



Gerhard Stahl

Jeder für sich – nationaler Protektionismus stellt eine offene Weltwirtschaft infrage

Erste Zweifel an den Segnungen der international eng verflochtenen Weltwirtschaft sind im Anschluss an die Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2008 aufgetaucht. Die globale, grenzenlose Finanzwirtschaft hatte zur Folge, dass eine risi-

Seit dem wirtschaftlichen Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg haben der internationale Handel und Kapitalverkehr stark zugenommen. Im Verlauf der letzten Jahrzehnte öffneten sich immer mehr Länder der internationalen Wirtschaft.

für Unternehmen und die Freizügigkeit für Arbeitnehmer.

Die zweite Entwicklung, welche die Weltwirtschaft grundlegend veränderte, war die Öffnung Chinas. 1979 wurde unter Deng Xiaoping die erste Sonderwirtschaftszone in Shenzhen geschaffen, welche ausländischen Investoren erlaubte, in China zu investieren und zu produzieren. Weitere folgten und ermöglichten den Aufbau einer exportorientierten Industrie. Im Jahre 2001 trat China der Welthandelsorganisation bei und beschleunigte die Marktöffnung und die Integration in die internationale Arbeitsteilung. China wurde zum Wachstumsmotor der Weltwirtschaft und zur wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte.

„Millionen von Menschen entkamen der Armut.“

koreiche Finanzierung von Hauskäufen in den USA fast zu einer Weltwirtschaftskrise werden konnte. Zum politischen Sprengstoff ist das Thema freier Handel und offene Weltwirtschaft mit der Wahl von US-Präsident Donald Trump geworden. Seine Ablehnung bisher geltender multilateraler Handelsverträge und die Unterminierung der Welthandelsorganisation erschüttern die Grundfesten der historisch gewachsenen Weltwirtschaftsordnung.

Unternehmen orientierten sich zunehmend am Weltmarkt. Es kam zu Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer, zum Aufbau arbeitsteiliger Zulieferstrukturen und zur Erschließung neuer Märkte. Diese Globalisierung wurde von zwei historischen Entwicklungen besonders gefördert.

Geopolitische Hegemonialkämpfe schlagen Wirtschaftspolitik

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Virus-Pandemie haben die Zweifel an der gegenwärtigen Struktur der Weltwirtschaft weiter verstärkt. Arbeitsteilige Zulieferketten, die stark von Zwischenprodukten aus China abhängen, stoppten die Produktion auch von Unternehmen in Europa. Die Knappheit von einigen Gütern wie Atemmasken führte zu Exportverboten und damit einer Abkehr vom internationalen Handel.

Globalisierung prägte die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts

Die europäische Integration hat nationale Barrieren abgebaut, um einen europäischen Binnenmarkt zu schaffen. Aus ur-

Lange Zeit wurde diese Entwicklung vor allem positiv gesehen: Millionen von Menschen entkamen der Armut. Dies galt nicht nur für China. Zunehmende Nachfrage nach Rohstoffen förderte auch die

„Wirtschaftliche Sanktionen werden beschlossen, um politische Ziele zu erreichen.“

Angesichts dieser Zweifel lohnt es sich genauer zu analysieren, welche Faktoren zu einer eng verflochtenen Weltwirtschaft geführt haben und welche Entwicklungen für die Zukunft der Weltwirtschaft erkennbar sind.

sprünglich 6 Gründungsstaaten wurde ein weitgehend einheitlicher Wirtschaftsraum für mehr als 500 Millionen Menschen in 28 europäischen Ländern. Die Europäische Union garantiert dabei nicht nur die Freiheit des Handels und Kapitalverkehrs, sondern auch die Niederlassungsfreiheit

Wirtschaftsentwicklung in Teilen Asiens, Afrikas und Lateinamerikas. Die entwickelten Volkswirtschaften konnten durch Produktionsverlagerungen von niedrigen Löhnen profitieren und dadurch Wohlstandsgewinne erzielen. Außerdem entstanden durch die aufstrebende Mittel-



