Follow-up Review of Policies to Improve Labour Market Prospects for older Workers: Austria.
- OECD (2013a), OECD Economic Surveys: Austria 2013, OECD Publishing. [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_surveys-aut-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-aut-2013-en).
- OECD (2013b), Economic Policy Reforms 2013: Going for Growth, OECD Publishing. doi: 10.1787/growth-2013-en.
- OECD (2013c), How's Life? 2013: Measuring Well-being, OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264201392-en.
- OECD (2014a), Economic Policy Reform 2014: Going For Growth Interim Report, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/growth-2014-en>.
- OECD (2014b), Labour: Labour market statistics, Main Economic Indicators (database) doi: 10.1787/data-00046-en (17.3.2014).
- Sachverständigenrat (2004), Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland Jahresgutachten 2004/05 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

### **A survey on the evaluation of Austria's competitiveness by international economic organisations**

International organizations regularly report on the economic situation and the economic and political framework in Austria. These reports also discuss aspects of competitiveness and propose measures to increase competitiveness as well as structural reforms. This chapter assesses the competitiveness of the Austrian economy on the basis of reports from international organizations. A global assessment shows that Austria exhibits a high degree of competitiveness. Nevertheless, the international organizations identify structural weaknesses in a number of areas. According to international organizations, reforms in these areas are necessary, if Austria wants to retain its strong position in the future or even wants to improve competitiveness. The organizations propose measures to make better use of the labor force potential, advocate pro-competitive regulations in services and network industries, and recommend steps to increase risk capital investments in Austrian companies. These areas are specifically discussed in this chapter and reform proposals of the international organizations are presented.

JEL-No: E61, O40, O52



# Vom unternehmerischen Produktivitätswachstum zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit

*Andreas Schibany, Christian Reiner, Richard Sellner*

Der Beitrag versteht unter internationaler Wettbewerbsfähigkeit Niveau und Wachstum von Produktivität. Österreich zeigt eine durchaus zufriedenstellende internationale Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den europäischen Innovationsführern Dänemark, Deutschland, Schweden und Finnland. Internationale Austauschbeziehungen sind zum überwiegenden Teil Positivsummenspiele und die beteiligten Staaten können durch die Integration in die Weltwirtschaft rascher wachsen. Diese Aussage gilt, auch und weil die heimischen Unternehmen auf internationalen Märkten in einem scharfen Wettbewerb stehen. Dadurch wird es möglich, dass produktivere expandieren und unproduktivere Unternehmen aus dem Markt ausscheiden. Im Ergebnis steigt die Produktivität des Unternehmenssektors. Damit jedoch hinreichend viele Unternehmen eine im Einklang mit den österreichischen Faktorkosten stehende Produktivität erzielen können, bedarf es der Investitionen in unterschiedliche Intangible Assets, wie etwa Forschung und Entwicklung, Humankapital, Markenimage oder Managementqualität. Zukünftig wird die Frage nach Produktivitätssteigerungen – im öffentlichen und privaten – Dienstleistungssektor sowie die Rolle von Umweltregulierungen und deren Kosten vermehrte Relevanz gewinnen und nach tragfähigen wirtschaftspolitischen Antworten verlangen.

## 1 Was ist internationale Wettbewerbsfähigkeit?

Das Interesse an dem Thema der internationalen Wettbewerbsfähigkeit hat nicht zuletzt im Zuge Wirtschafts- und Finanzkrise stark zugenommen. Dieser Befund ist jedoch aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive ambivalent zu beurteilen, da die Debatte von Inkonsistenzen und analytischen Fehlurteilen geprägt ist.<sup>1</sup> Für Ökonomie-Nobelpreisträger Paul Krugman ist demnach „competitiveness a meaningless word when applied to national economies“ und “the obsession with competitiveness is both wrong and dangerous“ (Krugman 1994).<sup>2</sup> Die Popularität des Konzepts der Wettbewerbsfähigkeit lässt sich politökonomisch erklären: Der Verweis auf drohende Verluste (oder das hohe Ausmaß) an Wettbewerbsfähigkeit ermöglicht das Ansprechen unangenehmer

---

<sup>1</sup> Vgl. hierzu etwa Peneder (1999), Erber (2012), Priewe (2013), Tichy (2013) und Wyplosz (2013).

<sup>2</sup> Tatsächlich findet sich das Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit kaum oder nur mit untergeordneter Bedeutung versehen in Standardlehrbüchern der internationalen Ökonomik wie zB Pugel (2012) oder Krugman/ Obstfeld (2009).

Reformmaßnahmen (oder deren Nichtnotwendigkeit) und die Durchsetzung der Anliegen von Interessensgruppen. Befördert werden diese Diskurse durch die zunehmende Tendenz Variablen in ordinalskaliertem Form zu präsentieren und die Rangreihung der Länder als Wettbewerbsergebnis zu interpretieren. Diese Praxis erweckt den Eindruck von globalen Nullsummenspielen: Wenn ein Land einen Platz gewinnt, muss ein anderes Land einen Platz verlieren. Die wohlfahrtsökonomischen Implikationen der Rangplätze sind jedoch weitgehend unklar, insbesondere dann, wenn die Rangreihung auf einem Composite Indicator beruht, der eine Vielzahl von Variablen in meist problematischer Art und Weise aggregiert. Durch die Rangreihung kann sich ein ökonomisch irrelevanter Unterschied in einen deutlich sichtbaren Rangunterschied wandeln. Dadurch geht Information verloren und es verbleibt die Hoffnung, dass fragwürdige Analysen zur Rechtfertigung einer intelligenten Politik genutzt werden.<sup>3</sup>

Die grundlegende Problematik liegt darin, dass die moderne internationale Ökonomik wirtschaftliche Transaktionen zwischen Staaten als win-win Aktivität herausgestellt hat, während die (oberflächliche) Logik des Wettbewerbsfähigkeitskonzepts Nullsummenspiele und merkantilistische Schlussfolgerungen (zB Exporte seien „besser“ als Importe) nahelegt. Tatsächlich hat die Zunahme der internationalen ökonomischen Austauschbeziehungen ein bislang unerreichtes Wohlstandsniveau in vielen Ländern der Welt ermöglicht. Die These von der wechselseitigen Vorteilhaftigkeit internationaler Transaktionen gilt (unter bestimmten Voraussetzungen) sowohl für den Güteraustausch als auch für die Faktormobilität – stets steigt die Wohlfahrt der Welt sowie der beteiligten Staaten. Die Vorstellung, dass eine Volkswirtschaft eine andere gleichsam aus dem Markt drängt, ist abwegig. Im Rahmen einer Arbeitsteilung auf Basis von komparativen Kostenvorteilen kann jedes Land Güter exportieren, indem absolute Kostennachteile durch flexible Austauschverhältnisse (Wechselkurse, Faktorkosten) in relative Kostenvorteile transformiert werden.

Nachdem die Politik also die Vorteile des Konzepts der Wettbewerbsfähigkeit im politischen Diskurs entdeckt hat, müht sich die Wirtschaftswissenschaft um sinnvolle Deutungsangebote – bislang mit beschränktem Erfolg. Im Wesentlichen lassen sich die bisherigen Interpretationen von Wettbewerbsfähigkeit entlang eines Intervalls anordnen, das auf der einen Seite durch eine enge Konzeption im Sinne einer preislichen Wettbewerbsfähigkeit und auf der anderen Seite durch eine weite Konzeption im Sinne einer „ability of a country (region, location) to deliver the beyond-GDP goals for its citizens“ begrenzt wird (Aiginger et al., 2013). Das Konzept einer preislichen Wettbewerbsfähigkeit beinhaltet neben einer Fokussierung auf Preis- und Kostenindikatoren (zB Lohnstückkosten, reale effektive Wechselkurse auf Basis unterschiedlicher Deflatoren) eine Analyse von außenhandelsbezogenen Variablen (zB Leistungsbilanzsaldo, Weltmarktanteil). Niedrigere Preise der heimischen Güter im Vergleich zu den ausländischen Konkurrenzprodukten erhöhen demnach die Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Märkten, damit wird der Leis-

<sup>3</sup> Für empirische Evidenz, die zeigt, dass diese Hoffnung keineswegs stets erfüllt wird, vgl. etwa Mankiw/Swagel (2006).

tungsbilanzsaldo aktiviert und Weltmarktanteile nehmen zu. Diese Argumentation steht jedoch in wesentlichen Bereichen im Widerspruch zu empirischen und theoretischen Erkenntnissen. Dazu zwei Beispiele: Erstens besteht kein empirischer Zusammenhang zwischen relativen Lohnstückkostenreduktionen und Wirtschaftswachstum („Kaldor-Paradoxon“). Kaldor (1978) stellt heraus, dass jene Länder mit den stärksten Zunahmen der Lohnstückkosten das höchste Wirtschaftswachstum aufweisen. Dieses Resultat wurde auch für jüngere Perioden bestätigt (Fagerberg, 1996). Zweitens zeigt sich, dass eine Aufwertung des realen effektiven Wechselkurses keine bzw. marginale Weltmarktanteilsverluste verursachen (Spanish Paradox). Empirische Untersuchungen für den Zeitraum 1999–2011 ergeben sogar einen positiven Zusammenhang zwischen einer Zunahme der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und Weltmarktanteilsverlusten (Correa-López/ Doménech, 2012; Gros, 2011). Diese Befunde bedeuten nicht, dass Kostenfaktoren irrelevant seien. Sie lassen jedoch den Schluss zu, dass andere realwirtschaftliche Faktoren im Sinne einer nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit (Qualität, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Vertrauen, Marketing, Innovationsgehalt) einen signifikant höheren Erklärungswert für die mittel- bis längerfristige wirtschaftliche Entwicklung aufweisen (Lundvall, 2007; Fontagné et al., 2008). Gerade für hochentwickelte Staaten sind aggregierte preisliche Wettbewerbsindikatoren problematisch, steht doch dahinter die implizite, typisch makroökonomische Annahme einer Ökonomie, die ein einziges Gut erzeugt (European Competitiveness Report 2013). Mikroökonomisch weitergedacht könnte noch mit der Homogenität der gehandelten Güter argumentiert werden. Aber auch diese Interpretation steht nicht mit der Realität im Einklang, die durch hochgradig differenzierte und kundenspezifisch angepasste Güter gekennzeichnet ist.<sup>4</sup> In diesem Zusammenhang wird auch deutlich, dass etwa ein Zugewinn preislicher Wettbewerbsfähigkeit griechischer Exporte relativ zu deutschen Exporten nur geringe Effekte haben dürfte, produzieren doch diese beiden Ökonomien sehr unterschiedliche Exportgüter mit entsprechend niedrigen Kreuzpreiselastizitäten.<sup>5</sup> Das eigentliche Problem Griechenlands besteht möglicherweise eher darin, dass der produzierte Warenkorb einen zu geringen Differenzierungsgrad relativ zu Niedriglohnstaaten wie China aufweist (Felipe/ Kumar, 2011).<sup>6</sup>

Die zweite, weitere Konzeption von Wettbewerbsfähigkeit weist den Vorteil eines wohlfahrtsökonomischen Bezugs auf und schließt damit fragwürdige Ziele wie etwa die permanente Erzielung von Leistungsbilanzüberschüssen aus. Andererseits ist kritisch anzumerken, dass eine derart breite Interpretation auch nicht unproblematisch ist, da sie einerseits (zu-)viel Interpretationsspielraum in der politischen Umsetzung gestattet und andererseits Zielkonflikte zwischen den zahlreichen Teilzielen und deren relativer Gewichtung eher verdeckt als

<sup>4</sup> In der Industrieökonomik stehen dementsprechend Modelle mit Produktdifferenzierung im Zentrum des Interesses (Bester 2010).

<sup>5</sup> Pointiert könnte man etwa fragen, um wieviel die Nachfrage nach Oliven steigt, wenn U-Boote für militärische Zwecke um 1% teurer werden?

<sup>6</sup> Vgl. hierzu den Aufsatz von Hausmann et al (2007): „What [Herv.d.Verf.] you export matters“!

explizit macht. Nachdem aus unserer Perspektive sowohl die enge als auch die breite Konzeptionen von Wettbewerbsfähigkeit problematisch sind, plädieren wir für eine mittlere und in der Literatur weitgehend akzeptierte Position und verstehen unter Wettbewerbsfähigkeit die Produktivität einer Volkswirtschaft und fragen nach den Bestimmungsgründen der Produktivitätsdynamik von Unternehmen auf Basis neuerer Erkenntnisse der Analyse von Mikrodaten.

Der weitere Aufbau dieses Aufsatzes ist wie folgt: Im nächsten Abschnitt erfolgt eine kurze Darstellung der Interpretation von Wettbewerbsfähigkeit im Sinne von Produktivität. Kapitel 3 stellt die Determinanten unternehmerischer Produktivität im Überblick dar. Intangible Assets als aggregierter Indikator für unternehmensinterne Produktivitätsfaktoren und Managementpraktiken, sowie Exportaktivitäten und Wissensspillover illustrieren ausgewählte Faktoren des betrieblichen Produktivitätswachstums im Detail (3.1–3.3). Ein Fazit reflektiert wirtschaftspolitische Implikationen.

## 2 Wettbewerbsfähigkeit als Produktivität

Nach Porter (1990) ist „the only meaningful concept of competitiveness (...) national productivity (...)“ und Krugman bezeichnet Wettbewerbsfähigkeit als einen „funny“ oder „poetic way“ um Produktivität zu umschreiben. Berücksichtigt man die Lehren aus der Krise und möchte man fragwürdige Interpretationen von Produktivitätskennzahlen verhindern, so erscheint es sinnvoll, dass Produktivitätsziel um die Nebenbedingungen eines externen und internen makroökonomischen Gleichgewichts zu ergänzen. Damit ist etwa ein Produktivitätswachstum bei gleichzeitigem Aufbau nicht nachhaltiger externer Verschuldungsniveaus oder bei zunehmender Arbeitslosigkeit kein valides Signal für eine zunehmende Wettbewerbsfähigkeit.<sup>7</sup> Eine Differenzierung der Konzepte Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit ist nur dann sinnvoll, wenn die Kaufkraft der Haushalte in Folge einer Verschlechterung der Terms of Trade signifikant langsamer als der Output wächst (Krugman, 199; Boltho, 1996). Dies wäre etwa der Fall, wenn ein Land seine Leistungsbilanz nur über laufende Abwertungen ausgleichen kann. Eine solche Entwicklung lässt sich jedoch für Österreich nicht nachweisen.<sup>8</sup>

Die Definition von Wettbewerbsfähigkeit als Produktivität hat mehrere bedeutsame Implikationen. Zunächst einmal besitzt Produktivität eine klare wohlfahrtsökonomische Interpretation. Wenngleich relative Kostenvorteile Spezialisierungsmuster im internationalen Handel bestimmen, erklären absolute Kostenvorteile als Folge von Produktivitätsvorteilen die weltweiten Disparitäten im Lebensstandard zwischen reichen und armen Ländern. Tabelle 40 stellt anhand einer Zerlegung des Wachstums des BIP dar, dass dieses vorwiegend durch das

<sup>7</sup> Zur Definition von externem und internem Gleichgewicht vgl. zB Pugel (2012).

<sup>8</sup> Dieser Befund stützt sich auf einem Vergleich der Indikatoren GDP AT CONSTANT PRICES ADJUSTED FOR THE IMPACT OF TERMS OF TRADE PER HEAD und des GROSS DOMESTIC PRODUCT PER HEAD OF POPULATION des AMECO-Datenbank. Diese beiden Variablen weisen abgesehen von den Krisenjahren idente Wachstumsraten auf.

