



Road to ...

USA. Wohin steuern die Vereinigten Staaten? Wohl keine andere Wahl war jemals so richtungsweisend wie die am 3. November. „Amerika wird derzeit geführt wie eine Bananenrepublik“, sagt Rüdiger Bachmann von der University of Notre Dame im iwd-Interview. „Trump nutzt die Regierung als erweiterten Arm seiner Firma.“ Davon abgesehen: Trumps Protektionismus hat längst nicht das gebracht, was er versprochen hat – die deutschen Exporte in die USA zum Beispiel sind während seiner Amtszeit sogar gestiegen. Und seine Steuerreform ist teuer erkauft: Das US-Haushaltsdefizit ist inzwischen doppelt so hoch wie im Jahr 2015. —> [Seiten 2-7](#)

Hauptstadtflughafen

Ende Oktober 2020 eröffnet der neue Berliner Flughafen – mit neun Jahren Verspätung und vielen finanziellen Problemen.

—> [Seiten 8-9](#)

Metall- und Elektro-Industrie

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die M+E-Industrie nehmen allmählich ab. Trotz des positiven Trends ist die Unsicherheit in den Betrieben weiter groß.

—> [Seiten 14-15](#)

Hoffen auf eine neue Handelspolitik

USA. *Präsident Donald Trump hat in den vergangenen Jahren einen protektionistischen Kurs eingeschlagen. Auch wenn der deutsche Außenhandel mit den USA seitdem weiter gewachsen ist, dürften viele deutsche Unternehmen, die im US-Geschäft aktiv sind, auf einen Wechsel bei der Präsidentschaftswahl am 3. November und damit auf mehr Verbindlichkeit in der Handelspolitik hoffen. Zu hohe Erwartungen sind allerdings nicht angebracht.*

Die USA als Verfechter einer verlässlichen und liberalen Welthandelsordnung – das war einmal. Seit seinem Amtsantritt hat Donald Trump nicht nur die Verhandlungen zum transatlantischen Handelsabkommen TTIP aufgekündigt, sondern auch rigoros Handelsbarrieren zum Schutz der heimischen Industrie errichtet oder angedroht.

So verhängte der US-Präsident im März 2018 Zusatzzölle auf die Einfuhr von Stahl- und Aluminiumprodukten. Nach einer gewonnenen Klage vor der Welthandelsorganisation gegen die Airbus-Subventionen der EU folgten ab Oktober 2019 Zusatzzölle auf Verkehrsflugzeuge und weitere Produkte wie einige Lebensmittel.

Immer wieder angedroht hat Trump außerdem Strafzölle auf Automobilimporte aus der EU – weil diese angeblich die nationale Sicherheit der USA bedrohten (siehe iwd 7/2018).

Dieses Vorgehen hat die Handelspartner der Vereinigten Staaten weltweit getroffen und aufgrund des

erratischen Verhaltens von Donald Trump zu großer Verunsicherung geführt. In der deutschen Wirtschaft, die mit den USA traditionell enge Handelsbeziehungen unterhält, hat sich der protektionistische Kurs der US-Regierung allerdings bislang hauptsächlich auf jene Branchen ausgewirkt, die direkt von den Zollerhöhungen betroffen sind – insbesondere die deutsche Stahlindustrie. Insgesamt hat sich der deutsch-amerikanische Warenhandel seit dem Amtsantritt von Donald Trump dagegen erstaunlich robust entwickelt:

Von 2016 bis 2019 sind die deutschen Warenexporte in die USA von rund 107 auf 119 Milliarden Euro gestiegen, die Importe aus den Vereinigten Staaten erhöhten sich von 58 auf 71 Milliarden Euro.

Damit legte der Anteil der Einfuhren aus den USA an allen deutschen Importen von 6,1 auf 6,5 Prozent zu, bei den Exporten blieb der US-Anteil mit 8,9 Prozent konstant.

Diese recht unauffällige Entwicklung dürfte unter anderem auf die insgesamt stabile Konjunktur in beiden Ländern in diesem Zeitraum zurückzuführen sein.

Deutlich stärkere Veränderungen sind dagegen bei den deutschen Direktinvestitionen in den USA zu verzeichnen (Grafik):

Im vergangenen Jahr sind fast 37 Milliarden Euro an unternehmerischem Beteiligungskapital aus Deutschland in die USA geflossen, das war der höchste Wert seit dem Jahr 2001.

Damals hatte die New-Economy-Euphorie zu einem Fusionsboom geführt. Die Gründe für den aktuellen Anstieg sind weit weniger eindeutig. Möglicherweise hat die Eskalation des Handelskonflikts zwischen den USA und der EU deutsche Firmen veranlasst, verstärkt in Produktionsstätten in den USA zu investieren und dadurch drohende Handelsbarrieren zu umgehen.

Unstrittig ist, dass jene deutschen Unternehmen, die ihre Produkte in

die USA verkaufen oder von dort Waren beziehen, sich Klarheit darüber wünschen, wie es mit der amerikanischen Handelspolitik nach den Präsidentschaftswahlen weitergeht. Sollte Trump am 3. November wiedergewählt werden, ist aller Voraussicht nach mit einer Fortsetzung des aktuellen, konfliktintensiven Kurses zu rechnen.

Doch was ist zu erwarten, wenn der Demokrat Joe Biden die Wahl gewinnt? Wer hofft, die USA würden dann zu einer Politik der Handelsliberalisierung zurückkehren, dürfte enttäuscht werden:

Auch das aktuelle Wahlprogramm der US-Demokraten trägt deutlich protektionistische Züge.

Vor allem lehnt auch die Partei von Joe Biden Produktionsverlagerungen ins Ausland ab und unter-

stützt Buy-American-Regeln, die auch Einschränkungen des Wettbewerbs zugunsten heimischer Produzenten beinhalten. Damit bleibt eine Rückkehr zu den Verhandlungen über TTIP oder gar deren schneller Abschluss wohl Wunschenken.

Allerdings dürfen die Partner der USA auf einen moderateren Ton und mehr Verbindlichkeit in Verhandlungen hoffen. Und zumindest was den Konflikt mit China angeht, werden die Vereinigten Staaten unter Biden voraussichtlich wieder die Kooperation mit anderen westlichen Ländern suchen. Dies wäre für die EU eine gute Nachricht, erhöhten sich doch dadurch die Chancen, dass eine Reform der Welthandelsorganisation auf den Weg gebracht werden kann (siehe Artikel „WTO – Wie geht es

weiter“ auf iwd.de). Diese Reform ist dringend erforderlich, um unter anderem den Umgang mit staatlich subventionierten Unternehmen im internationalen Wettbewerb, den erzwungenen Technologietransfer sowie den Diebstahl geistigen Eigentums besser in den Griff zu bekommen.

