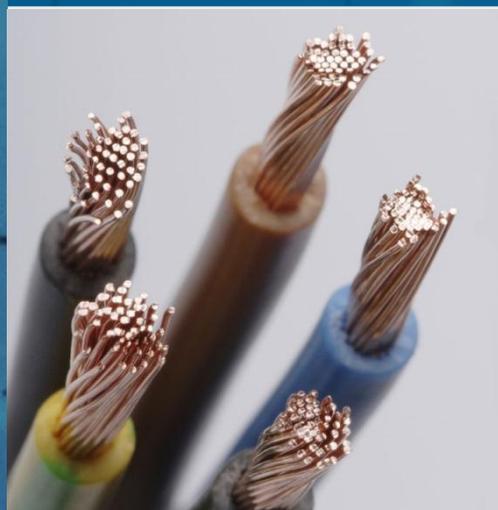




FREIHANDELSABKOMMEN – WICHTIGE TRIEBFEDER FÜR DIE DEUTSCHE ELEKTROINDUSTRIE

Volkswirtschaft/Research

November 2014



ZVEI:
Die Elektroindustrie

Helaba | 

Herausgeber:

Helaba
Landesbank Hessen-Thüringen
Volkswirtschaft/Research
Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin/Leitung Research
Redaktion: Dr. Stefan Mütze
MAIN TOWER
Neue Mainzer Straße 52-58, 60311 Frankfurt am Main
Telefon: 0 69/91 32-20 24, Telefax: 0 69/91 32-22 44

ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e. V.
Abteilung Wirtschaftspolitik, Konjunktur und Märkte
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt am Main
Telefon: 0 69/63 02-301, E-Mail: wipol@zvei.org
www.zvei.org

Die Publikation ist mit größter Sorgfalt bearbeitet worden. Sie enthält jedoch lediglich unverbindliche Analysen und Prognosen zu den gegenwärtigen und zukünftigen Marktverhältnissen. Die Angaben beruhen auf Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wir aber keine Gewähr übernehmen können. Sämtliche in dieser Publikation getroffenen Angaben dienen der Information. Sie dürfen nicht als Angebot oder Empfehlung für Anlageentscheidungen verstanden werden.

Editorial



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die deutsche Wirtschaft hängt mehr als viele andere Industrieländer vom Welthandel ab. Der Anteil der Exporte an der deutschen Wirtschaftsleistung liegt bei knapp 50 Prozent. Vereinfacht gesagt: Fast die Hälfte von dem, was wir in Deutschland herstellen, verkaufen wir ins Ausland. In manchen wichtigen Branchen liegt dieser Anteil sogar noch höher. Gleichzeitig haben sich Unternehmen und Verbraucher hierzulande daran gewöhnt, internationale Güter zeitnah und günstig beziehen zu können. Der Import von Waren und Dienstleistungen, die im Ausland effizienter hergestellt werden können, setzt bei uns Ressourcen frei für die diejenige Produktion von Gütern, bei der Deutschland einen Vorteil hat. Die Einfuhr von günstigen Vorleistungen trägt dazu bei, dass hiesige Unternehmen mit den Wettbewerbern in Übersee konkurrieren können, obwohl die Lohnkosten in Deutschland zum Teil deutlich höher sind. Preiswerte Importe, nicht zuletzt aus den Schwellenländern wie China, verbessern daher den Lebensstandard in Deutschland und sichern Arbeitsplätze bei deutschen Unternehmen. Der Abbau bestehender Handelshemmnisse durch Freihandelsabkommen kann diese Vorteile verstärken und ist ein einfacher Weg, vor dem Hintergrund des demografischen Wandels zusätzliche Wachstumsquellen zu erschließen.

Der Freihandel unterminiert zudem nationale Monopole. Durch den Wettbewerb mit ausländischen Anbietern werden die Unternehmen gezwungen, kundenorientiert zu agieren, Produktivitätsreserven zu heben und sich durch Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in moderne Produktionsanlagen am Weltmarkt zu behaupten. Sie können sich nicht hinter Zollmauern und nicht-tarifären Handelshemmnissen verschanzen. Ebenso bedeutend ist der grenzüberschreitende Austausch von Ideen, der durch den freien Handel gefördert wird. Je mehr sich eine Wirtschaft vom Weltmarkt abkoppelt, desto stärker nabelt sie sich auch von diesem Informationsfluss ab, der in Zeiten technologischer Umwälzungen noch wichtiger ist als sonst. Die europäische Schuldenkrise hat gezeigt, dass einige unserer Nachbarländer sich zu sehr auf die Binnennachfrage konzentrierten und dadurch spürbar an globaler Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt haben.

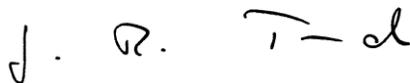
Schritte in Richtung Freihandel sind daher für beide Seiten mit gesamtwirtschaftlichen Vorteilen verbunden. Konkrete Schätzungen, wie viele Tausend zusätzliche Arbeitsplätze oder wie viel Prozentpunkte Wachstum ein Abkommen bringt, sind allerdings zumeist mit ein paar Unsicherheitsfaktoren behaftet. Sie beruhen in der Regel auf diversen impliziten Annahmen, die letztlich nie vollständig eintreffen. Zudem ist es stets schwierig, im Nachhinein zu identifizieren, welcher Anteil des tatsächlichen Stellenaufbaus oder Wachstums nun auf ein Freihandelsabkommen und welcher auf andere Faktoren zurückzuführen ist.