Prof. Gerhard Stahl

Peking University HSBC Business School,
Shenzhen

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts war die Weltwirtschaft geprägt von zunehmender Verflechtung internationaler Unternehmen sowie der wirtschaftlichen Öffnung von Märkten. Größte Nutznießer dieser Entwicklung waren sicherlich multinationale Konzerne. Aber auch deutsche mittelständische Unternehmen konnten mit spezialisierten Produkten Markt- und Wissenslücken in anderen Ländern füllen. Dass eine solche Verflechtung ein Problem darstellen kann, zeigte die Finanzkrise 2008, als ein Schock in einem Wirtschaftssektor eine Kettenreaktion im kompletten System auslöste. Derzeit wird das System noch stärker auf die Probe gestellt: Die COVID-19-Pandemie bringt weltweit die Konjunktur zum Erliegen und zwingt viele Länder zu drastischen Hilfsmaßnahmen. Als Reaktion auf derlei globale Krisen versuchen Politiker in den USA, China und Teilen der EU derzeit das Geflecht zu lösen und ihre Abhängigkeit von anderen so zu mindern. Im vorliegenden Text versucht der Autor zu erörtern, ob der offenen Weltwirtschaft durch Protektionismus der Garaus gemacht wird und wie sich diese Politik auf Unternehmen auswirkt.

schicht in China neue Absatzmärkte für viele westliche Produkte.

Insbesondere die exportorientierte deutsche Wirtschaft profitierte vom großen chinesischen Markt. Für viele Unternehmen ist China zum wichtigsten Absatzmarkt geworden. Die EU wurde zum größten Handelspartner Chinas. Zwischen 2008 und 2018 verdreifachte sich der EU-Export. Aber auch die deutlich

höheren Importe aus China nahmen weiter zu. Es werden inzwischen jeden Tag Waren im Wert von mehr als 1 Milliarde Euro ausgetauscht.

Das vorherrschende wirtschaftspolitische Leitbild dieser Jahre war: Abbau der Zölle, Deregulierung, freier Kapitalverkehr, Ausbreitung des Freihandels und Freizügigkeit. Inzwischen verändert sich die Wahrnehmung. Insbesondere in den USA wird von der Politik das wirtschaftspolitische Leitbild immer öfter durch eine geopolitische Sichtweise ersetzt. Wirtschaftliche Sanktionen werden beschlossen, um politische Ziele zu erreichen. Die Beziehung zu China wird als strategischer Konflikt um politischen, militärischen und wirtschaftlichen Einfluss gesehen.

Durch wichtige Entwicklungen wird das Leitbild einer offenen internationalen Wirtschaft infrage gestellt:

– Mit der Wahl von Präsident Trump 2017 und seiner „America-First“-Politik haben die USA dem Ziel einer offenen Weltwirtschaft eine Absage erteilt. Eine internationale Handelsordnung, die sich an gemeinsamen Regeln orientiert, wird von

Verhandlungen (welche Ende 2020 abgeschlossen sein sollen) über Austrittsmodalitäten aus der EU und die zukünftige Zusammenarbeit sehr schwierig werden. Bisher ist nicht erkennbar, wie ein Kompromiss gefunden werden könnte, der auf das britische Verhandlungsziel eingeht: am Binnenmarkt weiterhin teilzunehmen ohne die europäischen Regeln und die europäische Gerichtsbarkeit anzuerkennen.

– Die USA und China haben in ihrem vorübergehenden Waffenstillstand im Handelskonflikt vereinbart, dass China für zusätzliche 200 Milliarden US-Dollar amerikanische Produkte und Dienstleistungen abnehmen wird. Diese Art von dirigistischer Vereinbarung widerspricht den Grundprinzipien des freien Handels und geht zulasten Dritter, deren Exporte entsprechend geringer ausfallen werden.