Wachstum der Arbeitsproduktivität bestimmt wird. Beispielsweise beträgt der Anteil des Beitrags der Arbeitsproduktivität zum BIP-Wachstum in Österreich in beiden Perioden in etwa 90%, während die Arbeitsstunden nur geringfügig zunehmen. Eine Zerlegung der Arbeitsproduktivität zeigt, dass der Beitrag des traditionellen Sachkapitals (Spalte 4) im Vergleich zu Wissens- und Technologiebezogenen Faktoren (Spalte 8) relativ gering ist. Dies steht im Einklang mit der These einer zunehmend wissensbasierten Ökonomie. Von besonderer Bedeutung ist hierbei vor allem die Totale Faktorproduktivität als Maßzahl für die Effizienz mit der die (messbaren) Faktoren wie Sach- und Humankapital eingesetzt werden. Sowohl im Zeitablauf als auch im Ländervergleich ist diese Größe die entscheidende Maßzahl für die Erklärung von Wohlstands- und Produktivitätsdifferenzialen (Howitt/ Weil 2008). Ein illustratives Beispiel hierzu ist die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung der USA und der UdSSR in der Zeit des kalten Kriegs. Die überlegene Performance der USA beruhte nicht auf einer reichlicheren Sach- oder Humankapitalausstattung, sondern auf dem weit effizienteren Einsatz dieser Faktoren aufgrund marktwirtschaftlicher Allokationsmechanismen. In diesem Sinne plädiert Tichy (2013) für die Verwendung der totalen Faktorproduktivität als Wettbewerbsfähigkeitsindikator.

**Tabelle 40: Wachstum des BIP als Summe des Wachstums der Arbeitsproduktivität und des Arbeitseinsatzes**

	2001–2005							
		Wachstumsbeiträge zum BIP		Wachstumsbeiträge zur Arbeitsproduktivität				
	(1) = (2) + (3)	(2)	(3) = (4) + (5) + (6) + (7)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8) = [(5) + (6) + (7)] / (3)
	Sozialprodukt	Arbeitsstunden	Arbeitsproduktivität	Nicht-IKT-Kapital	Humankapitalstruktur	IKT-Kapital	Totale Faktorproduktivität	Wissens- und Technologiebeitrag zum Produktivitätswachstum
Österreich	1,7	0,2	1,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,7
Schweden	2,7	-0,2	2,9	0,7	0,3	0,3	1,6	0,8
Finnland	2,6	0,4	2,2	0,4	0,2	0,6	1,0	0,8
Dänemark	1,2	0,0	1,2	0,4	0,2	0,6	0,1	0,8
Deutschland	0,6	-0,8	1,4	0,3	0,1	0,4	0,5	0,7
	2006–2011							
Österreich	1,6	0,2	1,4	0,3	0	0,2	0,8	0,7
Schweden	1,9	1,3	0,6	0,4	0,1	0,3	-0,2	0,3
Finnland	1,1	0,5	0,7	0,2	0,2	0,8	-0,5	0,7
Dänemark	0,2	-0,1	0,2	0,1	0,1	0,8	-0,7	1,0
Deutschland	1,6	0,6	1,0	0,2	0,1	0,2	0,5	0,8

Quelle: Van Ark et al. (2013)



Durch ein relativ höheres Produktivitätswachstum im Vergleich zu anderen kann eine Volkswirtschaft ihren Lebensstandard zusätzlich noch über einen Terms of Trade-Effekt steigern: Durch eine höhere Produktivität können die Exportunternehmen ihre Weltmarktanteile ausweiten, dadurch kommt es zu einem Aufwertungsdruck und letztlich zu einer Verbesserung der Terms of Trade.<sup>9</sup> Sala-I-Martin, der Chefökonom des jährlich publizierten Global Competitiveness Reports, versteht unter Wettbewerbsfähigkeit ebenfalls Produktivität und betont deren dynamische Komponente, da über die Produktivität auch der Ertrag von Investitionen bestimmt wird.<sup>10</sup> Nachdem die aggregierte Produktivitätsentwicklung als gewichtetes Mittel des einzelwirtschaftlichen Produktivitätswachstums interpretiert werden kann, besteht ein unmittelbarer Bezug zur Performance des Unternehmenssektors.<sup>11</sup> Aus Perspektive der einzelnen Unternehmen ist die Produktivitätsentwicklung relativ zu den Konkurrenten eine wesentliche Determinante des Überlebens und von immanenter Bedeutung für den Exporterfolg: “As suggested by recent economic literature, our working hypothesis is that external competitiveness is an expression of high firm-level productivity. A growing body of evidence points to the fact that the aggregate performance of a country or an industry strongly depends on firm-level factors (...), which are ultimately related to firm-level productivity.” (Altomonte et al., 2012, 1).

Wie stellt sich die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs im Aggregat dar? Abbildung 46 zeigt Österreichs Produktivitätsperformance und BIP pro Kopf-Entwicklung im internationalen Vergleich mit den Innovationsführern<sup>12</sup> sowie der Schweiz und den USA von 1990–2013. Eine cursorische Betrachtung des externen Gleichgewichts dieser Staaten ergibt, dass alle bis auf die USA eine tendenziell positive Leistungsbilanz aufweisen. Die negative Leistungsbilanz der USA dürfte aber weniger eine mangelnde Attraktivität amerikanischer Produkte auf internationalen Märkten (ability to sell) als vielmehr Bewegungen der Kapitalbilanz reflektieren. In diesem Sinne wird bisweilen behauptet, die USA seien als Investitionsstandort derart attraktiv, dass ein Nettokapitalimport eine negative Leistungsbilanz nach sich ziehe. Tatsächlich weisen die USA bei der Arbeitsproduktivität mit deutlichem Abstand die höchsten Werte auf, während Österreich relativ zu den europäischen Vergleichsländern im Mittelfeld liegt. Betrachtet man die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Produktivität für den Zeitraum 1990–2013, so lag diese für Österreich mit 1,9% über jener von Dänemark (1,3%), Schweiz (0,8%), Deutschland (1,5%) und der USA (1,7%) und in etwa gleichauf mit Schweden (1,9%) und Finnland (2%).<sup>13</sup>

<sup>9</sup> Vgl. Mandel (2012). Allerdings verschlechtert sich gleichzeitig der reale effektive Wechselkurs, der üblicherweise als Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit betrachtet wird.

<sup>10</sup> The Global Competitiveness Report 2013–2014.

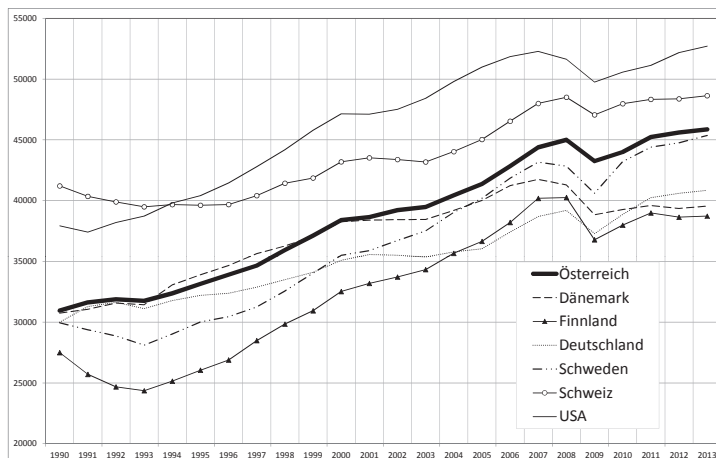
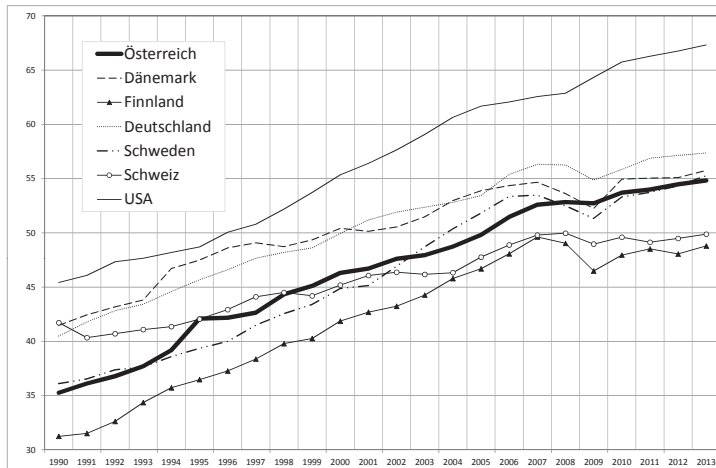
<sup>11</sup> Freilich hängt das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum auch von der Produktivitätsentwicklung im öffentlichen Sektor ab.

<sup>12</sup> Gemäß dem Innovation Union Scoreboard 2014 handelt es sich hierbei um Dänemark, Deutschland, Finnland und Schweden.

<sup>13</sup> Diese Zahlen dürften allerdings auch noch ein Konvergenzwachstum Österreichs beinhalten.

Beim BIP pro Kopf schneidet Österreich noch besser ab und vom Niveau her liegen lediglich die Schweiz und die USA vor Österreich. Im Zeitraum 1990–2013 expandierte das BIP pro Kopf lediglich in Schweden (1,8%) rascher als in Österreich (1,7%). In Summe geben diese Zahlen ein durchaus positives Bild von der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den Innovationsführern Deutschland, Schweden, Dänemark und Finnland. Auf der anderen Seite wird auch deutlich, dass Deutschland keineswegs derart Wettbewerbsfähig ist, wie vielfach auf Basis von Leistungsbilanzdaten oder Lohnstückkosten behauptet wird. Aufgrund der relativ schwachen Produktivitätsperformance von Deutschland kommt der Direktor des Centre for European Policy Studies (CEPS) Daniel Gros zum Schluss, dass Deutschland kein attraktives „model to follow“ für andere europäische Staaten darstelle (Gros, 2013).

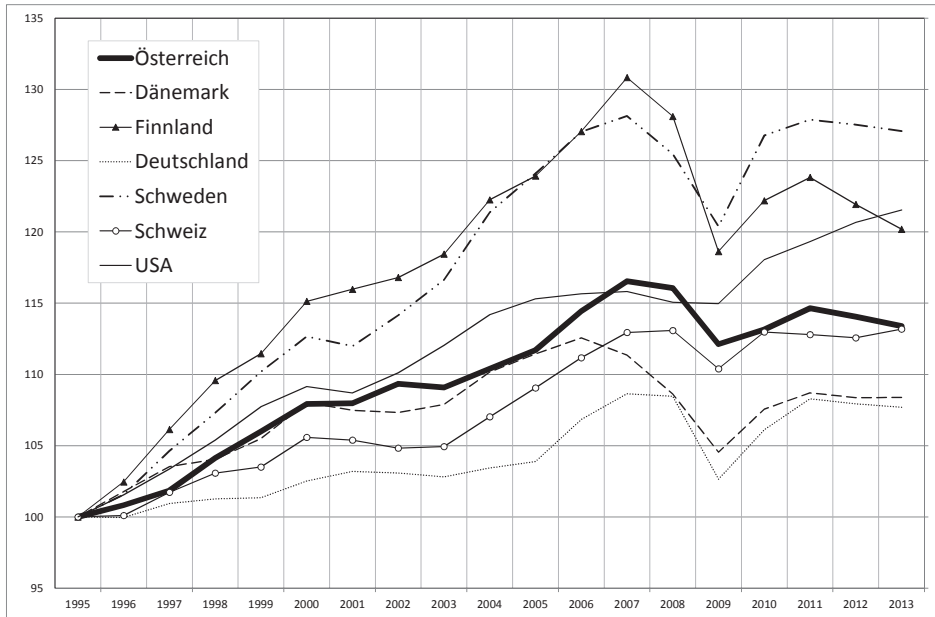
**Abbildung 46: Arbeitsproduktivität je geleisteter Arbeitsstunde [oben] und BIP pro Kopf [unten] (beide Variablen in 2013 US\$ und KKP)**



Quelle: The Conference Board Total Economy Database

Die Entwicklung der Totalen Faktorproduktivität von 1995–2013 wird in Abbildung 47 dargestellt.<sup>14</sup> Hierbei ergibt sich die beste Performance für Schweden und Finnland und erneut eine mittlere Positionierung Österreichs. Die relativ geringe Produktivitätsdynamik in Deutschland wird abermals deutlich.

**Abbildung 47: Totale Faktorproduktivität 1995–2013 (1995=100)**



Quelle: AMECO

Für die Akteure der Wirtschaftspolitik stellt sich vor allem die Frage, welche Maßnahmen und Instrumente das Produktivitätswachstum positiv beeinflussen. Dafür ist es notwendig, die zentralen Determinanten der unternehmerischen Produktivitätsentwicklung zu identifizieren.

### 3 Welche Faktoren steigern die Produktivität von Unternehmen?

Die moderne, auf Mikrodaten basierte empirische Forschung zur Produktivitätsentwicklung von Unternehmen zeigt, dass eine Vielzahl von Faktoren von Relevanz sind. Diese lassen sich in Anlehnung an Syverson (2011) gemäß Tabelle 41 in unternehmensinterne und unternehmensexterne Faktoren zusammenfassen. Während die unternehmensinternen Faktoren unter Kontrolle des Managements sind, entziehen sich die unternehmensexternen Faktoren einer solchen Beeinflussung. Die externen Faktoren wirken sich insbesondere

<sup>14</sup> Es sei hier angemerkt, dass aus methodischen Gründen für die TFP nur Veränderungsraten aber keine Niveaugrößen berechnet werden können.

über zwei Kanäle auf die Produktivitätsperformance aus: Erstens setzen sie Anreize zum Einsatz von unternehmensinternen Faktoren und zweitens beeinflussen sie über die Gestaltung des Selektionsumfelds das Ausmaß des Erfolgs, welches mit dem Einsatz unternehmensinterner Faktoren verbunden ist. Letzteres ermöglicht das raschere Wachstum von produktiveren Unternehmen im Vergleich zu weniger produktiven Unternehmen. Aus innovationssystemischer Perspektive ist neben den Determinanten in Tabelle 41 vor allem auch das Zusammenwirken der genannten Faktoren sowie der Akteure im nationalen Innovationssystem ebenso wie die Ausgestaltung des Fördersystems von hoher Relevanz. In diesem Zusammenhang ist etwa auch die Institution der Sozialpartnerschaft von Relevanz für die Erklärung der positiven Entwicklung Österreichs in den letzten Jahrzehnten.<sup>15</sup>

Neben der vielfach im Zentrum des Interesses stehenden Quantität und Qualität der Produktionsfaktoren Arbeit und Sachkapital sowie den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten spielen insbesondere die Unternehmensführung, Lernprozesse sowie Innovation (in einem weiteren Sinne) eine wichtige Rolle (Tabelle 41). Zunehmend wird auch die hohe Bedeutung von IKT-Technologien für das unternehmerische und aggregierte Produktivitätswachstum deutlich (Bartelsman, 2013). Beispielsweise lässt sich die überlegene Entwicklung der US-Produktivität im Einzelhandelssektor gegenüber Europa (unter anderem) ebenso durch einen höheren Einsatz von IKT erklären wie das relative Zurückfallen Italiens durch die träge Diffusion von IKT zusammen mit inferioren Managementpraktiken verursacht sein dürfte.<sup>16</sup> Erschwerend kommt hinzu, dass eine Reihe dieser Faktoren nur schwer messbar sind, aber nichts desto weniger wesentlichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit haben können.

---

<sup>15</sup> Butschek (2012). Gnan et al. (2004) verweisen darauf, dass das Wachstum der Totalen Faktorproduktivität stark von länderspezifischen Komponenten getrieben wird und weniger durch allgemeine sektorale technologische Trends. Dies verweist erneut auf die hohe Bedeutung nationaler Institutionen und deren Zusammenspiel. Aus diesen Gründen braucht es letztlich auch nationale Wachstumspolitiken, welche auf die bestehenden Strukturen Rücksicht nehmen. Hieraus ergibt sich ein weiteres Problem von Rankings: Implizit setzen diese voraus, dass jede Ökonomie auf Basis identier „Rezepte“ des Wachstums funktioniert. Allerdings hat bereits das Scheitern des Washington Consensus gezeigt, dass ein solches homogenes Rezept nicht oder nur auf sehr allgemeiner Ebene existiert.

<sup>16</sup> Diese Argumente werden in Van Ark et al. (2008) und Hassan und Ottaviano (2013) erörtert.

