

1. Einführung und Überblick

Konkurrenz belebt das Geschäft – so behauptet zumindest ein altbekanntes Sprichwort. Sei es beim Sport, in der Bildung, im Gesundheitswesen oder zwischen Staaten und Unternehmen. Je mehr Wettbewerb es gibt, desto besser wird die Qualität. In der Ökonomie, so glaubt man, reicht »Wettbewerb« per se aus, um ganze Volkswirtschaften zu entwickeln. Wenn die institutionellen Rahmenbedingungen stimmen, so könne der Staat sich zurückziehen und »dem Markt« den Rest überlassen, denn durch den Wettbewerbsdruck würden Innovationen automatisch folgen. Entwicklungsländer wurden unter anderem aufgrund dieser Denkweise dazu gezwungen, ihre Märkte für die Konkurrenz aus den industrialisierten Staaten zu öffnen, denn nur so würden sie auf natürliche Weise zu der Produktion der Güter finden, in denen sie einen komparativen Vorteil haben.

In den meisten Modellen, mit denen in der Ökonomie weltweit gearbeitet wird, gehört »vollständige Konkurrenz« (»perfect competition«) zu den Standardannahmen. In einer solchen Welt sind die Unternehmen allesamt Preisnehmer, das heißt, sie können die Preise nicht selbst bestimmen, sondern müssen sich dem vom Markt vorgegebenen Preis beugen. Sie setzen ihre Ressourcen dabei mit höchster Effizienz ein, weil sie ansonsten aus dem Markt ausscheiden, da ihre Produktionskosten den Marktpreis übersteigen. Ein solcher Wettbewerb führt zu niedrigen Kosten und Preisen, was gemeinhin als gut für die Verbraucher angesehen wird. Doch wie leicht lässt sich eine solche wettbewerbsverherrlichende Ideologie beziehungsweise Theorie verallgemeinern? Hält das Dogma auf lange Sicht? Schließlich war es gerade nicht der Wettbewerb, sondern vor

allein die Kooperation zwischen Menschen, die unser Überleben als Spezies gesichert hat. Ohne Kooperation und Köpfe hätten wir gegen Tiger und Löwen nicht die besten Überlebenschancen im Laufe der Evolution gehabt. Wo müssen oder sollten dementsprechend die Grenzen gezogen werden?

Wir werden in diesem Buch sehen, dass wir Wettbewerb anders denken müssen. Aber der Reihe nach. Wer über die letzten 20 bis 30 Jahre den politischen Diskurs verfolgt, der würde wahrscheinlich den Eindruck bekommen, dass es keine Grenzen der Wettbewerbsfähigkeit geben kann – und dass wir letztendlich alle davon profitieren. In den Zeiten vor Corona verging kaum ein Tag, an dem aus der Politik oder Wirtschaft nicht zu hören gewesen wäre, dass alle ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen müssten. Die Welt sei durch den technologischen Fortschritt nun mal kleiner geworden, und sobald die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft schwierige Bedingungen für die Unternehmen bietet – sei es durch hohe Steuern, hohe Löhne oder strenge Umweltregulierungen –, wird die Produktion eben woanders hochgezogen, zum Beispiel in Asien oder Afrika. Dieses Buch wird solche beziehungsweise ähnliche Argumentationslinien ins Reich der Märchen verbannen.

Das erste Problem ist, dass »alle« allein aus logischen Gründen ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht steigern können. Bei der Wettbewerbsfähigkeit handelt es sich nämlich um ein relatives Konzept. Wenn alle Länder der Welt ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern wollten, gegenüber wem würden sie dann wettbewerbsfähiger werden? Schließlich sind wir noch nicht so weit, dass wir mit dem Mond oder Mars im Wettbewerb stünden. Was für die gesamte Welt gilt, gilt auch für große, eher geschlossene Volkswirtschaften wie die EU – auch wenn häufig das Argument dargebracht wird, die Welt wäre ein einziger Markt und man stünde deshalb mit den USA und China im direkten Wettbewerb. Wir werden in diesem Buch sehen, dass nichts ferner der empirischen Realität sein könnte als ein solches Verständnis der Globalisierung.