Aus ökonomischer Sicht ist eine multilaterale, d.h. globale Liberalisierung des Handels vorzuziehen. Allerdings wurde die letzte erfolgreiche Verhandlungsrunde – damals noch im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) – bereits vor zwanzig Jahren abgeschlossen. Zuletzt haben vor allem die Schwellenländer Fortschritte bei den internationalen Verhandlungen über ein neues Handelsabkommen, die so genannte „Doha-Runde“, blockiert. Gerade die Schwellenländer würden zwar von einer weltweiten Öffnung der Märkte eigentlich überproportional profitieren, aber mächtige Gruppen dort stemmen sich gegen Maßnahmen, die ihren Partikularinteressen entgegenstehen. So sind Fortschritte zuletzt ausgeblieben, selbst bei Fragen wie dem Abbau von unnötigen bürokratischen Hemmnissen seitens der Zollverwaltung, die unstrittig sein sollten. Infolgedessen hat sich der Fokus von multilateralen zu bilateralen Freihandelsabkommen verschoben. Auch diese können beiden Seiten erhebliche Vorteile bringen. Sie bergen aber das Risiko, dass die Liberalisierung des Handels zwischen zwei Ländern zu Lasten Dritter vor sich geht. Mögliche Effizienzgewinne durch den Freihandel können dadurch ganz oder teilweise verloren gehen.

Trotz der europäischen Schuldenkrise zweifelt kaum jemand daran, dass der freie Handel in der Europäischen Union (EU) eine gute Idee war. Den daraus eigentlich logisch folgenden Schluss, dass auch ein freier Handel mit anderen Ländern für beide Seiten vorteilhaft wäre, ziehen aber nur wenige. Wie die zum Teil bizarre Debatte über das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) mit den USA zeigt, sind Ressentiments gegen eine Liberalisierung des Handels in Europa und nicht zuletzt in Deutschland weit verbreitet. Statt darüber zu diskutieren, was die wirklich relevanten Vorteile eines Freihandels mit den USA sein könnten und wie man mögliche unerwünschte Begleiterscheinungen vermeiden könnte, werden groteske Feindbilder aufgebaut: angebliche Demokratiedefizite, Chlorhühnchen, Killer-Mais oder „Frankenfood“.

Lautstark agitierende Vertreter eng definierter Interessen haben im demokratischen Entscheidungsprozess stets den Vorteil auf ihrer Seite. Dies hat den Protektionismus am Leben erhalten, obwohl er – von wenigen, zum Teil wohl rein theoretischen Sonderfällen abgesehen – stets in der Summe mit Wohlstandsverlusten verbunden ist. Für die große Mehrheit der Deutschen sind die Vorteile von Freihandelsabkommen einfach nicht konkret oder wahrnehmbar genug, obwohl man sie eigentlich bei jedem Einkauf spürt. Umso wichtiger ist es, dass alle diejenigen, die unmittelbar oder mittelbar in überdurchschnittlichem Umfang vom Freihandel profitieren, sich auch für ihn stark machen, wenn es erforderlich wird.

Ihre



Dr. Gertrud R. Traud
Chefvolkswirtin/Bereichsleitung Research

Inhalt

1	Einleitung	7
2	Analyse	8
2.1	Freihandelsabkommen der EU	8
2.2	Assoziierungsabkommen der EU	9
2.3	Europäische Zollunion	10
3	Direktinvestitionen der deutschen Elektroindustrie im Ausland	12
4	Schlussbemerkungen	13

Redaktionsschluss: 11.11.2014

Zusammenfassung



Autor:
Jochen Schäfer
 ZVEI
 Telefon 0 69/6302-332
 schaeferj@zvei.org



Autor:
Dr. Andreas Gontermann
 ZVEI
 Telefon 0 69/6302-273
 gontermann@zvei.org

Ein Siebtel aller deutschen Exporte geht auf das Konto der Elektroindustrie. Die Branche, die mit rund 840.000 Beschäftigten der zweitgrößte industrielle Arbeitgeber in Deutschland ist, gehört mit einem Ausfuhrvolumen von 158 Milliarden Euro (2013) zu den weltweit vier größten Lieferanten elektrotechnischer und elektronischer Produkte und Systeme. Der internationale Handel ist traditionell ein wichtiger Wachstumsmotor für die Elektroindustrie. Dabei gewinnen insbesondere die aufstrebenden Schwellenländer, die ihre Märkte häufig noch mit hohen Zöllen sowie nicht-tarifären Handelshemmnissen (unterschiedliche Zulassungsbedingungen für Produkte, separate Umwelt- oder Gesundheitsstandards, Local-Content-Klauseln usw.) schützen, als Abnehmer deutscher Elektroexporte zunehmend an Bedeutung. Sie nehmen heute bereits mehr als ein Drittel aller Branchenausfuhren auf. Zur Jahrtausendwende betrug dieser Anteil erst 18 Prozent. Obwohl Zölle im globalen Durchschnitt – insbesondere dank erfolgreicher multilateraler Liberalisierungsrunden in den letzten Jahrzehnten – inzwischen auf ein historisch niedriges Niveau gefallen sind, existieren auch beim Handel zwischen den Industrieländern noch zahlreiche, vor allem bürokratische Hemmnisse. Alles in allem verspricht ein weiterer Liberalisierungsschub in Form neuer Abkommen deshalb zusätzliches Wachstumspotenzial für Außenhandel und Investitionen.

In Europa war es in der Vergangenheit insbesondere auch die rasch voranschreitende handelspolitische Integration, die zu mehr Wachstum und Wohlstand geführt hat. Die Geschichte der Europäischen Union (EU) mit ihrer Zollunion und dem gemeinsamen Binnenmarkt ist ein gutes Beispiel dafür, dass ein freier Warenverkehr und ein gemeinsamer Wirtschaftsraum mit einheitlichen Regeln sowohl Unternehmen als auch Verbrauchern nützen. Aufgrund dieser Erfahrung hat die deutsche Elektroindustrie ein großes Interesse daran, dass der Liberalisierungsprozess im internationalen Handel auch zukünftig entschlossen fortgesetzt wird.