**Tabelle 41: Determinanten des Produktivitätswachstums von Unternehmen**

Unternehmensinterne Faktoren		Unternehmensexterne Faktoren	
Produktionsfaktoren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Humankapital</li> <li>• Qualität der Kapitalinputs</li> <li>• IKT</li> </ul>	Regulatives Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktmarktregulierung</li> <li>• Faktormarktregulierungen</li> </ul>
Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Managementqualität</li> <li>• Managementansätze und -methoden</li> <li>• Organisationsform des Unternehmens (vertikale, horizontale Integration)</li> <li>• Lohnanreizschemen (Mitarbeiterbeteiligungen)</li> </ul>	Marktstruktur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nachfragesituation</li> <li>• Markteintrittskosten („Sunk Costs“)</li> </ul>
		Selektionsmechanismus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nationale und internationale Wettbewerbssituation</li> <li>• Reallokation von Arbeit und Kapital</li> <li>• Gründungen, Insolvenzen und Wachstum von Unternehmen</li> </ul>
Wissen und Lernen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forschung und Entwicklung</li> <li>• Innovation</li> <li>• Learning-by-Doing</li> <li>• Soziale Interaktionen unter den Mitarbeitern</li> </ul>	Spillover (räumliche Interaktionen)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktivitätsspillover (geographische Distanz und Produktnähe)</li> <li>• Technologische Spillover</li> <li>• Wissensspillover</li> </ul>

Quelle: Basierend auf Syverson (2011)

Ein neuer Indikator, welcher versucht der Komplexität wettbewerbsrelevanter Aktionsparameter von Unternehmen im Sinne der unternehmensinternen Faktoren in Tabelle 41 Rechnung zu tragen, wird durch das Konzept der Intangible Assets abgebildet. Dieses wird anschließend dargestellt. Im Detail wird in weiterer Folge auf Managementpraktiken sowie Exporte (internationale Wettbewerbssituation) und Wissensspillover als Beispiele für unternehmensinterne bzw. unternehmensexterne Faktoren eingegangen.

#### 4 Intangible Assets als unternehmensinterne Produktivitätstreiber

Der strukturelle Wandel von hochentwickelten Ökonomien hin zu einem wissensbasierten und dienstleistungsorientierten Wirtschaftsmodellen macht es notwendig, breitere Indikatoren zur Messung unternehmerischer Investitionstätigkeit zu entwickeln. Während für den Industriesektor nach wie vor klassische Sachkapitalinvestitionen und Ausgaben für Forschung und Entwicklung zentral für den Aufbau zukünftiger Erfolgspotenziale sind, verläuft der Wettbewerb im Dienstleistungssektor über alternative Investitionstypen. Durch die Kapitalisierung weiterer Ausgabenbestandteile von Unternehmen entwickelten Corrado et al. (2005) ein neues, umfassenderes Kapitalaggregat. Dieses umfasst neben Forschung und Entwicklung eine Reihe der bereits besprochenen unternehmensinternen Faktoren unternehmerischen Produktivitätswachstums. Die Hauptbestandteile dieses Aggregats, das entweder als Intangible Assets (IA) oder Knowledge-Based Capital (KBC) bezeichnet wird, sind in Tabelle 42 zusammen mit den wachstumsrelevanten Wirkungskanälen

der jeweiligen Asset-Klasse abgebildet. Die positiven Wachstumseffekte von Investitionen des Unternehmenssektors in Intangible Assets auf das Wachstum der Arbeitsproduktivität belegten jüngst Roth und Thum (2010) in einer panelökonometrischen Untersuchung für den Zeitraum von 1998–2005 für eine Reihe von 13 EU-Staaten (inklusive Österreich). Die spezifischen Charakteristika von Intangible Assets (wie zB Nichtteilbarkeit, Nichtrivalität und partielle Ausschließbarkeit etc.) können Marktversagen induzieren und damit potenziell zu einer sozial suboptimalen Investitionsquote führen (Andrews –de Serres 2012).

**Tabelle 42: Typen von Intangible Assets bzw Knowledge Based Capital (KBC) und deren Wachstumseffekte**

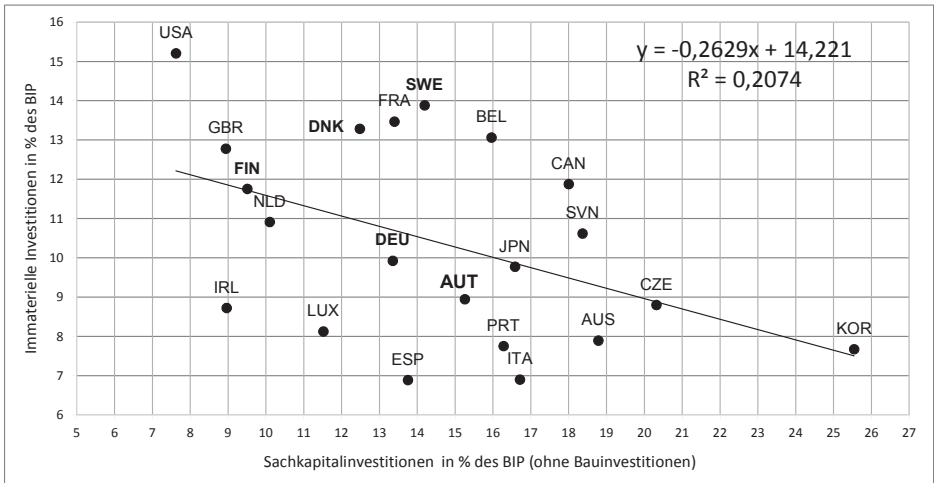
Type of KBC asset	Mechanisms of output growth for the investor in the asset
<i>Computerised information</i>	
Software	Improved process efficiency, ability to spread process innovation more quickly, and improved vertical and horizontal integration.
Databases	Better understanding of consumer needs and increased ability to tailor products and services to meet them. Optimised vertical and horizontal integration
<i>Innovative property</i>	
Research & Development	New products, services and processes, and quality improvement to existing ones. New technologies.
Mineral explorations	Information to locate and access new resource inputs – possibly at lower cost – for future exploitation.
Copyright and creative assets	Artistic originals, designs and other creative assets for future licensing, reproduction or performance. Diffusion of inventions and innovative methods.
New product development in financial services	More accessible capital markets. Reduces information asymmetry and monitoring costs.
New architectural and engineering designs	New designs leading to output in future periods. Product and service quality improvements, novel designs and enhanced processes.
<i>Economic competencies</i>	
Brand-building advertisement	Improved consumer trust, enabling innovation, price premia, increased market share and communication of quality.
Market research	Better understanding of specific consumer needs and ability to tailor products and services.
Worker training	Improved production capability and skill levels.
Management consulting	Externally acquired improvement in decision making and business processes.
Own organisational investment	Internal improvement in decision making and business processes.

Quelle: OECD (2013)

Die hohe Bedeutung von Intangible Assets wird auch dadurch deutlich, dass, wie Abbildung 48 zeigt, einige Volkswirtschaften (wie etwa die USA) mittlerweile mehr in Intangible Assets als in Tangible Assets, d.h. physisches Kapital, investieren (OECD, 2013). Weiterhin führt eine Berücksichtigung von Intan-

gible Assets zu einer anderen Rangreihung der Länder als bei einer alleinigen F&E-basierten Betrachtung. Beispielsweise zeigen Großbritannien, Belgien oder Frankreich höhere Investitionen in Intangible Assets als Deutschland, Finnland oder Österreich. Weiterhin wird auch deutlich, dass ein negativer Zusammenhang besteht zwischen Sachkapitalinvestitionen und Investitionen in Intangible Assets, was als Ausdruck unterschiedlicher volkswirtschaftlicher Spezialisierungsmuster und Entwicklungsniveaus interpretiert werden könnte. Österreichs Unternehmen investierten 2010 etwa 9% des BIP in Intangible Assets und liegen damit lediglich im Mittelfeld der betrachteten Länder. Gegeben das traditionell hohe Niveau an Sachkapitalinvestitionen in Österreich wird ebenfalls weniger als aufgrund der durchschnittlichen Beziehung zwischen den beiden Investitionsarten zu erwarten wäre, in Intangible Assets investiert.

**Abbildung 48: Investitionen in Sachkapital und Intangible Assets in % des BIP (2010)**

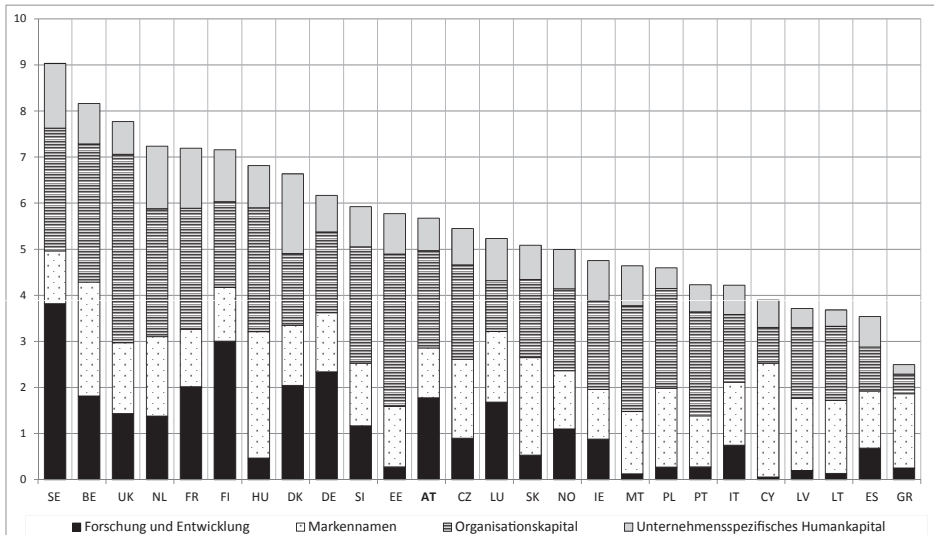


Quelle: OECD (2013): STI-Scoreboard, eigene Darstellung

Neben dem Resultat, dass Investitionen in Intangible Assets der wichtigste unter den analysierten Wachstumsfaktoren ist, wird in der erwähnten Studie von Roth und Thum (2010) auch der hohe Beitrag der „Economic Competencies“ zum Arbeitsproduktivitätswachstum herausgestellt. Darunter versteht man vor allem den Markennamen, das unternehmensspezifische Humankapital sowie das Organisationskapital eines Unternehmens. Die Wettbewerbsfähigkeit ist demnach von vielen Faktoren – abseits von F&E – abhängig.

Abbildung 49 zeigt, dass die F&E-Investitionen des Unternehmenssektors in % des BIP in der Regel einen geringeren Anteil am BIP ausmachen als Investitionen in Ökonomische Kompetenzen.

**Abbildung 49: Kumulierte Investitionen in F&E und Investitionen in ökonomische Kompetenzen in % des BIP (1995–2005)**



Quelle: Innodrive Intangibles Database

Ein illustratives Beispiel für die Bedeutung Ökonomischer Kompetenzen ist etwa das österreichische Unternehmen Red Bull, das aufgrund von sehr ertragreichen Investitionen in Image und Markennamen internationale Erfolge ohne intensive F&E-Aktivitäten erzielen konnte. Aufgrund des hohen Grades an „customization“ von hochwertigen Dienstleistungen spielen Vertrauen und unternehmensspezifisches Humankapital eine besonders wichtige Rolle (van Ark et al. 2008, Roth et al. 2010). Die entsprechenden Investitionen werden erst durch das Konzept der Intangible Assets sichtbar gemacht. Die bisherigen empirischen Arbeiten machen unter anderem zweierlei deutlich: Erstens können Unternehmen durch sehr unterschiedliche Strategien erfolgreich sein, die nicht notwendigerweise Hochtechnologie und Forschung beinhalten. Zweitens weisen die unterschiedlichen Investitionen zahlreiche Komplementaritäten auf, so ist etwa eine Produkt- oder Prozessinnovation umso erfolgreicher, je besser die Organisation an die neue Produktpalette oder Fertigungstechnologie angepasst wird (Brynjolfsson/McAfee 2014).

#### 4.1 Management matters!

Eine auf theoretischer Ebene seit langem diskutierte jedoch empirisch bisher kaum erforschte Produktivitätsdeterminante betrifft die Qualität des Managements. Darunter kann man einerseits das Talent der Manager aber auch die angewandten Managementpraktiken verstehen. Der Zusammenhang zwischen Führungsqualität und Produktivität erscheint naheliegend wenn man bedenkt, dass das Management als „Dirigent des Input-Orchesters“ (Syverson, 2011) eines Unternehmens fungiert. Der Unternehmensführung obliegt nicht



nur die Festlegung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens, sondern auch die Personalauswahl des im operativen Geschäftsbereich des Unternehmens direkter verankerten mittleren Managements. Somit übt es direkt und indirekt Einfluss auf die operativen Abläufe und die Produktivität des Unternehmens aus. Dabei geht es nicht vorwiegend darum, wie viel Zeit ein Manager einzelnen Tätigkeiten oder dem Unternehmen als Ganzes widmet, sondern wie diese Zeit eingesetzt wird.

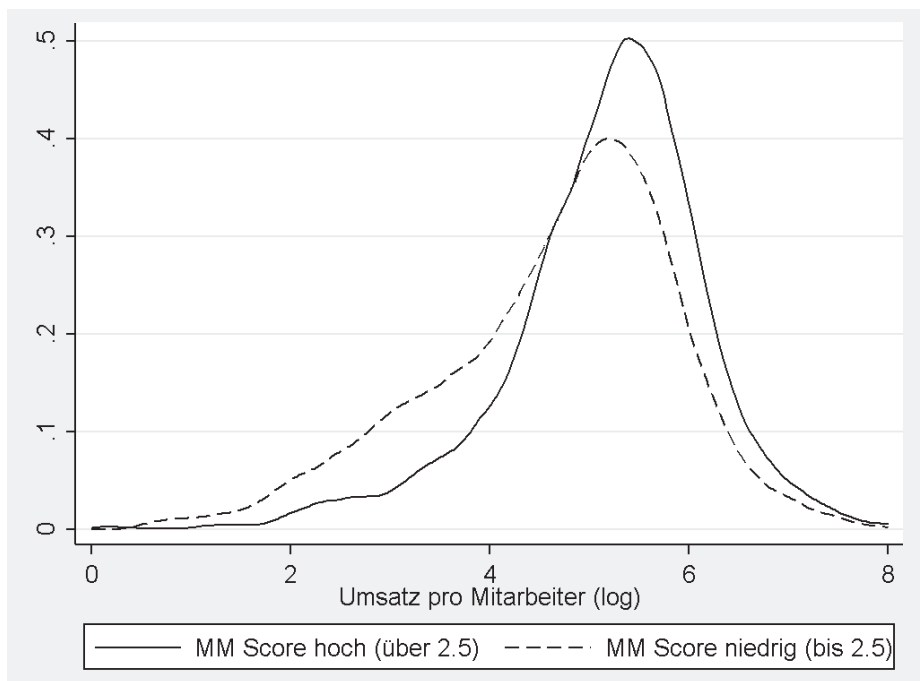
Erst kürzlich gelang es, durch die Erhebung umfangreicher Daten den Wissensstand über die Relevanz von Managementpraktiken für die Produktivität von Unternehmen zu erweitern. Im Rahmen eines groß angelegten Forschungsprojektes<sup>17</sup> wurden (mittlerweile) 10.000 Manager<sup>18</sup> in 20 Ländern zu ihren Managementpraktiken befragt. Diese wurden anhand eines Evaluierungstools einer international führenden Consulting-Agentur auf einer Skala zwischen 1 (schlechte Praxis) und 5 (gute Praxis) bewertet. Die 18 Frageblöcke der Umfrage zielten darauf, Rankings für die drei Dimensionen (a) „Monitoring“, (b) „Targets“ und (c) „Incentives“ zu bilden. Der Durchschnitt aus diesen drei Dimensionen ergibt einen Managementpraktiken-Index. Der Bereich „Monitoring“ misst, wie gut das Management bzw. das Controlling über die Abläufe und die Entwicklung des Unternehmens informiert ist. Ob das Unternehmen die richtigen Ziele setzt, deren Erreichung überprüft und bei Abweichungen Maßnahmen setzt, ist Gegenstand der „Targets“-Dimension. Die dritte Dimension „Incentives“ stellt dar, ob die Praktiken der befragten Manager geeignet sind, fähige und produktive Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, zu behalten und bei guter Performance zu belohnen.