– Die größte Gefahr für eine offene Weltwirtschaft stellt allerdings der Wettlauf um Innovationen und neue Technologien dar. Wenn die „Nationalität“ eines Unternehmens, wie im Falle von Huawei von den USA gefordert, das Kriterium wird, um ein Unternehmen vom Markt

„Deutschlands Leistungsbilanzüberschuss wird zunehmend von Handelspartnern kritisiert.“

Trumps Regierung abgelehnt. Die Funktionsfähigkeit der Welthandelsorganisation wird zerstört, dadurch dass keine Richter mehr für das Streitschlichtungsverfahren benannt werden. Internationale Verträge, die multilateral verhandelt wurden, werden gekündigt. Es wird versucht, durch Druck auf einzelne Partner zum Beispiel mittels Zollerhöhungen und durch bilaterales Verhandeln vorteilhaftere Abkommen zu erreichen.

– Mit dem Brexit scheidet zum ersten Mal ein Mitgliedsstaat aus der Europäischen Union aus. Damit werden wieder neue Grenzen innerhalb Europas aufgebaut. Die Zielsetzung der britischen Regierung ist es, nationale Kontrolle zurückzugewinnen. Es ist bereits erkennbar, dass die

auszuschließen, dann werden neue nationale Grenzen gegen internationale Unternehmen geschaffen.

– Auch die chinesische „Made-in-China-2025“-Strategie hat zum Ziel, chinesische Technologie und Innovationen zu fördern und die Abhängigkeit von ausländischen Technologien und Hightech-Importen zu verringern. Bestimmte Dienstleistungen, wie zum Beispiel „Google Search“, sind bereits auf dem chinesischen Markt blockiert.

– Erschwerend kommt hinzu, dass umfangreiche militärische Forschung, insbesondere in den USA und China, und entsprechende Auftragsvergabe an nationale Unternehmen in Bereichen wie Flugzeug-



bau, künstlicher Intelligenz und welt-
raumgestützte Anwendungen den inter-
nationalen Wettbewerb weiter verzerren.
Viele der militärischen Entwicklungen ha-
ben eine „Dual-Use“-Komponente und
können auch zu zivilen Produkten führen.

– Der Technologie- und Innovationswett-
lauf zwischen den USA und China birgt
die Gefahr, dass wir einen technologi-
schen Nationalismus aufbauen, der den
freien Verkehr von Waren, Dienstleistun-
gen und Ideen zunehmend behindert.

Außenhandel wird zum Fauxpas

Die exportorientierte deutsche Wirtschaft
hat von der Globalisierung der letzten
Jahrzehnte besonders profitiert. Einge-
bettet in den Binnenmarkt und unter-
stützt durch einen günstigen Euro-Wech-
selkurs wurde die Außenhandelsorien-
tierung der deutschen Volkswirtschaft
weiter ausgebaut. Dies zeigt sich beispiel-
haft an dem hohen deutschen Leistungs-
bilanzüberschuss von rund 7 Prozent des
BIP. Dieser Überschuss wird jedoch zuneh-
mend von Handelspartnern kritisiert, als
eine Ursache für ein Ungleichgewicht der
internationalen Wirtschaft.

China hat dagegen seine Exportabhän-
gigkeit bereits deutlich reduziert und er-
reicht eine annähernd ausgeglichene
Leistungsbilanz. Chinas Wirtschafts-
modell ändert sich: von dem Übergewicht
des Industriesektors zu einer stärkeren
Entwicklung des Dienstleistungssektors,
von der Außenhandelsorientierung zum
Aufbau der Binnennachfrage. Die Werk-
bank der Welt für einfache Güter wird
zunehmend zum Innovationszentrum für
Hightech-Produkte und zur Dienstleis-
tungsgesellschaft.