IW-Kurzbericht 98/2020

Jürgen Matthes: Deutsch-amerikanische Handelsbeziehungen unter Donald Trump

iwkoeln.de/handelsbeziehungen

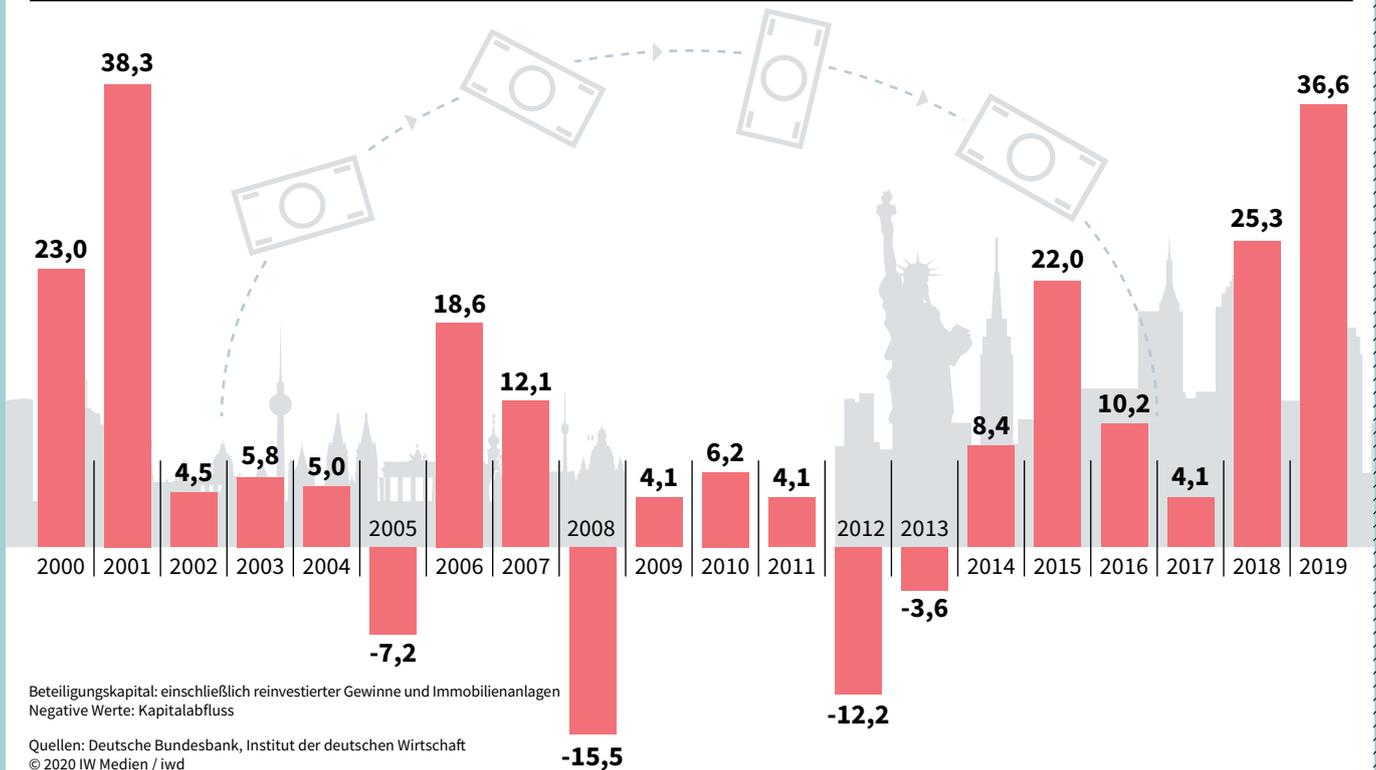
IW-Policy Paper 16/2020

Hubertus Bardt, Galina Kolev: Biden versus Trump – Positionen in der Handels-, Wirtschafts- und Klimapolitik

iwkoeln.de/biden-trump

Deutsche Unternehmen investieren mehr in den USA

So viele Milliarden Euro an Beteiligungskapital sind per saldo von Deutschland in die USA geflossen



„Eine Regierung der Günstlinge“



Interview. „Make America great again“ – mit diesem Versprechen ist Donald Trump vor vier Jahren ins Weiße Haus eingezogen. Ob er es gehalten hat, wie seine ökonomische Bilanz ausfällt und was die Welt von einer zweiten Amtszeit Trumps beziehungsweise von einem Präsidenten Joe Biden zu erwarten hat, darüber sprach der iwd mit Rüdiger Bachmann. Er ist Stepan Family College Professor of Economics an der University of Notre Dame, Indiana.

Herr Bachmann, in Deutschland können sich die meisten Menschen schlichtweg nicht erklären, wie Donald Trump auch nur in die Nähe eines öffentlichen Amtes kommen konnte – geschweige denn, dass er eventuell sogar wiedergewählt wird. Können Sie – als Deutsch-Amerikaner – dieses Phänomen erklären?

Es gibt eine große Frustration in Teilen der amerikanischen Bevölkerung mit der Küstenelite. Diese Frustration bringt Trump sehr emotional auf den Punkt. Er hat zwar eine verrückte, aber doch sehr effektive Kommunikationsstrategie,

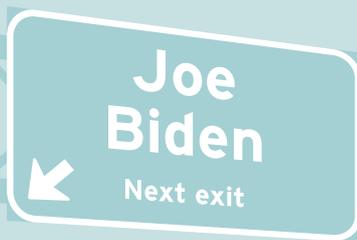
die genau diese Emotionen bedient. Er schafft es, die Schuld für die Pandemie anderen aufzuladen – ob es China ist oder demokratische Gouverneure.

Und dann hat er natürlich auch geliefert. Er hat demnächst wahrscheinlich drei Verfassungsrichter ernannt, die auf Jahrzehnte das amerikanische Rechtssystem extrem konservativ machen werden. Das kommt bei vielen gut an. Es gibt auch Leute, die sagen, endlich wurden Steuern gesenkt sowie Regularien und Bürokratie abgebaut. Bei Trump kann sich also jeder etwas herauspicken, was er gutheißt, auch

wenn man ihn insgesamt nicht so toll findet.

Außerdem kommt noch die Propaganda hinzu. Die Amerikaner – auch die politische Mitte – sind sehr skeptisch gegenüber linken und linksakademischen Ideen. Die Republikaner pushen die Erzählung, dass Trump das letzte Bollwerk ist, bevor Amerika marxistisch wird. Etwas verrückt, ich weiß.

Und schließlich ist da noch eine spezielle Eigenschaft der Amerikaner: Sie sind nicht bereit, sich mit anderen Ländern zu vergleichen. Deshalb nutzt es nichts, zu sagen, Trump hat die Pandemie nicht gut



gehändelt, siehe Deutschland. Das gilt auch für die gebildeten Teile der Bevölkerung.

Ist die Frustration in der Bevölkerung aus ökonomischer Sicht nachvollziehbar?

Es ist schon einiges nicht gut gelaufen in Amerika. Da ist zum einen die wachsende Ungleichheit, die sinkende soziale Mobilität. Nach der Finanzkrise hatten die Menschen das Gefühl, dass zwar die Banken gerettet wurden, nicht aber die Bergarbeiter. Zudem wissen immer mehr Afroamerikaner nicht mehr genau, ob sie bei den Demokraten richtig aufgehoben sind. Nach dem Motto: Sie wollen uns zwar als Wähler haben, aber wirklich etwas für uns getan haben sie nicht.

Kurzum: Es ist nicht alles so schwarz-weiß, wie es in Deutschland manchmal ankommt.

Vor Corona hatten die USA ordentliche Wachstumsraten und es herrschte praktisch Vollbeschäftigung – wie viel davon geht auf Trumps Konto?

Relativ wenig. Er hat von der guten Lage der Weltwirtschaft profitiert und davon, dass die Regierung Obama nach der Finanzkrise eine vernünftige Politik gemacht hat. Ökonomisch hat Trump

nicht viel gemacht. Seine größte Leistung war die Steuerreform. Die ist deshalb interessant, weil sie die Menschen am unteren und am oberen Ende entlastet. Aber die Mitte – von der Trump weiß, dass sie ihn niemals wählen würde – wurde benachteiligt.

Trump hat die Volkswirtschaft USA wie eine Firma – seine Firma – geführt. Was sagen amerikanische Ökonomen zu diesem Stil?

Er führt nicht nur die Volkswirtschaft so, sondern auch die Bundesregierung. Am Anfang konnte man noch argumentieren, dass Trump zwar umstrittene, aber fachlich qualifizierte Leute in der Regierung hatte. Das ist alles vorbei. In der Regierung sitzen nur Günstlinge, die Geschäfte mit Trump gemacht haben. Amerika wird derzeit geführt wie eine Bananenrepublik. Trump nutzt die Regierung als erweiterten Arm seiner Firma. Manche konservative Ökonomen in den USA sagen zwar, dass das, was die Republikaner machen, immer noch besser sei als das, was die Demokraten tun würden. Die namhaften Ökonomen sind aber geschlossen anderer Meinung. Ich auch.

Was passiert, wenn Trump wiedergewählt wird?

Dazu muss man wissen: Die amerikanischen Wahlen sind eigentlich erst beendet, wenn einer der Kandidaten sagt, dass der andere gewonnen hat. Es gibt verfassungsrechtlich wenig Kriterien, wann in den USA eine Wahl offiziell beendet ist. Ich vermute, dass Biden das im Fall eines knappen Wahlsiegs Trump nicht machen wird. Dann haben wir eine Verfassungskrise und das Vertrauen in die amerikanischen Institutionen ist endgültig zerstört.