Empirische Analysen zeigen statistisch signifikante positive Korrelationen dieses Managementqualitätsindikators mit Unternehmensperformancemaßen wie Umsatz pro Mitarbeiter, Return on Capital, Umsatzwachstum, Überlebenswahrscheinlichkeit und Tobin's Q (Bloom/Van Reenen, 2010). Abbildung 50 zeigt hierzu die Verteilung des Umsatzes pro Mitarbeiter (Umsatzproduktivität) für Unternehmen mit niedrigem (in Rot) und hohem (in Blau) Management-Score.<sup>19</sup> Man erkennt deutlich, dass Unternehmen mit besserer Managementpraxis weniger Unternehmen mit geringerer und mehr Unternehmen mit höherer Produktivität aufweisen.

<sup>17</sup> Siehe Bloom und Van Reenen (2007) bzw. <http://worldmanagementsurvey.org/>

<sup>18</sup> Die befragten Manager führten Unternehmen mittlerer Größe im Sachgütererzeugungsbereich.

<sup>19</sup> Unternehmen aus folgenden Ländern sind im verwendeten Datensatz enthalten: USA, Deutschland, Schweden, Kanada, Großbritannien, Italien, Frankreich, Irland, Nordirland, Polen, Portugal, Griechenland, China, Brasilien.

**Abbildung 50: Umsatzproduktivität und Managementqualität, 2006**

Quelle: World Management Survey Data (2006 Data), eigene Darstellung. [N=3.226]

Eine aktuelle Studie liefert Evidenz dafür, dass es sich dabei um einen kausalen Effekt von Management Praxis zu Produktivität handelt (Bloom et al, 2013). Dafür wurde ein kostspieliges natürliches Experiment durchgeführt, in dem zufällig ausgewählten Betriebsstätten von Textilunternehmen in Indien Consulting Leistungen gratis zur Verfügung gestellt wurden. Die Produktivität dieser Unternehmen wurde nach Ablauf des 100-wöchigen Experiments mit jenen Betriebsstätten, welche diese Leistungen nicht zugeteilt bekamen, verglichen. Die Ergebnisse zeigen, dass bessere Managementpraktiken die Produktivität im Durchschnitt um 17% erhöhen.

Inwiefern diese Ergebnisse externe Validität für europäische Länder aufweisen lässt sich schwer einschätzen. Potential für Verbesserungen in den Managementpraktiken europäischer Unternehmen bestehen einem internationalen Vergleich zufolge aber durchaus. Demnach ist die USA mit einem durchschnittlichen Wert von 3,33 das internationale Best Practice Beispiel, gefolgt von Deutschland (3,18) und Schweden (3,18) (Bloom/ van Reenen, 2010). Die USA erreicht in diesem Ranking einen höheren durchschnittlichen Wert, da dort äußerst schlecht geführte Unternehmen seltener sind als in Europa, Asien oder Lateinamerika. Weiters weist die USA verglichen mit europäischen Ländern einen deutlich höheren Wert bei der „Incentives“-Variablen<sup>20</sup> auf. Da-

<sup>20</sup> Für empirische Evidenz zu Anreizschemen, Human Resource Management und Produktivität siehe Lazear (2000) und Black und Lynch (2011).

runter fallen bspw. Mitarbeiterbeteiligungen und ob Mitarbeiter gemäß ihrer Leistung befördert oder ggf. auch rascher entlassen werden. Der Erfolg solcher Anreizmechanismen für den Aufbau und Erhalt von Humankapital spiegelt sich auch darin wider, dass Unternehmen mit besseren Managementpraktiken über mehr Humankapital verfügen. Es zeigt sich auch, dass multinationale Unternehmen im Schnitt deutlich bessere Managementpraktiken anwenden und die im Ursprungsland charakteristischen Managementpraktiken ins Ausland transferieren.

Ein für Europa ebenfalls relevantes Ergebnis ist, dass Unternehmen im Familienbesitz welche in 2. Generation (Erbnachfolge) geführt werden, signifikant schlechtere Managementpraktiken anwenden. Diesen Umstand kann man womöglich mit den Worten Schumpeters erklären, welcher den Abstieg eines Unternehmens auch in Erben sieht die „mit der Beute nicht auch die Klaue geerbt haben“ (Schumpeter, 1997, 238). Auch Autoren der Wirtschaftsgeschichte interpretieren den relativen Abstieg Großbritanniens und Frankreichs im frühen 20. Jahrhundert als Folge des dort stark ausgeprägten Familienbesitzes verglichen mit Deutschland und den USA, wo man damals bereits verstärkt professionelle Manager zur Unternehmensführung bestellte (Landes, 1969; Chandler 1994).

## 4.2 Außenhandel und internationale Wissensspillovers

In einer globalisierten Welt bemisst sich die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen nicht nur relativ zu ihren heimischen Konkurrenten, sondern auch an der Fähigkeit Produkte und Dienstleistungen international abzusetzen. Neuere Außenhandelstheorien stellen bei der Erklärung des Phänomens Außenhandels die Produktivität einzelner Unternehmen in den Mittelpunkt (zB Melitz 2003). Demnach werden sich nur jene Unternehmen dazu entscheiden ihre Produkte im Ausland anzubieten, welche produktiv genug sind, um im internationalen Wettbewerb konkurrenzfähig zu sein. Ein wesentlicher Grund hierfür ist, dass der Eintritt in internationale Märkte durch substantielle Fixkosten und Unsicherheiten gekennzeichnet ist. So finden empirische Studien<sup>21</sup> unisono, dass exportierende Unternehmen größer und produktiver sind, schneller wachsen und höhere Löhne zahlen. Der internationale Wettbewerb führt letztlich dazu, dass die unproduktiveren Unternehmen aus dem Markt ausscheiden, produktive Unternehmen wachsen und Marktanteile gewinnen. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene führt dies über die Reallokation der Produktionsfaktoren und die Selektion der Unternehmen zu einer Steigerung gesamtwirtschaftlichen Produktivität des Landes.

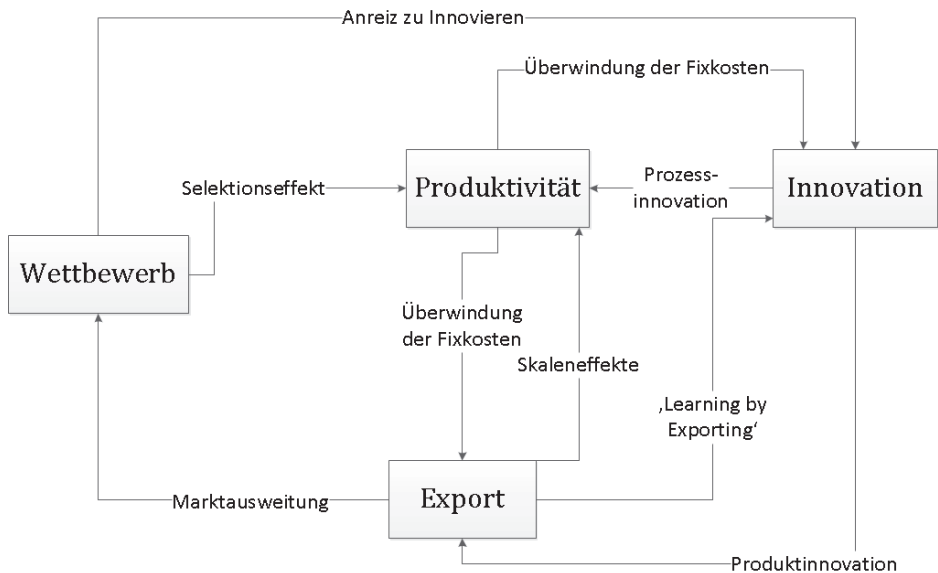
Empirische Studien belegen aber auch, dass Exportunternehmen durch eine stärkere globale Exponiertheit zusätzliche Produktivitätsgewinne erzielen. Zunächst wirkt der intensive internationale Wettbewerb als Produktivitätsspeiche um Marktanteile zu halten.<sup>22</sup> Neben diesem Wettbewerbseffekt wirkt aber auch ein zusätzlicher indirekter Effekt über gesteigerte F&E- und Innovations-

<sup>21</sup> Siehe Bernard und Jensen (1999) oder Stöllinger et al. (2012) für Österreich.

<sup>22</sup> Siehe Bernard et al. (2006) für empirische Evidenz.

ausgaben positiv auf die Produktivität. Die durch den Eintritt in internationale Märkte erfolgte Marktausweitung ermöglicht Unternehmen die Nutzung von Größenvorteilen und andernfalls unrentable Innovationsprojekte gewinnbringend zu realisieren. Über verstärkte Innovationsbemühungen lassen sich Produktionsprozesse effizienter gestalten und es können höhere Margen für innovative Produkte erzielt werden. Diese beiden Faktoren tragen zu weiteren Produktivitätsgewinnen<sup>23</sup> von exportierenden Unternehmen bei. Abbildung 51 stellt diesen zirkulären Zusammenhang schematisch dar.<sup>24</sup>

**Abbildung 51: Schematischer Zusammenhang zwischen Produktivität, Export und Innovation**



Quelle: Eigene Darstellung

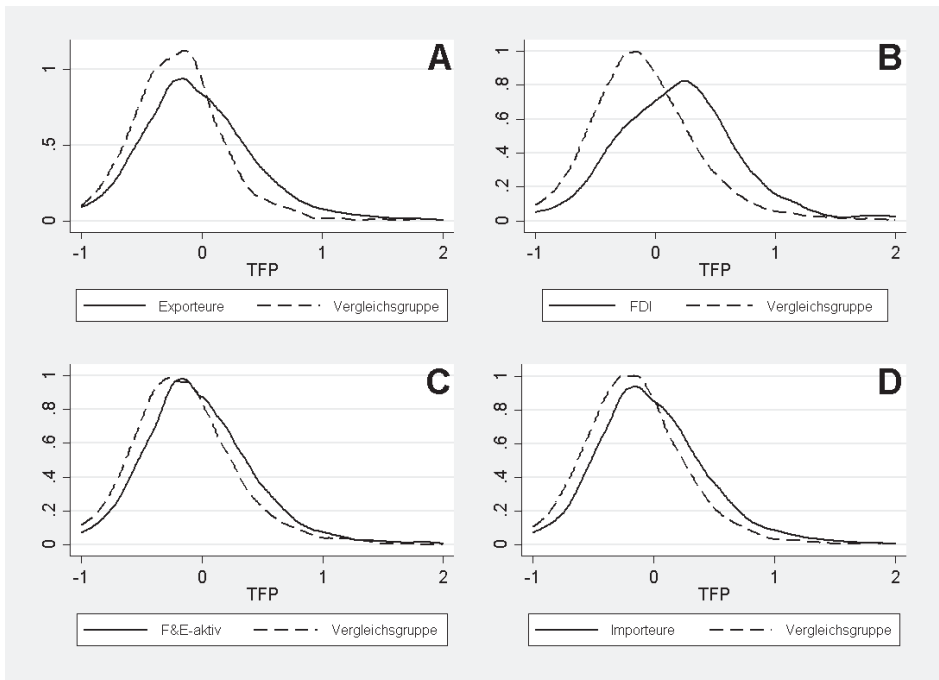
Die positiven Effekte des Außenhandels erschließen sich jedoch nicht ausschließlich über gesteigerte Exporte. Eine stärkere internationale Integration weitet auch die Märkte für Lieferanten von Vorleistungsprodukten und -dienstleistungen aus. Die Ausweitung der Märkte ermöglicht es einerseits kostengünstigere Vorleistungen aus dem Ausland zu beziehen und andererseits von dem Wissen und der Technologie welche diesen Inputs innewohnt zu profitieren und zu lernen. Empirische Studien deuten auf signifikante positive Effekte dieser Importe auf die Produktivität hin (Amiti/ Konings, 2007). Besonders starke Produktivitätsgewinne zeigen sich bei Unternehmen,

<sup>23</sup> Siehe Aw et al. (2011), Lileeva and Trefler (2010), Bustos (2011) für empirische Evidenz.

<sup>24</sup> Melitz and Trefler (2012) fassen drei Quellen des Wohlstands durch Außenhandel zusammen: 1) Produktivitätsgewinne durch Reallokation auf Unternehmensebene, 2) Aggregierte Produktivitätsgewinne durch Reallokation innerhalb der Branche und 3) Positive Effekte auf Innovation durch Marktausweitung.

welche Inputs von ihren ausländischen Tochterunternehmen beziehen.<sup>25</sup> Diese Ergebnisse stehen im Einklang mit ökonomischen Theorien, welche unterstellen, dass die produktivsten Exporteure zu Outsourcing und internationalen Organisationsformen tendieren (Antràs, 2005; Antràs/ Helpman, 2004). Dieser Transmissionsmechanismus ist ein Kanal des internationalen Technologie- und Wissenstransfers. Ein weiterer Kanal besteht über direkte Zukäufe von ausländischen F&E-Leistungen, Lizenzen oder der Einstellung von ausländischem Humankapital. Eine rezente Studie deutet auf substantielle Produktivitätsgewinne für belgische Unternehmen hin, welche diese Technologietransferkanäle nutzen (Belderbos et al., 2013).

**Abbildung 52: Produktivitätsverteilungen nach Merkmalen, 2002–2008**



Quelle: EU-EFIGE / Bruegel-Unicredit Dataset, eigene Darstellung. [N=4.735]

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass eine Öffnung der Märkte über zahlreiche direkte und indirekte Wege die Produktivität von Unternehmen positiv beeinflussen kann. Eine empirische Gegenüberstellung von einigen der oben angesprochenen Merkmale auf Basis von Mikrodaten von Unternehmen aus Ungarn, Italien, Spanien, Frankreich, Österreich, Deutschland und Großbritannien ist in Abbildung 52 dargestellt.<sup>26</sup> Dabei wird die Verteilung der Totalfaktorproduktivität (TFP) von Unternehmen, die entweder exportieren (A), ausländische Direktinvestitionen (B) tätigen, Forschung und Entwicklung

<sup>25</sup> Siehe Keller and Yeaple (2009), Belitz und Mölders (2013) und Griffith et al. (2006).

<sup>26</sup> Hierbei handelt es sich um den EU-EFIGE-Datensatz (<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/753-the-eu-efigebruegel-unicredit-dataset/>).

betreiben (C) oder Materialinputs importieren (D), jeweils jener Gruppe an Unternehmen gegenübergestellt welche diese Merkmal nicht aufweisen. Die Daten bestätigen grosso modo eine positive Assoziation der betrachteten Merkmale mit einer besseren Produktivitätsperformance. Besonders starke Produktivitätsvorteile zeigen sich bei international-organisierten Unternehmen (FDI).

## 5 Fazit

Die Wettbewerbsfähigkeit im Sinne von Produktivität bzw Produktivitätswachstum einer Volkswirtschaft geht nicht zu Lasten anderer Volkswirtschaften. Vielmehr kommt es zu positiven Synergieeffekten durch Handel, Faktormobilität und internationale Wissenspillovers. Selbst zunächst deutlich nachteilig anmutende Internationalisierungsprozesse der Produktion und Innovation durch Offshoring hatten jedenfalls bislang vor allem positive Rückwirkungen auf den Heimatstandort. Dies gilt insbesondere auch für Österreich, das geradezu als Paradebeispiel für die vielfachen Vorteile einer offenen, international integrierten Volkswirtschaft dienen kann. Weder die Integration mit den hochentwickelten westeuropäischen Staaten durch den EU-Beitritt 1995 noch die Öffnung der Grenzen zu Osteuropa 1989 und deren EU-Beitritt 2004 hat merkantilistische Nullsummenspiele zur Folge gehabt. Letztlich profitieren die Volkswirtschaften am meisten voneinander wenn die wirtschaftliche Entwicklung – auch im Sinne eines Aufholens weniger entwickelter Volkswirtschaften – in möglichst vielen Ländern positiv verläuft.