Eine gemeinsame Analyse der Helaba und des ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie zeigt, dass bisherige Freihandels- und Assoziierungsabkommen der Europäischen Union die deutschen Elektroausfuhren merklich befördert haben. In den Jahren nach Inkrafttreten eines Abkommens haben sich die Branchenexporte in das entsprechende Zielland regelmäßig dynamischer entwickelt als in den Jahren davor. Dies gilt sowohl für größere Handelspartner wie Südkorea oder die Türkei als auch für kleinere wie Ägypten oder Marokko. Damit ist die deutsche Elektroindustrie bislang ein großer Profiteur der von der EU geschlossenen Handelsabkommen. Weniger eindeutig zeigen sich indes deren Auswirkungen auf der Importseite und in Bezug auf den Bestand an Direktinvestitionen der Branche im Ausland.

Ein möglichst barrierefreies internationales Handelsregime und offene Märkte sind wesentliche Voraussetzungen für die weitere Internationalisierung und den künftigen Erfolg der Elektroindustrie auf ausländischen Märkten. Ihre Wettbewerbsfähigkeit verdankt die Branche auch der tiefen Einbindung in internationale Produktions- und Wertschöpfungsketten. Viele Vorteile der Globalisierung – wie eine zunehmende internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung – können sich jedoch nur dann vollumfänglich entfalten, wenn der grenzüberschreitende Warenverkehr frei und fair ist. Nicht zuletzt bedeutet der Erfolg deutscher Unternehmen im Ausland, dass hierzulande Produktion, Wertschöpfung und damit letztlich Arbeitsplätze gesichert werden. Auch aus diesem Grund beurteilt die Elektroindustrie die aktuellen Bemühungen um den Abschluss weiterer Handelsabkommen, beispielsweise mit den USA, als grundsätzlich positiv. Dabei sollte jedoch nicht vergessen werden, dass bilaterale Abkommen den wichtigen Prozess der multilateralen Handelsliberalisierung nur ergänzen, nicht aber ersetzen können.

1 Einleitung

Das Bekenntnis zu freiem Handel und offenen Märkten ist von jeher ein zentraler wirtschaftspolitischer Grundsatz der deutschen Elektroindustrie, denn die Branche ist traditionell tief im globalen Marktgeschehen verankert. Ein Siebtel aller gesamtwirtschaftlichen deutschen Exporte geht unmittelbar auf das Konto der Elektroindustrie. Mit einem Ausfuhrvolumen von 158 Milliarden Euro im Jahr 2013 belegt sie im Ranking der weltweit größten Exporteure elektrotechnischer und elektronischer Erzeugnisse hinter China, Hongkong und den USA Position vier. Die Elektroimporte nach Deutschland beliefen sich 2013 zudem auf 135 Milliarden Euro.

Die Erschließung globaler Märkte ist für viele Unternehmen der deutschen Elektroindustrie heute ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Voraussetzung für die weitere Internationalisierung der Geschäftstätigkeit ist aber ein möglichst barrierefreies internationales Handelsregime. Aus Sicht der Elektroindustrie sind mit einer fortschreitenden Handelsliberalisierung mehrere grundlegende Vorteile verbunden. Zum einen schafft der Abbau bestehender Handelsschranken neue und attraktive Absatzchancen – auch und vor allem abseits traditioneller Exportmärkte. Des Weiteren sind viele Branchenunternehmen hierzulande in vielschichtige internationale Wertschöpfungsketten eingebunden. Sie beziehen beispielsweise zahlreiche Vorleistungen aus dem Ausland, die dann wiederum in die Herstellung von Exportgütern eingehen. Der Nutzen der internationalen Arbeitsteilung und Spezialisierung kann sich jedoch nur bei einem freien und fairen Handel in vollem Umfang entfalten. Nicht zuletzt geht mit einem leichteren internationalen Marktzugang auch die Chance zur Verbreiterung des Fundaments der Handelsbeziehungen einher. In den vergangenen Jahren hat die Elektroindustrie ihre Ausfuhren regional bereits mehr und mehr diversifizieren können – insbesondere auch aufgrund der stark steigenden Nachfrage aus den aufstrebenden Schwellenländern, die heute bereits mehr als ein Drittel der Branchenexporte aufnehmen. Damit hat sich die Elektroindustrie ein Stück weit unabhängiger von konjunkturellen Schwankungen einzelner großer Handelspartner gemacht. Eine Fortsetzung dieser Entwicklung würde zur Stabilität im Außenhandel auch während zeitweiliger wirtschaftlicher Unruhephasen beitragen.

2 Analyse

Berechnungen zu ausgewählten Freihandels- und Assoziierungsabkommen auf Grundlage von Daten des ZVEI zeigen, dass die deutsche Elektroindustrie in der Vergangenheit von einer – zu meist bilateralen – Handelsliberalisierung zwischen der EU und Drittstaaten hat profitieren können. Bewertet wurden die Auswirkungen eines Abkommens anhand eines Vergleichs der Entwicklung der deutschen Elektroexporte in das entsprechende Partnerland mit der Entwicklung der Branchenexporte insgesamt, jeweils mehrere Jahre vor und seit Inkrafttreten des Abkommens. Auf diese Weise lassen sich die damit einhergehenden Effekte von allgemeinen Trends im Elektro-Außenhandel abgrenzen (eine Koinzidenz von Handelsliberalisierung und weiteren, handelsverzerrenden Ereignissen im Partnerland lässt sich hier methodisch hingegen nur durch das Auslassen einzelner Jahre ausschließen).

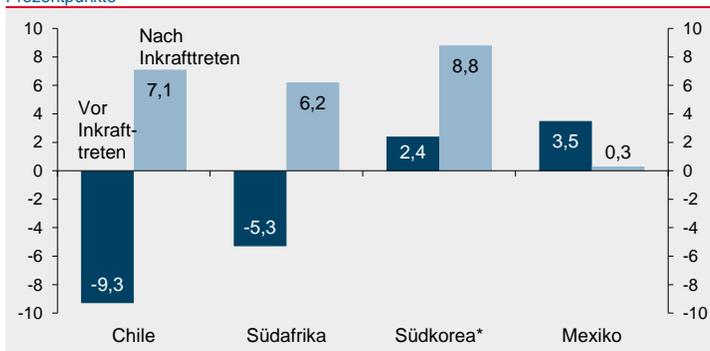
Freihandelsabkommen haben deutsche Elektroexporte merklich befördert

2.1 Freihandelsabkommen der EU

Seit 2003 unterhält die EU ein umfassendes Freihandelsabkommen mit **Chile**, dem größten Kupferproduzenten der Welt. Seit einigen Jahren bereits setzt der Andenstaat aufgrund seiner hohen Abhängigkeit vom internationalen Rohstoffmarkt verstärkt auf eine Diversifizierung der Ausfuhren. Er ist deswegen zahlreiche weitere Freihandelsabkommen eingegangen, unter anderen mit China und den USA.