Es ist in dem Zusammenhang elementar zu begreifen, dass es einen Unterschied gibt zwischen dem, was »jeder« tun kann, und

dem, was »alle« tun können. Vielleicht ist es Ihnen schon aufgefallen, dass in einem Flugzeug früher jeder seinen Sitz zurückklappen konnte, doch wenn alle dies taten, dann hat am Ende keiner dadurch mehr Raum gehabt. Da es viele Passagiere genervt hat, dass sie teilweise mit einer Rückenlehne vor dem Gesicht fliegen mussten, wenn sie ihren eigenen Sitz nicht zurückklappen wollten oder konnten, gingen Airlines vermehrt dazu über, dass die Sitze entweder gar nicht mehr (auf der Kurzstrecke) oder nur begrenzt (Langstrecke) zurückgeklappt werden können. Man hat begriffen: Ein Passagier kann seinen Komfort durch das Verstellen der Sitzlehne erhöhen. Wenn alle dies jedoch versuchen, hat niemand seinen Raum erweitern können – und viele blieben schlicht unzufrieden zurück.

Wenn es nun im Diskurs um die Wettbewerbsfähigkeit darum gehen sollte, dass alle ihre *Produktivität* erhöhen, das wäre theoretisch möglich. Analog dazu könnte man sagen, dass beim Fußball alle Mannschaften Tore schießen oder bei einem 100 Meter Sprint alle ihre Zeit verbessern sollten. Wenn es jedoch darum geht, die *Wettbewerbsfähigkeit* zu steigern, so bezieht sich dieses Konzept zwangsläufig auf die eigene Leistungsfähigkeit *in Relation* zu der eines anderen. Das heißt zu fordern, »alle« sollten wettbewerbsfähiger werden, käme der Logik gleich, dass beim Fußball jede Mannschaft mehr Tore schießen sollte als der Gegner. Oder jeder Sprinter schneller laufen müsse als die Konkurrenz. Es ist schlicht unmöglich. Ebenso unmöglich ist es in dem Zusammenhang, dass alle Überschüsse erwirtschaften mögen, wie es die schwäbische Hausfrau tut. Wenn die Ausgaben des einen die Einnahmen eines anderen sind, so sind die Überschüsse des einen zwangsläufig die Defizite des anderen. Es können in dem Sinne nicht *alle* Sparer sein.¹ Gegen diese einfachen Prinzipien darf keine Wirtschaftspolitik verstoßen, wenn sie nicht gerade große Schäden verursachen soll. Während wir uns über Theorien streiten müssen, um vorwärtszukommen, ist es müßig und unsinnig, sich mit Argumenten zu befassen, die allein aus logischen Gründen nicht haltbar sind.

Manchmal muss man deshalb für eine solide wirtschaftspolitische Analyse und Meinungsbildung die eigene Perspektive ändern

und das große Ganze betrachten, das oft mehr ist als die Summe seiner Einzelteile. So wie man kein Buch lesen oder verstehen kann, in dem man jeden Buchstaben oder jedes Wort an und für sich liest – denn nur in ihrer Gesamtheit und im Zusammenhang erschließt sich ihr Sinn –, so muss man auch die wirtschaftlichen Zusammenhänge aus einer breiteren Perspektive betrachten. Die Medien und breite Öffentlichkeit mögen somit einer CDU oder FDP eine höhere wirtschaftliche Kompetenz zuschreiben, weil die Parteien stärker als andere für »solide Finanzen«, »schwarze Null« oder »Wettbewerbsfähigkeit« stehen. Doch wir werden in diesem Buch sehen, dass sich wirtschaftliche Kompetenz nicht dadurch messen lässt, ob eine Regierung ihre Finanzen so managt, wie es Opa Günter oder Oma Gertrud immer schon taten. Vielmehr geht es darum, die Gesamtzusammenhänge zu verstehen und zu begreifen, was eine Wirtschaft antreibt und wie man sie von innen heraus entwickeln kann. Schlicht die Löhne zu senken und den Arbeitsmarkt zu flexibilisieren, sind keine Maßnahmen, die die Entwicklung voranbringen – so viel darf man an dieser Stelle bereits verraten.