Der Beitrag hat herausgestellt, dass Österreich eine durchwegs hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit aufweist, selbst wenn in jüngster Zeit einige Rankings und politische Debatten ambivalentere Einschätzungen suggerieren (Schibany et al. 2013). Sowohl das Produktivitätsniveau als auch das Produktivitätswachstum sind im Vergleich zu den europäischen Innovationsführern keineswegs systematisch niedriger. Dieses Ergebnis sorgt angesichts strukturell niedrigerer F&E- und Akademikerquote immer wieder für Diskussion über die ökonomische Nachhaltigkeit des österreichischen Wachstumsregimes. Möglicherweise liegt einer der Gründe für den (bislang) anhaltenden Erfolg des österreichischen Modells in einer sehr geschickten Kombination und Zusammenpassung der zahlreichen, unternehmensrelevanten produktivitätssteigernden Faktoren. Es gibt eben offenbar durchaus unterschiedliche Wege zum Erfolg. Freilich setzt eine weitere positive Entwicklung eine dynamische, leistungsbereite Unternehmer- und Arbeitnehmerschaft voraus, die durch politische Rahmenbedingungen und öffentliche Institutionen und Infrastrukturen in ihrem Streben nach Effizienzsteigerungen und Innovationsrenten unterstützt wird. So könnte etwa die niedrige Akademikerquote vor allem in Bezug auf ausgewählte natur- und ingenieurwissenschaftliche Studienrichtungen eine zunehmend hemmende Wirkung auf weitere Produktivitätsgewinne ausüben (Keuschnigg et al. 2013). Trotzdem prognostizieren van Ark et al. (2013) eine positive Entwicklung des Produktivitätswachstums in Österreich für das kommende Jahrzehnt – nicht zuletzt aufgrund der vorteilhaften Integration der österreichischen Industrie in globale Wertschöpfungsketten.

Zum Abschluss sei auf zwei zentrale Herausforderungen verwiesen, die die weitere Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs im internationalen Vergleich beeinflussen werden. Dabei geht es zunächst um die Frage, welche Auswirkungen die notwendige ökologische Transformation unseres Wirtschafts- und Gesellschaftssystems auf den heimischen Unternehmenssektor hat. Insbesondere die Industrie klagt periodisch über zu hohe Kosten als Folge von Umweltschutzmaßnahmen und droht mit Abwanderung von Produktionslinien. Andererseits kann eine Ökonomie, die nach wie vor durch ein sehr hohes Ausmaß an negativen Externalitäten – die eben auch durch die Industrie produziert werden – gekennzeichnet ist, nicht effizient sein. Das ist ökonomisches Standardlehrbuchwissen seit Jahrzehnten. Die Porter-Hypothese verweist in diesem Zusammenhang auf die Möglichkeit, dass intelligente Umweltregulierungen über positive, induzierte Innovationseffekte in dynamischer Perspektive die zunächst entstehenden Kosten sogar aus einzelwirtschaftlicher Perspektive überkompensieren können (Porter/ van der Line 1995). Tatsächlich finden sich in der Literatur zahlreiche empirische Studien, die diesen Effekt bestätigen konnten (zB Ambec et al. 2011). Zusätzliche, zweckgewidmete Fördermittel für F&E können bei dieser Kompensationsleistung eine wichtige Rolle spielen. In wie weit gelingt es der EU bzw Österreich solche intelligenten Regulierungen zu entwerfen und im politischen Prozess auch konsequent umzusetzen? Dabei bleibt das Problem eines trade-offs von unmittelbar steigender Kostenbelastung gegen unsichere zukünftige Wettbewerbsvorteile durch Innovationsvorsprünge aber bestehen. Die Frage nach dem Zusammenhang von strengen Umweltauflagen und kostenmäßiger Wettbewerbsfähigkeit bleibt daher ein komplexer Balanceakt, der nicht zuletzt nach einer konstruktive Zusammenarbeit aller Akteure im Innovationssystem verlangt.

Last but not least muss eine produktivitätsorientierte Wirtschaftspolitik vermehrte Aufmerksamkeit der Produktivitätsentwicklung im sehr heterogenen Dienstleistungssektor widmen. Der Anteil der Industrie wird – nicht zuletzt aufgrund ihrer überlegenen Produktivitätsperformance – weiter zurückgehen (Reiner 2012, Peneder 2014). Hier ist nicht der Platz für eine ausführliche Diskussion dieser vielfältigen Debatte. Es sei aber darauf hingewiesen, dass die bisherige empirische Evidenz durchaus den Schluss zulässt, dass auch Dienstleistungen in höherem Ausmaß als vielfach angenommen, Produktivitätssteigerungen ermöglichen. Der Weg hierzu liegt aber weniger in klassischen F&E-Investitionen sondern vielmehr in einer kreativen Kombination von unternehmerischen Investitionen in produktivitätssteigernde Intangible Assets sowie in der Setzung von wettbewerbsfördernden Regulierungen. Dadurch könnte nicht zuletzt der österreichische Export von Dienstleistungen weiter expandieren, sind doch Produktivitätssteigerungen von Unternehmen der beste Garant für den Erfolg auf internationalen Märkten.

## 6 Referenzen

- Aiginger et al. (2013): *Competitiveness under New Perspectives*, Working Paper no 44, [www.foreurope.eu](http://www.foreurope.eu).
- Altomonte, C. et al. (2012): *The Triggers of Competitiveness: The EFIGE Cross-Country Report*. Bruegel Blueprint Series, 17.
- Ambec, S. et al. (2011): *The Porter Hypothesis at 20. Can environmental regulation enhance innovation and competitiveness? Discussion Paper, Resources for the Future*.
- Amiti, M./ Konings, J. (2007): *Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia*, *American Economic Review* 97(5): 1611–38.
- Antràs, P. (2005): *Incomplete Contracts and the Product Cycle*, *The American Economic Review* 95(4):1054–1073.
- Antràs, P./ Helpman, E. (2004): *Global Sourcing*, *Journal of Political Economy*, 112(3):552–80.
- Aw, B. Y./ Roberts, M. J./ Xu, D. Y. (2011): *“R&D Investment, Exporting, and Productivity Dynamics.”* *American Economic Review* 101(4): 1312–44.
- Bartelsman, E. (2013): *ICT, Reallocation and Productivity*. *Economic Papers*, 486.
- Belderbos, R./ Van Roy, V./ Duvivier, R. (2013): *International and domestic technology transfers and productivity growth: firm level evidence*, *Industrial and Corporate Change* 22(1):1–32.
- Belitz, H./ Mölders, F. (2013): *Produktivitätsgewinne durch Wissen aus dem Ausland*, *DIW-Wochenbericht*, 80, 12–18.
- Bernard A.B./ Jensen J.B. (1999): *Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?* *Journal of International Economics*, 47, 1–25.
- Bernard, A. B./ Jensen, J. B./ Schott, P. K. (2006): *“Trade Costs, Firms and Productivity.”* *Journal of Monetary Economics* 53(5): 17–37.
- Bester, H. (2010): *Theorie der Industrieökonomik*. 5. Auflage, Heidelberg et al.
- Black, S./ Lynch, L. (2001): *How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity*, *Review of Economics and Statistics*, 83(3):434–445.
- Bloom, N./ Van Reenen, J. (2007): *Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries*, *Quarterly Journal of Economics* 122(4):1341–1408.
- Bloom, N./ Van Reenen, J. (2010): *Why Do Management Practices Differ Across Firms and Countries?* *Journal of Economic Perspectives* 24(1):203–224.
- Bloom, N. et al. (2013). *Does management matter? Evidence from India*, *The Quarterly Journal of Economics* 128(1):1–51.
- Boltho, A. (1996): *The assessment: international competitiveness*, *Oxford Review of Economic Policy*, 12, 1–16.
- Brynjolfsson, E./ McAfee, A. (2014): *The Second Machine Age*. New York, London.
- Bustos, P. (2011): *Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms*, *American Economic Review* 101(1): 304–40.



- Butschek, F. (2012): Österreichische Wirtschaftsgeschichte. Von der Antike bis zur Gegenwart. 2. Auflage, Wien et al.
- Chandler, A. (2004): *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, MA: Belknap Press.
- Erber, G. (2012): Irrungen und Wirrungen mit der Leistungsbilanzstatistik, *Wirtschaftsdienst*, 7, 465–470.
- Fagerberg, J. (1996): *Technology and Competitiveness*, *Oxford Review of Economic Review*, 12, 39–51.
- Fontagné, L. et al. (2008): *Quality matters: Everything is (not) made in China*. VOX <http://www.voxeu.org/article/quality-matters-everything-not-made-china>.
- Gnan, E. et al. (2004): Ursachen des langfristigen Wachstums in Österreich – Plädoyer für eine nationale Wachstumsstrategie. In: *Geldpolitik und Wirtschaft*, 1, 25–49.
- Griffith, R./ Harrison, R./ Van Reenen, J. (2006): How special is the special relationship? Using the impact of US R&D spillovers on UK firms as a test of technology sourcing, *American Economic Review* 96(5):1859–1875.
- Gros, D. (2011): *Competitiveness Pact: Flawed Economies*. CEPS Commentary, 18.3.2011.
- Gros, D./ Roth, F. (2012): *The Europe 2020 Strategy: Can it maintain the EU's Competitiveness in the World?* Centre for European Policy Studies. Brüssel.
- Gros, D. (2013): *Is Germany the model to follow?* CEPS Commentary, 6.3.2013.
- Hassan, F./ Ottaviano, G. (2013): *Productivity in Italy: The great unlearning*. VOX <http://www.voxeu.org/article/productivity-italy-great-unlearning>.
- Hausmann, R. et al. (2007): *What you export matters*, *Journal of Economic Growth*, 12, 1–25.
- Howitt, P./ Weil, D. (2008): *Economic Growth*. The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition.
- Innovation Union Scoreboard 2014.
- Keller, W./ Yeaple, S. R. (2009): *Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm Level Evidence from the United States*. *The Review of Economics and Statistics* 91(4):821–831.
- Keuschnigg, C. et al. (2013): *Wachstum durch Bildung, Innovation und Strukturwandel*, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 3, 423–445.
- Krugman, P. /Obstfeld, M. (2009): *International Economics. Theory and Practice*, 8. Aufl., Boston et al.
- Krugman, P. (1994): *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, *Foreign Affairs*, 73, 28–44.
- Landes, D. (1969): *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Lazear, E. (2000): *Performance Pay and Productivity*, *American Economic Review* 90(5):1346–1361.
- Lileeva, A. and Trefler, D. (2010): *Improved Access to Foreign Markets Raises Plantlevel Productivity...For Some Plants*, *Quarterly Journal of Economics* 125(3): 1051–99.

- Lundvall, B.A. (2007): National Innovation Systems – Analytical Concept and Development Tool, *Industry and Innovation*, 14, 95–119.
- Mandel, B. (2012): Why is the U.S. Share of World Merchandise Exports Shrinking? Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance, 1/18.
- Mankiw, G./ Swagel, P. (2006): The Politics and Economics of Offshoring Outsourcing. *Journal of Monetary Economics*, 53, 1027–1056.
- Melitz, M. J. (2003): “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity.” *Econometrica* 71(6): 1695–1725.
- Melitz, M. J./ Trefler, D. (2012): Gains from Trade when Firms Matter, *Journal of Economic Perspectives* 26(2):91–118.
- OECD (2013): Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation. Paris.
- Peneder, M. (1999): Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 3, 170–177.
- Peneder, M. (1994): Warum die neue Industriepolitik die Deindustrialisierung beschleunigen wird. FIW Policy Brief, 23.
- Porter, M./ van der Linde, C. (1995): Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship, *Journal of Economic Perspectives*, 9, 97–118.
- Priewe, J. (2013): Anmerkungen zu “Irrungen und Wirrungen mit der Leistungsbilanzstatistik” von Georg Erber, *Wirtschaftsdienst*, 1, 52–57.
- Pugel, T. (2012): *International Economics*, 15. Aufl., New York.
- Reiner, C. (2012): Play it again Sam: Die Renaissance der Industriepolitik in der Großen Rezession, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 38, 15–56.
- Roth, F./ Thum, A.E. (2013): Intangible Capital and Labor Productivity Growth: Panel Evidence for the EU from 1998–2005, *Review of Income and Wealth*, 59, 486–508.
- Schibany, A. et al. (2013): Ergebnisse der F&E-Erhebung 2011 und Standortqualität. HIS Policy Brief, 1.
- Schumpeter, J. (1997): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung.: Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Duncker & Humblot; Auflage: 9. (unveränd. Nachdruck der 1934 ersch. 4. Aufl.).
- Stöllinger, R./ Stehrer, R./ Pöschl, J. (2012): Austrian exporters: unique or alike? New insights and missing puzzle pieces, *Empirica*, 39, 375–405.
- Syverson, C. (2011): What Determines Productivity at the Micro Level? *Journal of Economic Literature* 49(2):326–365.
- The Global Competitiveness Report 2013–2014.
- Tichy, G. (2013): Bestimmungsgründe der Wettbewerbsfähigkeit, *WIFO-Monatsberichte*, 12, 993–998.
- Van Ark, B. et al. (2008): The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes, *The Journal of Economic Perspectives*, 22, 25–44.
- Van Ark et al. (2013): Recent Changes in Europe’s Competitive Landscape and Medium-Term Perspectives: How the Sources of Demand and Supply are Shaping up. *Economic Papers*, 485.

Wyplosz, C. (2013): Eurozone Crisis: It's about Demand not Competitiveness.  
[http://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/Not\\_competitiveness.pdf](http://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/Not_competitiveness.pdf)

### **From productivity growth to international competitiveness**

In this article international competitiveness is defined as productivity and the growth thereof. According to this definition, Austria displays a satisfactory international competitiveness compared to the European innovation leader countries Denmark, Germany, Finland and Sweden. International economic exchanges are a positive-sum game and open economies can grow faster than more closed ones. This assertion is true despite the tough competition national firms face in international markets. International competitive pressure enables the expansion of productive firms and forces the exit of weak firms which results in higher aggregate productivity growth. High factor costs in rich countries such as Austria necessitate high productivity levels of the business sector in order to maintain the "ability to sell" in international markets. The best ways to achieve this are business investments in intangible assets such as research and development, human capital, brand-building or managerial competences. Two of the main economic and political challenges ahead consists of the ongoing strive for productivity growth in the – public and private – service sector and the costs associated with the introduction of environmental standards.

JEL-No: F41, F43, O30, O40

# Die Stellung Österreichs im internationalen Innovationswettbewerb – eine statistische Betrachtung

*Martin Wörter, Spyridon Arvanitis*

In diesem Aufsatz vergleichen wir die Innovationsleistung der österreichischen Wirtschaft mit einer Auswahl von EU-Ländern. In einem erweiterten internationalen Benchmarking der Innovationsleistung für nur wenige Indikatoren werden auch die USA, Japan und China berücksichtigt.

Für Österreich zeigt die deskriptive Analyse ein gemischtes Bild. Die Innovationsleistungen im Industriebereich sind im internationalen Vergleich etwas besser als im Dienstleistungsbereich. Die österreichischen KMUs schneiden vor allem in Industriebereich etwas besser ab als die Großunternehmen. Im Dienstleistungsbereich zeigt der historische Vergleich, dass Österreich vor allem seit 2006 stark an Innovatoren verloren hat. Im Gegensatz zum durchschnittlichen Bild bei der Innovationsperformance zeigt Österreich bei den Patentanmeldungen eine relativ gute Position, vor allem wenn man die Veränderungsraten zwischen 2000 und 2009 betrachten. Somit ergibt sich die eigenartige Situation, dass Österreich bei der „Produktion“ von neuem Wissen in Form von internationalen Patenten eine führende Rolle einnimmt, wenn es aber darum geht, das generierte Wissen in Form von neuen, innovativen Produkten zu verwerten, zeigt es eine eher unterdurchschnittliche Performance. Maßnahmen, die dazu beitragen, die kommerzielle Umsetzung des generierten Wissens zu fördern, erscheinen vor dem Hintergrund der vorliegenden Statistiken empfehlenswert.