Bei einer empirischen Analyse stellen wir
fest, dass der Höhepunkt der Globalisie-
rung 2007 war. Im Globalisierungsbericht
von McKinsey wird berechnet, dass im
Jahre 2007 der Wert des internationalen
Waren- und Dienstleistungsaustauschs und
der internationalen Finanzströme 53 Pro-
zent der Weltwirtschaftsleistung entsprach.
In der anschließenden Wirtschaftskrise
fiel dieser Anteil auf 31 Prozent, insbe-

sondere durch den dramatischen Ein-
bruch des internationalen Finanzmarktes.

Inzwischen hat sich der internationale
Wirtschafts- und Finanzaustausch wieder
auf rund 40 Prozent der Weltwirtschafts-
leistung stabilisiert. Die vergangenen Jah-
re sind aber durch eine deutlich geringe-

Ein unternehmerischer, aktiver Staat auf
nationaler und europäischer Ebene ist
notwendig, um mit der sozialistischen
Marktwirtschaft Chinas und der „America-
First“-Politik konkurrieren zu können.

Dies bedeutet, dass über Forschungs- und
Innovationsförderung, Wettbewerbspoli-

„Industriepolitik für strategische Bereiche muss auf europäischer Ebene stattfinden.“

re Dynamik als in den Jahrzehnten vor
der Finanzkrise gekennzeichnet. Im Jahr
2019 hat durch den Handelskonflikt zwi-
schen den USA und China und die damit
verbundenen Unsicherheiten der Welt-
handel stagniert. Zu Beginn des Jahres
2020 ist durch die wirtschaftlichen Aus-
wirkungen der Corona-Pandemie ein Ein-
bruch des Welthandels festzustellen, des-
sen Ausmaß gegenwärtig noch schwer
abzuschätzen ist.

Handlungsräume für Wirtschaft und Politik

Für deutsche Unternehmen haben sich
die weltwirtschaftlichen Rahmenbedin-
gungen verschlechtert durch amerikani-
schen Protektionismus, durch zunehmen-
de Weltmarktpräsenz chinesischer und
asiatischer Konkurrenten und durch po-
litische Kritik an dem hohen deutschen
Exportüberschuss. Das exportorientierte
deutsche Wirtschaftsmodell muss sich an-
passen. Darauf gilt es sich einzustellen.

Es ist nicht zu erwarten, dass sich die
chinesische oder amerikanische Politik in
nächster Zeit grundlegend ändern wird.
Deshalb ist es notwendig, dass Unterneh-
men durch nationale und europäische
Politik in einer Weise gefördert werden,
die vergleichbare internationale Wettbe-
werbsbedingungen gegenüber ihren in-
ternationalen Konkurrenten sicherstellen.

Zum Leidwesen vieler Ordnungspolitiker
müssen wir uns dafür von traditionellen
Vorstellungen über die Rollenverteilung
von öffentlich und privat verabschieden.

Itik, Industriepolitik, Außenhandelspolitik
und Normensetzung die Wettbewerbs-
fähigkeit europäischer Unternehmen un-
terstützt wird. Um dafür die richtige
Weichenstellung zu erreichen, ist eine in-
tensive Zusammenarbeit zwischen den
Vertretern der Wirtschaft und der Politik
notwendig, nicht nur auf nationaler, son-
dern auch auf europäischer Ebene.

Der Aufbau einer Batterieproduktion
und der Wasserstoff- und Brennstoffzel-
lentechnologie für umweltfreundliche
Mobilität, die Flugzeug- und Raumfahrt-
industrie, die Förderung künstlicher In-
telligenz sind nur einige Beispiele dafür,
dass Industriepolitik für strategische Be-
reiche auf europäischer Ebene stattfin-
den muss.

Allerdings müssen sich auch die Unter-
nehmen auf Veränderungen einstellen.
Forderungen an die Politik können keine
vorausschauende Geschäftspolitik erset-
zen. Während große multinationale Un-
ternehmen den internationalen Markt
besser verfolgen können, sind die grund-
legenden Veränderungen der Weltwirt-
schaft eine besondere Herausforderung
für mittelständische Unternehmen.