Abb.1: Klassische Freihandelsabkommen der EU

Prozentpunkte



* Zwei Jahre nach Inkrafttreten.

Wachstumsvorsprung bzw. Wachstumsrückstand der deutschen Elektroexporte nach ... gegenüber den gesamten deutschen Elektroexporten im 5-Jahres-Zeitraum vor bzw. nach Inkrafttreten des entsprechenden Freihandelsabkommens

Quellen: Destatis und ZVEI

Abbildung 1 zeigt, dass die deutschen Elektroexporte nach Chile in einem 5-Jahres-Zeitraum vor Inkrafttreten des Abkommens um durchschnittlich 9,3 Prozentpunkte pro Jahr langsamer gewachsen waren als die deutschen Elektroausfuhren insgesamt. In den ersten fünf Jahren danach drehte sich das Bild dann um. Die Exporte nach Chile legten in diesem Zeitraum im Durchschnitt um 7,1 Prozentpunkte pro Jahr schneller zu als die gesamten Branchenexporte. Mit Ausfuhren von 291,5 Millionen Euro im Jahr 2013 – einem Plus von 178,5 Prozent gegenüber 2003 – ist die deutsche Elektroindustrie inzwischen nach China und den USA der drittgrößte Lieferant Chiles im Bereich elektrotechnischer und elektronischer Erzeugnisse.

Eine ähnliche Entwicklung lässt sich für die Elektroausfuhren nach **Südafrika** – größter afrikanischer Handelspartner der Branche – beobachten. Südafrika und die EU haben ein Freihandelsabkommen zur schrittweisen Liberalisierung ihres bilateralen Handels ab 2000 geschlossen. Obwohl für die vollständige Implementierung des Abkommens ein Zeitraum von bis zu zwölf Jahren vorgesehen worden war, entwickelten sich die deutschen Elektroexporte bereits innerhalb der ersten fünf Jahre nach Abschluss des Abkommens sehr viel positiver als im Vorfeld. Sie legten in diesem Zeitraum um durchschnittlich 6,2 Prozentpunkte pro Jahr schneller zu als die gesamten Branchenexporte, während sie in den fünf Jahren davor noch um 5,3 Prozentpunkte p. a. langsamer gewachsen waren. 2013 lag das deutsche Exportvolumen mit inzwischen 1,4 Milliarden Euro um

nahezu vier Fünftel höher als noch zur Jahrtausendwende.

Des Weiteren besteht seit 2011 ein ambitioniertes Freihandelsabkommen zwischen der EU und **Südkorea**. Aus Sicht der europäischen Exportwirtschaft zeigten sich bereits nach kurzer Zeit positive Auswirkungen. Im Zuge gesunkener Einfuhrzölle für Waren aus der EU wies die Gemeinschaft 2013 zum ersten Mal seit 15 Jahren wieder einen Exportüberschuss mit dem asiatischen Handelspartner aus. Auch für die deutschen Elektrounternehmen lassen sich bereits für die ersten beiden Jahre seit Inkrafttreten des Abkommens positive Effekte erkennen. Die Branchenausfuhren in Richtung des weltweit viertgrößten Elektroproduzenten legten 2012 und 2013 um im Durchschnitt kräftige 8,8 Prozentpunkte schneller zu als die gesamten deutschen Elektroexporte und erreichten zuletzt ein Volumen von 2,5 Milliarden Euro. In den fünf Jahren vor Implementierung des Abkommens hatte der jährliche Wachstumsvorsprung nur 2,4 Prozentpunkte betragen.

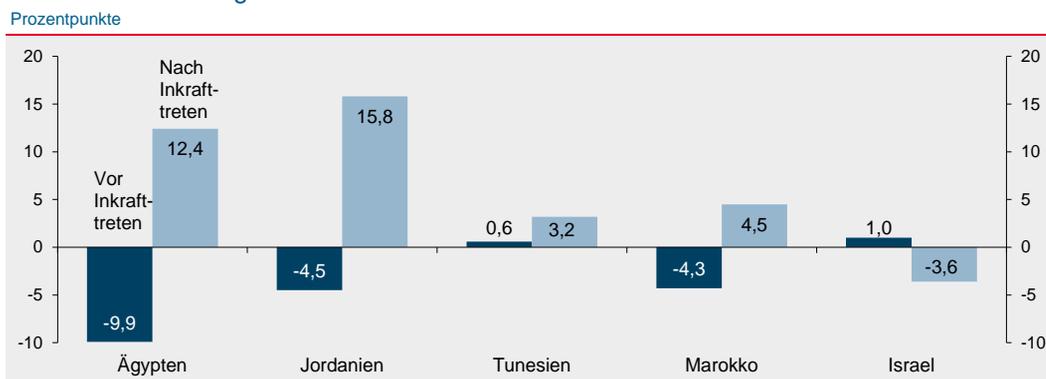
Unter allen von der EU geschlossenen klassischen Freihandelsabkommen kann einzig beim Abkommen mit **Mexiko** keine zusätzliche Beschleunigung der deutschen Elektroausfuhren festgestellt werden. Im 5-Jahres-Zeitraum vor Inkrafttreten des Freihandelsabkommens im Jahr 2000 waren die Elektroausfuhren in die zweitgrößte Volkswirtschaft Lateinamerikas um 3,5 Prozentpunkte pro Jahr kräftiger gestiegen als das gesamte Exportvolumen der Branche. Im entsprechenden Vergleichszeitraum nach der Implementierung reduzierte sich der Wachstumsvorsprung dann, blieb mit plus 0,3 Prozentpunkten p. a. aber weiterhin positiv.