## 1 Einleitung

Im Hinblick auf eine Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist – soweit es den „Faktor Innovation“ angeht – in erster Linie die *relative* Innovationsleistung der österreichischen Wirtschaft von Bedeutung, wobei als Referenzländer nur wirtschaftlich fortgeschrittene Länder, mit denen Österreich in Konkurrenz steht, relevant sind.

In diesem Aufsatz vergleichen wir die Innovationsleistung der österreichischen Wirtschaft mit einer Auswahl von EU-Ländern. Die Konzentration auf Europa drängt sich auf, weil nur die EU regelmäßig Innovationserhebungen durchführt (CIS: „Community Innovation Survey“), welche vergleichbare Daten liefern. Für das Benchmarking berücksichtigen wir die wirtschaftlich fortgeschrittenen großen europäischen Volkswirtschaften Deutschland und Italien sowie die nach verschiedensten Indikatoren einer wissensbasierten Ökonomie zur Spitzengruppe gehörenden Länder Finnland, Schweden und Dänemark

und die Schweiz.<sup>1</sup> Außerdem werden auch die kleinen offenen Volkswirtschaften Irland, Belgien und die Niederlande einbezogen. In einem erweiterten internationalen Benchmarking der Innovationsleistung für nur wenige Indikatoren werden auch die USA, Japan und China berücksichtigt.<sup>2</sup>

## 2 Vergleich am aktuellen Rand

Tabelle 43 zeigt für die erwähnten zehn europäischen Vergleichsländer die Resultate des CIS VII (Referenzperiode 2008–10) und für die Schweiz jene der Innovationserhebung 2011 (Referenzperiode 2009–11) für eine Reihe von Innovationsindikatoren unterteilt nach Sektoren. Die verschiedenen Innovationsindikatoren werden zudem jeweils für alle Firmen bzw alle innovierenden Firmen und alle klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU, Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern) bzw alle innovierenden KMU ausgegeben.

### 2.1 Industrie

Die ersten beiden Spalten beziehen sich auf die Innovationstätigkeit und zeigen einerseits den einfachen Indikator „Anteil Firmen mit Innovationen“, andererseits die Intensität der Innovationsaktivitäten (nur innovierende Firmen), gemessen am Anteil der Innovationsausgaben am Umsatz.

Gemäß Spalte 1 ist der *Anteil innovierender Firmen* in Österreich mit 50% relativ niedrig und wird nur von Dänemark und Italien untertroffen. Den höchsten Anteil zeigt – mit Abstand – Deutschland (70%), gefolgt von Belgien (58%) und der Schweiz (57%). Dieselbe Reihung gilt auch auf Basis der KMU. Gegenüber 2008 hat sich in Österreich die Innovationsquote auf Basis aller Firmen kaum verändert, der Zuwachs beträgt 1 PP (Prozentpunkt) (Tabelle 45). Hinsichtlich der *Innovationsintensität* (Innovationsausgaben in Prozent vom Umsatz innovativer Firmen; Spalte 3) zeigen Österreich, Belgien, Italien und die Niederlande eine relativ geringe Quote von 3% im Vergleich zu Dänemark (7%) und Schweden (6%), welche die Reihung anführen. Auf Basis der KMU zeigt sich ein ziemlich einheitliches Bild; die Quote liegt zwischen 2% und 4%. Österreichs KMU investieren rund 3% in Innovationsaktivitäten.

Die *F&E-Intensität* (F&E-Ausgaben in Prozent vom Umsatz innovativer Firmen; Spalte 5) liegt in Österreich auf einem ähnlichen Niveau wie in der Schweiz bei ca 3%. Dänemark, Schweden und Finnland weisen allerdings auch bei diesem Indikator wesentlich höhere Intensitäten auf. Es ist in Rechnung zu stellen, dass der als Bezugsbasis dienende Anteil innovierender Firmen zwischen den verschiedenen Ländern stark abweicht. Interessanterweise ist in Dä-

<sup>1</sup> Frankreich und Großbritannien als zwei weitere große EU-Länder wurden aus dem Vergleich ausgeschlossen, da sie zu viele fehlende Werte aufweisen.

<sup>2</sup> Der internationale Vergleich aus Sicht der Schweiz in Arvanitis et al. (2013): Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft, Strukturberichterstattung Nr. 49, SECO (Staatsekretariat für Wirtschaft), Bern, veröffentlicht.

Tabelle 43: Innovationsleistung in der Industrie und im Dienstleistungssektor – alle Firmen und KMU

Basis:	Anteil Firmen mit Innovationen in %		Innovationsausgaben in % des Umsatzes		F&E-Ausgaben in % des Umsatzes		Anteil der Firmen mit F&E-Aktivitäten (intramuros)		Anteil der Firmen mit F&E-Aktivitäten (extramuros)		Umsatzanteil von Produkten „neu für die Firma“ (%)		Umsatzanteil von Produkten „neu für den Markt“ (%)	
	alle Firmen	KMU	innov. Firmen	innov. KMU	innov. Firmen	innov. KMU	alle Firmen	KMU	alle Firmen	KMU	innov. Firmen	innov. KMU	innov. Firmen	innov. KMU
<i>Industrie:</i>														
Österreich	50	47	3	3	3	2	31	28	17	14	11	13	8	8
Schweiz	57	56	5	3	3	2	45	44	25	23	12	13	13	13
Belgien	58	56	3	3	2	1	40	38	20	18	9	12	7	8
Dänemark	47	45	7	4	6	2	nv	nv	10	8	16	12	16	12
Deutschland	70	68	4	2	nv	Nv	39	37	15	13	18	11	6	4
Finnland	52	50	5	4	4	2	43	40	31	28	12	5	16	6
Irland	57	55	2	3	1	1	32	29	15	13	7	6	6	4
Italien	45	45	3	3	2	1	23	22	8	8	12	17	13	13
Niederlande	53	52	3	3	2	1	36	35	15	13	6	9	9	7
Schweden	51	49	6	4	5	2	34	32	17	15	5	6	6	5
<i>Dienstleistungen:</i>														
Österreich	39	38	1	1	1	1	15	19	9	9	5	9	5	6
Schweiz	44	43	1	1	0	0	26	26	13	13	12	13	13	14
Belgien	47	46	2	2	2	1	20	26	14	13	5	6	8	5
Dänemark	40	39	4	3	4	2	nv	nv	8	8	8	7	7	7
Deutschland	58	57	1	1	nv	Nv	22	20	7	6	8	10	2	2
Finnland	41	40	2	2	1	2	31	33	20	19	2	4	2	2
Irland	41	40	1	1	1	1	15	27	7	7	9	7	6	6
Italien	31	30	1	1	1	1	11	5	4	4	7	15	10	8
Niederlande	44	43	2	3	1	1	21	37	9	9	10	10	6	8
Schweden	47	46	2	3	1	Nv	25	34	11	11	6	8	6	7

Bezugsperiode: 2008–10 (Schweiz: 2009–11); KMU: < 250 Beschäftigte.

Quelle: Eurostat; [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science\\_technology\\_innovation/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database).

nemark der Anteil innovierender Firmen relativ niedrig, aber die Firmen, die Innovationen realisiert haben, scheinen sehr viel in F&E investiert zu haben. Berücksichtigt man diesen Aspekt, dh nimmt man als Bezugsbasis nicht mehr die innovierenden, sondern alle Firmen, verbessert sich Österreich beispielsweise gegenüber der Schweiz. Dänemark verbleibt auf dem ersten Platz.<sup>3</sup> In Dänemark, Schweden, Finnland und Österreich entfiel ein sehr hoher Anteil der Innovationsausgaben auf F&E-Ausgaben (über 80%), während es beispielsweise in der Schweiz 62% waren. Die Innovationstätigkeit dieser Länder scheint daher stark auf F&E zu beruhen.

Die Spalten 7 bis 10 geben Auskunft über die Häufigkeit von F&E-Aktivitäten, also einen im Vergleich zur Innovationstätigkeit, die auch Konstruktion/Design und innovationsorientierte Folgeinvestitionen umfasst, enger gefassten Indikator. Gemäß Spalte 7 weist Österreich (31%) nach Italien den niedrigsten Anteil von Firmen mit eigenen F&E-Aktivitäten auf („Intramuros“-F&E). Den höchsten Anteil zeigt die Schweiz (45%), gefolgt von Finnland, Belgien und Deutschland. Der Vergleich mit Spalte 1 zeigt, dass in einigen Ländern die Innovationsaktivitäten stark auf F&E beruhen. Dies gilt besonders ausgeprägt für die Schweiz und Finnland, wo ca 80% der innovierenden Firmen in F&E aktiv sind. Nur unwesentlich geringer ist dieser Anteil mit ca 70% in Belgien, Schweden und den Niederlanden. In Deutschland, Österreich, Irland und Italien gehen dagegen Innovationsaktivitäten seltener mit eigener F&E einher (nur gut 50–60% der Innovatoren betreiben F&E). Hinsichtlich des Anteils der Firmen, die F&E-Aufträge erteilt haben („Extramuros“-F&E) liegt Österreich mit Schweden an vierter Stelle der ausgewählten Länder (siehe Spalte 9).

In den letzten beiden Spalten finden sich Angaben zum Umsatzanteil innovativer Produkte bezogen auf die innovierenden Firmen, welche Hinweise auf den Innovationserfolg am Markt liefern (Spalte 11 bis 14). Dies gilt insbesondere für die Kategorie „Produkte neu für den Markt“. Indessen sind aus volkswirtschaftlicher Sicht auch Umsätze auf der Basis von Betriebsneuheiten („Produkte neu für die Firma“) von großer Bedeutung. Denn die Verbreitung dieser Art von Produkten bei vielen Firmen („zwischenbetriebliche Diffusion“) und als Anteil des Umsatzes einer Firma („innerbetriebliche Diffusion“) trägt wesentlich zum „Upgrading“ des gesamtwirtschaftlichen Angebots von Waren und Dienstleistungen bei.

Bei der Beurteilung des Länderrankings anhand der Umsatzanteile der beiden Arten von innovativen Produkten („Marktneuheiten“, „Betriebsneuheiten“) ist erstens zu berücksichtigen, dass der (durchschnittliche) Produktlebenszyklus nach Branchen differiert. Chemie/Pharma ist durch lang dauernde Lebenszyklen gekennzeichnet, während in der Elektronik die Produkte sehr

<sup>3</sup> Diese Einschätzung beruht auf der Annahme, dass die Innovationsintensität der Firmen ohne Innovationen null ist und dass sich die Innovationsintensität aller Firmen durch Multiplikation des Innovatorenanteils und der Innovationsintensität der innovierenden Firmen berechnen lässt (dh dass der Umsatz innovativer Firmen geteilt durch den Umsatz aller Firmen ungefähr der Anzahl der Innovatoren geteilt durch die Anzahl aller Unternehmen entspricht). Diese Annahmen sind jedoch sehr restriktiv. Aussagen, die auf einer solchen Umbasierung beruhen, treffen also nur näherungsweise zu.

kurzlebig sind. Entsprechend ist der Umsatzanteil neuer Produkte bei Chemie/Pharma im Durchschnitt geringer als in der Elektronik-Branche. Für das Ranking der Länder gemäß dem Umsatzanteil neuer Produkte (insbesondere Marktneuheiten) heißt dies – um beim genannten Beispiel zu bleiben –, dass ein Land mit einer bedeutenden Chemiebranche tendenziell zu schlecht, eines mit einer gewichtigen Elektronik-Branche eher zu gut abschneidet. Da uns jedoch Angaben zur branchenspezifischen Länge des Produktlebenszyklus und zur Branchenstruktur der einzelnen Länder fehlen, ist eine systematische Korrektur der Rangierung gemäß den beiden umsatzorientierten Indikatoren nicht möglich. Zweitens ist zu berücksichtigen, dass der Umsatzanteil mit Marktneuheiten in kleinen Volkswirtschaften nach oben hin verzerrt sein kann, sofern eine Marktneuheit von den antwortenden Unternehmen als eine Neuheit auf einem nationalen Absatzmarkt (Produkt ist „neu für den Absatzmarkt Österreich“ oder „neu für den Absatzmarkt Deutschland“) verstanden wird. So dürfte es beispielsweise in Deutschland wahrscheinlicher sein als in der Österreich, dass ein neues Produkt bereits von einem anderen Unternehmen eingeführt wurde und die Innovation dann nur noch „neu für die Firma“ ist. Es kann vermutet werden, dass diese Verzerrung des Umsatzes mit Marktneuheiten bei kleineren Ländern (nach oben) sowie bei sehr großen Ländern, zB Deutschland (nach unten), bedeutend ist. Je nachdem, ob der erste oder der zweite Effekt dominiert, können die Zahlen für den Umsatz mit Marktneuheiten für den Ländervergleich also entweder nach unten oder nach oben verzerrt sein.

Bei den „*Marktneuheiten*“ (Spalte 13) stehen Dänemark und Finnland mit einem Umsatzanteil von ca 16% an der Spitze. Österreich steht auf Platz sechs mit einem Umsatzanteil von rund 8%. Deutschland schneidet mit 6% vergleichsweise schlecht ab, was daran liegen mag, dass deutsche Unternehmen tatsächlich Probleme haben, ihre vielen Innovationen in Markterfolge umzusetzen, teilweise aber auch durch den zweiten beschriebenen Verzerrungseffekt erklärt werden könnte. Es bildet zusammen mit Irland und Schweden die Schlussgruppe. Bei *Betriebsneuheiten* liegt Österreich mit einem Umsatzanteil von 11% ebenfalls auf Rang sechs hinter Deutschland (18%), Dänemark (16%) und knapp hinter Italien (12%), Schweiz (12%), und Finnland (12%). Von Interesse ist auch die *Summe des Umsatzanteils von Markt- und Betriebsneuheiten*: Bei dieser Betrachtungsweise liegt Österreich mit einem Anteil von 19% ebenfalls auf den sechsten Rang. Spitzenreiter bei der Summe der Umsatzanteile ist Dänemark mit 32%. Insgesamt schneidet Österreich bei den marktorientierten Messgrößen durchschnittlich ab.

Abschließend versuchen wir für die Industrie ein Gesamtranking der Innovationsleistung vorzunehmen. Für die einzelnen Indikatoren (mit Ausnahme von extramuros-F&E) wird im Folgenden jeweils dasjenige Land aufgelistet, welches beim jeweiligen Indikator den jeweils höheren Wert erreicht. Anschließend wird ein Gesamtrang gebildet.

