DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Heymann, Eric

Book

Deutsche Industrie : Corona-Krise überdeckt strukturelle Standortprobleme

Provided in Cooperation with:
Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main

Reference: Heymann, Eric (2020). Deutsche Industrie : Corona-Krise überdeckt strukturelle Standortprobleme. Frankfurt, Main : DB Research.

This Version is available at:
http://hdl.handle.net/11159/4718

Kontakt/Contact
ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: *rights[at]zbw.eu*
https://www.zbw.eu/econis-archiv/

Standard-Nutzungsbedingungen:
Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

https://zbw.eu/econis-archiv/termsofuse

Terms of use:
This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Deutsche Industrie

Corona-Krise überdeckt strukturelle Standortprobleme

29. April 2020

Autor
Eric Heymann
+49 69 910-31730
eric.heymann@db.com

Editor
Stefan Schneider

Deutsche Bank AG
Deutsche Bank Research
Frankfurt am Main
Deutschland
E-Mail: marketing.dbr@db.com
Fax: +49 69 910-31877

www.dbresearch.de

DB Research Management
Stefan Schneider

Wegen der Corona-Krise wird die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland 2020 voraussichtlich um real etwa 10 bis 15% sinken (allein -15% gg. Vq. in Q2; danach Erholung). Es fällt jedoch nicht schwer, plausible Szenarien zu entwerfen, in denen die Fertigung sogar deutlich kräftiger sinken würde. Zum Vergleich: 2009 schrumpfte die Industrieproduktion in Deutschland um 17,3%. Wir erwarten, dass die Hersteller von Investitionsgütern stärker von der Krise betroffen sein werden als etwa das Ernährungsgewerbe, die Chemieindustrie oder die Pharmaindustrie.

2021 könnte die Industrieproduktion im Jahresdurchschnitt um real mehr als 10% steigen. Allerdings wäre selbst bei einem solch kräftigen Anstieg das Produktionsniveau von 2018 noch nicht wieder erreicht.

Gesellschaft und Wirtschaft werden lernen, mit dem Coronavirus zu leben und dabei gesundheitliche, soziale und wirtschaftliche Risiken abzuwägen. Wenn die Corona-Krise nicht länger der alles dominierende Faktor ist, treten (andere) strukturelle Aspekte wieder in den Vordergrund.

Grundsätzlich sehen wir die Gefahr, dass Deutschlands Attraktivität als Industriestandort in den nächsten Jahren sinkt. Auf der Kostenseite haben sich einige Standortfaktoren zuletzt verschlechtert. Die Lohnkosten sowie die durchschnittlichen Steuersätze für Kapitalgesellschaften liegen auf internationalem Spitzenniveau. Zudem müssen große Teile der Industrie im internationalen Vergleich hohe Strompreise zahlen. Energieintensive Unternehmen leiden unter den Unsicherheiten über die langfristige Ausrichtung der Klima- und Energiepolitik. Der Kapitalstock in Deutschland schrumpft in diesen Sektoren seit Jahren.

Politik und Industrieunternehmen dürften und sollten die Corona-Krise zum Anlass nehmen, politische Weichenstellungen vorzunehmen und Strukturreformen auf den Weg zu bringen. Dies betrifft auf Unternehmensseite z.B. eine Überprüfung der internationalen Wertschöpfungsketten. Für den Staat gibt es Handlungsbedarf in den Bereichen Steuern (z.B. Erweiterung der steuerlichen Forschungsförderung), Arbeitsmarkt (Flexibilitätsinstrumente ermöglichen, nicht verhindern) sowie Klima- und Energiepolitik (z.B. mehr Fokus auf Effizienz und Effektivität oder Finanzierung von Subventionen für den Klimaschutz über allgemeine Steuern statt über den Strompreis).

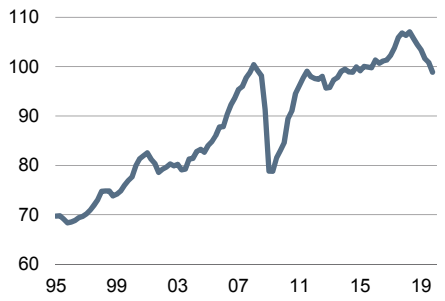
Das Jahr 2018 markiert den höchsten Stand der Produktionstätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland. Ob und wie schnell die Industrie an dieses Produktionsvolumen anknüpfen bzw. es übertreffen kann, hängt von strukturellen Standortfaktoren ab, die die Politik beeinflussen wird. Werden die standortspezifischen Strukturprobleme nicht entschlossen angegangen, droht eine dauerhafte Schwächephase der Industrie in Deutschland. Bereits 2019 sank der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der gesamten Bruttowertschöpfung in Deutschland zum dritten Mal in Folge (21,6%) – ein Warnsignal.

Rückgang der Industrieproduktion in Deutschland um bis zu 15%

Wegen der Corona-Krise wird die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland 2020 voraussichtlich so stark sinken wie zuletzt während der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09. Wegen der Unsicherheiten bezüglich des weiteren Verlaufs der Pandemie auf der einen Seite sowie der Wirksamkeit der fiskal- und geldpolitischen Gegenmaßnahmen auf der anderen Seite fallen konkrete quantitative Konjunkturprognosen aktuell besonders schwer. An ihre Stelle treten derzeit immer häufiger Szenarien, mit denen diese Unsicherheiten eingefangen werden sollen.