Auch Ausfuhren in kleinere Länder haben profitiert

2.2 Assoziierungsabkommen der EU

Zur Handelspolitik der EU gehören neben klassischen Freihandelsabkommen auch sogenannte Assoziierungsabkommen. Diese Verträge definieren unter anderem eine vertiefte wirtschaftliche Kooperation der EU mit Drittstaaten und beinhalten neben politischen Zielen (beispielsweise Vorstufe eines EU-Beitritts, Entwicklungszusammenarbeit oder engerer politischer Dialog) normalerweise auch eine ausgeprägte Freihandelskomponente, in der Regel in Form von Zollsenkungen.

Abb. 2: Assoziierungsabkommen der EU



Wachstumsvorsprung bzw. Wachstumsrückstand der deutschen Elektroexporte nach ... gegenüber den gesamten deutschen Elektroexporten im 5-Jahres-Zeitraum vor bzw. nach Inkrafttreten des entsprechenden Assoziierungsabkommens
 Quellen: Destatis und ZVEI

Abbildung 2 verdeutlicht, dass bereits der Abschluss solcher Assoziierungsabkommen – die nicht Umfang und Tiefe eines Freihandelsabkommens klassischer Prägung besitzen – zu einer im Vergleich zu den gesamten Branchenexporten deutlich besseren Entwicklung der Ausfuhren in die entsprechenden Partnerländer geführt hat. Einen ausgesprochen großen Effekt zeigte beispielsweise das Assoziierungsabkommen mit **Ägypten** (2004). In den fünf Jahren vor Inkrafttreten waren die Elektroexporte dorthin absolut betrachtet sogar rückläufig gewesen, was den hohen Wachstumsrückstand von durchschnittlich 9,9 Prozentpunkten pro Jahr gegenüber den Gesamtexporten der Branche erklärt. Im Zuge erster Liberalisierungsschritte nach Implementierung des Abkommens wuchsen die Ausfuhren nach Ägypten dann jedoch sehr schnell und erreichten in den fünf Folgejahren im Durchschnitt einen Wachstumsvorsprung von 12,4 Prozentpunkten. Zweistellig fiel der entsprechende jährliche Vorsprung nach Start des Assoziierungsabkommens mit plus 15,8

Prozentpunkten auch im Falle **Jordaniens** aus. Im 5-Jahres-Zeitraum vor Inkrafttreten der Assoziierung (2002) waren die deutschen Elektroexporte dorthin noch um durchschnittlich 4,5 Prozentpunkte pro Jahr langsamer gewachsen als die Branchenausfuhren insgesamt. Positiv fällt zudem das Fazit für die Abkommen mit den nordafrikanischen Ländern **Tunesien** (2008) und **Marokko** (2000) aus. Mit einem durchschnittlichen Wachstumsvorsprung von 3,2 bzw. 4,5 Prozentpunkten pro Jahr entwickelten sich die Elektroexporte in die beiden Länder in den fünf Jahren nach Inkrafttreten der jeweiligen Abkommen dynamischer als die gesamten deutschen Elektroexporte. Nach Tunesien waren sie in der 5-Jahres-Periode zuvor um 0,6 Prozentpunkte pro Jahr schneller gewachsen als die gesamten Branchenexporte, nach Marokko um 4,3 Prozentpunkte langsamer.

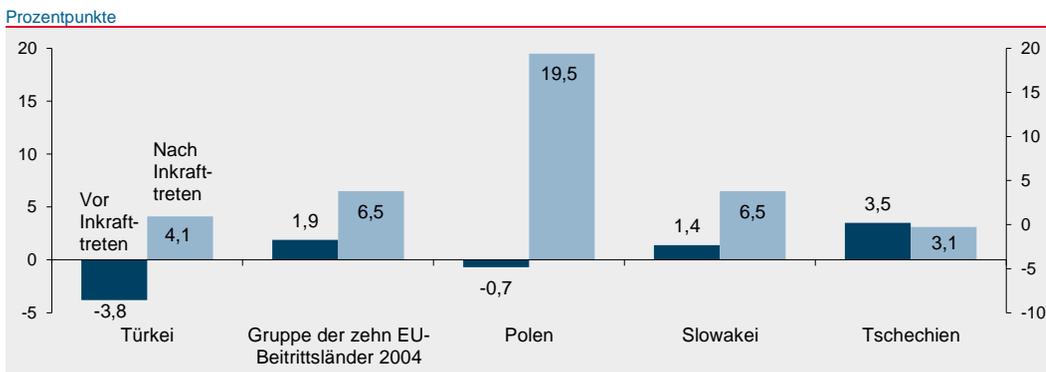
Es gibt nur wenige Fälle, in denen der Abschluss eines Assoziierungsabkommens nicht zu einer relativen Steigerung der Elektroausfuhren beigetragen hat. So zeigten beispielsweise die deutschen Elektroexporte nach **Israel** gegenüber den Gesamtexporten in den fünf Jahren vor der Assoziierung mit der EU einen kleinen durchschnittlichen Wachstumsvorsprung von 1,0 Prozentpunkten pro Jahr. Später (in den fünf Jahren nach Abschluss des Abkommens) wuchsen sie dann jährlich um 3,6 Prozentpunkte langsamer.

