KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 28.11.2008
KOM(2008) 774 endgültig

MITTEILUNG DER KOMMISSION

zum Europäischen Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit 2008

[SEC(2008)2853]

1. EINFÜHRUNG

Die EU steht einer sich ändernden internationalen Realität gegenüber. Die Finanzmärkte befinden sich derzeit in einer schweren Krise, die angefangen hat, auch auf die Realwirtschaft überzugreifen. Weltweit bemühen sich die politischen Entscheidungsträger darum, das Vertrauen in das Finanzsystem wiederherzustellen. Volatile Rohstoff-, Nahrungsmittel- und Energiepreise und der Wertverlust des US-Dollar gegenüber dem Euro haben 2008 die wirtschaftlichen Entwicklungen beeinflusst. Diese Entwicklungen verdeutlichen, dass Europa eine wissensbasierte Wirtschaft aufbauen und seine Wettbewerbsfähigkeit durch kontinuierliche Umsetzung der Strategie für Wachstum und Beschäftigung steigern muss, damit es noch besser auf externe Schocks reagieren kann. Die Wettbewerbsfähigkeit Europas steht im Mittelpunkt der Analysen des jährlichen Berichts der Kommission über die Wettbewerbsfähigkeit. Der Schwerpunkt dieses Berichts liegt auf der jüngsten Entwicklung des Produktivitätswachstums in der EU, von dem die Wettbewerbsfähigkeit langfristig entscheidend abhängt. Außerdem beschäftigt sich der Europäische Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit 2008[1] mit verschiedenen Faktoren, die sich auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirken können, etwa die Offenheit für Handel und ausländische Direktinvestitionen oder die soziale Verantwortung der Unternehmen (CSR) sowie der jüngste Vorschlag der EU für eine nachhaltige Industriepolitik. Zusätzlich widmet sich der diesjährige Bericht eingehend der Wettbewerbsfähigkeit des wichtigsten Segments unserer Volkswirtschaft, der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).

Aus dem Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit 2008 geht hervor, dass die europäische Wirtschaft, was die Produktivität und den Lebensstandard betrifft, gegenüber den USA weiter aufgeholt hat, auch wenn das Bruttoinlandsprodukt (BIP) je Einwohner 2007 in der EU noch immer um rund ein Drittel niedriger war als in den USA. Sowohl auf gesamtwirtschaftlicher als auch auf Branchenebene unterscheiden sich die USA und die EU deutlich hinsichtlich der totalen Faktorproduktivität (TFP). Verschiedene Faktoren wie Innovation, bessere institutionelle und unternehmerische Rahmenbedingungen, eine bessere Unternehmensführung und der Zugang zu IKT sind dafür verantwortlich, dass der Beitrag der totalen Faktorproduktivität zum Wertschöpfungsanstieg in den USA größer ist als in den EU-Ländern. Innerhalb der EU nehmen die Produktivitätsunterschiede ab, die neuen Mitgliedstaaten holen auf, und einige der reichsten EU-Mitgliedstaaten haben die USA sogar überholt.

2. GESAMTWETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Wirtschaftswachstum in der EU hält 2007 an

Das starke Wirtschaftswachstum in der EU hielt auch 2007 an, wobei sich, vor allem im vierten Quartal, allerdings eine Verlangsamung abzeichnete (real wuchs das BIP der EU um 2,6 %). Begleitet wurde dieses starke Wirtschaftswachstum von einem ebenfalls starken Beschäftigungsanstieg um rund 1,7 %. Das Wachstum der Arbeitsproduktivität, das in der Regel stärkeren zyklischen Schwankungen unterliegt als das Beschäftigungswachstum, ging 2007 leicht zurück (von 1,5 % im Vorjahr auf 1,3 %).

---

[1] European Competitiveness Report 2008, KOM (2008)…

In Bezug auf das Pro-Kopf-Einkommen (d. h. das BIP je Einwohner) liegt die EU weiterhin hinter den USA (EU-27 = 100, USA = 154,3). Die Gründe für diesen anhaltenden Rückstand sind je nach EU-Mitgliedstaat verschieden; z. T. ist er jedoch auf die unterschiedliche Zahl der geleisteten Arbeitsstunden je Beschäftigten zurückzuführen. In einigen EU-Mitgliedstaaten (Belgien, Frankreich, Niederlande) ist der Rückstand ausschließlich durch die geringere Zahl der geleisteten Arbeitsstunden bedingt, denn die Arbeitsproduktivität je Arbeitsstunde ist in diesen Ländern höher als in den USA. In den neuen Mitgliedstaaten ist das niedrigere BIP je Einwohner in erster Linie die Folge einer geringeren Arbeitsproduktivität.