Deutsche Industrie war zu Beginn der Corona-Krise schon in Rezession 1

Produktion im Verarbeitenden Gewerbe in DE, Quartalswerte, 2015=100



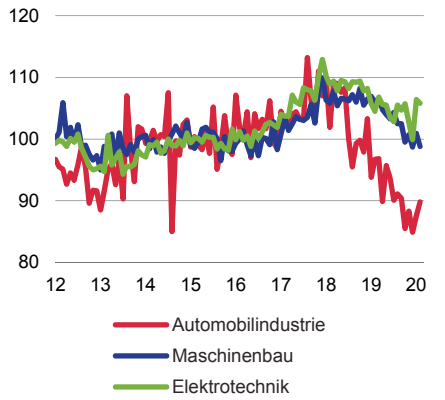
Quelle: Statistisches Bundesamt

Wir rechnen damit, dass die Industrieproduktion in Deutschland 2020 um real etwa 10 bis 15% sinken wird. Der Rückgang könnte auf 10% begrenzt bleiben, wenn sich die negativen wirtschaftlichen Auswirkungen der Krise in allen wesentlichen Exportmärkten Deutschlands (also auch den USA) auf das 2. Quartal konzentrieren und die bereits einsetzende Erholung in China voranschreitet. Der nationale und internationale Güterverkehr würde in diesem Szenario schon im Verlauf des 2. Quartals so weit funktionieren, dass die Kunden beliefert werden können. Unterbrechungen der Lieferkette wären die Ausnahme oder beherrschbar. Unter diesen Umständen dürfte die Produktion im Mai gegenüber April schon wieder steigen (allerdings auf ein sehr niedriges Niveau) und im Rest des Jahres relativ stetig nach oben tendieren. Für eine Erholung schon im Mai spricht aktuell, dass viele deutsche Autohersteller angekündigt haben, ihre Fertigung in Deutschland (spätestens) dann wieder hochzufahren. Wegen der großen Bedeutung der Autoindustrie als Auftraggeber für andere Industriezweige würde dies auch dort für Impulse sorgen.

Ein Produktionseinbruch von 15% könnte eintreten, wenn die Anpassung an die Corona-Pandemie bzw. deren Bewältigung in wichtigen ausländischen Absatzmärkten und/oder in Deutschland bis ins 2. Halbjahr dauern sollte und es zu weiteren Infektionswellen käme, die erneut zu Einschränkungen der Wirtschaft führten. Es fällt natürlich nicht schwer, plausible Szenarien zu entwerfen, in denen die inländische Fertigung sogar um mehr als 15% sinken würde.

Produktionsrückgänge in Automobilindustrie schon vor Corona 2

Produktion in ausgewählten Industriebranchen in DE, 2015=100



Quelle: Statistisches Bundesamt

Grundsätzlich erwarten wir, dass die Hersteller von Investitionsgütern stärker von der Krise betroffen sein werden als etwa das Ernährungsgewerbe, die Chemieindustrie und verständlicherweise die Pharmaindustrie. Besonders starke Produktionsrückgänge erwarten wir daher im Maschinenbau, der Automobilindustrie sowie in der Metallindustrie. Die kompletten Produktionsschließungen in der Automobilindustrie Ende Q1 und Anfang Q2 hinterlassen dabei ihre Spuren auch in vorgelagerten Industriesektoren. Auch große Teile der Elektrotechnik in Deutschland sind auf Investitionsgüter spezialisiert. Einzelne Sparten wie die Medizintechnik dürften die Krise aber besser meistern können.

Wirtschafts- und Finanzkrise folgte auf lang anhaltenden Boom

Um die aktuelle Krise einzuordnen, lohnt ein Blick zurück auf die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09. Hier gibt es Unterschiede zur und auch Gemeinsamkeiten mit der aktuellen Corona-Pandemie.

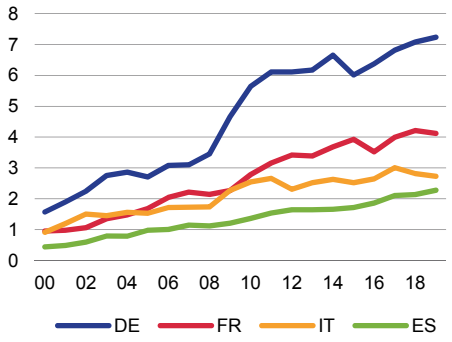
Unterschiede existieren vor allem hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung unmittelbar vor der Krise. Die Industrieproduktion sank im Jahresdurchschnitt von 2009 um real 17,3% (nur Verarbeitendes Gewerbe). Allerdings setzte der Fertigungsrückgang bereits im 2. und 3. Quartal 2008 ein. Zur Erinnerung: Der „Lehman-Schock“ erfolgte im September 2008. Das Minus fiel im Sommerhalbjahr jedoch noch relativ moderat aus (Q2: -1,1% gg. Vq.; Q3: -1,2%). Diese Abkühlung folgte zudem auf eine lang anhaltende expansive Phase: Von Q3 2003

bis Q1 2008 stieg die Industrieproduktion in Deutschland in 18 von 19 Quartalen. Die Wirtschaft, nicht nur in Deutschland, war heiß gelaufen. Rohstoff- und Immobilienpreise hatten einen Höhenflug hinter sich; der Ölpreis (in US-Dollar) lag im Sommer 2008 um etwa 150% über dem Niveau von Anfang 2007. Noch 2006 und 2007 expandierten die Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland um jeweils mehr als 10%. Die Kapazitätsauslastung der Industrie in Deutschland erreichte im 1. Quartal 2008 mit knapp 89% einen neuen Rekordwert, der bis heute nicht übertroffen wurde.