Das hätte natürlich massive Auswirkungen auf die Wirtschaft, denn wie soll investiert werden, wenn solche massiven politischen Unsicherheiten bestehen?

Davon abgesehen wird Corona zunächst einmal die Wirtschaft weiter lähmen. Ich erwarte keine große Erholung – auch nicht, wenn Biden gewählt wird.

Was hätten Europa und Deutschland von einem Präsidenten Biden zu erwarten?

Eine ruhigere, ausgestreckte Hand. Es wird wieder mehr internationale Kooperationen geben. Mit Biden werden die USA auch wieder in das Pariser Klimaabkommen eintre-

„Amerika wird derzeit geführt wie eine Bananenrepublik. Trump nutzt die Regierung als erweiterten Arm seiner Firma.“

Rüdiger Bachmann, Stepan Family College Professor of Economics an der University of Notre Dame, Indiana

ten. Es wird eine Regierung sein, mit der man wieder besser zusammenarbeiten kann.

Glauben Sie, dass die Demokraten als Regierung so protektionistisch agieren werden, wie es ihr Wahlprogramm vermuten lässt?

Da bin ich relativ gelassen. Biden wird einen zentristischen Mittelweg finden mit ein bisschen Protektionismus, im Grunde genommen aber mit dem Bekenntnis zu offenen Märkten. Er wird politische Ruhe reinbringen – und das ist es, was die Wirtschaft braucht, um zu investieren. Man kann von Biden aber keine Wunderdinge erwarten, denn es gibt immer noch eine Pandemie zu bewältigen.

Jahrzehntlang war die Globalisierung das Maß aller Dinge, inzwischen wird der Protektionismus immer populärer. Stehen wir vor einem Paradigmenwechsel?

Die Globalisierung geschieht einfach und wird nicht verschwinden, aber sie wird anders aussehen. Die Unternehmen werden sich – auch im Rahmen der Pandemie – überlegen, ob sie weiterhin auf wenige Märkte setzen oder ob sie diversifizieren. Das würde schlussendlich mehr Globalisierung bedeuten statt weniger. Die Globalisierung wird unter anderen geopolitischen

Bedingungen stattfinden. Das liegt hauptsächlich an Akteuren wie China, Russland und anderen autoritären Regimen.

In den Entwicklungsländern gibt es für diese Regime zum Teil viele Sympathien, weil sie einfacheres Geld versprechen. Westliche Regierungen gucken eher noch mal auf Arbeits- und Umweltrechte, bevor sie investieren.

Das ist eine langfristige Entwicklung, auf die der Westen noch keine Antwort gefunden hat. Es würde natürlich sehr helfen, wenn die USA wieder ein wichtiger Mitspieler in diesem geopolitischen Konzert werden würde. Dadurch würde der Westen attraktiver und schlagkräftiger. Das ist auch ein Grund, warum Biden die Wahl gewinnen muss. Europa ist wichtig, aber allein zu schwach.

Wie sehen Sie die derzeitige Situation in Europa mit Blick auf den Brexit?

Ich würde folgende Strategie vorschlagen: Gegenüber der britischen Regierung hart bleiben und keine faulen Kompromisse eingehen. Dann sollen die Briten schauen, wie sie zurechtkommen. Auf der anderen Seite wünsche ich mir, dass in Brüssel ein Nachdenken einsetzt, wie

es überhaupt so weit kommen konnte.

Ich befürchte aber, dass es nach dem Brexit in der EU eine Siegermentalität geben wird. Deutschland im Speziellen hat das Problem, dass es ökonomisch ein gewisser Hegemon in Europa sein muss, es aus historischen Gründen selbst aber nicht will.

Und wie sollte sich Europa im transatlantischen Handelsstreit positionieren?

Sollte Biden gewählt werden, werden die Handelsbeziehungen zwischen den USA und Europa zwar nicht konfliktfrei verlaufen, aber mit dem größeren Wunsch nach Kompromissen.

Sollte Trump im Amt bleiben, muss Europa möglicherweise Entscheidungen treffen, die ihm kurzfristig schaden, aber langfristig Stärke zeigen.

Es ist aber schwierig zu sagen, wie sich eine Trump-Regierung, die ja dann auch nicht mehr wiedergewählt werden muss, verhalten wird. Es fehlt dort mittlerweile massiv an Expertise, sodass mir unklar ist, wie dann überhaupt internationale Politik gemacht werden soll.

Vielleicht ist es so, dass Europa dann einfach vier Jahre durchhalten muss – so wie in einer Pandemie.

Steuern runter, Schulden rauf

USA. Gleich zu Beginn der Amtszeit von Donald Trump machten sich die Republikaner an eine groß angelegte Steuerreform. Seitdem haben amerikanische Konzerne viel Geld nach Hause geholt. Im Gegenzug hat die US-Regierung neue Schulden aufgenommen.

Nach ihrer Machtübernahme im Jahr 2017 taten die Republikaner, was allgemein von ihnen erwartet wurde: Sie senkten die Steuern. Der nationale Körperschaftsteuersatz fiel zum 1. Januar 2018 von 35 auf 21 Prozent. Die USA gaben so ihre internationale Spitzenposition ab und rangieren nun im Mittelfeld. Hinzu kommen je nach Bundesstaat noch lokale Aufschläge (Grafik):

Die Steuerbelastung der US-Unternehmen ist heute mit 26 Prozent im Schnitt 4 Prozentpunkte geringer als in Deutschland.

Bei der Einkommensteuer wurden die Freibeträge nahezu verdoppelt, sodass für einen Single heute 12.400 Dollar steuerfrei sind. Auf die ersten 10.000 Dollar des zu versteuernden Einkommens werden 10 Prozent fällig, bis zu rund 40.000 Dollar 12 Prozent – statt 15 Prozent wie vor der Reform. Bis zu einem Einkommen von 163.000 Dollar steigt der Steuersatz auf 24 Prozent, das Maximum von 37 Prozent ist erst bei einem Einkommen von rund 520.000 Dollar erreicht.

Um Gewinnverlagerungen in andere Länder zu verhindern, haben die USA unter Trump zudem eine Mindeststeuer und eine Lizenzschränke eingeführt. Dabei kann eine Art Strafsteuer auf im Ausland bereits versteuerte Lizenzgewinne anfallen.

Gleichzeitig buhlen die USA um mehr Investitionen. Diese können

USA: Biden will die Steuern erhöhen

Steuersätze in Prozent

		Aktuell (Trump)	Geplant (Biden)	Zum Vergleich: Deutschland
Einkommensteuer	Eingangssteuersatz	10	10	14
	Spitzensteuersatz	37	40	45
Körperschaftsteuer	Nationaler plus lokaler Steuersatz	26	33	30

Quellen: Bundesministerium der Finanzen, OECD, Tax Foundation
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

seit der Reform sofort vollständig abgeschrieben werden, was die Bemessungsgrundlage unmittelbar reduziert und den Unternehmen mehr Liquidität verschafft. Zudem hat die US-Regierung eine Patentbox eingeführt: Für Gewinne aus Lizenzen wird ein Steuerrabatt gewährt, damit Konzerne ihre Marken- und Produktrechte möglichst in den USA registrieren lassen und die Gewinne auch dort anfallen.

Einen Steuerrabatt hat die US-Regierung auch für im Ausland geparkte Gewinne von Konzernen mit Hauptsitz in den USA eingeführt, wenn diese Gewinne an die US-Muttergesellschaft ausgeschüttet und damit zu einem Satz von 15,5 Prozent in den USA versteuert werden. Der Anreiz hat funktioniert:

Insgesamt 640 Milliarden Dollar haben amerikanische Konzerne

2018 zurück in die USA geholt – das meiste davon aus Steueroasen wie den Bermudainseln, Irland und den Niederlanden.

Wie geht es weiter in den USA? Joe Biden hat bereits angekündigt, die Steuersenkung für hohe Einkommensgruppen und Unternehmen zurücknehmen, falls er gewählt wird. Statt 35 Prozent wie vor Trumps Steuerreform will der demokratische Präsidentschaftskandidat künftig einen nationalen Körperschaftsteuersatz von 28 Prozent – 7 Prozentpunkte mehr als derzeit.