Tabelle 1: Wachstum der realen Arbeitsproduktivität je Beschäftigten & BIP je Beschäftigten (jBs), je geleistete Arbeitsstunde (jgA) und je Einwohner (jEw) im Jahr 2007

	Durchschnittl. jährl. Wachstum der Arbeitsproduktivität je Beschäftigten			BIP jBs 2007 (EU-27=100)	BIP jgA 2007 (EU-25=100) (*)	BIP jEw 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Belgien	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgarien	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Dänemark	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Deutschland	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Estland	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finnland	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Frankreich	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Griechenland	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Irland	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Italien	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Lettland	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Litauen	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Luxemburg	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Malta	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Niederlande	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Österreich	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Polen	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugal	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Rumänien	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Schweden	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Slowakei	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Slowenien	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Spanien	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Tschechische Rep.	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Ungarn	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Vereinigtes Königreich	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
Zypern	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
EU-27	1,7	1,4	1,3	100,0	nv	nv
USA	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Anm.: Die Daten für das BIP je Beschäftigten, je geleistete Arbeitsstunde und je Einwohner wurden auf der Grundlage von Kaufkraftstandards berechnet.
(*) Daten für Rumänien und die EU-27 sind nicht verfügbar (nv), und die Daten für die USA beziehen sich auf 2006.
Quelle: AMECO (Datenbank der Generaldirektion "Wirtschaft und Finanzen" der EU-Kommission für jährliche makroökonomische Daten), Juni 2008

Produktivitätsunterschiede innerhalb der EU nehmen ab

Die Produktivität hat in der EU-27 2007 (ebenso wie 2006) stärker zugenommen als in den USA, was eine positive Entwicklung ist. Allerdings ist das Produktivitätsniveau in der EU-27

wesentlich niedriger als in den USA, denn in den USA trägt ein Beschäftigter im Durchschnitt 42 % mehr zum BIP bei als in der EU; hinsichtlich der Produktivität je geleistete Arbeitsstunde ist der Unterschied zwischen den beiden Wirtschaftsräumen geringer (2006 28 %; Daten für 2007 liegen für die USA noch nicht vor). Innerhalb der EU sind die Produktivitätsunterschiede weiterhin beträchtlich. Die neuen Mitgliedstaaten, deren Produktivitätsniveau in den Jahren direkt nach dem Ende des Kommunismus sehr niedrig war, holen dank eines in der Regel stärkeren Wachstums der Arbeitsproduktivität auf. Sie profitieren von der Übernahme fortgeschrittener Technologien und besserer Organisations- und Managementformen, die ihnen die EU-Mitgliedschaft erleichtert hat.

Kasten: Wachstum und Produktivität – Begriffserklärung

Das Wirtschaftswachstum lässt sich in die Bestandteile Beschäftigungswachstum und Wachstum der Arbeitsproduktivität zerlegen. Ein Beschäftigungswachstum kann auf die Zunahme der Bevölkerung eines Landes zurückzuführen sein („demografische Komponente") oder auf die Verbesserung der Lage am Arbeitsmarkt (Erwerbsbeteiligung, Arbeitslosenquoten und geleistete Arbeitsstunden) („Arbeitsmarktkomponente“).

Ein höheres Pro-Kopf-Einkommen bedeutet nicht zwangsläufig ein höheres Wohlfahrtsniveau. In dem Umfang, in dem dieses höhere Einkommen durch einen (im Vergleich zu anderen Ländern) intensiven Arbeitseinsatz erzielt wird, bedeutet es weniger Freizeit je Arbeitsnehmer, was bei einer positiven Bewertung von Freizeit als Wohlfahrtsverlust anzusehen ist. Da die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden je Arbeitnehmer in den einzelnen Ländern unterschiedlich ist, ist die Arbeitsproduktivität je geleistete Arbeitsstunde somit ein unmittelbarerer Effizienzindikator als die Arbeitproduktivität je Beschäftigten.

Ein ergänzender Produktivitätsindikator ist die totale Faktorproduktivität (total factor productivity – TFP), die die Produktionsmenge und die Gesamtheit der Produktionsfaktoren miteinander verbindet. Anders ausgedrückt: Veränderungen der Produktionsmenge können auf Veränderungen des Faktoreinsatzes (etwa Kapital oder Arbeit) zurückzuführen sein, aber auch auf andere Veränderungen. Diese letztgenannte Komponente, die unerklärte Restgröße, ist Ausdruck einer Veränderung der TFP. Sie ist der Teil des Produktionswachstums, das nicht auf einen erhöhten Einsatz von Produktionsfaktoren, etwa von Kapital, zurückzuführen ist, sondern auf immaterielle Faktoren wie den technischen Fortschritt oder Organisationsinnovation. Für das TFP-Wachstum am relevantesten sind Maßnahmen zur Förderung des technischen Fortschritts, organisatorischer Veränderungen, der Arbeitskräftemobilität, von F&E-Investitionen, des Einsatzes von IKT, des Wettbewerbs oder der Reform von Gütermärkten. Alle diese Maßnahmen bilden das Kernstück des mikroökonomischen Pfeilers der Lissabon-Strategie, die somit wesentlich zur Steigerung der TFP beitragen kann.