In Europa ist das Dogma des »alle müssen wettbewerbsfähiger werden« seit Beginn der Eurokrise 2010 wirtschaftspolitischer Alltag. Selbst die hohe Arbeitslosigkeit und die wirtschaftliche Stagnation, die eine direkte Folge dieser Politik sind, stellen die grundlegende Richtigkeit dieses Ansatzes nicht infrage. Wenn es wirtschaftlich nicht läuft, so muss es daran liegen, dass noch nicht genug gespart oder reformiert wurde. Ähnlich wie im Mittelalter, als die Ärzte annahmen, dass das Ausbluten der Patienten zu einer Genesung führt und jegliche Verschlechterung des Zustandes durch den Aderlass darauf zurückgeführt wurde, dass der Patient einfach noch nicht genug Blut verloren hat, so fordern heute viele konservative und liberale Politiker und Kommentatoren noch mehr Austerität, noch mehr Flexibilität und noch höhere Sparbemühungen.

Solche Argumente ignorieren jedoch grundlegende Faktoren. Sie ignorieren, dass der internationale Handel mit Geld abgewickelt wird und Wechselkurse deshalb eine entscheidende Rolle bei der Wettbewerbsfähigkeit spielen. Sie ignorieren außerdem, dass die

Entwicklung der regionalen Ökonomien eine viel höhere Bedeutung für die regionale Produktion und Beschäftigung hat. Aus diesem Grund werden Politiker und Experten, die die Welt als einen Markt betrachten, Europa vermutlich durch den Wettbewerb mit den USA und China als bedroht betrachten, wenn die Lohnstückkosten (Löhne im Verhältnis zur Produktivität) zu stark steigen sollten. In dem Fall vereinfacht man seine Sicht der Welt dahingehend, dass man Länder mit Unternehmen gleichsetzt, bei denen die Firmen, die nicht effizient und günstig genug sind, von den anderen plattgemacht werden. Die Wettbewerbspolitik der Europäischen Union (EU) wird bei einem solchen Verständnis als Grundpfeiler dafür gesehen, dass Europa im Wettbewerb mit anderen globalen Mächten bestehen kann. Nur, wenn »alle« Länder wettbewerbsfähig sind, so lautet die Logik, wird man im Wettbewerb mit dem Rest der Welt bestehen können.

Allerdings ist der Wettkampf der Nationen, der durch den Euro und die Binnenmarktregeln institutionalisiert ist, alles andere als entwicklungsfördernd. Wer eine große wirtschaftliche Zone wie die EU dadurch voranbringen will, dass sie gegenüber dem Rest der Welt ihre Wettbewerbsfähigkeit steigert, wie es die ehemalige Bundeskanzlerin Merkel in Davos 2011, also kurz nach Beginn der Eurokrise, forderte, der wird mit der Erkenntnis konfrontiert werden, dass es nichts weiter ist als ein Versuch, sich am eigenen Schopf aus dem Morast zu ziehen. Europa ist als Wirtschaftszone einfach zu groß, als dass ein solcher Versuch gelingen könnte. Die Datenlage ist hier völlig klar: Entwicklung, Produktion und Beschäftigung in der EU werden fast ausschließlich dadurch bestimmt, welche Wirtschaftspolitik in der EU gefahren wird. Anstelle des »alle müssen wettbewerbsfähiger werden« hätte Merkel genauso gut sagen können: »Ab sofort müssen im europäischen Fußball alle Mannschaften immer mit 1 zu 0 gewinnen.« Ob ihr die Medien und Politiker bei einer solchen Aussage im selben Ausmaß zugejubelt hätten, bezweifle ich. Aber da das Thema Wettbewerbsfähigkeit immer mit scheinbarer Wirtschaftskompetenz einhergeht und man nicht genug davon kriegen kann, haben wir uns aus »Alternativlosigkeit« angepasst. Das