Ein Motiv für die teilweise Rücknahme der Steuersenkungen ist, dass Trumps Steuerreform nicht zum Nulltarif zu haben war: Das US-Haushaltsdefizit stieg 2019, also noch vor der Corona-Krise, bereits auf 1 Billion Dollar – und war damit doppelt so hoch wie im Jahr 2015.

BER: Nine years flight delay



Hauptstadtflughafen. „Wir machen einfach auf“, so lautet der schlichte Slogan für die Eröffnung des Hauptstadtflughafens BER am 31. Oktober 2020. Ursprünglich sollten vom neuen Airport bereits im Herbst 2011 die ersten Flieger abheben, doch Planungschaos, Baumängel sowie fortlaufende Verschärfungen der Sicherheitsauflagen verzögerten die Fertigstellung. Wann und ob der neue Flughafen jemals Geld verdient, ist unklar: Zu den mittlerweile mehr als 6,5 Milliarden Euro hohen Baukosten zuzüglich Zinszahlungen kommt nun die Corona-Pandemie hinzu, die die Flugbegeisterung bremst. So geht der Bundesverband der Deutschen Luftverkehrswirtschaft davon aus, dass erst 2024 mit einer Rückkehr zum früheren Niveau zu rechnen ist.

Doch selbst dann dürfte die Ertragskraft des BER nicht an die anderer großer Flughäfen heranreichen. Denn in der Hauptstadt gibt es vergleichsweise wenige Geschäftsreisende, dafür umso mehr Billigflieger-Passagiere. Das sorgte bereits an den Standorten Tegel und Schönefeld für geringe Einnahmen je Fluggast.

Ein Problem hat sich pandemiebedingt immerhin erledigt: die mangelnde Kapazität. Das BER-Hauptterminal, das für 25 Millionen Passagiere pro Jahr ausgelegt ist, reicht für die nahe Zukunft locker aus.

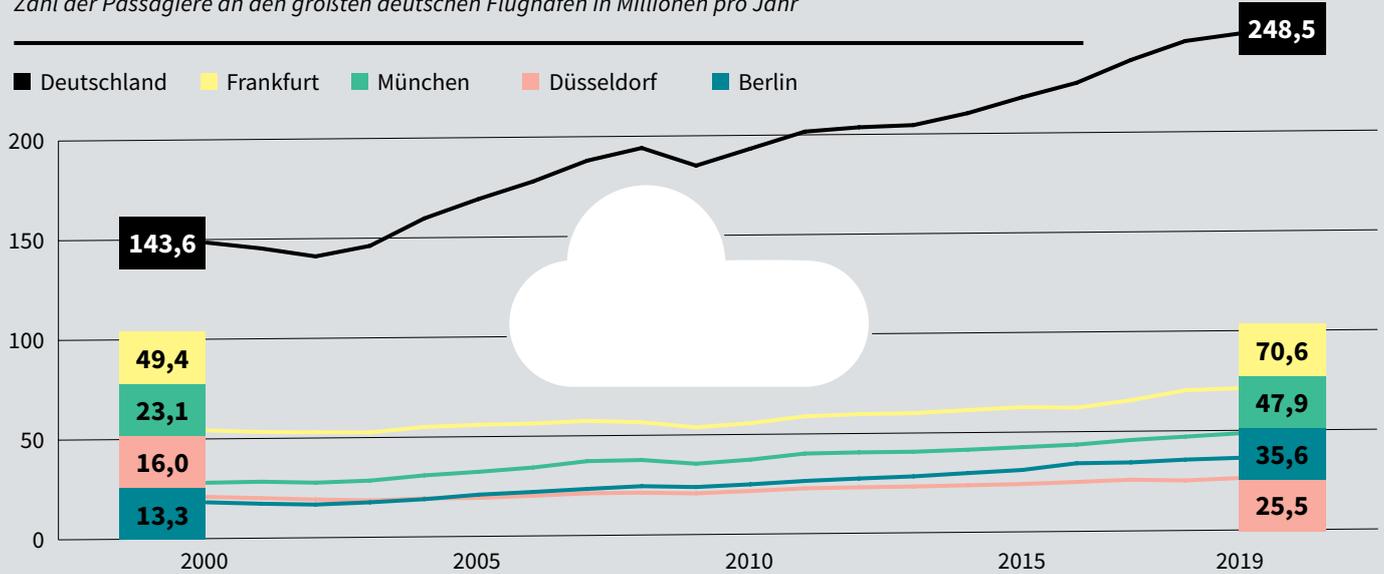
Die Kostenspirale

Entwicklung der Baukosten des Flughafens Berlin Brandenburg in Millionen Euro



Die Entwicklung des Luftverkehrs

Zahl der Passagiere an den größten deutschen Flughäfen in Millionen pro Jahr



Berlin: Flughäfen Tegel und Schönefeld

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen © 2020 IW Medien / iwd



Frankfurt ist die Nummer eins

Passagierzahlen an den größten deutschen Flughäfen im Jahr 2019 in Millionen

Frankfurt 71
München 48

Berlin 36

Düsseldorf 26

Hamburg 17

Stuttgart 13

Köln-Bonn 12



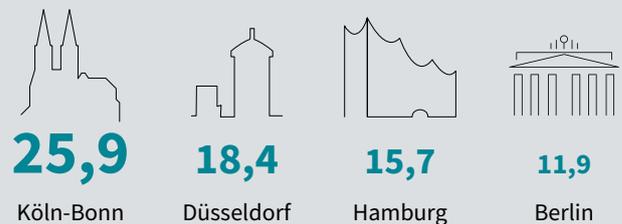
Berlin: Tegel mit 24,2 Millionen und Schönefeld mit 11,4 Millionen Passagieren

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen © 2020 IW Medien / iwd



Wo Fluggäste das meiste Geld lassen

Umsatz pro Passagier in Euro im Jahr 2018



Umsatz: Gesamterlöse des Flughafens umverteilt auf die Zahl der Passagiere Berlin: Flughäfen Tegel und Schönefeld

Quelle: Gemünden, Wolf (2020) © 2020 IW Medien / iwd



IW-Report 52/2020

Klaus-Heiner Röhl: Ihr Flug hat neun Jahre Verspätung – Die Eröffnung des neuen Berliner Großflughafens wird von der Corona-Pandemie überschattet

iwkoeln.de/ber

Kaum überzeugende Argumente

Staatsbeteiligungen. In der Corona-Krise hat der Staat massiv ins Wirtschaftsleben eingegriffen – auch in Form von Unternehmensbeteiligungen. Neu sind solche Interventionen keineswegs, in Deutschland haben sich vor allem die Kommunen in den vergangenen Jahren immer stärker unternehmerisch betätigt. Die angeführten Gründe überzeugen allerdings wenig.

Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat die Rolle des Staates in einer Weise gestärkt, wie man es bis dato in Friedenszeiten nicht kannte. Denn es waren Bund, Länder und Kommunen, die Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen verhängt und einen Lockdown der Wirtschaft angeordnet haben. Zudem haben zahlreiche EU-Länder ihre Grenzen teil- und zeitweise geschlossen.

All dies hat zusammen mit den direkten Auswirkungen der Pandemie – wie krankheitsbedingten Ausfällen von Mitarbeitern – zahlreiche Unternehmen in Schwierigkeiten geraten lassen. Folglich waren oder sind sie auf staatliche Hilfen angewiesen – etwa in Form von Kapitalzuschüssen, Bürgschaften oder Kurzarbeitergeld.

Viele dieser Maßnahmen mögen in der aktuellen Situation alternativlos erscheinen, dennoch sind durchaus auch skeptische Stimmen zu vernehmen – vor allem da, wo der Staat sich unmittelbar an Unternehmen beteiligt. So hat die Wirtschaftspressen den Einstieg der Bundesregierung beim Pharmaunternehmen CureVac

oder die Überlegungen bezüglich staatlicher Hilfen für den Touristikonzern TUI Group teils heftig kritisiert.