Strukturelles Wachstum der Arbeitsproduktivität in der EU niedriger als in den USA

Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen BIP war in der EU-15 im Zeitraum 1995-2006 rund 0,8 % niedriger als in den USA. Mit Hilfe einer Wachstumszerlegung (growth accounting) lassen sich in dem genannten Zeitraum folgende Stärken und Schwächen feststellen (s. Anhang):

- **Stärken der EU:** Auf dem Gebiet der Erwerbsbeteiligung hat die EU-15 im Vergleich zu den USA Fortschritte erzielt. Außerdem hat sich die Erstqualifikation der Arbeitskräfte in der EU-15 stärker verbessert[2].

- **Schwächen der EU:** Für die niedrigere Wachstumsrate in der EU-15 waren in erster Linie **ungünstigere demografische Entwicklungen und ein geringeres Wachstum der Arbeitsproduktivität** verantwortlich, das wiederum hauptsächlich durch eine unbefriedigende Entwicklung der TFP und, in geringerem Umfang, auf einer geringere Kapitalvertiefung (capital deepening) zurückzuführen war.

Das langsamere Wachstum der Arbeitsproduktivität und vor allem der TFP steht u. U. im Zusammenhang mit der geringeren Innovation in der EU, denn Innovation ist langfristig ein zentraler Produktivitätsmotor. Innovationsindikatoren lassen zwar erkennen, dass die EU zu den USA aufschließt, doch offensichtlich langsamer als zuvor.

Beitrag der einzelnen Branchen zum Wachstum der Arbeitsproduktivität in der EU sehr unterschiedlich

Für das jährliche Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität im Zeitraum 1995-2005 (1,6 %)[3] waren zu einem großen Teil relativ wenige Wirtschaftszweige verantwortlich. Sieht man von nichtmarktbestimmten Branchen ab, so entfiel auf die sechs Wirtschaftszweige (von 49) mit dem höchsten Wachstumsbeitrag, nämlich Landwirtschaft, Einzelhandel, Großhandel, Post und Telekommunikation, Binnenverkehr sowie Kredit- und Versicherungsgewerbe, die Hälfte des Wachstums der Arbeitsproduktivität in dem genannten Zeitraum. Die Ursache hierfür sind überdurchschnittlich hohe Produktivitätssteigerungsraten bei gleichzeitig relativ großen Anteilen an der Gesamtwirtschaft. Interessanterweise schneidet die EU in diesen Wirtschaftszweigen gegenüber den USA unterschiedlich ab, denn in der Hälfte von ihnen (Post und Telekommunikation, Binnenverkehr und Kredit- und Versicherungsgewerbe) verzeichnete die EU ein höheres Wachstum der Arbeitsproduktivität. Im Einzelhandel lagen die USA dagegen deutlich vor der EU.

3. MOTOREN DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

3.1. Handelsöffnung und Wettbewerbsfähigkeit

Die Offenheit für Handel und ausländische Direktinvestitionen kommt einer Volkswirtschaft zugute – es gibt unzählige empirische Belege dafür, dass offene Volkswirtschaften reicher und produktiver sind als geschlossene. So zeigen makroökonomische Studien, dass ein Anstieg des Anteils des Handels am BIP um einen Prozentpunkt zu einem Anstieg des Einkommensniveaus um 0,9 bis 3 Prozentpunkte führt. Was die einzelnen Wirtschaftszweige betrifft, so hat man festgestellt, dass der Umfang der Handelsöffnung (der Exportöffnung wie

---

[2] Die Ergebnisse sind mit Vorsicht zu interpretieren, denn die verfügbaren Daten sind nicht vollständig harmonisiert, und Daten über die Erwerbstätigen nach dem Bildungsabschluss liegen für die USA erst ab 2001 vor.

[3] Das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität (je geleistete Arbeitsstunde) wird berechnet als gewichteter Durchschnitt der Wachstumsraten der verschiedenen Wirtschaftszweige, wobei als Gewichte die Anteile der Wirtschaftzweige an der Gesamtzahl der geleisteten Arbeitsstunden verwendet werden. Diese Gesamtwachstumsrate entspricht u. U. nicht der in anderen Quellen genannten Wachstumsrate. Die Daten stammen aus der Forschungsdatenbank EUKLEMS (www.euklems.net).

der Importdurchdringung) positiv und signifikant mit dem Wachstum der Arbeitsproduktivität korreliert.