hieß: Löhne runter, öffentliche Ausgaben kürzen und was sonst noch im Rahmen der »Strukturreformen« oder »Hausaufgaben«, wie Wolfgang Schäuble es liebevoll nannte, »notwendig« war. Htten wir dies nicht getan, so hätten uns die Kräfte der Globalisierung erdrückt. Als Folge traf uns die Covid-Pandemie härter, als es hätte sein müssen, wenn wir im Namen der Wettbewerbsfähigkeit nicht die öffentliche Infrastruktur und das Gesundheitswesen kaputtgespart hätten.

Wettbewerb – ein integraler Bestandteil der EU

In keiner anderen Region der Welt ist der Wettbewerbsgedanke so fest verankert wie in Europa in den vier Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarkts: der Freiheit des Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs sowie der Personenfreizügigkeit. Wettbewerb gehört zur EU wie die Kommission in Brüssel oder die gelben Sterne auf der Flagge. Und in vielleicht keinem anderen Land der Welt gibt es eine derartige Sympathie für Wettbewerbspolitik wie in Deutschland, der Heimat des Ordoliberalismus. Hierzulande dient der Ordoliberalismus – irrtmlicherweise² – als die Grundlage für das Wirtschaftswunder nach dem Zweiten Weltkrieg und wurde später die ideologische Grundlage für die Schaffung des Binnenmarkts. Der Name Ordoliberalismus hat seine Wurzeln im Lateinischen »Ordo«, was so viel wie Ordnung bedeutet. Der Ideologie zufolge muss der Staat den Ordnungsrahmen für einen funktionierenden marktwirtschaftlichen Wettbewerb setzen, sich aus den Wirtschaftsprozessen selbst jedoch raushalten. Das spornt Wachstum und Innovationen an. Kartell- und Wettbewerbsgesetze sind deshalb zum Beispiel zentrale Institutionen des Ordoliberalismus. In der EU haben sie eine neue Heimat gefunden.

Da es in der EU noch keine Lohn- oder Steuerkoordination zwischen den Staaten gibt, können wir hier von einem institutionalisierten Wettbewerb *par excellence* sprechen. Alle gegen alle, jeder gegen jeden. Insbesondere in der Eurozone, wo es keine Möglichkeit der Auf- und Abwertung der Währungen mehr gibt, kommt diese

Schärfe des Wettbewerbs zum Tragen, da sich alle Länder an das Niveau des Landes anpassen müssen, welches seine Löhne im Verhältnis zu seiner Produktivität am meisten drücken konnte. In der etwas mehr als 20-jährigen Geschichte des Euro war Deutschland der Europameister in dieser Kategorie. Da Deutschland zudem allein fast ein Drittel des BIP der Eurozone erwirtschaftet, ist die Tragweite der Lohnentwicklung hierzulande deutlich ausgeprägter als in den Niederlanden oder in Österreich, wo man dieselbe merkantilistische Politik gefahren ist. Es macht eben einen Unterschied, ob ein Pitbull einen Chihuahua beißt oder der Chihuahua den Pitbull. Seit der Eurokrise heißt es deshalb: Alle Länder auf Deflationsmodus, denn alle müssen wettbewerbsfähiger werden.

Wenn nun jeder gegen jeden im Wettbewerb steht und Wettbewerb der wirtschaftlichen Entwicklung förderlich ist, so müsste es in der Eurozone eigentlich einen Boom gegeben haben, der seinesgleichen sucht. Doch wie kommt es, dass sich Europa seit der Finanz- und Eurokrise so schwach entwickelte, wie kaum eine andere Region? Es scheint, dass es in Europa aufgrund dieser Wirtschaftspolitik, die verbissen »alle« zu mehr Wettbewerbsfähigkeit zwingt, statt Wachstum, Dynamik und Innovation nur Stagnation, Arbeitslosigkeit und Deflation gibt. Wer seit einigen Jahren nach ebenbürtiger Konkurrenz zu den amerikanischen Tech-Giganten sucht, der wird nicht nach Paris, Berlin oder London schauen, sondern nach Shenzhen, Shanghai oder Peking. Auch die ersten Tendenzen im Zuge der wirtschaftlichen Erholung nach der Coronakrise deuten eher darauf hin, dass die EU gegenüber den USA und China weiter ins Hintertreffen geraten wird.