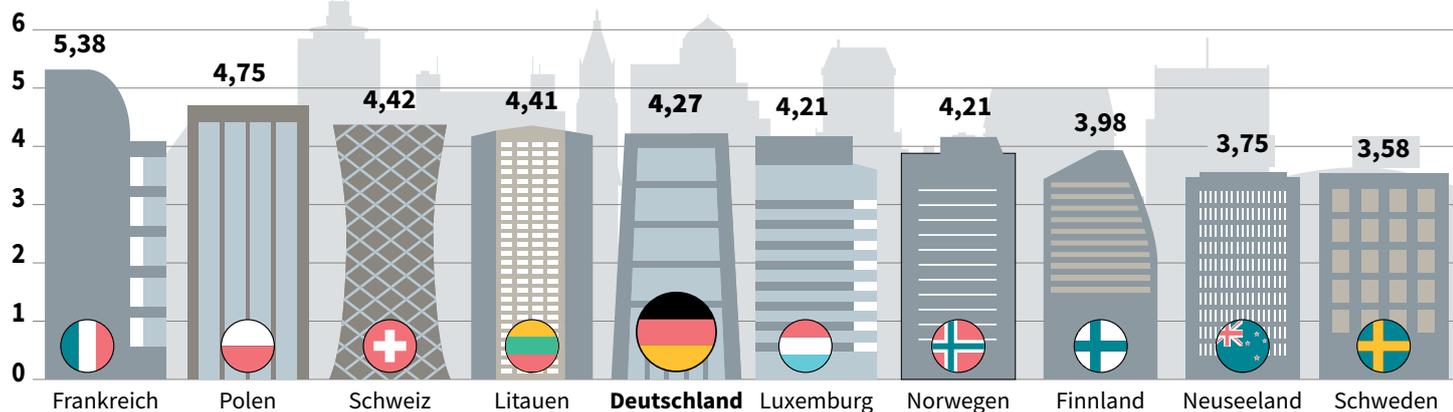
Staatliche Unternehmensbeteiligungen sind allerdings kein neues Phänomen – weder in Deutschland noch anderswo. Dies zeigt ein Indikator der OECD, der die sogenannte Reichweite von staatseigenen Unternehmen in 25 Wirtschaftssektoren misst. Der deutsche Staat erweist sich in dieser Hinsicht nicht gerade als zurückhaltend (Grafik):

Für Deutschland zeigt der OECD-Index zur Reichweite staatseigener Unternehmen im Jahr 2018 auf einer Skala von 0 bis 6 den Wert 4,27 an – das bedeutet Rang 5 von 36 OECD-Ländern.

Allerdings erzählt das Ausmaß der staatlichen Interventionen nur die halbe Geschichte. Am Ende kommt es darauf an, wie stark die Marktwirtschaft durch den Staat verzerrt wird – etwa indem dieser ein eigenes Beschaffungswesen aufbaut oder Preise reguliert und kontrolliert. Auch diese Verzerrungen misst die OECD durch

Unternehmen: Staatseigentum ist keine Ausnahme

Der OECD-Indikator zur Reichweite von staatseigenen Unternehmen misst, in wie vielen von 25 betrachteten Wirtschaftssektoren es Unternehmen in Staatseigentum gibt. Die Skala reicht von 0 (= keine staatseigenen Unternehmen) bis 6 (= mindestens ein staatseigenes Unternehmen in jedem Sektor). OECD-Länder mit den höchsten beziehungsweise niedrigsten Indikatorwerten im Jahr 2018



Staatseigentum: Verzerrung der Wirtschaft in vielen Ländern eher gering

Der OECD-Indikator zu staatlich verursachten Verzerrungen misst, inwieweit die staatlichen Beteiligungen das wirtschaftliche Geschehen verzerren – zum Beispiel über Preiskontrollen oder eigene Beschaffungsverfahren. Die Skala reicht von 0 (= keine Verzerrung) bis 6 (= massive Verzerrung).

OECD-Länder mit den höchsten beziehungsweise niedrigsten Indikatorwerten im Jahr 2018



OECD-Länder: ohne USA
Quelle: OECD
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

einen eigenen Indikator – und kommt für Deutschland zu einem recht positiven Ergebnis (Grafik):

Auf einer Skala von 0 bis 6 bewertet die OECD die staatlich verursachten ökonomischen Verzerrungen in Deutschland mit 1,41 – das ist der achtniedrigste Wert im internationalen Vergleich.

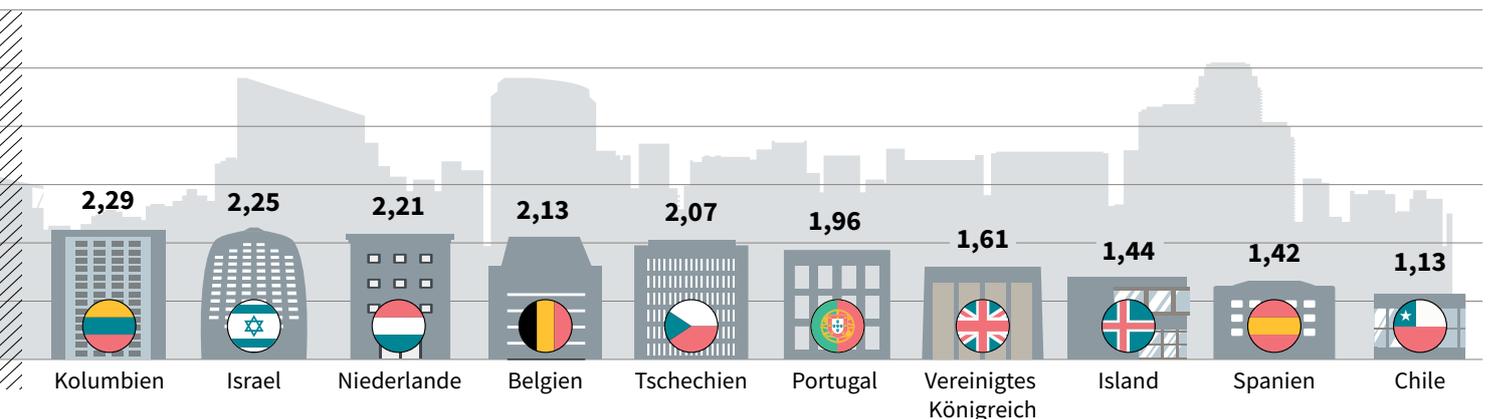
Trotz dieses Befunds ist das Ausmaß der staatlichen Beteiligungen erklärungsbedürftig. Ein wesentlicher Grund sind die Aktivitäten der Kommunen, die sich vor

allem auf die sogenannte Daseinsvorsorge beziehen – zum Beispiel die Wasserversorgung oder die Müllabfuhr.

Nach einer Privatisierungsphase vom Ende der 1980er Jahre bis kurz nach der Jahrtausendwende setzen Städte und Gemeinden nun wieder vermehrt auf eine öffentliche Bereitstellung – vor allem im Energiebereich, der Abfallentsorgung sowie beim Wertstoffrecycling (Grafik Seite 4):

Die Zahl der kommunalen Unternehmen in den Flächenländern ist von 2000 bis 2017 um nahezu