Elektroindustrie als Profiteur der wirtschaftlichen Integration in Europa

2.3 Europäische Zollunion

Die Europäische Zollunion, die seit 1968 besteht, geht bei der wirtschaftlichen Integration noch einen Schritt weiter als eine Freihandelszone. Während bei einer Freihandelszone durch die Abschaffung von Binnenzöllen ein gemeinsamer Handelsraum geschaffen wird, zeichnet sich eine Zollunion darüber hinaus auch durch ein gemeinsames Zollgebiet und somit einen einheitlichen Außenzoll aus. Eine Zollunion ist in der Regel ein bedeutender Treiber des internationalen Handels der beteiligten Länder untereinander. Im Falle Europas hat der grenzüberschreitende Warenaustausch im Zuge der Schaffung und Erweiterung der Zollunion spürbar zugelegt. Von dieser vertieften Integration hat die exportorientierte deutsche Elektroindustrie profitiert. Auch heute gehen nach wie vor knapp zwei Drittel der gesamten Branchenausfuhren in das europäische Ausland, der Anteil der Eurozone liegt bei knapp einem Drittel.

Abb. 3: Beitritte zur Europäischen Zollunion



Auslassung des jeweils fünften Jahres nach Inkrafttreten des Abkommens aufgrund schwerer Wirtschaftskrisen
 Wachstumsvorsprung bzw. Wachstumsrückstand der deutschen Elektroexporte nach ... gegenüber den gesamten deutschen Elektroexporten im 5-Jahres-Zeitraum vor bzw. im 4-Jahres-Zeitraum* nach Beitritt zur Europäischen Zollunion.
 Quellen: Destatis und ZVEI

Die Mitgliedschaft in der Europäischen Zollunion geht mit einem EU-Beitritt automatisch einher. Sie kann auch Vorstufe einer nur grundsätzlich angestrebten EU-Vollmitgliedschaft sein, wie im Falle der **Türkei**. Zwischen dem Land am Bosphorus und der EU besteht bereits seit 1964 ein Assoziierungsabkommen. Dieses war Grundlage für den Beitritt der Türkei zur Zollunion im Jahr 1996. Seit 1999 ist das Land offizieller EU-Beitrittskandidat. Die vertiefte wirtschaftliche Integration konnte die deutschen Elektroexporte in die Türkei merklich befördern. Während sie in den fünf Jahren vor dem türkischen Beitritt zur Zollunion noch um durchschnittlich 3,8 Prozentpunkte pro Jahr langsamer gewachsen waren als die gesamten deutschen Elektroexporte, legten sie im 4-Jahres-Zeitraum danach (das Jahr 2001 wird aufgrund einer schweren Wirtschaftskrise in der Türkei aus-

gelassen) um jährlich 4,1 Prozentpunkte schneller zu (siehe Abbildung 3). Heute ist die Türkei ein bedeutendes Zielland elektrotechnischer und elektronischer Erzeugnisse „Made in Germany“. Mit 3,2 Milliarden Euro war das Ausfuhrvolumen 2013 annähernd vier Mal so hoch wie noch im Jahr des Beitritts zur Zollunion.

Eine besonders umfangreiche Erweiterung des gemeinsamen Handels- und Zollraums erfolgte im Rahmen des EU-Beitritts zehn neuer Mitglieder (**Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Zypern**) im Jahr 2004. Die deutsche Elektroindustrie konnte auch davon spürbar profitieren. In den fünf Jahren vor dieser EU-Erweiterung waren die deutschen Elektroexporte in die Gruppe der zehn Länder bereits um durchschnittlich 1,9 Prozentpunkte pro Jahr schneller als die gesamten Branchenexporte gewachsen, was zumindest teilweise auf Angleichungsbemühungen dieser Staaten bei Rechtsvorschriften und der Zollverwaltung zurückzuführen gewesen sein dürfte. Im 4-Jahres-Zeitraum nach dem Beitritt – das Krisenjahr 2009 wird hier explizit ausgeklammert – stiegen sie dann im Durchschnitt sogar um jährlich 6,5 Prozentpunkte schneller als die gesamten Exporte. Bei der Betrachtung einzelner Länder zeigen sich freilich größere Unterschiede. Für die Elektroausfuhren nach **Polen** und die **Slowakei** resultierte nach dem Beitritt beispielsweise ein großer Wachstumsvorsprung gegenüber den gesamten Branchenexporten von durchschnittlich 19,5 bzw. 6,5 Prozentpunkten pro Jahr, nachdem sie fünf Jahre zuvor im Mittel um 0,7 Prozentpunkte p. a. langsamer bzw. um 1,4 Prozentpunkte p. a. schneller als das gesamte Ausfuhrvolumen gestiegen waren. Nach **Tschechien** hingegen legten die Exporte zwar auch in den vier Jahren nach dem EU-Beitritt noch um durchschnittlich 3,1 Prozentpunkte schneller zu als die Ausfuhren der gesamten Branche. Der jährliche Wachstumsvorsprung fiel jedoch 0,4 Prozentpunkte geringer aus als im Vergleichszeitraum der fünf Jahre vor dem Beitritt.

3 Direktinvestitionen der deutschen Elektroindustrie im Ausland

Kein eindeutiger Trend bei
Direktinvestitionen

Freihandels- und Assoziierungsabkommen haben nicht nur Auswirkungen auf den Warenhandel. Sie können – beispielsweise über konkrete Vereinbarungen oder indirekte Wirkungsketten – auch positive Impulse für die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen im Partnerland (und vice versa) mit sich bringen. Neue Abkommen regeln neben dem Abbau von Handelsbarrieren heute oftmals auch die Beseitigung von Investitionsbeschränkungen oder den Schutz von im Ausland getätigten Investitionen. Zu einer erhöhten Investitionstätigkeit im Ausland kann es unter gewissen Voraussetzungen auch schon bei Abschluss eines klassischen Abkommens zur Liberalisierung des Warenverkehrs kommen. Dies ist insbesondere dann vorstellbar, wenn ein erleichterter Warenhandel die grenzüberschreitenden konzerninternen Warenströme international tätiger Unternehmen befördert und die internationalen Wertschöpfungsketten damit weiter gestärkt werden. Tatsächlich machen genau diese Warenströme heute ungefähr die Hälfte des globalen Handels aus. Überhaupt finden zwei Drittel des Welthandels mit Zwischenprodukten statt.