Wirklich gravierend fielen die Produktionsrückgänge im Verarbeitenden Gewerbe dann erst im 4. Quartal 2008 (-7% gg. Vq.) und vor allem im 1. Quartal 2009 aus (-13,7% gg. Vq.). Damit lag die Produktion Anfang 2009 um 21,5% unter dem Niveau von Q1 2008. Nach einer Stagnation im 2. Quartal 2009 erholte sich die Industrieproduktion in den Folgequartalen, sodass die Industrieproduktion im 3. Quartal 2011 – also etwa zehn Quartale nach dem Tiefpunkt – nur noch um gut 1% unter dem Niveau von Anfang 2008 lag. Nach einer mehrjährigen relativen stabilen Produktionsentwicklung dauerte es dann sogar noch bis Q1 2016, bis das Vorkrisenniveau wieder überschritten wurde.

China als Exportmarkt für Deutschland wichtiger als für andere Länder 3

Anteil Chinas an gesamten Exporten des Landes, %



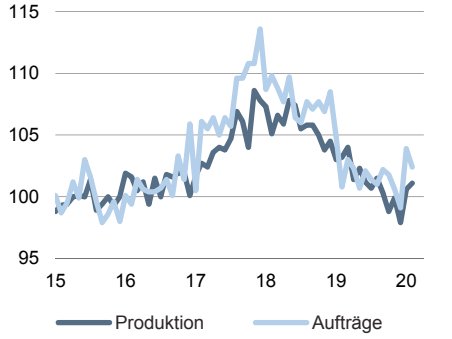
Quelle: IWF

Insgesamt erfolgte die Erholung in Deutschland deutlich schneller als in anderen westlichen EU-Ländern. Der Anteil des deutschen Verarbeitenden Gewerbes an der Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes in der gesamten EU stieg von 26,5% zum Tiefpunkt der Krise im Jahr 2009 auf 29,8% im Jahr 2012. Die Industrie in Frankreich, Italien und Spanien verlor in dieser Zeit entsprechend an Bedeutung. Ein Grund für die überdurchschnittliche Performance der deutschen Industrie lag – neben der guten Qualität der Produkte als Grundvoraussetzung – in der Kurzarbeiterregelung. Sie ermöglichte es den deutschen Unternehmen, ihre Stammbelegschaften zu halten und schnell die international anziehende Nachfrage nach der Krise bedienen zu können. Zudem war und ist die deutsche Industrie stärker auf Wachstumsmärkte in Asien (China) ausgerichtet als die Konkurrenz in Westeuropa. Der Anteil Chinas an allen Warenausfuhren lag 2009 und in den Jahren danach in Deutschland mehr als doppelt so hoch wie in Frankreich, Italien, Spanien oder UK. Letztlich konnte Deutschland damit stärker von der steigenden Nachfrage aus Asien nach der Krise profitieren. Übrigens konnte keines der anderen großen westeuropäischen Länder sein Produktionsniveau von vor der Finanzkrise bis heute wieder erreichen.

Auch innerhalb Deutschlands ging die Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes während der Finanzkrise nur kurzfristig zurück. Sein Anteil an der gesamten deutschen Bruttowertschöpfung sank von 22,3% im Jahr 2008 auf 19,7% ein Jahr später. Schon 2011 erreichte die Industrie wieder einen Wertschöpfungsanteil von 22,5% (siehe auch Grafik 13 auf Seite 6).

Erholung vor Ausbruch des Coronavirus 4

Verarbeitendes Gewerbe in DE, 2015=100



Quelle: Statistisches Bundesamt

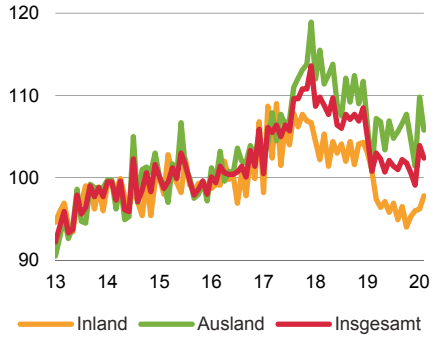
Corona-Krise verlängert die in Q3 2018 einsetzende Industrierezession in Deutschland

Im Gegensatz zur Entwicklung vor der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise steckte die Industrie vor dem Ausbruch der Corona-Krise schon seit sechs Quartalen in einer Rezession. Sie setzte bereits im 3. Quartal 2018 ein. Die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland sank 2019 um real 4,6%. Dies war der erste Rückgang seit 2013 und der stärkste seit 2009. Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der gesamten Bruttowertschöpfung sank 2019 zum dritten Mal in Folge und erreichte mit 21,6% den niedrigsten Wert seit 2009. Auch die Kapazitätsauslastung gab im Verlauf von 2018 und 2019 stetig nach. Die beiden Krisen unterscheiden sich bezüglich der konjunkturellen Entwicklung der Industrie im jeweiligen Vorfeld ganz erheblich.