Fortsetzung

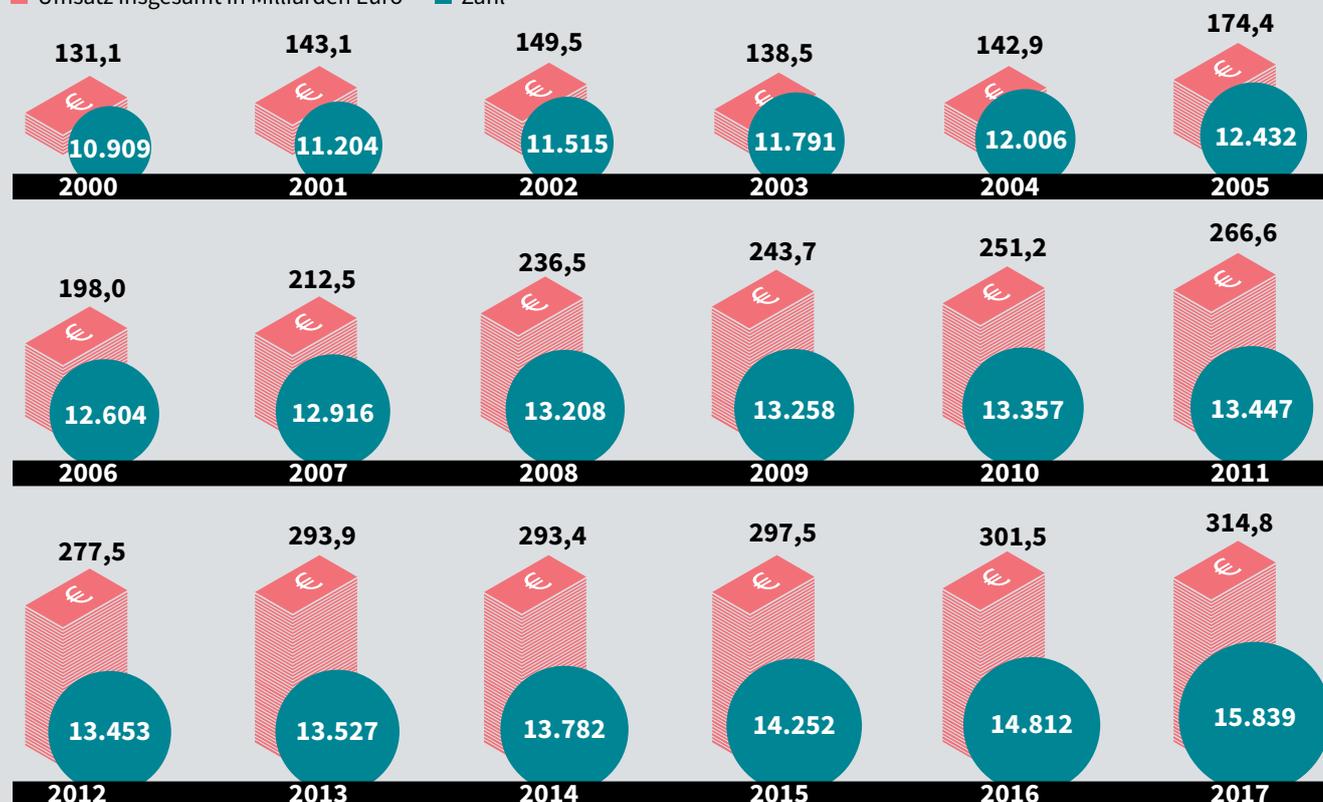


iwd

Kommunale Unternehmen: Immer mehr, immer größer

Kommunale Unternehmen in Deutschland

■ Umsatz insgesamt in Milliarden Euro ■ Zahl



Kommunale Unternehmen: einschließlich kommunaler Fonds und unternehmerisch agierender Einrichtungen (z. B. Zweckverbände); ohne Stadtstaaten

Quelle: Statistisches Bundesamt
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

50 Prozent auf gut 15.800 gestiegen – ihre Umsätze legten sogar um 140 Prozent zu.

Zum Vergleich: Die Umsätze der überwiegend privaten, umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen sind im selben Zeitraum nur um 59 Prozent gewachsen.

Die Kommunen begründen ihr Unternehmertum vor allem damit, dass private Firmen kein Interesse hätten, ihre Leistungen allen Bürgern anzubieten – also auch sozial schwachen oder jenen, die in dünn besiedelten Gebieten leben. Nur öffentliche Betriebe, die keine Rendite anstreben, könnten eine umfassende Versorgung gewährleisten.

Im Widerspruch dazu steht jedoch das Argument, die Kommunen bräuchten die durch ihre Unternehmen erzielten Gewinne, etwa um verlustträchtige Bereiche wie den öffentlichen Nahverkehr zu subventionieren. Eine Studie zeigt für Bayern, dass die dortigen kommunalen Abfallentsorgungsbetriebe mit 7,3 Prozent zwar tatsächlich eine höhere Rendite erwirtschaften als private Entsorger. Dafür werden aber die Gebührenzahler mit überhöhten Preisen für die Abfallbeseitigung belastet.

Die Kommunen können mit ihren Wirtschaftsbetrieben also entweder allen Bürgern eine günstige Versorgung bieten – oder Gewinne einfahren. Beides zusammen funktioniert nicht.

Angesichts dessen sollten marktwirtschaftliche Prinzipien auch bei der Erbringung kommunaler Dienstleistungen Vorrang haben. Beauftragen Städte und Gemeinden private Anbieter, können sie außerdem den regionalen Mittelstand unterstützen. Und wenn die Kommunen Konzessionen auf Zeit vergeben, haben die privaten Anbieter einen zusätzlichen Anreiz, effizient und kundenorientiert zu wirtschaften. Aktuelle Staatsbeteiligungen aufgrund der Pandemiefolgen sollten zudem zügig wieder abgebaut werden (siehe Seite 13).

IW-Policy Paper 20/2020

Klaus-Heiner Röhl, Christian Rusche: Staatliche Beteiligungen aus ökonomischer Sicht – Wie weit darf der Staat gehen?
iwkoeln.de/staatliche_beteiligungen



Foto: IW Medien

„Für Staatseingriffe braucht es klare Regeln“

Kommentar. Um die Wirtschaft in der Corona-Krise zu stabilisieren, können staatliche Interventionen durchaus gerechtfertigt sein. Diese müssen aber auf klaren Kriterien beruhen, betont IW-Ökonom **Christian Rusche**. Zudem dürfe der Staat nicht vergessen, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verbessern.

Unternehmen in Staatseigentum und direkte Eingriffe in wirtschaftliche Abläufe sind mit den Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft nur schwer zu vereinbaren. Dennoch können Eingriffe bis hin zu einer Staatsbeteiligung in einer Krise geboten sein. Der konjunkturelle Einbruch infolge der Corona-Pandemie ist ohnehin eine Besonderheit, denn er ist nicht auf Fehlverhalten des Staates oder der Unternehmen zurückzuführen. In der aktuellen Krise treffen zudem viele negative Faktoren zusammen – Lieferketten waren oder sind gestört, die Unternehmen halten sich mit Investitionen zurück, die Verbraucher geben weniger Geld aus. Die starke Verunsicherung führt darüber hinaus zu einer geringeren Kreditvergabe an neue und etablierte Unternehmen. Somit gefährdet die Krise auch jene Firmen, die eigentlich gesund sind, und neue Unternehmen schaffen es gar nicht erst in den Markt.

In einer solchen Situation können staatliche Impulse durch Kredite oder direkte Kapitalspritzen helfen, der Wirtschaft neue Zuversicht zu geben und wettbewerbsfähige Unternehmen am Markt zu halten.

Doch weil die finanziellen Mittel des Staates nun einmal endlich sind,

gibt es ein Abwägungsproblem. Einerseits sollen die Wirtschaft stabilisiert und Härten für Beschäftigte vermieden werden. Andererseits darf der Modernisierungsprozess der Wirtschaft nicht aufgehalten werden und der Staat kann nicht alle von der Krise Betroffenen retten. Das wäre auch nicht sinnvoll – in einer Marktwirtschaft müssen Unternehmen, deren Produkte nicht mehr gefragt sind, auch scheitern können.

Folglich ist es wichtig, Regeln für Staatseingriffe zu entwickeln. Um willkürliche oder zufallsbedingte Entscheidungen zu vermeiden, sollten diese Regeln bereits im Vorfeld einer Unternehmensbeteiligung oder Ähnlichem diskutiert und beschlossen werden.

Eine sinnvolle Voraussetzung für staatliche Interventionen wäre, dass das betreffende Unternehmen ein tragfähiges Geschäftsmodell hat, das nur krisenbedingt vorübergehend nicht funktioniert. Weitere Kriterien sind Sicherheitsinteressen des Staates – wenn ein Unternehmen zum Beispiel über eine zukunftsweisende Technologie verfügt oder sicherheitsrelevante Software entwickelt – oder die Versorgungssicherheit. Darunter fällt auch das Kriterium der Netzwerkrelevanz, das

etwa bei der Lufthansa-Beteiligung zur Geltung kam. Ein wichtiger Grundsatz ist aber auch, dass solche Eingriffe in den Markt erst dann infrage kommen, wenn bestehende Hilfen wie Kurzarbeit oder alternative Finanzierungsmöglichkeiten bereits ausgereizt sind.