Exporteure sind produktiver als Unternehmen, die nicht exportieren

Unternehmen, die Außenhandel betreiben, sind deutlich produktiver als Unternehmen, die dies nicht tun. Untersuchungen anhand von Unternehmensdaten zeigen, dass in der EU die Arbeitsproduktivität von Exporteuren um 3 % bis 10 % höher ist. Zur Erklärung dieses Phänomens gibt es zwei Hypothesen: zum einen die Hypothese der Selbstselektion, wonach sich die produktivsten Unternehmen bewusst für den Export entscheiden, und zum anderen die intuitivere Hypothese des „Learning by Exporting“, wonach Unternehmen durch den Export ihre Produktivität erhöhen. Diese beiden Hypothesen schließen einander nicht aus, denn es kann sein, dass sich die produktivsten Unternehmen bewusst für den Export entscheiden, gleichzeitig kann die Produktivität der Unternehmen, wenn sie auf den Exportmärkten tätig sind, aber auch weiter zunehmen. Für die Annahme, dass die Produktivität auf Unternehmensebene durch ein „Learning by Exporting“ zunimmt, gibt es jedoch nicht so eindeutige empirische Belege wie für die Hypothese, dass nur die produktiveren Unternehmen dann auch exportieren. Aber selbst wenn eine Exporttätigkeit die Produktivität auf Unternehmensebene nicht unbedingt immer positiv beeinflusst, sind ihre positiven Auswirkungen auf die Gesamtproduktivität doch eindeutig und unbestritten. Ähnlich sind die Ergebnisse für Importeure, die ebenfalls produktiver sind als Unternehmen, die nicht importieren, und für Unternehmen, die ausländische Direktinvestitionen tätigen, denn sie sind noch produktiver als die exportierenden und die importierenden Unternehmen. Angesichts der mit einer Export- und einer Importtätigkeit sowie mit Direktinvestitionen verbundenen Produktivitätsgewinne sind Maßnahmen zur Öffnung von Auslandsmärkten und offene Inlandsmärkte positiv zu bewerten.

Die zentrale Rolle des Binnenmarktes

Der Binnenmarkt war eine entscheidende Voraussetzung dafür, dass die EU-Länder die mit einer Handelsöffnung verbundenen Produktivitätsvorteile nutzen können. Aktuelle Untersuchungen über den Intra-EU-Handel bestätigen die wichtige Rolle des Binnenmarktes für das Produktivitätswachstum. So wäre die Produktivität ohne den bilateralen Handel innerhalb der EU Schätzungen zufolge im Durchschnitt um 13 % niedriger. Des Weiteren geht man davon aus, dass eine weitere Senkung der Handelskosten innerhalb der EU um 5 % zu einer Zunahme der Produktivität um 2 % führen kann. Diese Ergebnisse verdeutlichen die Bedeutung des Binnenmarktes, einer gemeinsamen Währung und der Abschaffung der Grenzkontrollen für eine Geschäftstätigkeit innerhalb der EU ebenso wie das ökonomische Potenzial eines noch besser funktionierenden Binnenmarktes.

Ein gut entwickelter Binnenmarkt ist auch insofern wichtig, als er es Europa ermöglicht, bei der Entwicklung von Benchmarks und der Förderung der weltweiten Rechtsangleichung eine Führungsrolle zu übernehmen. Abschließend sei noch Folgendes angemerkt: Während ein Rückgang der Handelskosten in der Vergangenheit durch niedrigere Transportkosten und Zölle bedingt war, könnte die Konzentration auf die Reduzierung der häufig mit nichttarifären Hemmnissen verbundenen „weicheren“ Handelskosten den KMU zugute kommen, die unter derartigen Hemmnissen besonders leiden.

Die Bedeutung nichttarifärer Handelshemmnisse

Die Handelskosten (sie untergliedern sich in Transportkosten, mit der Grenzüberschreitung verbundene Kosten, wie Zölle, Währungs- und Informationskosten, sowie die Kosten des Vertriebs durch den Einzel- und Großhandel) können für Industrieländer insgesamt einer Wertsteuer von 170 % entsprechen. Nach Ansicht der europäischen Unternehmen spielen nichttarifäre Hemmnisse und der Informationsmangel (etwa eine unzureichende Kenntnis der Exportmärkte) jedoch eine größere Rolle als die traditionellen durch die Handelspolitik bedingten Hemmnisse wie Einfuhrzölle und -kontingente.[4] Außerdem erleichtert der Binnenmarkt dank einer gemeinsamen Währung, einheitlicher Zollverfahren an den EU-Außengrenzen und der Binnenmarktvorschriften, zu denen auch harmonisierte technische Normen gehören, nach Einschätzung der EU-Unternehmen die Geschäftstätigkeit im Ausland.[5]

Die Maßnahmen der EU zur Förderung der externen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sollten daher zur Senkung der „hinter der Grenze" anfallenden Kosten beitragen. Informationskosten und nichttarifäre Hemmnisse in Drittländern behindern den Handel sehr stark. **Worum es jetzt geht, sind Maßnahmen zur Vertiefung der Integration mit Drittländern, und zwar idealerweise durch Beseitigung von hinter der Grenze bestehenden Hemmnissen für den Waren- und Dienstleistungsverkehr und ausländische Direktinvestitionen sowie durch Intensivierung der internationalen Zusammenarbeit in Regulierungsfragen.** Gegenstand dieser Maßnahmen können die Verringerung heterogener Regelungen und der Abbau nichttarifärer Hemmnisse ebenso sein wie die Vereinheitlichung der Zollverfahren. Der Transatlantische Wirtschaftsrat sowie regionale und bilaterale „tiefgreifende" Freihandelsabkommen mit einigen asiatischen Ländern verfolgen diesen Ansatz. Insbesondere mit einigen asiatischen Ländern, in denen die Rechte des geistigen Eigentums nur schwach geschützt sind, sollte die EU auf einen wirksamen Innovationsschutz hinarbeiten.