Wettbewerb und Entwicklung

In diesem Buch werden wir sehen, dass der wettbewerbsdogmatische Ansatz, der seinen Weg aus dem Freiburger Land in die europäischen Institutionen gefunden hat, in der Tat *entwicklungsfeindlich* ist. Dabei werden wir keineswegs nur auf theoretischer Ebene blei-

ben, sondern am Beispiel der Automobilindustrie – einer Schlüsselindustrie in Deutschland und in Europa – ganz konkret die schädlichen Folgen des Wettkampfs der Nationen sehen.

Das Problem beginnt bereits mit den Fragen nach den Ursachen einer dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung: Wie wird sie in Gang gesetzt? Wie kommt es, dass wir in den Industrienationen über die letzten 200 Jahre einen materiellen Lebensstandard aufbauen konnten, der seinesgleichen sucht? Was treibt Veränderungen voran, die wir jetzt im Hinblick auf den Klimawandel und immer noch erdrückender Armut in weiten Teilen der Welt so dringend brauchen? Im zweiten Kapitel werden einige Leser womöglich verblüfft feststellen, dass es keine dynamische Theorie der ökonomischen Entwicklung gibt. Zumindest nicht in den Standardtheorien, die in der EU und ihren Institutionen dominieren (der sogenannten neoklassischen Theorie). Hier werden nur statische Entwicklungen untersucht, bei der ein allgemeines Gleichgewicht mit einem anderen verglichen wird. Technologischer Fortschritt kann und wird in diesen Modellen nicht erklärt, sondern fällt per Annahme einfach vom Himmel. So langweilig und trocken diese Theorien sind, so wenig Beitrag leisten sie zu einem besseren Verständnis über die Entwicklungen der letzten 200 Jahre.

Um eine dynamische Theorie der Entwicklung zu finden, muss man sich den Arbeiten des österreichischen Ökonomen Joseph Schumpeter zuwenden, die, ähnlich wie die Werke Shakespeares, oft zitiert, aber nur selten gelesen wurden. Oft fällt im Zusammenhang mit Schumpeter der Begriff der »schöpferischen Zerstörung« – doch was dies für die Neoklassik und damit das Fundament des Ordoliberalismus bedeutet, wird nicht begriffen. Der Begriff stellt das konventionelle Gleichgewichtdenken nämlich auf den Kopf. Für Schumpeter ist klar: Entwicklung ist kein Ergebnis dessen, dass Firmen ihre Produktion optimieren und effizienter werden. Also, mit anderen Worten, dass Firmen das tun, was sie schon immer taten, nur eben kostengünstiger und effizienter. Nein, Entwicklung ist ein Ergebnis von Innovationen, das heißt von der Schaffung von etwas Neuem, zum Beispiel neuen Produktionsmethoden, Or-

ganisationsformen oder Produkten. Formal kommt es dabei durch eine Neukombination der Inputfaktoren – Arbeit und Kapital – zu einem Vorteil für das Pionierunternehmen im Markt, das durch eine höhere Produktivität einen relativen Kostenvorteil gegenüber der Konkurrenz hat. Letztere wird nun versuchen müssen, sich an die neuen Produkte, Methoden oder Organisationsformen anzupassen, um nicht vom Markt zu verschwinden. Dadurch steigt das Produktivitätsniveau insgesamt, die neuen Produktionsstrukturen ersetzen die alten, und der materielle Wohlstand der Gesellschaft steigt. Schumpeter ist nicht so naiv zu glauben, dass dieser Prozess ein Selbstläufer ist. Er nennt in der Gesamtheit seiner Arbeiten eine Vielzahl verschiedener Bedingungen, die die Grundvoraussetzungen dafür bilden, damit Innovationen sich durchsetzen können. Dazu gehören: ein niedriges Zinsniveau, ein aktiver Staat, der die richtigen Rahmenbedingungen setzt, und ein unvollkommener Wettbewerb, der es den Unternehmen ermöglicht auch mal Projekte in den Sand zu setzen, ohne dass ihre Existenz gefährdet ist oder die Firma aufgrund leicht schlechterer Quartalszahlen direkt von den Finanzmärkten abgestraft wird.