Und auch wenn sich der Staat schließlich an einem Unternehmen beteiligt, gilt es, ökonomische Verzerrungen weitgehend zu vermeiden. Dies bedingt, dass entsprechende Hilfen prinzipiell allen Wettbewerbern in einem Markt zustehen. Zudem darf der Staat die Beteiligung nicht dazu nutzen, aus seiner Sicht sozialpolitisch wünschenswerte Entscheidungen durchzusetzen, die das Unternehmen ansonsten nicht getroffen hätte. Schließlich sollte der Staat Strategien für den schnellstmöglichen Wiederaufstieg aus dem Unternehmen entwickeln.

Über all diese Regeln hinaus gilt es zur Krisenbewältigung aber auch, die Rahmenbedingungen für Unternehmen zu verbessern. Hilfreich wäre es zum Beispiel, die Infrastruktur zu modernisieren, Genehmigungsverfahren zu beschleunigen, die steuerliche Forschungsförderung großzügiger zu gestalten oder die Abschreibungsregeln zu reformieren.

Langer Weg aus der Krise

Metall- und Elektro-Industrie. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die M+E-Industrie in Deutschland nehmen allmählich ab, das geht aus einer aktuellen Befragung von mehr als 1.800 M+E-Unternehmen hervor. Trotz des positiven Trends ist die Unsicherheit in den Betrieben weiterhin groß.

Die Metall- und Elektro-Industrie in Deutschland erholt sich Schritt für Schritt von den Auswirkungen der Corona-Krise, das zeigt eine aktuelle Befragung des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall. Mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen haben Anfang Oktober an der Befragung teilgenommen. Vor allem mit der Produktion geht es nach Angaben der Betriebe wieder aufwärts (Grafik):

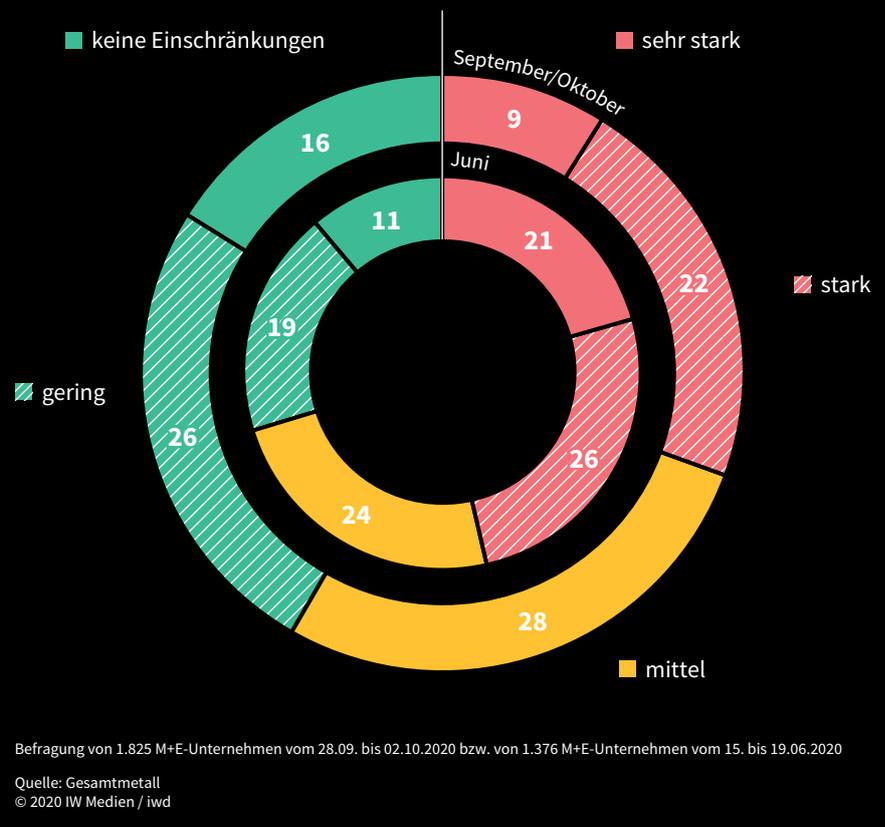
Knapp ein Drittel der M+E-Unternehmen ist immer noch stark in der Produktion eingeschränkt, im Juni lag der Anteil aber noch bei 47 Prozent.

Erfreulich: Die von der Corona-Krise besonders stark betroffene Automobilindustrie hat sich zuletzt am stärksten erholt. In anderen Branchen sieht es dagegen noch nicht so rosig aus. Mehr als 40 Prozent der Betriebe in der Metallherzeugung und -bearbeitung sind weiterhin stark in ihrer Produktion eingeschränkt, im Maschinenbau liegt der Anteil bei 36 Prozent.

Im Durchschnitt hatten die M+E-Unternehmen in Deutschland Anfang Oktober eine Auslastung ihrer Produktionsanlagen von 76 Prozent – das sind 10 Prozentpunkte mehr als noch im April.

M+E-Industrie: Weniger Produktionseinschränkungen

So viel Prozent der M+E-Unternehmen gaben an, dass ihre Produktion durch die Corona-Krise in diesem Maße eingeschränkt war



Trotz des Aufwärtstrends wird 2020 für viele Firmen ein Verlustjahr. So gaben in der Befragung fast drei Viertel von ihnen an, für dieses Jahr mit einem Umsatzrückgang zu rechnen. Das prognostizierte Minus der betroffenen Unternehmen beträgt im Schnitt 23 Prozent.

Und auch für die Beschäftigten ist noch längst nicht alles beim Alten:

Mehr als 40 Prozent der M+E-Unternehmen müssen immer noch Kurzarbeit nutzen.

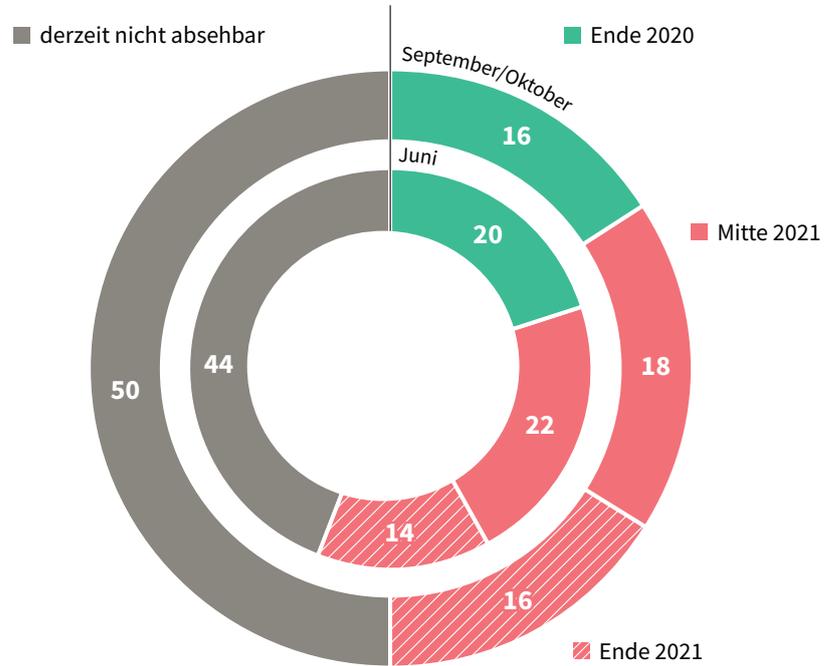
Umgerechnet bedeutet das für mehr als 900.000 Beschäftigte, dass sie nicht ungehindert ihrer Arbeit nachgehen können. Allerdings wird die Arbeitszeit nur noch durchschnittlich um 23 Prozent gesenkt, im Juni lag der Wert bei 48 Prozent.

Durch das Instrument der Kurzarbeit kann der Großteil der Unternehmen sein Personal weiterbeschäftigen. Im Oktober gaben nur knapp 9 Prozent der Unternehmen an, betriebsbedingte Kündigungen ausgesprochen zu haben – angesichts der massiven Auswirkungen der Corona-Krise ist dies ein vergleichsweise niedriger Wert. Jeder dritte Betrieb gibt an, dass er im Jahr 2021 seine Belegschaft verkleinern muss. Positiv ist dagegen, dass jedes siebte Unternehmen plant, im kommenden Jahr zusätzliche Mitarbeiter einzustellen.