3.2. Wirtschaftliche Leistung und Wettbewerbsfähigkeit: die Bedeutung des Wachstums der KMU

Unternehmerische Initiative und die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) werden zunehmend als Hauptmotoren der wirtschaftlichen Leistung der EU anerkannt, denn sie bewirken Strukturwandel, Innovation und Beschäftigungswachstum. Die Förderung des Wachstumspotenzials der KMU gehört zu den obersten Zielen des „Small Business Act", der ein zentraler Bestandteil der Strategie der EU für Wachstum und Beschäftigung ist[6].

Die Auswirkungen der Unternehmensstruktur und -dynamik auf die Produktivität und die Unterschiede zwischen der EU und den USA

Anhand von Daten für einzelne Branchen und Länder lässt sich nachweisen, dass ein starker Mittelstand alleine zwar noch kein Garant für ein starkes Wachstum der Arbeitsproduktivität oder der Wertschöpfung ist, dass das durch einen starken Mittelstand begünstigte unternehmerische Klima jedoch dazu beitragen kann, dass in einem Wirtschaftszweig oder

---

4 Diese Ergebnisse gelten zwar allgemein für alle untersuchten großen Wirtschaftszweige, doch sind in bestimmten Branchen und Ländern Einfuhrzölle für europäische Unternehmen, die in Drittländer exportieren, noch immer wesentliche Handelshemmnisse.

5 Auf der Basis von Schätzungen anhand der Erhebung der „Beobachtungsstelle für europäische KMU", Flash Eurobarometer Nr. 196.

6 Mitteilung der Kommission „Vorfahrt für KMU in Europa - Der „Small Business Act" für Europa" – KOM(2008) 394.

Land die Unternehmensdynamik und die Wachstumsunternehmen entstehen, die sich positiv auf das Wachstum der Arbeitsproduktivität, der Beschäftigung und der Wertschöpfung auswirken.

Auf einer stärker aggregierten Ebene gibt es Belege dafür, dass sowohl Unternehmensgründungen als auch Unternehmensschließungen zum Wachstum der Gesamtproduktivität beitragen. Ein Vergleich zwischen der EU und den USA zeigt, dass in Europa der Beitrag der Unternehmensgründungen zum Wachstum der Gesamtproduktivität im Durchschnitt etwas höher ist als in den USA, der Wachstumsbeitrag der Unternehmensschließungen dagegen wesentlich niedriger.

Ein Vergleich zwischen der EU und den USA lässt auch deutliche Unterschiede in der Unternehmensstruktur und -dynamik erkennen, von denen die Folgenden am wichtigsten sind: i) Erfolgreiche neue Unternehmen expandieren in den USA schneller als in der EU. ii) Neu gegründete Unternehmen sind in den USA kleiner, und ihre Produktivität ist unterschiedlicher als in Europa. iii) Die produktiveren Unternehmen weiten in den USA ihren Marktanteil nach einigen Jahren mit größerer Wahrscheinlichkeit aus in der EU. Dies hat zur Folge, dass amerikanische Unternehmen im Durchschnitt größer sind als europäische und dass Kleinstunternehmen (1-9 Lohn- und Gehaltsempfänger) in den USA an der Gesamtzahl der Unternehmen und der Beschäftigung einen deutlich geringeren Anteil haben. Der Anteil der Unternehmensgründungen, der Unternehmensschließungen und der überlebenden Unternehmen ist in den einzelnen EU-Ländern und den USA weitgehend vergleichbar, wobei dies einigen Quellen zufolge stärker für die Unternehmensgründungen gilt als für die Unternehmensschließungen, deren Anteil laut diesen Quellen in der EU im Allgemeinen niedriger ist als in den USA. Insgesamt deuten diese Ergebnisse darauf hin, dass das Marktumfeld in den USA von einem stärkeren Wettbewerb geprägt ist und unternehmerisches Experimentieren stärker fördert. Die Ergebnisse lassen ferner erkennen, dass verglichen mit den USA Wachstumshindernisse für ein Unternehmen in der EU das größte Problem sind.

Schnell wachsende Unternehmen gibt es in der EU in jeder Branche und in jedem Land

Die Beschäftigung in neuen Unternehmen spielt für das Gesamtbeschäftigungswachstum eine entscheidende Rolle und ist mindestens genauso wichtig wie der Nettobeschäftigungsbeitrag bereits bestehender (Wachstums-)Unternehmen. Im Gegensatz zu dem, was allgemein angenommen wird, zeigen neueste Studien, dass es schnell wachsende Unternehmen in jedem Wirtschaftszweig und in allen Ländern gibt. **Dies bedeutet, dass Wachstumsunternehmen nicht ausschließlich und nicht einmal überwiegend High-Tech-Unternehmen sind. Sie sind Ausdruck unternehmerischer „Wachheit“ und der Fähigkeit zur Nutzung von Marktchancen**. Allerdings deutet vieles auch auf eine relative Schwäche der EU im Hochtechnologiebereich hin. In den USA waren weitaus mehr neue, F&E-intensive Unternehmen (oft auch als „New Technology-based firms“ oder NTBF bezeichnet) in der Lage, sich zu entwickeln, rasch zu wachsen und zu zentralen Wirtschaftsakteuren zu werden. Diesem Phänomen verdankt die US-amerikanische Wirtschaft, dass sie sich flexibler als die EU auf neue, aussichtsreiche Branchen hinorientieren kann.