Für Schumpeter ist es somit nicht »Wettbewerb« per se, der gut oder schlecht ist, sondern die *Art* des vorherrschenden Wettbewerbs ist entscheidend. Einerseits gibt es die Art des Wettbewerbs, die aktuell in der EU praktiziert wird. Diese Art setzt alle Akteure miteinander in Konkurrenz: Länder, Firmen, Arbeiter und so weiter. Hier werden die Unternehmen aufgrund der gesetzten Anreize zusehen, dass sie so kostengünstig und effizient wie möglich sein werden, was ja weitläufig gewünscht ist. Das Problem allerdings ist, dass es für Innovationen und neue Technologien keinen Platz gibt, da dies kurzfristige Ineffizienzen bedeuten würde, welche sich Firmen unter Druck und in einem wettbewerbsintensiven Markt mit geringen Margen nicht leisten können. Produktionsauslagerungen und Lohnsenkungen sind hier die wichtigsten Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Die andere, schumpeterianische Art des Wettbewerbs würde hingegen dafür sorgen, dass Firmen ihre Wettbewerbsfähigkeit *nur*

über Investitionen und damit eine höhere Produktivität steigern können, wie zum Beispiel durch einen Schritt in Richtung neuer Technologien und Produkte. Dadurch, dass letztere neu sind und entsprechend einen monopolistischen Vorsprung im Markt haben (schließlich ist die Konkurrenz hier weniger intensiv), lassen sie sich besser bepreisen. Die Margen sind höher, der Preisdruck geringer. Einfache Produktionsauslagerungen oder Lohnkürzungen helfen in einem solchen Wettbewerb nicht weiter, denn die Produktivitätsvorsprünge und damit die relativen Kostenvorteile des Pionierunternehmens drängen die etablierten Firmen aus dem Markt, selbst wenn diese noch so billige Arbeitskräfte einsetzen wollten. Wer beispielsweise heute versuchen würde, Autos in der Produktion per Hand zusammenschrauben zu lassen, der könnte Löhne von einem Cent die Stunde zahlen und würde trotzdem nicht mit Peugeot oder Volkswagen konkurrieren können, welche hochproduktive und fast vollautomatisierte Plattformen benutzen und damit mehr Autos in weniger Zeit, mit weniger Ressourcen und in besserer Qualität herstellen können. Die Löhne sind dort natürlich höher, aber dies ist aufgrund der höheren Produktivität gerechtfertigt. Wir sehen bereits, wer von Wettbewerbsfähigkeit spricht, muss die Löhne immer ins Verhältnis zur Produktivität setzen – und in einem schumpeterianischen Wettbewerb kommt es allein auf die Innovation, das heißt die neue Produktionsmethode, das neue Produkt, die neue Organisationsform an. Fixes Lohnniveau und flexible Profite, die sich aus den Produktivitätsunterschieden ergeben, heißt hier die Devise.