Die Auswirkungen der zuvor aufgeführten Abkommen auf die Investitionstätigkeit der deutschen Elektronunternehmen im Ausland lassen sich – auch aufgrund der eingeschränkten Datenlage – nicht so umfangreich quantifizieren wie die Effekte auf die Ausfuhrfähigkeit. Des Weiteren konzentrieren sich auch die neuen Auslandsinvestitionen der Branche nach wie vor sehr stark auf die klassischen Standorte USA, China und die EU. Es kann daher zu falschen Schlussfolgerungen kommen, wenn die Entwicklung des gesamten Investitionsbestands der Branche im Ausland als Maßstab für die Effekte eines Abkommens genommen wird. Zielführender ist es zu beobachten, ob sich der Bestand an Direktinvestitionen im Partnerland nach Inkrafttreten eines Abkommens positiver entwickelt hat als davor.

Die Länder, für die entsprechende Daten zur Verfügung stehen, zeigen keinen eindeutigen Trend einer sich beschleunigenden grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit der deutschen Elektronunternehmen infolge eines Handelsabkommens. Der Bestand der Direktinvestitionen der deutschen Elektroindustrie in der **Türkei** hatte beispielsweise in den fünf Jahren vor Inkrafttreten der Zollunion mit der EU um durchschnittlich 13,8 Prozent pro Jahr zugenommen. In den fünf Jahren danach reduzierte sich das Wachstum auf 6,8 Prozent pro Jahr. Dies ist allerdings immer noch ein beachtlicher Wert, sodass man hier eher von einer Normalisierung sprechen kann. Im Falle **Südafrikas** folgte einem durchschnittlichen Wachstum der Direktinvestitionen von durchschnittlich 3,8 Prozent pro Jahr im Vorfeld des Freihandelsabkommens eine Stagnationsphase danach. Einen positiven Impuls für die Direktinvestitionen der deutschen Elektroindustrie brachte hingegen das Freihandelsabkommen mit **Mexiko**, das konkrete Vereinbarungen zum Abbau von Investitionsbarrieren beinhaltete. Im 5-Jahres-Zeitraum vor der Implementierung des Abkommens war der Bestand an Direktinvestitionen der Branche in Mexiko um durchschnittlich 2,5 Prozent pro Jahr zurückgegangen. Im fünfjährigen Vergleichszeitraum danach resultierte wieder ein positives Wachstum von jährlich 1,1 Prozent. **Tschechien** hatte bereits in den fünf Jahren vor dem EU-Beitritt mit einem Zuwachs des Investitionsbestands von durchschnittlich 21,2 Prozent pro Jahr einen Investitionschub erlebt, der zum Teil auf die bloße Erwartung intensiverer Handelsbeziehungen zurückzuführen gewesen sein dürfte. Im Vergleichszeitraum danach reduzierte sich der jährliche Zuwachs zwar auf 8,0 Prozent, er blieb aber weiterhin hoch. In **Polen**, für das nur Daten ab 2000 verfügbar sind, war der Investitionsbestand der deutschen Elektroindustrie bis zum EU-Beitritt um durchschnittlich 4,9 Prozent pro Jahr gesunken. In der Fünf-Jahres-Vergleichsperiode nach dem Beitritt stagnierte der Investitionsbestand mit einem durchschnittlichen Zuwachs von nur 0,2 Prozent pro Jahr nahezu.

4 Schlussbemerkungen

Exportserfolg sichert
Produktion und Arbeits-
plätze in Deutschland

Für die deutsche Elektroindustrie ist der internationale Warenhandel traditionell ein wichtiger Wachstumsfaktor. Die Wettbewerbsfähigkeit der Branche basiert zudem in hohem Maße auf ihrer Einbindung in die internationale Arbeitsteilung und der zunehmenden Spezialisierung in einer globalisierten Welt. Ein freier Handel ist letztlich auch ein Spiegelbild funktionierender länderübergreifender Produktions- und Wertschöpfungsketten. Für den weiteren Erfolg der Branche, die eben für mehr als ein Siebtel der gesamten deutschen Ausfuhren steht, ist der barrierefreie und offene Zugang vor allem zu neuen Märkten von großer Bedeutung. Wenn die ausländische Nachfrage nach deutschen Elektroexporten zunimmt, dann steigen auch Produktion und Wertschöpfung hierzulande, was wiederum Arbeitsplätze sichert. Die Elektroindustrie hat von den immer weitreichenderen globalen Verflechtungen im internationalen Handel und vor allem von den zahlreichen bisher geschlossenen Handelsabkommen profitieren können – insbesondere in Form steigender Ausfuhren. In den allermeisten Fällen hat das Inkrafttreten sowohl eines traditionellen Freihandels- als auch eines Assoziierungsabkommens zu einer überdurchschnittlichen Beschleunigung der deutschen Elektroexporte in die entsprechenden Partnerländer beigetragen. Auch mehrere Erweiterungen der Europäischen Zollunion brachten unter dem Strich ähnlich positive Effekte hervor. Aufgrund der relativ geringen Bedeutung der Mehrzahl der in der Analyse genannten Handelspartner als Lieferanten elektrotechnischer und elektronischer Erzeugnisse stand die Entwicklung der deutschen Einfuhrseite nicht im Fokus der Analyse. Jedoch lässt sich auch hier feststellen, dass zumindest die Importe aus einigen Partnerländern nach Inkrafttreten eines entsprechenden Abkommens relativ zugelegt haben, wenn auch auf vergleichsweise niedrigem Niveau. In dieser Hinsicht waren die Auswirkungen insgesamt aber – wie auch in Bezug auf die Entwicklung des Bestands an Direktinvestitionen der Branche im Ausland – weniger eindeutig als auf der Ausfuhrseite.