Tatsächlich mehrten sich vor der Corona-Pandemie die Zeichen, dass die deutsche Industriekonjunktur nach sechs Quartalen Rezession wieder anziehen

Zuletzt divergierende Entwicklung 5

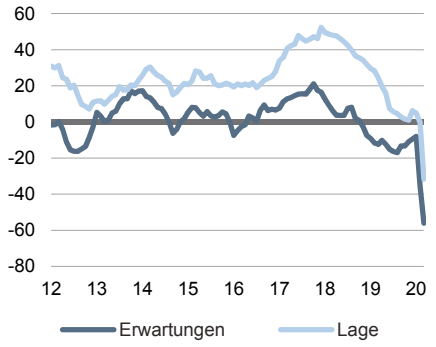
Verarbeitendes Gewerbe in DE, Auftragseingang, 2015=100



Quelle: Statistisches Bundesamt

Corona schlägt durch 6

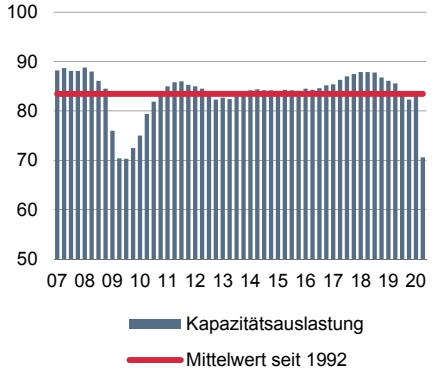
Verarbeitendes Gewerbe, Saldo aus positiven und negativen Firmenmeldungen



Quelle: ifo Institut

Kapazitätsauslastung gibt im 2. Quartal deutlich nach 7

Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland, %



Quelle: ifo Institut

könnte. So hatten sich die Auftragseingänge in der zweiten Jahreshälfte von 2019 stabilisiert. Ferner hatte sich der Rückgang des Auftragsbestandes verlangsamt. Die Geschäftserwartungen bewegten sich nach Erreichen des Tiefpunkts im September nach oben. Zudem nahm die Kapazitätsauslastung zu Beginn von 2020 erstmals seit zwei Jahren wieder zu.

Auch der Jahresauftakt 2020 fiel durchaus positiv aus. Noch im Dezember 2019 gaben sowohl die inländische Produktion als auch die Aufträge in der Industrie stark nach. Dabei spielte die arbeitnehmerfreundliche Lage der Feiertage Ende 2019 eine Rolle; diese Arbeitstageffekte wurden von den statistischen Saisonbereinigungsverfahren offenkundig nur unvollständig berücksichtigt. Im Januar 2020 konnten diese Rückgänge jedoch mehr als ausgeglichen werden. Und selbst im Februar, als sich China auf dem Höhepunkt der lokalen Corona-Krise befand, nahm die Industrieproduktion in Deutschland noch einmal zu.

Letztlich sind diese Daten für Januar und Februar jedoch nur eine Rückschau auf die Zeiten vor dem Ausbruch des Coronavirus. Die negativen Effekte der Pandemie für die Auftragseingänge, den Außenhandel und die Produktion werden erst in den Daten für März, April und den Monaten danach zu sehen sein; die Produktionszahlen für März werden Anfang Mai berichtet. Im ifo-Geschäftsklima sowie in den Daten zur Kapazitätsauslastung in der Industrie (Q2 2020) sind die Corona-Spuren überdeutlich zu erkennen. Wir erwarten, dass die Einbußen bei der Industrieproduktion in Deutschland im März, April und eventuell noch im Mai 2020 besonders tief sein werden. Die erwähnten Produktionsschließungen einiger Industrieunternehmen sind hierfür ein starker Indikator. Allein im 2. Quartal könnte Produktion um 15% gg. Vq. schrumpfen. Nach unserer Einschätzung dürfte das ohnehin niedrige durchschnittliche Produktionsniveau von 2019 aber auch im 2. Halbjahr 2020 noch nicht wieder erreicht sein. Wir erwarten zwar eine Erholung ab dem 3. Quartal, die jedoch von niedrigem Niveau erfolgen und nicht sonderlich steil verlaufen wird. Dies dürfte durch die zeitliche Streckung der Corona-Krise verhindert werden. Zudem sind die negativen wirtschaftlichen Folgen für viele Unternehmen durch die Corona-Krise so gravierend, dass das globale Investitionsverhalten im gesamten Jahr gedämpft wird. Schließlich dürften die Schutzmaßnahmen, die Unternehmen in ihren Fabriken ergreifen werden (Abstands- und Hygieneregeln, Kapazitätsanpassungen etc.), die Produktivität schmälern.

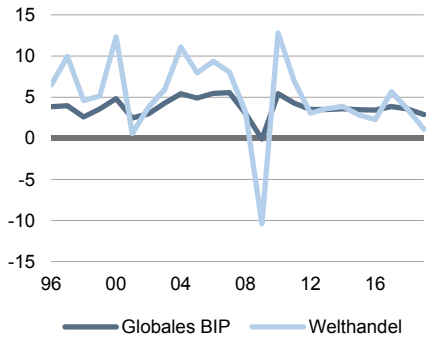
Ähnliche Erfolgsfaktoren für Erholung wie bei der Wirtschafts- und Finanzkrise

Bei der Erholung der Industrieproduktion ab dem 3. Quartal dürften ähnliche Faktoren eine Rolle spielen wie nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09. Auch aktuell nutzen sehr viele Unternehmen die Regelungen zur Kurzarbeit. Damit bleiben die Stammbelegschaften zu einem großen Teil erhalten. Ferner profitiert die deutsche Industrie noch immer von ihrer globalen Ausrichtung. In China läuft die Industrieproduktion allmählich wieder an. Im März lag sie beispielsweise nur noch um 1% unter dem entsprechenden Vorjahresniveau. Daher sollte Deutschland schon bald Nachfrageimpulse aus China erfahren. Dies gilt zeitversetzt für Europa, die USA, und wichtige Schwellenländer, wenn dort die Wirtschaft allmählich wieder hochgefahren wird. Von den expansiven Fiskalprogrammen, die viele Volkswirtschaften zur Bekämpfung der Corona-Krise aufgelegt haben, sollten zu einem Teil auch deutsche Industrieunternehmen profitieren.