Es gibt Belege dafür, dass in Industrieländern, die nahe an der Technologiegrenze sind, größere Anreize für unternehmerische Innovation bestehen, während die Unternehmen in den anderen Ländern in der Regel eine Aufholstrategie auf der Basis von Wachstumsinvestitionen verfolgen. In der EU-15 zeichnen sich Wachstumsunternehmen durch eine überdurchschnittliche Innovativität aus, während ihr Innovationsinput und -output in den neuen Mitgliedstaaten näher am Durchschnitt liegt.

4. DIE AUSWIRKUNGEN WICHTIGER EU-POLITIKEN AUF DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

4.1. Nachhaltige Industriepolitik

Damit Europa in einem internationalen Umfeld, das immer mehr Herausforderungen mit sich bringt, wettbewerbsfähig bleibt und damit die ökologischen Ziele durch Reduzierung des „CO_2-Fußabdrucks“ vorangebracht werden, setzt sich die EU für einen Übergang zu einer kohlenstoffarmen und ressourceneffizienten Wirtschaft ein. Zu diesen Zweck hat die EU-Kommission eine Reihe gemeinschaftsweiter Maßnahmen vorgeschlagen, wie etwa im Januar 2008 das 3. Energiebinnenmarkt-Paket und das Maßnahmenpaket zum Klimawandel und zu erneuerbaren Energien[7], die derzeit vom Rat und vom Parlament erörtert werden. Ziel der Kommission ist eine deutliche Verringerung der Treibhausgasemissionen der EU (je nach der internationalen Lage um 20 % oder 30 % gegenüber 1990) und eine Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien am Gesamtenergieverbrauch der EU auf 20 % bis 2020, ohne dass die Wettbewerbsfähigkeit der EU dadurch beeinträchtigt wird.

Mit dem Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft ist das reale Potenzial wachsender Märkte für umweltfreundliche Produkte verbunden. Außerdem bedeutet er eine Chance für die Wettbewerbsfähigkeit dieser Branche auf den internationalen Märkten. Die europäische Industrie hat ihre Energie- und Ressourceneffizienz bereits erheblich verbessert und ist in zentralen Branchen führend[8]. Dennoch gibt es immer noch Hindernisse für eine Erhöhung des Marktanteils derartiger Produkte und Technologien. Ein solches Hindernis ist die Tatsache, dass die Verbraucher häufig nicht wissen, dass es diese Produkte gibt, oder dass sie trotz der anschließenden langfristigen Einsparungen durch ihre zunächst höheren Preise abgeschreckt werden.

Untersuchungen zeigen, dass mit einem größeren Marktanteil von energie- und ressourceneffizienten Produkten und Technologien sowohl für die Wirtschaft als auch für die Umwelt ein sehr großer potenzieller Nutzen verbunden ist. Damit dieses Potenzial genutzt werden kann, hat die Kommission vor Kurzem den Aktionsplan für Nachhaltigkeit in Produktion und Verbrauch und für eine nachhaltige Industriepolitik vorgelegt, der einen harmonisierten, integrierten und dynamischen Rahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz und Umweltverträglichkeit von Produkten beinhaltet.[9] Mit Hilfe des vorgeschlagenen Rahmens sollen die generelle Umweltverträglichkeit von Produkten während ihres gesamten Lebenszyklus verbessert und die Nachfrage nach besseren Produkten und Technologien gefördert werden, und den Verbrauchern sollen dank einer kohärenten und vereinfachten Kennzeichnung bessere Entscheidungen ermöglicht werden. Dies dürfte zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der EU beitragen.

---

7 KOM(2008)30 endg. KOM(2008)13 endg., KOM(2008)16 endg., KOM(2008)17 endg., KOM(2008)18 endg. und KOM(2008)19 endg.

8 Etwa im Bereich der Windenergie, in dem EU-Unternehmen am Weltmarkt einen Anteil von 60 % haben, oder auf dem Gebiet der Sonnenenergie.

9 KOM(2008) 397.

4.2. Soziale Verantwortung der Unternehmen (CSR)

Als die Lissabon-Strategie 2005 wiederbelebt wurde, stellte die Kommission fest, dass die soziale Verantwortung der Unternehmen[10] „einen großen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leisten und Europas Innovationspotenzial und Wettbewerbsfähigkeit steigern“[11] kann. Die Bedeutung von CSR kann nicht hoch genug veranschlagt werden, lehrt doch die derzeitige Finanzmarktkrise u. a., dass sozial verantwortlich handelnden Unternehmern und Spitzenmanagern eine Schlüsselfunktion für das Wohlergehen unserer Gesellschaften zukommt.