Grundsätzlich hat die Vergangenheit gezeigt, dass die deutsche Elektroindustrie aufgrund ihrer ausgeprägten internationalen Ausrichtung von der fortschreitenden Liberalisierung des internationalen Handels profitiert hat. Deshalb dürften auch die ökonomischen Auswirkungen geplanter weiterer Abkommen – wie beispielsweise der geplanten Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA – aus Sicht der Elektroindustrie günstig sein. Zukünftige Liberalisierungsverhandlungen sollten allerdings wieder verstärkt auf die Ebene der Welthandelsorganisation (WTO) verlagert werden, sodass das Spannungsverhältnis zwischen bilateralen und multilateralen Abkommen nicht weiter verschärft wird. ■

Adressen der Landesbank Hessen-Thüringen

Hauptsitze

Frankfurt am Main
 MAIN TOWER
 Neue Mainzer Straße 52–58
 60311 Frankfurt am Main
 Telefon 0 69/91 32-01
 Telefax 0 69/29 15 17

Erfurt
 Bonifaciusstraße 16
 99084 Erfurt
 Telefon 03 61/2 17-71 00
 Telefax 03 61/2 17-71 01

Bausparkasse

Landesbausparkasse Hessen-Thüringen

Offenbach am Main
 Strahlenbergerstraße 15
 63067 Offenbach am Main
 Telefon 0 69/91 32-02
 Telefax 0 69/91 32-29 90

Erfurt
 Bonifaciusstraße 19
 99084 Erfurt
 Telefon 03 61/2 17-60 2
 Telefax 03 61/2 17-70 70

Förderbank

**Wirtschafts- und
Infrastrukturbank Hessen**
 Strahlenbergerstraße 11
 63067 Offenbach am Main
 Telefon 0 69/91 32-01
 Telefax 0 69/91 32-24 83

Niederlassungen

Düsseldorf
 Friedrichstraße 74
 40217 Düsseldorf
 Telefon 02 11/8 26-05
 Telefax 02 11/8 26-31 84

Kassel
 Ständeplatz 17
 34117 Kassel
 Telefon 05 61/7 06-60
 Telefax 05 61/7 06-8 65 72

London
 3rd Floor
 95 Queen Victoria Street
 London EC4V 4HN
 Großbritannien
 Telefon +44 20/73 34-45 00
 Telefax +44 20/74 89-03 76

New York
 420, Fifth Avenue
 New York, N.Y. 10018
 USA
 Telefon +1 212/7 03-52 00
 Telefax +1 212/7 03-52 56

Paris
 118, avenue des Champs
 Elysées
 75008 Paris
 Frankreich
 Telefon +33 1/40 67-77 22
 Telefax +33 1/40 67-91 53

Repräsentanzen

Madrid
 (für Spanien und Portugal)
 General Castaños, 4
 Bajo Dcha.
 28004 Madrid
 Spanien
 Telefon +34 91/39 11-0 04
 Telefax +34 91/39 11-1 32

Moskau
 8, Novinsky Boulevard
 Business Centre Lotte, 20th
 Floor
 121099 Moskau
 Russland
 Telefon +7 495/2 87-03-17
 Telefax +7 495/2 87-03-18

Shanghai
 Unit 022, 6th Floor
 Hang Seng Bank Tower
 1000 Lujiazui Ring Road
 Shanghai, 200120
 China
 Telefon +86 21/68 77 77 07
 Telefax +86 21/68 77 77 01

Immobilienbüros

Berlin
 Potsdamer Platz 9
 10117 Berlin
 Telefon 0 30/2 06 18 79-50
 Telefax 0 30/2 06 18 79-69

München
 Brienner Straße 29
 80333 München
 Telefon 0 89/5 99 88 49-10 11
 Telefax 0 89/5 99 88 49-10 10

Sparkassen- Verbundbank-Büros

Baden-Württemberg
Theodor-Heuss-Straße 11
70174 Stuttgart
Telefon 07 11/2 80 40 40

Bayern
Brienner Straße 29
80333 München
Telefon 0 89/5 99 88-49 10 14

Nordrhein-Westfalen
Friedrichstraße 74
40217 Düsseldorf
Telefon 02 11/8 26-05

Auswahl der Beteiligungs- und Tochtergesellschaften

Frankfurter Sparkasse
Neue Mainzer Straße 47–53
60311 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/26 41-0
Telefax 0 69/26 41-29 00

**1822direkt Gesellschaft der
Frankfurter Sparkasse mbH**
Borsigallee 19
60388 Frankfurt am Main
info@1822direkt.com
Telefon 0 69/9 41 70-0
Telefax 0 69/9 41 70-71 99

**Frankfurter Bankgesellschaft
(Deutschland) AG**
JUNGHOF
Junghofstraße 26
60311 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/1 56 86-0
Telefax 0 69/1 56 86-1 40

**Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz) AG**
Börsenstrasse 16, Postfach
8022 Zürich
Schweiz
Telefon +41 44/2 65 44 44
Telefax +41 44/2 65 44 11

Helaba Invest
Kapitalanlagegesellschaft
mbH
JUNGHOF
Junghofstraße 24
60311 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/2 99 70-0
Telefax 0 69/2 99 70-6 30

GWH
Wohnungsgesellschaft mbH
Hessen
Westerbachstraße 33
60489 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/9 75 51-0
Telefax 0 69/9 75 51-1 50

Auswahl der Beteiligungs- und Tochtergesellschaften

**OFB
Projektentwicklung GmbH**
Speicherstraße 55
60327 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/9 17 32-01
Telefax 0 69/9 17 32-7 07

GGM
Gesellschaft für Gebäude-
Management mbH
Neue Rothofstraße 12
60313 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/77 01 97-0
Telefax 0 69/77 01 97-77

Helaba
Landesbank Hessen-Thüringen

MAIN TOWER
Neue Mainzer Straße 52-58
60311 Frankfurt am Main
Telefon 0 69/9132-2024
Telefax 0 69/9132-2244

Bonifaciusstraße 16
99084 Erfurt
Telefon 03 61/217-7100
Telefax 03 61/217-7101

www.helaba.de