Natürlich bedeutet die Corona-Krise einen weiteren strukturellen Dämpfer für die Globalisierung – und somit für die exportorientierte deutsche Industrie. Dies dürfte sich auch in den kommenden Jahren in niedrigen Wachstumsraten des Welthandels zeigen. Bereits seit 2012 wächst der Welthandel nur noch in etwa

Welthandel wächst zuletzt langsamer als Welt-BIP 8

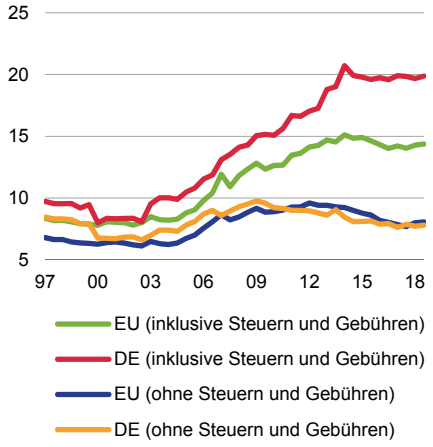
Real, % gg. Vj.



Quelle: IWF

Steuern und Gebühren sind wichtiger Treiber für Strompreise in Deutschland 9

Strompreise für gewerbliche Kunden*, Cent pro Kilowattstunde

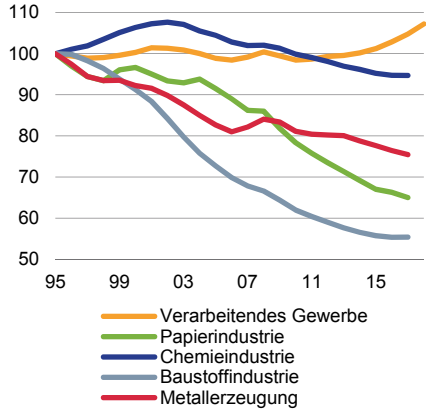


* Jährlicher Stromverbrauch zw. 500 und 2.000 MWh

Quelle: Eurostat

Reales Nettoanlagevermögen sinkt in energieintensiven Branchen spürbar 10

Reales Nettoanlagevermögen in Deutschland, 1995=100



Quelle: Statistisches Bundesamt

genauso stark wie das globale BIP. Dennoch: Mit dem wirtschaftlichen Hochfahren einzelner Volkswirtschaften wird auch die internationale Nachfrage nach Industrieerzeugnissen anziehen. Davon dürften deutsche Unternehmen mehr profitieren als andere europäische Länder. Insofern könnte der Anteil Deutschlands an der industriellen Wertschöpfung in der EU mit Auslaufen der Krise steigen.

Bei dem unterstellten Produktionsverlauf für das Verarbeitende Gewerbe (allmähliche Erholung im Verlauf des 2. Halbjahres) würde es zum Jahreswechsel 2020/21 zu einem hohen statistischen Überhang kommen. Selbst wenn sich die Dynamik im Verlauf von 2021 gegenüber dem 2. Halbjahr 2020 verlangsamen würde, könnte die Industrieproduktion im Jahresdurchschnitt von 2021 um real mehr als 10% steigen. Allerdings wäre selbst bei einem solch kräftigen Anstieg das Produktionsniveau von 2018 noch nicht wieder erreicht.

Strukturelle Probleme belasten Industriestandort

Gesellschaft und Wirtschaft werden lernen, mit dem Coronavirus zu leben und dabei gesundheitliche, soziale und wirtschaftliche Risiken abzuwägen. Letztlich werden sie sich also anpassen. Wenn die Corona-Krise nicht länger der alles dominierende Faktor ist, treten (andere) strukturelle Aspekte wieder vermehrt in den Vordergrund.

Grundsätzlich sehen wir die Gefahr, dass Deutschlands Attraktivität als Industriestandort in den nächsten Jahren sinkt. Auf der Kostenseite haben sich einige Standortfaktoren in den letzten Jahren verschlechtert. Die Lohnkosten sowie die durchschnittlichen Steuersätze für Kapitalgesellschaften liegen auf internationalem Spitzenniveau. Zudem müssen große Teile der Industrie im internationalen Vergleich hohe Strompreise zahlen. Energieintensive Unternehmen leiden unter den Unsicherheiten über die langfristige Ausrichtung der deutschen und europäischen Klima- und Energiepolitik. Der Kapitalstock in Deutschland schrumpft in diesen Sektoren seit Jahren, eine Trendwende ist nicht in Sicht. In der Chemieindustrie führt dies bereits zu einer strukturell sinkenden Produktion in Deutschland. Auch die Metallerzeugung wird in Deutschland wohl nicht mehr wachsen.

Zwar ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Industrie in Deutschland nach wie vor höher als im Durchschnitt der EU (Wertschöpfungsanteil 2019: 15,6%) oder in einzelnen EU-Ländern (z.B. Frankreich: 10,9%). Die rückläufige Tendenz der letzten drei Jahre (also vor Corona) ist jedoch ein Warnsignal.