Beispiel Autoindustrie: der desaströse Wettbewerb in der EU

Um die in mancher Hinsicht womöglich abstrakten und theoretischen Ausführungen an einem Beispiel zu veranschaulichen, werden wir uns in diesem Buch der Automobilindustrie in Europa zuwenden. Hier werden wir sehen, dass in Europa ein destruktiver und darwinistischer Wettbewerb die Norm ist. Die Entwicklungen in der Automobilindustrie machen uns deutlich, dass all die Ele-

mente, die Schumpeter mit einem destruktiven Wettbewerb in Verbindung setzt – das heißt Lohnsenkungen, Auslagerungen, Preiskämpfe und technologische Stagnation – all diese Faktoren finden wir in der Industrie wieder. Um zu zeigen, wie sich die Entwicklungen dabei auf die nationale Produktion und Beschäftigung auswirken, werden wir die Dynamiken in Deutschland und Frankreich unter die Lupe nehmen.

Entgegen der in Deutschland weit geläufigen Meinung, die Autoindustrie wäre hierzulande in den letzten Jahrzehnten von Erfolg zu Erfolg geritten, sprechen die empirischen Daten eine andere Sprache. Erst durch die radikalen Arbeitsmarktreformen von Gerhard Schröder und die Produktionsauslagerungen in den Osten haben es die deutschen Hersteller geschafft, Marktanteile zu gewinnen und ihre Margen zu erhöhen. Das hat die Produktion im Land gesichert. Die auf diese Weise gewonnene Wettbewerbsfähigkeit hatte jedoch direkte Auswirkungen auf die Industrie in Frankreich, die sich zu Beginn der 2000er-Jahre noch sehr gut entwickelt hatte.

Die Gewinne der Marktanteile der Deutschen gingen mit den Verlusten der Franzosen einher, da der europäische Markt stagnierte und die Verschiebungen somit ein Nullsummenspiel waren. Die Auslastung der Werke in Frankreich fiel, was die Produktionskosten insgesamt in die Höhe trieb und die Margen in den Keller jagte. Unter dem Druck der Finanzmärkte, welcher im Rahmen zweier Krisen (Weltwirtschafts- und Eurokrise) zunahm, blieb den Franzosen nichts anderes übrig, als dem deutschen Model zu folgen. Das hieß: Lohnsenkungen in der Heimat und massive Auslagerungen. Nach den Reformen gab es im Hinblick auf die Profitabilität der deutschen und französischen Hersteller keine großen Unterschiede mehr. Im Jahr 2019, zum Beispiel, dem letzten »normalen« Jahr vor Corona, waren sowohl Renault als auch Peugeot deutlich profitabler als Daimler und ähnlich profitabel wie Volkswagen mit Margen im mittleren Bereich.

Profitabilitätsweltmeister und Exportweltmeister läuft in dem Fall nicht wirklich zusammen – und wenn die Qualität deutscher Autos doch so überragend ist, dass jeder Mensch auf der Welt eins haben

möchte, wie es teilweise im öffentlichen Diskurs suggeriert wird, weshalb sind dann die Margen so schwach? Ein weiterer Punkt, der selten erwähnt wird, ist, dass die Absatzfinanzierung der deutschen Autos häufig über die eigenen Autobanken läuft. Die deutschen Konzerne BMW, Daimler und VW geben circa drei- bis viermal so viel Geld für den Betrieb ihrer Finanzierungsabteilung aus, wie sie in Forschung und Entwicklung stecken. Über die Hälfte der abgesetzten Fahrzeuge bei BMW und Daimler werden über Leasing oder durch Kredite der eigenen Hausbank finanziert. Zur Refinanzierung der Finanzabteilungen werden jährlich Milliardensummen an den Anleihemärkten angezapft – und da die deutschen hier deutlich günstigere Konditionen vorfinden als die Italiener und Franzosen, können sie billigere Kredite und Leasingraten an ihre Kunden weiterreichen, wodurch den anderen Herstellern wieder Marktanteile verloren gehen. Dieses Modell der Absatzfinanzierung ist auch der Grund dafür, weshalb die deutschen Firmen nominal hohe Profite vorweisen, der Cashflow hingegen – also der eigentliche Geldeingang auf dem Konto der Hersteller – extrem gering ist.