Die Ausbildung von Nachwuchsfachkräften bleibt für die Firmen trotz Corona-Krise ebenfalls ein wichtiges Thema. Knapp 70 Prozent der M+E-Unternehmen wollen 2021 ihr Ausbildungsniveau halten, jede zehnte Firma möchte sogar mehr Azubis einstellen als bisher.

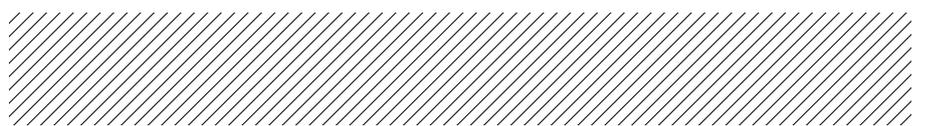
M+E-Industrie: Unternehmen bleiben pessimistisch

So viel Prozent der M+E-Unternehmen gehen davon aus, dass ihre Produktion zu diesem Zeitpunkt wieder den Stand vor der Corona-Krise erreicht



Befragung von 1.825 M+E-Unternehmen vom 28.09. bis 02.10.2020 bzw. von 1.376 M+E-Unternehmen vom 15. bis 19.06.2020

Quelle: Gesamtmetall © 2020 IW Medien / iwd



Auch wenn der Grundtenor der Befragung im Vergleich zur Erhebung im Juni positiv ist, hat sich der Blick der Unternehmen in die Zukunft verschlechtert (Grafik):

Die Hälfte der befragten M+E-Unternehmen kann derzeit nicht abschätzen, wann ihre Produktion wieder den Stand vor der Corona-Krise erreicht.

Das sind 6 Prozentpunkte mehr als noch vor drei Monaten. Außer-

dem ist der Anteil jener Unternehmen gesunken, die mit einer vollständigen Erholung bis Mitte 2021 oder schon Ende 2020 rechnen.

Viel wird auch davon abhängen, wie gut Deutschland durch den Herbst und Winter kommt. Denn sollten wieder Einschränkungen im Arbeitsleben vonnöten sein, werden sich die Aussichten – nicht nur für die Metall- und Elektro-Industrie – deutlich verschlechtern.

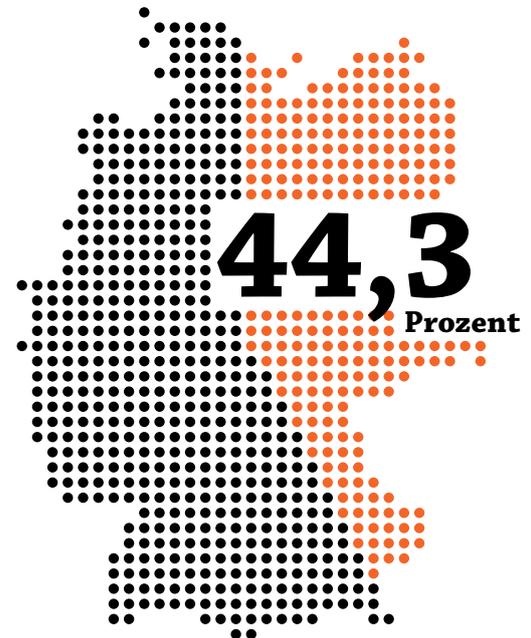
Impressum



Herausgeber: Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V. - **Präsident:** Arndt Günter Kirchhoff - **Direktor:** Prof. Dr. Michael Hüther - **Mitglieder:** Verbände und Unternehmen in Deutschland - **Redaktionsleiter:** Jork Herrmann (verantwortlich) - **Redaktion:** Berit Schmiedendorf (stellv.), Andreas Wodok (Textchef), Lara Blankenberg, Carsten Ruge, Alexander Weber - **Grafik:** IW Medien GmbH - **E-Mail:** iwd@iwkoeln.de - **Bezugspreis:** € 11,89/Monat inkl. Versand und MwSt., Erscheinungsweise vierwöchentlich - **Abo-Service:** Friederike Ennsberger, Telefon: 0221 4981-0 - **Druck:** Henke GmbH, Brühl - **Rechte für Nachdruck oder elektronische Verwertung über:** lizenzen@iwkoeln.de - **Zur Abwicklung des Vertriebs erforderliche Daten werden nach den Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes verwaltet, E-Mail:** datenschutz-iwd@iwmedien.de - **Titelbild:** Adobe Stock imassimo82/Thomas Pajot



Zahl der Woche



Top-Liste: Gesichtsmasken für die EU

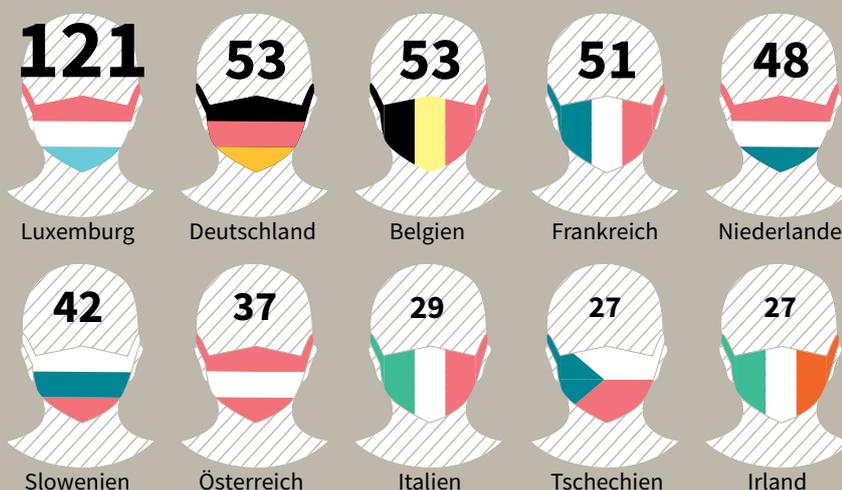
Um die Corona-Pandemie einzudämmen, hat die EU in der ersten Jahreshälfte 2020 Masken im Wert von 14 Milliarden Euro importiert, ein Jahr zuvor waren es nur 800 Millionen Euro. Als bevölkerungsreichstes EU-Land verbucht Deutschland erwartbar den größten Importanteil – Schutzmasken für rund 4,4 Milliarden Euro. Pro Kopf gerechnet belegt Deutschland dagegen mit 53 Euro gemeinsam mit Belgien Platz zwei in der EU. Luxemburg war im ersten Halbjahr 2020 mit Abstand Europas eifrigster Importeur. Als Masken in Luxemburg Pflicht wurden, erhielt jeder Staatsbürger ein Masken-Kit von der Regierung. Schlusslichter im Masken-Ranking sind Bulgarien, Griechenland, Kroatien und Schweden – sie gaben zuletzt jeweils weniger als 10 Euro pro Kopf für importierte Mund-Nasen-Bedeckungen aus.

der Beschäftigten in Deutschland waren im Jahr 2019 bereits zehn Jahre oder länger bei ihrem aktuellen Arbeitgeber angestellt. Im Jahr 2009 lag der Anteil noch bei 47,5 Prozent. Zuletzt waren rund 19 Prozent der Beschäftigten immerhin seit fünf bis zehn Jahren am gleichen Arbeitsplatz, gut ein Drittel seit weniger als fünf Jahren.

Die durchschnittliche Arbeitszeit belief sich im Jahr 2019 auf 41 Stunden pro Woche. Knapp 10 Prozent der Vollzeitbeschäftigten arbeiteten sogar regelmäßig mehr als 48 Stunden. Generell gilt: Je älter die Beschäftigten, desto länger sind ihre Arbeitszeiten. Während gerade einmal 1,5 Prozent der Vollzeitbeschäftigten im Alter von 15 bis 24 Jahren mehr als 48 Stunden pro Woche arbeiteten, lag dieser Anteil bei den Vollzeitbeschäftigten zwischen 55 und 64 Jahren bei 12,8 Prozent. Der deutliche Unterschied ist durch Führungskräfte zu erklären, die eher in den höheren Altersgruppen zu finden sind – und die oft besonders ausufernde Arbeitszeiten haben.

Gesichtsmasken: Luxemburg importiert am meisten

Die zehn EU-Länder mit den höchsten Ausgaben je Einwohner für importierte Gesichtsmasken im ersten Halbjahr 2020 in Euro



Quelle: Eurostat
© 2020 IW Medien / iwd