CSR stärkt die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen

Betrachtet man die Auswirkungen von CSR auf sechs verschiedene Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit auf Unternehmensebene (Kostenstruktur, Humanressourcen, Kundenperspektive, Innovation, Risiko- und Reputationsmanagement sowie Geschäftsergebnisse), so zeigt sich, dass sie die Wettbewerbsfähigkeit positiv beeinflussen kann, und zwar offensichtlich vor allem über die Humanressourcen, das Risiko- und Reputationsmanagement und die Innovation. Von der CSR-Reputation eines Unternehmens hängt es mehr und mehr ab, wie erfolgreich das Unternehmen auf wettbewerbsintensiven Arbeitsmärkten Mitarbeiter rekrutieren kann.

Offensichtlich besteht über das Management der Humanressourcen eine deutliche positive Korrelation zwischen CSR und Wettbewerbsfähigkeit, auch wenn im Fall einiger Unternehmen die mit CSR verbundenen Zusatzkosten deren Nutzen anfänglich möglicherweise aufwiegen. CSR ist für viele Unternehmen ein wesentlicher Bestandteil ihres Risiko- und Reputationsmanagements und gewinnt insofern weiter an Bedeutung, als die Unternehmen einer stärkeren öffentlichen Kontrolle unterliegen. Dank der Berücksichtigung von CSR-Aspekten wie Transparenz, Menschenrechte und Anforderungen an die Lieferkette aus der Sicht des Risikomanagements haben einige Unternehmen zusätzliche positive Auswirkungen von CSR festgestellt.

Bestimmte Aspekte von CSR wie die Schaffung arbeitnehmerfreundlicher Arbeitsplätze können die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens verbessern. Die positive Korrelation zwischen CSR und Innovation wird noch dadurch verstärkt, dass Innovation immer stärker ein Gemeinschaftswerk ist und dass der Unternehmenswert zunehmend durch gesellschaftlich relevante Innovationen gesteigert wird.

Korrelation zwischen CSR und Wettbewerbsfähigkeit wird offensichtlich stärker

Die Faktoren, die die wirtschaftlichen Argumente für CSR beeinflussen, sind zum großen Teil selbst dynamisch und nehmen an Bedeutung zu, etwa die Erwartungen der Arbeitnehmer, das Verbraucherbewusstsein, Trends im öffentlichen und privaten Beschaffungswesen, die Art des Innovationsprozesses oder die Bedeutung, die die Finanzmärkte sozialen und ökologischen Aspekten beimessen. Das Interesse der Unternehmen an CSR gründet sich zunehmend auf die damit verbundenen Möglichkeiten zur Steigerung des

---

[10] Die soziale Verantwortung der Unternehmen (corporate social responsibility – CSR) ist ein Konzept, das den Unternehmen als Grundlage dient, um auf freiwilliger Basis soziale und ökologische Belange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Beziehungen zu den Stakeholdern zu integrieren.

[11] Mitteilung für die Frühjahrstagung des Europäischen Rates „Zusammenarbeit für Wachstum und Arbeitsplätze. Ein Neubeginn für die Strategie von Lissabon“, KOM(2005) 24.

Unternehmenswertes, und nicht nur auf die Möglichkeit der bloßen Wertbewahrung durch Risiko- und Reputationsmanagement.

Wie stark wirtschaftliche Argumente in einem Unternehmen für CSR sprechen, richtet sich nach wie vor nach der Wettbewerbsposition dieses Unternehmens. Für einige Unternehmen verursachen steigende soziale und ökologische rechtliche Anforderungen möglicherweise Kosten, die ihrer Wettbewerbsfähigkeit schaden. Für immer mehr Unternehmen in immer mehr Wirtschaftszweigen wird CSR jedoch zu einer Voraussetzung für ihre Wettbewerbsfähigkeit. Um einen Unterschied in der Wettbewerbsfähigkeit machen zu können, muss CSR Teil der Kernstrategie eines Unternehmens sein. Unternehmen, in denen CSR weiterhin von peripherem Interesse und hauptsächlich im Zusammenhang mit PR interessant ist, verpassen mit einiger Wahrscheinlichkeit Chancen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

5. Implikationen für die Politik

Der diesjährige Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit hat bedeutende Implikationen für die Politik: Richtig konzipierte und umgesetzte Maßnahmen in bestimmten Bereichen wie Handel, Innovation, unternehmerische Initiative oder Energie können zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Wirtschaft beitragen.