1. Anteil Firmen mit Innovationen (Deutschland)
2. Innovationsintensität (Dänemark)
3. Anteil der Firmen mit F&E – intramuros (Schweiz)
4. F&E-Intensität (Dänemark)



5. Umsatzanteil von Produkten „neu für die Firma“ (Deutschland)
6. Umsatzanteil von Produkten „neu für den Markt“ (Dänemark)

Deutschland erreicht insgesamt bei zwei Indikatoren die beste Platzierung, Dänemark erreicht sogar dreimal den Spitzenplatz, die Schweiz einmal. Im Folgenden wird nun für jedes Land die Summe der sechs Ränge gebildet und diese durch sechs dividiert, was eine durchschnittliche Rangziffer ergibt. Im letzten Schritt werden die Länder aufgrund dieses Durchschnittsrangs definitiv gereiht. Eine Schwierigkeit ergibt sich daraus, dass nicht für alle Länder Angaben für alle Indikatoren zur Verfügung stehen – für Deutschland fehlt die F&E-Intensität und für Dänemark fehlt der Anteil der F&E-Treibenden. Für Deutschland und Dänemark müssen wir daher die Summe der Ränge durch fünf dividieren, da jeweils nur fünf Indikatoren vorliegen. Die Länderhierarchie kann in fünf Gruppen zusammengefasst werden und präsentiert sich wie folgt<sup>4</sup>:

1. Dänemark, Schweiz
2. Finnland, Deutschland
3. Niederlande, Belgien
4. Schweden, Österreich
5. Italien, Irland

## 2.2 Dienstleistungen

Bevor wir einige Resultate zu einzelnen Indikatoren kommentieren, präsentieren wir die Ergebnisse des Länderrankings für den Dienstleistungsbereich, wobei wir, wie bei der Industrie, die Resultate nach verschiedenen Verfahren betrachten.<sup>5</sup> Wir erhalten das folgende Bild:

1. Dänemark, Schweiz, Schweden
2. Belgien, Niederlande
3. Deutschland, Finnland
4. Irland, Italien, Österreich

Dänemark, die Schweiz und Schweden befindet sich im Dienstleistungssektor in der Spitzengruppe. Die Niederlande und Belgien schneiden insgesamt im Dienstleistungsbereich stärker ab als in der Industrie, während Deutschland und Finnland schwächer abschneiden. Österreich schneidet in etwa gleich gut ab.

<sup>4</sup> Zur Überprüfung der Rangliste wurde außerdem noch der Durchschnittsrang anhand der fünf Indikatoren, die inkl Dänemark und Deutschland für alle Länder verfügbar sind, berechnet. Zudem wurde noch die Rangliste bei Betrachtung der Summe der Umsatzanteile gebildet, anstatt die Umsatzanteile mit Firmen- und Marktneuheiten einzeln zu betrachten, sodass für jedes Land erneut nur fünf Indikatoren betrachtet wurden (für Dänemark und Deutschland dann also vier). Es zeigt sich, dass die Differenzen nach den verschiedenen Varianten für die Länder auf den vorderen Rängen relativ gering sind, nur Deutschland und Finnland tauschen einmal den Gesamtrang.

<sup>5</sup> Das Ranking unter Einbezug von nur vier Indikatoren, die für alle Länder verfügbar sind, führt zu derselben Reihung der Länder. Bei Betrachtung der Summe der Umsatzanteile verändert sich die Reihung. Hierauf wird aber nicht weiter eingegangen.

In Österreich sehen wir relative wenig Dienstleistungsunternehmen, die innovativ sind oder in F&E investieren. Hinsichtlich des Anteils der Unternehmen mit Extramuros-F&E-Aktivitäten befindet sich Österreich jedoch im Mittelfeld der grundsätzlich innovativen Vergleichsländer. Angesichts der relativ geringen innovativen Anstrengungen der österreichischen Dienstleistungsfirmen erstaunt das unterdurchschnittliche Abschneiden hinsichtlich des Markterfolges innovativer Dienstleistungen wenig.

Dänemark schneidet erneut hinsichtlich der Ausgabenintensität und des Markterfolgs überdurchschnittlich ab, bei der Innovatorenquote hingegen unterdurchschnittlich. Schweden erzielt bei allen Indikatoren – außer den Umsatzanteilen mit Innovationen – gute Werte. Deutschland schneidet erneut bei der Innovatorenquote überdurchschnittlich ab, bei der Ausgabenintensität und den Markterfolgen hingegen eher unterdurchschnittlich.

### 2.3 Gesamtwirtschaft

Abschließend vermitteln wir ein Gesamtbild, das sich ergibt, wenn man die Rankings (bzw die dahinterstehenden durchschnittlichen Rangziffern) von den beiden Sektoren kombiniert. Zu beachten ist hierbei jedoch, dass Industrie und Dienstleistungen in den verschiedenen Ländern unterschiedliche Gewichte aufweisen. So weist zB Deutschland eine eher industrielastige Wirtschaftsstruktur auf, sodass das Abschneiden im Dienstleistungsbereich nicht allzu stark ins Gewicht fallen dürfte. Das folgende Bild beruht jedoch auf einem einfachen Durchschnitt der in den beiden Sektoren erreichten durchschnittlichen Ränge:

1. Dänemark
2. Schweiz
3. Finnland, Deutschland
4. Niederlande, Belgien, Schweden
5. Italien, Österreich, Irland

### 2.4 KMU

Tabelle 43 zeigt in den rechten Unterspalten für die jeweiligen Indikatoren die Werte für KMU, dh für Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern. Ein Ranking, ähnlich den oben beschriebenen, führt zu folgender Reihung für die Industrie:

1. Schweiz
2. Dänemark
3. Belgien, Finnland
4. Österreich, Schweden, Italien
5. Deutschland, Niederlande, Irland

Es zeigt sich, dass Österreich bei den KMU im Industriesektor etwas besser abschneidet als bei den Unternehmen insgesamt.

Deutschland liegt beim Innovatorenanteil erneut vorne, schneidet unter Berücksichtigung aller Indikatoren aber schwach ab, was insbesondere an einer

vergleichsweise geringen Innovationsintensität und den unterdurchschnittlichen Umsatzanteilen mit Innovationen liegt.<sup>6</sup>

Auch die anderen Länder zeigen teilweise deutlich abweichende Muster von der Gesamtindustrie. Finnland und Dänemark schneiden bei der Gesamtindustrie relativ besser ab als bei den KMU. In Belgien erreichen die KMU hingegen einen besseren Rang als die Großunternehmen. Das Gleiche gilt auch für Schweden und Italien.

Diese Beschreibung zeigt, dass eine gute Gesamtleistung durch nach Größenklassen sehr unterschiedliche Teilleistungen erreicht werden kann. Während KMU in Österreich in der Tendenz eine relativ bessere Innovationsleistung erbringen als die Großunternehmen, scheint Finnlands und Deutschlands gute Gesamtposition vor allem auf der Innovationsleistung von Großunternehmen zu beruhen. Selbstverständlich ist diese nach Größenklassen unterschiedliche Performance der einzelnen Länder nicht unabhängig von der spezifischen Branchenstruktur. Obwohl es auch in Österreich Branchen gibt, deren Wettbewerbsfähigkeit von Größenvorteilen geprägt wird, spielen zB in Deutschland Firmen derartiger Branchen eine wesentlich größere Rolle (zB Automobil, Chemie). Für die Dienstleistungen ergibt sich für die KMU folgende Reihung:

1. Schweden
2. Niederlande, Schweiz, Dänemark
3. Finnland, Italien, Deutschland
4. Italien, Österreich, Belgien

Österreich schneidet hier bei den KMU ähnlich ab wie in der Industrie, Schweden und die Niederlande hingegen besser.

### 3 Vergleich auf Basis der Patentstatistik

Um wichtige Länder wie die USA, Japan und auch China in den internationalen Vergleich der Innovationsaktivitäten miteinbeziehen zu können, stützen wir uns auf die Patentstatistik ausgewählter Länder (Tabelle 44). Dabei vergleichen wir Anmeldungen bei sogenannten „Triaden-Patente“ und Anmeldungen von „PCT-Patenten“<sup>7</sup> der Innovatoren in den jeweiligen Ländern. Bei diesen Anmeldungen gehen wir davon aus, dass sie hauptsächlich dann gemacht werden, wenn von der Erfindung ein gewisses kommerzielles Potenzial mit internationaler Ausstrahlung erwartet wird.

<sup>6</sup> Betrachtet man nur die Summe der Umsatzanteile statt den beiden Einzelindikatoren und errechnet dann einen durchschnittlichen Rang, verbessert sich Deutschland geringfügig, liegt jedoch trotzdem nur auf Rang sechs.

<sup>7</sup> Triaden-Patente sind Patente, die nicht nur beim EPO (Europäischen Patentamt), sondern auch beim amerikanischen und beim japanischen Patentamt angemeldet wurden. PCT (Patent Cooperation Treaty) ermöglicht es, durch Einreichen einer einzigen Patentanmeldung bei dem Internationalen Büro der WIPO oder einem anderen zugelassenen Amt, zB dem Deutschen Patentamt, für alle Vertragsstaaten des PCT ein Patent zu beantragen.

**Tabelle 44: Patentanmeldungen**

	Triaden-Patente (1)		PCT-Patente (2)			
	Pro Mio. Einwohner (2010)	VR in %, 2000–2010	Anmeldungen		Spezialisierung (2009)	
			Pro Mio. Einwohner (2010)	VR in %, 2000–2010	OECD-Durchschnitt = 1	
Österreich	48,5	41,4	151,7	56,8	0,7	0,7
Schweiz	108,8	-3,4	278,6	33,5	0,7	0,8
Belgien	38,0	19,0	102,9	30,9	0,8	1,5
Deutschland	69,5	-1,5	198,7	22,7	0,7	0,6
Dänemark	54,7	30,8	182,8	6,2	0,6	2,9
Finnland	65,9	-2,6	285,7	5,9	1,7	0,5
Frankreich	37,8	7,1	105,8	36,9	0,9	0,7
Großbritannien	25,7	-6,8	79,8	-19,1	1,0	1,3
Irland	17,1	106,9	67,8	19,1	0,9	0,9
Italien	11,7	4,4	48,4	51,1	0,5	0,6
Niederlande	49,8	-22,4	144,9	-23,4	1,1	1,2
Schweden	108,8	-3,4	286,7	-11,2	1,0	0,8
Japan	117,7	1,2	267,2	211,4	1,3	0,8
USA	44,6	-8,6	122,4	-15,3	1,1	1,5
China	0,7	1065,7	10,0	704,8	1,8	0,8
EU15	35,1	0	108,6	12,8	0,8	0,8
OECD	38,5	-2	108,3	24,6	1,0	1,0

(1) Triaden-Patente sind Patente, die nicht nur beim EPO, sondern auch beim amerikanischen und beim japanischen Patentamt angemeldet wurden.

(2) Der PCT (Patent Cooperation Treaty) ermöglicht es, durch Einreichen einer einzigen Patentanmeldung bei dem Internationalen Büro der WIPO oder einem anderen zugelassenen Amt (zB Deutsche Patentamt oder Europäische Patentamt) für alle Vertragsstaaten des PCT ein Patent zu beantragen. PCT-Patente sind somit Patente, die im Rahmen dieser Vereinbarung angemeldet worden sind.

Quelle: OECD (2011).

Betrachten wir die Triaden-Patente, so sehen wir, dass Österreich mit 48,5 Patenten pro einer Million Einwohner an achter Stelle liegt. Eine besonders hohe Patentdichte sehen wir bei Japan, der Schweiz und Schweden. Besonders gering ist die Patentdichte in China, Italien, Irland, aber auch die USA hinken diesbezüglich den führenden europäischen Ländern deutlich hinterher. Beachtlich ist die Performance der Österreicher, wenn wir die Veränderungsrate (VR) in Prozent zwischen 2000 und 2010 betrachten. Hier liegt Österreich hinter China und Irland an dritter Stelle. Das ist insofern beachtlich, als das Ausgangsniveau bei der Veränderungsrate eine wichtige Rolle spielt. Es ist potenziell einfacher von niedrigem Niveau aus relative hohe Veränderungsraten zu erzielen als von einem mittleren Niveau aus. Letzteres trifft für Österreich zu. Eine negative Veränderungsrate im Vergleichszeitraum erzielten die OECD-Länder (-2%) im Durchschnitt. Dafür verantwortlich waren vor allem die Niederlande (-22,4%), die USA (-8,6%) und Großbritannien (-6,8%).

Hinsichtlich der PCT-Anmeldungen zeigt sich für Österreich ein ähnliches Bild. Bei den Anmeldungen pro einer Million Einwohner belegt es den siebten Rang. Betrachten wir jedoch die Veränderungsrate, dann findet sich Österreich wieder unten den führenden Ländern auf dem dritten Platz, deutlich über dem EU15- und OECD-Durchschnitt.

In der letzten Spalte der Tabelle 44 ist für zwei wichtige Technologiebereiche der *Spezialisierungsgrad* der Vergleichsländer ausgewiesen. Hier sehen wir für Österreich eine unterdurchschnittliche Spezialisierung sowohl bei IKT (Informations- und Kommunikationstechnologien) als auch im Biotech-Bereich. China, Finnland und Japan zeigen eine relativ starke Fokussierung im IKT-Bereich, und Dänemark, Belgien, USA, Großbritannien und die Niederlande zeigen eine überdurchschnittliche Fokussierung in Biotech.

Nehmen wir die Ergebnisse der Innovationsstatistik und die der Patentstatistik zusammen, so deutet dies für Österreich auf ein Umsetzungsproblem von technologischen Neuerungen in innovative, erfolgreiche Marktprodukte hin, zumal den guten Patentleistungen durchschnittliche Innovationsleistungen gegenüberstehen.

## 4 Vergleich der Entwicklung seit 1993

Eine Analyse der Entwicklung der Innovationsleistung ist nur aussagekräftig, wenn sie auf einem ausreichend langen Zeitraum beruht, da sonst Zufallsschwankungen das Bild verzerren. Ein solcher längerfristig angelegter internationaler Vergleich wird jedoch dadurch erheblich beeinträchtigt, dass in der Innovationsumfrage der EU insbesondere die Definition der marktorientierten Indikatoren mehrmals verändert wurde. Der im Folgenden präsentierte Vergleich bezieht sich deshalb ausschließlich auf den Indikator „Anteil der Firmen mit Innovationen“ (Tabelle 45).

### 4.1 Industrie

In der Industrie verschlechterte sich die relative Position Österreichs im Laufe der Zeit. Während das Land 1997 noch an vierter Stelle hinter der Schweiz, Dänemark und Deutschland lag, befand sich Österreich im Vergleichsjahr 2010 an achter Stelle, nur noch vor Italien und Dänemark. Österreich verlor insgesamt 17 PP (Prozentpunkte) zwischen 1997 und 2010. Österreich befindet sich demnach mit Dänemark, Italien, den Niederlanden, Schweden und der Schweiz in der Kategorie von Ländern, deren Innovatorenanteil deutlich abnahm (im Durchschnitt -11 PP). Am stärksten war die Abnahme in Dänemark (-24 PP) und der Schweiz (-21 PP).

Die Innovatorenanteile in Deutschland (+1 PP verglichen mit 1997) haben sich etwas erhöht bzw blieben ungefähr konstant (je nach betrachteter Periode). Die einzigen Länder, in denen der Innovatorenanteil stark zunahm, sind Finnland (+16 PP) und Belgien (+24 PP). Die meisten Länder konnten ihre Innovationsleistung in den letzten Jahren stabilisieren oder sogar leicht erhöhen, was aufgrund der Finanz- und Eurokrise durchaus überrascht. Die

Schweiz ist das einzige Land, das seit 1993 einem Abwärtstrend beim Anteil der Innovatoren folgt, und es ist auch das einzige Land, das seit 2008 einen starken Rückgang an Innovatoren zu verkräften hatte.

**Tabelle 45: Veränderung der Innovationsleistung 1993 bis 2010**

	Anteil der Firmen mit Innovationen (in % aller Firmen)						
	1993	1997	2001	2004	2006	2008	2010
<i>Industrie</i>							
Österreich	nv	67	53	57	53	49	50
Schweiz	84	78	68	68	-	67	57
Belgien	nv	34	59	58	60	54	58
Dänemark	56	71	52	58	56	46	47
Deutschland	67	69	66	73	70	72	70
Finnland	nv	36	49	49	55	53	52
Irland	nv	nv	nv	61	57	52	57
Italien	34	48	40	37	37	44	45
Niederlande	57	62	55	42	42	42	53
Schweden	nv	54	47	54	51	50	51
<i>Dienstleistungen</i>							
Österreich	55	45	45	48	49	nv	39
Schweiz	64	67	67	51	-	51	44
Belgien	nv	13	42	35	46	44	47
Dänemark	30	37	37	46	40	34	40
Deutschland	46	58	58	58	57	58	58
Finnland	24	40	40	37	47	nv	41
Irland	nv	nv	nv	44	41	nv	41
Italien	nv	25	25	33	28	26	31
Niederlande	36	38	38	29	32	22	44
Schweden	32	46	46	46	39	41	47

Die Daten für die EU stammen aus den in den Jahren 1993, 1997, 2001, 2004, 2006, 2008 und 2010 durchgeführten Umfragen. Für die Schweiz beziehen sich die Daten auf die Erhebungen 1993, 1996, 2002, 2005, 2008 und 2011. Die Zahlen für die Umfrage von 2005 sind in der Spalte „2004“ zu finden, 2006 wurde in der Schweiz keine Umfrage durchgeführt.