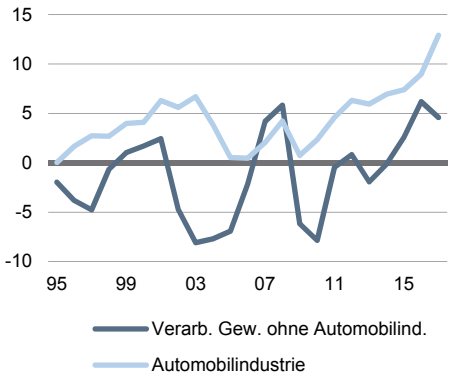
Bei einem Blick auf das Investitionsverhalten auf Branchenebene wird das Warnsignal noch deutlicher: In den letzten Jahren trug vor allem die Automobilindustrie zu der positiven Entwicklung der Nettoanlageinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe bei. Mit großem Abstand folgen die Pharmaindustrie sowie der Maschinenbau. In vielen anderen Sektoren sind die Nettoanlageinvestitionen häufig nur marginal positiv oder gar negativ. In der Automobilindustrie besteht die Gefahr (für den Standort Deutschland), dass Investitionen in Produktionsstandorte künftig noch mehr als bislang im Ausland und weniger im Inland getätigt werden, um steigende Kosten (z.B. Investitionen in alternative Antriebe wegen CO_2-Regulierung, Arbeitskosten) abzufedern.

Zwar rüsten die deutschen Autohersteller und ihre Zulieferer einige Fabriken in Deutschland auf die Produktion von Elektroautos bzw. entsprechende Teile und Komponenten um. Unter dem Strich dürfte aber Wertschöpfung in Deutschland verloren gehen, wenn der Markthochlauf in der E-Mobilität schnell erfolgt und die Produktion von Verbrennungsmotoren oder Getrieben an Bedeutung verliert. Ein wichtiger Impulsgeber für die industrielle Investitionstätigkeit in Deutschland verlöre damit an Schwung.

Fest steht, dass die Bedeutung von Investitionen in Forschung und Entwicklung im Verhältnis zu den Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen sowie in

Positive Nettoanlageinvestitionen in der Automobilindustrie 11

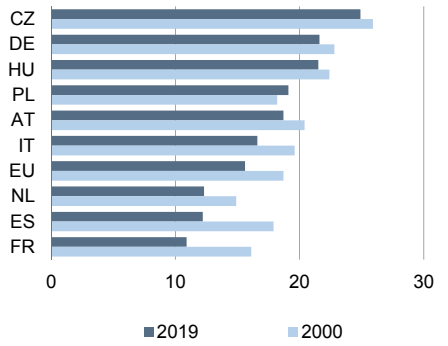
Nominale Nettoanlageinvestitionen in Deutschland, EUR Mrd.



Quellen: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bank Research

Erhebliche Unterschiede beim Industrieanteil 12

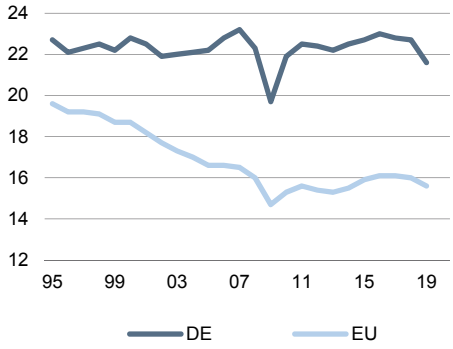
Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an gesamter Bruttowertschöpfung des jeweiligen Landes, %



Quelle: Eurostat

Industrieanteil zuletzt gesunken 13

Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung, %



Quelle: Eurostat

Bauten weiter steigen wird. Angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland ist es eine enorme strukturelle Herausforderung, hierfür hoch qualifizierte Fachkräfte zu finden und dauerhaft zu binden. Wenn dies nicht gelingt, dürfte die Industrie ihre Forschungsaktivitäten im Ausland noch kräftiger hochfahren als ohnehin geplant. Die Sicherung von Fachkräften im In- und Ausland ist ein weiteres Thema, das in Zeiten von Corona aus dem Fokus gerät, für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen aber sehr bedeutsam bleibt.

Corona-Krise als guter Anlass für Strukturreformen

Politik und Industrieunternehmen dürften und sollten die Corona-Krise zum Anlass nehmen, politische Weichenstellungen vorzunehmen und Strukturreformen auf den Weg zu bringen.

Überprüfung der Wertschöpfungsketten

Die Unternehmen werden ihre internationalen Wertschöpfungsketten hinsichtlich ihrer Verletzlichkeit gegenüber externen Schocks überprüfen. Es wird zu einem Abwägen zwischen dem Risiko einer dauerhaften Unterbrechung der Lieferketten auf der einen Seite und den Kosten für das Vorhalten von Ersatzkapazitäten oder für das Aufteilen der Produktion auf mehrere Standorte (weniger Größenvorteile) kommen. Standortentscheidungen werden neu adjustiert. Diese Entscheidungen dürften bei besonders sensiblen Vorprodukten durchaus zugunsten von Deutschland bzw. heimatnaher Standorte ausfallen. In manchen Bereichen – z.B. bei Erzeugnissen aus dem Gesundheitswesen – dürfte die Politik ein Interesse daran haben, dass diese zu einem größeren Teil (auch) in Deutschland produziert werden. Die Versorgungsengpässe bei medizinischer Schutzausrüstung in der Corona-Krise verdeutlichen diese Notwendigkeit.