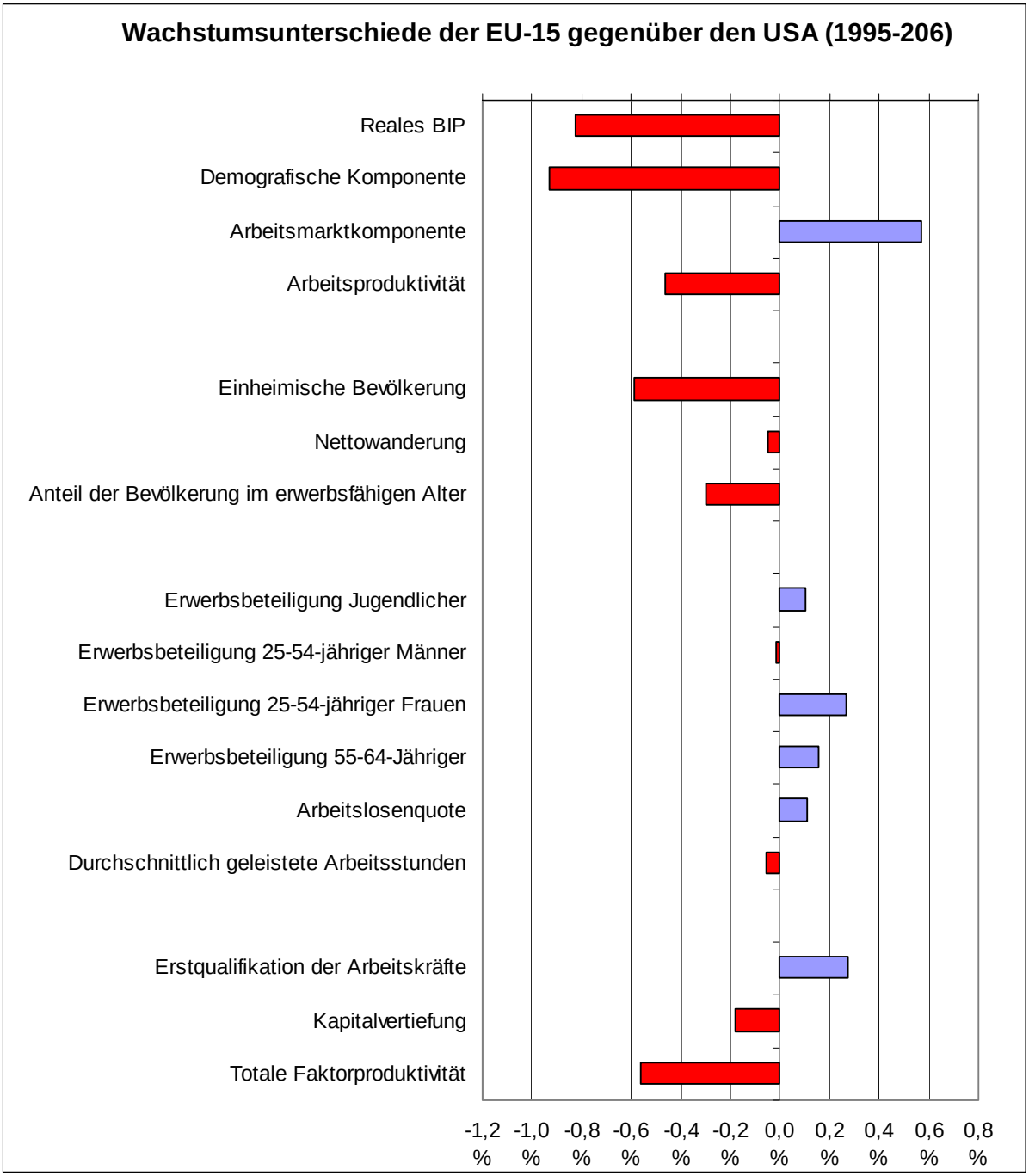
Die Analysen des diesjährigen Berichts zeigen, dass die Prioritäten und Maßnahmenempfehlungen des Programmzyklus 2008-2010 der EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung nichts von ihrer Relevanz eingebüßt haben. Die EU muss die Innovation, den Einsatz von IKT und den Wettbewerb auf den Endkunden- und den Produktmärkten weiter steigern. Der „Small Business Act“ wird, wenn er auf allen Ebenen umgesetzt wird, dem Unternehmensumfeld und der unternehmerischen Initiative zugute kommen. Er wird unternehmerisches Experimentieren fördern und das unternehmerische Gesamtklima in der EU verbessern.

Was die externe Dimension der Wettbewerbsfähigkeit anbelangt, so sollten handelspolitische Maßnahmen zur Verringerung der Kosten „hinter der Grenze“ ergriffen werden; hierzu gehören die internationale Zusammenarbeit in Regulierungsfragen sowie Maßnahmen zum Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse und zur Vereinfachung der Zollverfahren. Dies kann in der europäischen Wirtschaft erhebliche Produktivitätsgewinne ermöglichen.

Frühzeitiges Handeln auf dem Gebiet der nachhaltigen Produktion kann einen First-Mover-Vorteil und einen sehr erheblichen potenziellen Nutzen für Wirtschaft und Umwelt mit sich bringen. Der kürzlich vorgelegte Aktionsplan für Nachhaltigkeit in Produktion und Verbrauch und für eine nachhaltige Industriepolitik ist ein wichtiger Schritt in Richtung auf eine wettbewerbsfähige kohlenstoffarme Wirtschaft.

Des Weiteren hat der diesjährige Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit eine positive Korrelation zwischen Wettbewerbsfähigkeit und sozialer Verantwortung der Unternehmen (CSR) aufgezeigt. Die Kommission wird weiterhin politische Impulse für CSR und praktische Unterstützung für alle CSR-Stakeholder bereitstellen.

Anhang: Zusammensetzung des Wachstums in der EU-15 und den USA (1995-2006)



Quelle: Mourre, G. (2008), "What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise", Manuskript, Freie Universität Brüssel.