Quelle: Eurostat (2012); [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science\\_technology\\_innovation/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database).

## 4.2 Dienstleistungen

Im Dienstleistungssektor gehörte Österreich bis 2006 zu den Ländern mit den höchsten Innovatorenquoten. Im Jahre 2006<sup>8</sup> lag Österreich hinter Deutschland sogar an zweiter Stelle, bevor es bis 2010 auf den siebten Rang abrutschte. Erstaunlich war der Aufholprozess bei den Dienstleistungen in Deutschland, lag doch Deutschland 1993 noch um 9 PP hinter Österreich, erreichte aber bis 2010 einen Vorsprung gegenüber Österreich von 19 PP und hatte 2010 mit 58% die höchste Innovatorenquote der Vergleichsländer.

<sup>8</sup> Die Schweiz hat für 2006 keine Angaben.

Auch hier stellt sich die Frage, wie sich die Position Österreichs zu den übrigen Vergleichsländern entwickelt hat. Österreich gehört mit der Schweiz und Irland zu den wenigen Ländern, die eine sinkende Innovatorenquote im Dienstleistungsbereich aufweisen, gemessen an den frühesten verfügbaren Daten. Demgegenüber konnte alle anderen Länder die dementsprechende Quote zwischen 6 PP (Italien) und 34 PP (Belgien) steigern. Neben Belgien und Deutschland konnten Finnland und Schweden die Innovatorenquote am deutlichsten steigern.

### 4.3 Gesamtbetrachtung

Fasst man die Entwicklung gemäß dem einfachen Indikator „Anteil Innovatoren in Prozent“ in den beiden Sektoren zusammen, so erweisen sich Belgien und Finnland als die großen Gewinner im Betrachtungszeitraum, mit einem gewissen Abstand gefolgt von Deutschland.

Für Österreich zeigt sich ein gemischtes Bild. Die Innovationsleistungen im Industriebereich sind im internationalen Vergleich etwas besser als im Dienstleistungsbereich, wenn man die Zahlen von 2010 heranzieht. Die österreichischen KMU schneiden vor allem in Industriebereich etwas besser ab als die Großunternehmen. Im Dienstleistungsbereich zeigt der historische Vergleich, dass Österreich vor allem seit 2006 stark an Innovatoren verloren hat. Im Gegensatz zum durchschnittlichen Bild bei der Innovationsperformance zeigt Österreich bei den Patentanmeldungen eine relativ gute Position, vor allem wenn man die Veränderungsraten zwischen 2000 und 2009 betrachtet. Somit ergibt sich die eigenartige Situation, dass Österreich bei der „Produktion“ von neuem Wissen in Form von internationalen Patenten eine führende Rolle einnimmt; wenn es aber darum geht, das generierte Wissen in Form von neuen, innovativen Produkten zu verwerten, zeigt es eine eher unterdurchschnittliche Performance. Maßnahmen, die dazu beitragen, die kommerzielle Umsetzung des generierten Wissens zu fördern, erscheinen vor dem Hintergrund der vorliegenden Statistiken empfehlenswert.

## 5 Literatur

- Arvanitis S., Ley, M., Seliger, F., Stucki, T., Wörter, M. (2013): Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft, Strukturberichterstattung Nr. 49, SECO (Staatsekretariat für Wirtschaft), Bern.
- Eurostat (2012): Statistical Database – Science and Technology, on: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science\\_technology\\_innovation/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database)
- OECD (2011): OECD Stats: Science, Technology and Patents (<http://stats.oecd.org/>)

### **Austria's innovation performance vis-a-vis selected EU member countries**

The article compares the innovation performance of the Austrian economy with selected EU-member countries. The international comparison considers also the USA, Japan and China for a few innovation indicators.

The picture for Austria is mixed. The international innovation performance in manufacturing industries is slightly better than in the service industries. Small and medium-sized firms in Austria perform better in the manufacturing sector compared to large companies in this sector. The historical comparison in the service sector also shows that the number of innovators considerably decreased in Austria since 2006. Compared to the average innovation performance, Austria shows a relatively good position in terms of patent applications, especially concerning the change rate between 2000 and 2009. This results in the special situation for Austria; it has a leading role in the “production” of new knowledge measured by international patent applications, however when it comes to transferring the generated knowledge into new and innovative products, the performance is only average. Against the background of these findings, policy measures that support the translation of knowledge into commercial products appear to be recommendable.

JEL-No: O30





## Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Globales BIP-Wachstum 2011–2013 und Ausblick 2014–2015 ...	26
Tabelle 2: Entwicklung der Warenexporte (f.o.b.) für ausgewählte Länder .....	44
Tabelle 3: Entwicklung der Warenimporte (c.i.f.) für ausgewählte Länder .....	45
Tabelle 4: Handelsbilanzen ausgewählter Länder.....	46
Tabelle 5: Entwicklung der Dienstleistungsexporte für ausgewählte Länder .....	47
Tabelle 6: Entwicklung der Dienstleistungsimporte für ausgewählte Länder .....	48
Tabelle 7: Dienstleistungsbilanzen ausgewählter Länder .....	49
Tabelle 8: Güterexporte Österreichs in Mrd Euro .....	53
Tabelle 9: Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung .....	69
Tabelle 10: Hauptergebnisse der OeNB-Prognose für Österreich für 2014 und 2015 .....	71
Tabelle 11: Entwicklung wichtiger Kenngrößen der österreichischen Außenwirtschaft .....	74
Tabelle 12: Entwicklung der nominellen Sachgüterhandels nach Zielländern und Produktionssektoren .....	77
Tabelle 13: Entwicklung des nominellen Dienstleistungshandels nach Zielländern und Produktionssektoren.....	79
Tabelle 14: Indikatoren der preislichen und kostenseitigen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und Marktanteile.....	82
Tabelle 15: Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels.....	89
Tabelle 16: Top-10-Exportländer Jänner bis Dezember 2013.....	91
Tabelle 17: Aktuelle Dynamik des österreichischen Warenexports in ausgewählten Sektoren.....	93
Tabelle 18: Wichtigste Ziel- und Herkunftsländer unternehmensnaher Dienstleistungen 2013 .....	102
Tabelle 19: Wichtigste Ziel- und Herkunftsländer im Reiseverkehr 2013 .....	115
Tabelle 20: Strukturverschiebung der weltweiten Direktinvestitionsströme (Anteile in Prozent).....	121
Tabelle 21: Bestand österreichischer Direktinvestitionen und seine Veränderung.....	127
Tabelle 22: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Zielregion zu Jahresende 2011.....	129
Tabelle 23: Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsregion zu Jahresende 2011 .....	133
Tabelle 24: Entwicklung verschiedener Arten von Direktinvestitionen im Zeitverlauf.....	137
Tabelle 25: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen) .....	144
Tabelle 26: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Gesamtkapital zu Marktpreisen) .....	145

Tabelle 27: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen) .....	146
Tabelle 28: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen (Gesamtkapital zu Marktpreisen) .....	147
Tabelle 29: Österreichische Direktinvestitionen nach wesentlichen Zielländern (Beschäftigte anteilsgewichtet) .....	148
Tabelle 30: Ausländische Direktinvestitionen nach wesentlichen Herkunftsländern (Beschäftigte anteilsgewichtet) .....	149
Tabelle 31: Österreichische Direktinvestitionen nach ausländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet) .....	150
Tabelle 32: Ausländische Direktinvestitionen nach inländischen Branchen (Beschäftigte anteilsgewichtet) .....	151
Tabelle 33: Interviewpartner .....	157
Tabelle 34: Beide Elemente der preislichen Wettbewerbsfähigkeit: Gesamtwirtschaft 2011 .....	197
Tabelle 35: Anteil anspruchsvoller Sektoren an Wertschöpfung an Exporten 2011 .....	198
Tabelle 36: Fähigkeiten (Capabilities) zur Gestaltung zukünftiger Wettbewerbsfähigkeit 2010 (Ränge) .....	199
Tabelle 37: Wettbewerbsergebnis: Neues Dreisäulenkonzept 2010 .....	200
Tabelle 38: Einkommensvergleich Europa vs. USA: alte und neue Perspektive 2011 .....	201
Tabelle 39: Zehn Bereiche des Monitoring Report* .....	256
Tabelle 40: Wachstum des BIP als Summe des Wachstums der Arbeitsproduktivität und des Arbeitseinsatzes .....	279
Tabelle 41: Determinanten des Produktivitätswachstums von Unternehmen .....	284
Tabelle 42: Typen von Intangible Assets bzw Knowledge Based Capital (KBC) und deren Wachstumseffekte .....	285
Tabelle 43: Innovationsleistung in der Industrie und im Dienstleistungssektor – alle Firmen und KMU .....	301
Tabelle 44: Patentanmeldungen .....	307
Tabelle 45: Veränderung der Innovationsleistung 1993 bis 2010 .....	309

# Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Konjunkturverlauf in ausgewählten Industrie- und Schwellenländern.....	28
Abbildung 2: Entwicklung der globalen Rohstoffpreise .....	29
Abbildung 3: Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, 2007–2013.....	35
Abbildung 4: Gesunkenes Trendwachstum im Welthandel .....	37
Abbildung 5: Internationaler Handel und Direktinvestitionen .....	39
Abbildung 6: Reale Entwicklung der globalen Warenexporte .....	41
Abbildung 7: Reale Entwicklung der EU-27-Ex- und -Importe nach Verwendungszweck.....	42
Abbildung 8: Gesamtexportentwicklung weiterhin vom Dienstleistungssektor getrieben und von Euroraumexporten gebremst .....	75
Abbildung 9: Außenhandelsquoten und Außenhandelsbilanzen.....	76
Abbildung 10: Aktuelle Entwicklung des österreichischen Warenaußenhandels .....	88
Abbildung 11: Entwicklung des Saldos der österreichischen Handelsbilanz .....	94
Abbildung 12: Entwicklung der Leistungsbilanz.....	99
Abbildung 13: Entwicklung des Güter- und unternehmensnahen Dienstleistungsverkehrs .....	101
Abbildung 14: Entwicklung des Exports unternehmensnaher Dienstleistungen.....	105
Abbildung 15: Zusammensetzung unternehmensnaher Dienstleistungen .....	107
Abbildung 16: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Wirtschaftssektor (ÖNACE).....	109
Abbildung 17: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Unternehmensgröße (Anzahl Beschäftigter) .....	110
Abbildung 18: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Eigentumsstruktur .....	111
Abbildung 19: Zusammenhang von Dienstleistungsart und Standort (Bundesland).....	112
Abbildung 20: Weltweite Direktinvestitionsflüsse und -bestände.....	120
Abbildung 21: Wertveränderungen und Direktinvestitionen .....	124
Abbildung 22: Direktinvestitionsflüsse und Direktinvestitionsbestände Österreichs.....	125
Abbildung 23: Ausländisch kontrollierte Unternehmen als aktive Direktinvestoren.....	136
Abbildung 24: Ertragsentwicklung der Direktinvestitionsunternehmen .....	140
Abbildung 25: Rentabilität österreichischer Direktinvestitionen im Ausland .....	141
Abbildung 26: Erweitertes Konzept der Wettbewerbsfähigkeit .....	181
Abbildung 27: Lohnstückkostenniveau (Lohnquote), Gesamtwirtschaft, 2011 .....	183

Abbildung 28: Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt pro BIP (Mrd Euro), 2010 .....	186
Abbildung 29: Tertiäre Bildungsabschlüsse (% 25- bis 64-Jährige), 2012 ...	187
Abbildung 30: Öffentliche Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik (% BIP), 2010 .....	187
Abbildung 31: Recyclingrate Verpackungsmüll, 2010.....	188
Abbildung 32: BIP pro Kopf (PPS), 2010 .....	189
Abbildung 33: Verfügbares Nettohaushaltseinkommen pro Kopf (PPS), 2010 .....	189
Abbildung 34: Gini-Koeffizient des verfügbaren Einkommens, 2011 .....	190
Abbildung 35: CO <sub>2</sub> -Intensität (CO <sub>2</sub> -Emissionen in Tonnen pro BIP), 2010 .....	190
Abbildung 36: Sovereign Issuer Credit Rating Framework.....	215
Abbildung 37: Anteil der Herstellung von Waren an der Gesamtwertschöpfung in der EU-28 .....	230
Abbildung 38: Anteile unterschiedlicher Sektoren an der Gesamtwertschöpfung 2012.....	231
Abbildung 39: Anteil der Herstellung von Waren an der Gesamtwertschöpfung weltweit .....	232
Abbildung 40: Anteil Sektor Industrie an gesamter Volkswirtschaft.....	232
Abbildung 41: Direkte, indirekte und induzierte Arbeitsplätze im Automotivsektor .....	233
Abbildung 42: Lohnstückkosten in der Herstellung von Waren, in % .....	234
Abbildung 43: Top-10-Länder gemäß WEF-Ranking.....	245
Abbildung 44: Top-10-Länder gemäß IMD-Ranking .....	246
Abbildung 45: Entwicklung des Monitoring Report Index .....	259
Abbildung 46: Arbeitsproduktivität je geleisteter Arbeitsstunde [oben] und BIP pro Kopf [unten] (beide Variablen in 2013 US\$ und KKP) .....	281
Abbildung 47: Totale Faktorproduktivität 1995–2013 (1995=100) .....	282
Abbildung 48: Investitionen in Sachkapital und Intangible Assets in % des BIP (2010) .....	286
Abbildung 49: Kumulierte Investitionen in F&E und Investitionen in ökonomische Kompetenzen in % des BIP (1995–2005) .....	287
Abbildung 50: Umsatzproduktivität und Managementqualität, 2006 .....	289
Abbildung 51: Schematischer Zusammenhang zwischen Produktivität, Export und Innovation.....	291
Abbildung 52: Produktivitätsverteilungen nach Merkmalen, 2002–2008 ...	292

# Autorenverzeichnis

## Herausgeber

Mag. Dr. Ernest Gnan (OeNB)  
Mag. Dr. Ralf Kronberger (WKÖ)

## Autorinnen und Autoren

Univ. Prof. Dr. Karl Aiginger (WIFO)  
Dr. Christian Beer (OeNB)  
Univ. Prof. Dr. Christian Bellak (Wirtschaftsuniversität Wien)  
Mag. Mathias Brunner (OeNB)  
Dr. Stefan Buchinger (Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und  
Wirtschaft)  
Dr. Christina Burger (Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und  
Wirtschaft)  
Dr. Claudia Dorninger (WKÖ)  
Mag. Stephan Henseler (WKÖ)  
MMag. Claudia Huber (WKÖ)  
Dr. Michael Losch (Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und  
Wirtschaft)  
Mag. Leonhard Pertl (WKÖ)  
Dr. Christian Ragacs (OeNB)  
Dr. Christian Reiner (IHS)  
Mag. Richard Sellner (IHS)  
MMag. Andreas Schibany (IHS)  
Mag. Susanne Schrott (WKÖ)  
Dr. Arvanitis Spyridon (KOF ETH Zürich)  
Dr. Kai Stukenbrock (Standard & Poor's)  
Mag. Claudia Stowasser (WKÖ)  
Mag. Alois Strasser (Standard & Poor's)  
Mag. Jürgen Streitner (Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung  
und Wirtschaft)  
Mag. Barbara Tasch-Ronner (WKÖ)  
Mag. Johanna Vogel (WIFO)  
Dr. Klaus Vondra (OeNB)  
Dr. Martin Wörter (KOF ETH Zürich)  
Priv. Doz. Dr. Julia Wörz (OeNB)