Steuerpolitik

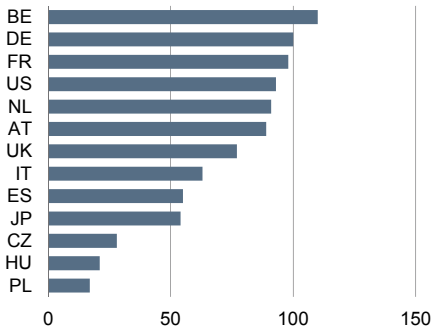
Auch die Politik wird bestrebt sein, das Hochfahren der Wirtschaft durch strukturelle Maßnahmen zu begleiten. Zwar gibt es erste politische Plädoyers für eine Senkung der Unternehmenssteuern bzw. eine vorgezogene und vollständige Abschaffung des Solidaritätszuschlags. Angesichts der anstehenden Zunahme der Staatsverschuldung sowie der politischem Mehrheiten erscheint dies aus heutiger Sicht aber wenig wahrscheinlich. Gleichwohl könnte eine Ausweitung der steuerlichen Forschungsförderung (Anhebung der förderfähigen Bemessungsgrundlage auf mehr als EUR 2 Mio. pro Unternehmen und Jahr), verbesserte Abschreibungsregeln oder die steuerliche Förderung von Investitionen in den Bereich Energieeffizienz und Klimaschutz die Wirtschaft stimulieren; letzteres wäre zumindest gegenüber pauschalen Subventionen für bestimmte Technologien vorzuziehen. Gerade das Thema Forschung ist von immenser Bedeutung, entfallen doch weit mehr als 80% aller F&E-Aufwendungen in Deutschland auf das Verarbeitende Gewerbe.

Arbeitsmarktpolitik

Die Corona-Krise zeigt erneut: Instrumente, die die Flexibilität des Arbeitsmarktes erhöhen, tragen enorm dazu bei, nicht nur konjunkturelle Krisen, sondern auch massive externe Schocks abzufedern. Wie bereits erwähnt, liegt der Vorteil des staatlichen Instruments der Kurzarbeit darin, die Belegschaften bei einer Krise von begrenzter Dauer in den Unternehmen halten zu können. Auf Seiten der Unternehmen erhöhen Arbeitszeitkonten oder der Einsatz von Leiharbeit die Flexibilität. Letztlich muss man sich stets vor Augen führen, dass ein starrer Ar-

Deutschland bei Industrielöhnen in der Spitzengruppe 14

Arbeitskosten je geleistete Stunde im Verarbeitenden Gewerbe, 2018, Deutschland=100



Quelle: IW Köln

beitsmarkt und zugleich hohe absolute Lohnkosten auf Dauer für viele Unternehmen wirtschaftlich nicht tragfähig sind. Die Flexibilität im Arbeitsmarkt ist gewissermaßen das Gegenstück zu den hohen Industrielöhnen in Deutschland. Insofern sollte die Politik bei allen arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen bedenken, dass weniger Flexibilität bei Arbeitszeiten und Leiharbeit dem Standort und damit den Beschäftigten dauerhaft schaden kann. Positiv hat sich in der Corona-Krise einmal mehr gezeigt, dass die Tarifpartner im Notfall schnell reagieren und gute Kompromisse erzielen können. Bereits am 20. März vereinbarten IG Metall sowie die Metall- und Elektroindustrie ein Krisenpaket, das inzwischen in allen Tarifgebieten übernommen wurde.

Klima- und Energiepolitik

Mehr ökonomische Effizienz und ökologische Effektivität beim Klimaschutz und in der Energiepolitik nötig

Die Corona-Krise wäre ferner ein guter Zeitpunkt, in der Klima- und Energiepolitik stärker auf Effizienz und Effektivität zu setzen. Das bedeutet: Der Staat sollte weniger auf Ordnungsrecht (Gebote, Verbote, Quoten, Grenzwerte) und technologiespezifische Subventionen und dafür mehr auf marktwirtschaftliche Instrumente setzen (also CO_2-Steuer oder den Emissionshandel). Mit dem Klimapaket der Bundesregierung sind bereits erste Schritte in diese Richtung vorgenommen worden. Es beinhaltet eine einheitliche Bepreisung von CO_2-Emissionen aus dem Verkehrssektor und Wärmemarkt (Gebäude). Stattdessen sinkt der Anteil staatlicher Steuern und Gebühren am Strompreis, was zu begrüßen ist. Gleichzeitig wird die einheitliche CO_2-Bepreisung jedoch durch ordnungsrechtliche Elemente und technologiespezifische Subventionen konterkariert. Statt neue Instrumente dieser Art einzuführen, sollten die existierenden Regelungen vor allem dann schneller zurückgefahren werden, wenn sie den Prinzipien von ökonomischer Effizienz und ökologischer Effektivität nicht genügen.