Ein anderer politischer Rahmen wird gebraucht

Das Beispiel der Automobilindustrie veranschaulicht, dass es im europäischen Wettbewerb nur darum geht, wer am kostengünstigsten produzieren kann. Einen technologischen Umbruch, weg von den alten Verbrennungsmotoren, gab es nicht. Durch die Coronakrise wurde es mehr als deutlich, wie sehr die deutschen Hersteller über den Zeitverlauf hinweg ins Hintertreffen geraten sind – und vor allem Volkswagen versucht nun mit allen Mitteln, den Rückstand so schnell wie möglich aufzuholen.

Dass die Konzernleitungen ihre Vorteile in einer alten Technologie bis zum letzten Cent ausreizen wollten, kann ihnen nicht vorgeworfen werden. Kapitalistische Firmen sind keine Wohltätigkeitsorganisationen, sondern werden an den Finanzmärkten brutal abgestraft, sofern sie nicht liefern. Entsprechend nimmt man

kurzfristig alles mit, was man kriegen kann. Dies muss sich ändern. Zwar wäre eine Reform der Finanzmärkte ein Schritt in die richtige Richtung, um etwas Druck vom Kessel zu nehmen und den Horizont etwas über die Quartalszahlen hinaus zu erweitern. Doch in diesem Buch wird es noch um etwas viel grundlegenderes gehen: Die Politik muss einen Rahmen setzen, der den Firmen keine andere Wahl lässt, als zu investieren. Dazu braucht es aber ein Verständnis dessen, was wirtschaftliche Entwicklung vorantreibt – und ein ganz anderes Verständnis dessen, wie ein Markt funktioniert.

Dieses Buch liefert ein solches Verständnis und wird, auch im Hinblick auf die anschaulichen Erkenntnisse aus der Automobilindustrie, drei wirtschaftspolitische Maßnahmen ausarbeiten, die als Minimalforderung verstanden werden sollen, um einen Wettbewerb zu institutionalisieren, der Qualität über Quantität priorisiert und die Entwicklung in Europa fördert. Selbstverständlich wird in den kommenden Jahren eine Unzahl weiterer Reformen nötig sein, um den vielseitigen Herausforderungen unserer Zeit gerecht zu werden. Doch werden wir uns in dem Buch auf drei Maßnahmen beschränken, um der Gefahr vorzubeugen, dass wir die Mücken aussieben und dafür Kamele verschlucken.

Bevor wir uns nun in die Analyse stürzen, so gestatten Sie mir noch einige Anmerkungen. Erstens bezüglich der Empirie. Hin und wieder werde ich auf Interviews verweisen, die ich für dieses Buch und für meine abgeschlossene Promotionsarbeit³ geführt habe. Um die quantitative Analyse zu komplementieren, führte ich 38 Experteninterviews, unter anderem mit Finanzanalysten, Bankern, Ratingagenturen, Gewerkschaften, Managern der Autokonzerne, Beratern, Journalisten, Akademikern und Politikern. Wenn ich im Folgenden auf »Experten« verweise, beziehe ich mich auf diese Gruppe, doch aus Gründen der Anonymität, die ich den Teilnehmern im Rahmen der Forschungsarbeit gewährte, werde ich keine Namen nennen. Zweitens ist es mir wichtig klarzustellen, dass ich an einigen Stellen eine generische Pluralform ohne Gendersternen (oder Ähnliches) verwenden werde. Da ich die meiste Zeit im englischsprachigen Ausland verbrachte, ist es für mich zur Ge-

wohnheit geworden, in einer möglichst simplen und gleichzeitig dennoch inklusiven Form zu schreiben. Ich möchte an dieser Stelle unterstreichen, dass ich in meinen Ausführungen ausdrücklich *alle* Geschlechter miteinschlieÙe, sodass der grammatikalischen Form im Text bitte kein Sexus zugeordnet werden sollte. Bei einigen Analogien, wie zum Beispiel dem Staat als dem »Manager« der schöpferischen Zerstörung oder der Zentralbank als der »Schöpferin« des Geldes, orientiere ich mich am Genus des jeweiligen Subjekts. Auch hier bitte ich Sie, dem Genus keinen Sexus zuzuordnen.