Subventionen für Klimaschutztechnologien sollten aus Steuermitteln und nicht über den Strompreis finanziert werden

Falls der Staat auch künftig bestimmte Technologien subventionieren möchte, was zu erwarten ist, sollten diese aus allgemeinen Haushaltsmitteln und nicht über den Strom- oder andere Energiepreise finanziert werden. Die Finanzierung des Ausbaus der erneuerbaren Energien über den Strompreis (EEG-Umlage) und die langfristigen Unsicherheiten bezüglich der Ausnahmeregelungen für energieintensive Betriebe im Rahmen des EEG wirken sich negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sowie deren Investitionsneigung in Deutschland aus. Zudem ist eine Finanzierung von Subventionen für Klimaschutztechnologien über Energiepreise aus sozialer Sicht bedenklich, denn ärmere Bevölkerungsschichten geben in der Regel einen höheren Anteil ihres Einkommens für Energie aus. Die Finanzierung klima- und energiepolitischer Maßnahmen aus allgemeinen Steuermitteln wäre auch aus demokratischer Sicht wünschenswert. Denn dann müssten sich diese Ausgaben in der jährlichen Haushaltsdebatte immer wieder gegen staatliche Ausgaben für Gesundheit, Bildung, Forschung und Entwicklung, innere und äußere Sicherheit, Infrastruktur, soziale Wohltaten oder für andere Zwecke durchsetzen. Es würde damit die demokratische Legitimierung klima- und energiepolitischer Maßnahmen erhöhen.

Rückkehr zu früheren Hochständen bei der Industrieproduktion in Deutschland unsicher

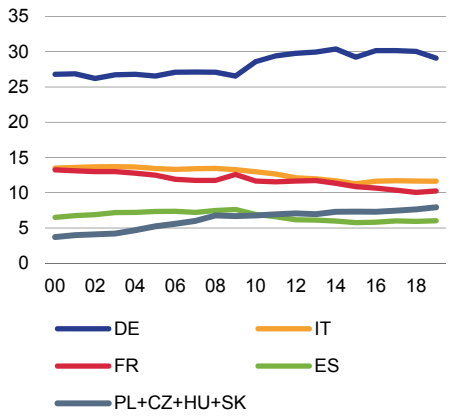
Das Jahr 2018 markiert bislang den höchsten Stand der Produktionstätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland. Dieses Niveau dürfte 2021 noch nicht wieder erreicht werden. Ob und wie schnell die Industrie in Deutschland in den Jahren danach an das Produktionsvolumen von 2018 anknüpfen bzw. dieses übertreffen kann, hängt nicht zuletzt von den strukturellen Standortfaktoren ab, die die Politik maßgeblich beeinflussen wird. Werden die standortspezifischen Strukturprobleme, die in den letzten Jahren schleichend größer geworden sind, nicht entschlossen angegangen, droht eine dauerhafte Schwächephase

der Industrie in Deutschland; das zu Beginn dieses Berichts erwähnte Beispiel anderer westeuropäischer Länder sollte zu denken geben.

In einer solchen Schwächephase würde die wirtschaftliche Entwicklung des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland in den kommenden Jahren deutlich schlechter verlaufen als jene der deutschen Industrieunternehmen. Diese können ihre Standortentscheidungen nämlich flexibel nach den jeweils für sie wichtigen Standortkriterien treffen und müssen sich nicht dauerhaft an ihren Heimatstandort gebunden fühlen. Man würde also immer stärker den Unterscheid zwischen der Industrie in Deutschland und der deutschen Industrie bemerken. Sollten strategische Investoren aus dem Ausland deutsche Industrieunternehmen künftig vermehrt übernehmen, könnte sich die historisch gewachsene Verbundenheit zum Standort Deutschland vor allem bei neuen Investitionsentscheidungen lockern. Dies ist ausdrücklich kein Plädoyer dafür, ausländischen Investoren den Zugang zum deutschen Markt zu verwehren. Bei guten Standortbedingungen in Deutschland würden diese nämlich auch hierzulande investieren. Letztlich sollte die Politik nicht das Ende der Corona-Krise abwarten, um den Industriestandort in den Kernbereichen Steuern, Arbeitsmarkt sowie Klima- und Energiepolitik strukturell zu stärken.

Industrie in Südeuropa verliert an Bedeutung 15

Anteil der Länder an der gesamten Bruttowertschöpfung des Verarb. Gewerbes in der EU, %



Quelle: Eurostat

Sinkender Industrieanteil Deutschlands innerhalb der EU nicht zwangsläufig

Eine strukturelle Schwäche des Industriestandorts Deutschland muss nicht zwangsläufig zu einem sinkenden Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland an der gesamten industriellen Bruttowertschöpfung in der EU führen. Nicht unwahrscheinlich ist nämlich, dass die ohnehin geschwächte industrielle Basis in anderen westeuropäischen Ländern weiter erodiert. Gleichzeitig dürfte die Industrie in den osteuropäischen Ländern jedoch weiter an Bedeutung gewinnen. Der Anteil von Polen, Tschechien, Ungarn und der Slowakei an der Bruttowertschöpfung der Industrie in der EU stieg von 3,7% im Jahr 2000 auf knapp 8% im Jahr 2019; niedrige Lohnkosten spielen dabei eine wichtige Rolle. Eine weitere Zunahme dieser Staaten zu Lasten von Ländern wie Frankreich oder Italien halten wir für wahrscheinlich. Für Deutschland wäre eine stabile Entwicklung seines Industrieanteils innerhalb der EU bereits ein Erfolg.

Eric Heymann (+49 60 910-31730, eric.heymann@db.com)

© Copyright 2020. Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Research, 60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.
Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsaussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.
In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis zur Erbringung von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen verfügt und unter der Aufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Filiale London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die von der UK Prudential Regulation Authority (PRA) zugelassen wurde und der eingeschränkten Aufsicht der Financial Conduct Authority (FCA) (unter der Nummer 150018) sowie der PRA unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Inc. genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.