Große Marktchancen für Deutschland

Dies kann am Wirtschaftsaustausch
Deutschlands mit China beispielhaft auf-
gezeigt werden. Mit 1,4 Milliarden Men-
schen bietet China enorme Marktchan-
cen insbesondere in den Bereichen, wo
noch keine wettbewerbsfähigen chinesi-

schen Konkurrenten vorhanden sind. Während im traditionellen Industriebereich chinesische Unternehmen inzwischen wettbewerbsfähig sind und auch seit Langem in China etablierten deutschen Unternehmen immer stärker Konkurrenz machen, gilt dies für andere Wirtschaftsbereiche weniger.

Die neuen Schwerpunkte für die chinesische Entwicklung bieten Marktchancen in Wirtschaftsbereichen, in denen in Deutschland mittelständische Unternehmen stark vertreten sind. Dies gilt zum Beispiel für den Ausbau der Krankenhäuser, für das Bildungswesen, für Umwelttechnologien und für nachhaltigen Städtebau.

Für mittelständische Unternehmen ist es jedoch schwierig, in China Geschäfte zu machen. Erstens kennen sie die Gepflogenheiten, Regeln und Partner für wirtschaftliches Handeln in China nicht. Zweitens gibt es häufig ein Ungleichgewicht zwischen einer chinesischen Nachfrage nach umfangreichen Leistungen mit einer erheblichen Größenordnung und den begrenzten Kapazitäten eines Mittel-

ständlers. Eine Antwort darauf könnte sein, dass mittelständische Unternehmen mit unterschiedlicher Spezialisierung sich für das China-Geschäft zusammenschließen, um auf dem chinesischen Markt gemeinsam aufzutreten.

Die Welthandelsordnung muss sich neu orientieren

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Es ist nicht zu erwarten, dass die internationale Wirtschaftsverflechtung trotz protektionistischer Maßnahmen beendet wird. Dazu ist die Verflechtung zu intensiv. Viele Technologien, Dienstleistungen und auch neue Innovationen erfordern einen großen internationalen Markt, um rentabel eingesetzt werden zu können.

Es ist auch im Interesse von Entwicklungsländern, stärker am Welthandel teilzunehmen und von den Vorteilen der internationalen Arbeitsteilung zu profitieren. Diesen Ehrgeiz spiegelt das von der Afrikanischen Union am 7. Juli 2019 vereinbarte kontinentale Freihandelsabkommen wider.

Die internationale Welthandelsordnung wird sich allerdings verändern müssen angesichts Klimawandel, makroökonomischer Ungleichgewichte, Wettbewerbsverzerrungen und Risiken der internationalen Arbeitsteilung. Die Umorientierung zu einem sozial- und ökologisch nachhaltigen Wirtschaften wird eine Anpassung nationaler und internationaler Regeln und neue Geschäftsmodelle erfordern. Es kann daher in Zukunft nicht mehr wie in der Vergangenheit mit so hohen Zuwächsen des Welthandels gerechnet werden.

Welche längerfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen die Corona-Pandemie und die nationalen Stützungsmaßnahmen haben werden, ist noch unklar. Allerdings lässt sich eine Schlussfolgerung bereits jetzt ziehen: Die Politik sollte die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion stabilisieren und weiterentwickeln, damit der deutschen Exportwirtschaft in Zeiten internationaler Umbrüche mit einem funktionierenden gemeinsamen Binnenmarkt eine stabile und berechenbare Basis bleibt.



IMPRESSUM

Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH
Aschaffener Straße 19, 60599 Frankfurt am Main
Postfach 70 03 62, 60553 Frankfurt am Main

Telefon +49 (0) 69 97 08 33 - 0
Telefax +49 (0) 69 7 07 84 00
E-Mail: red.zfgk@kreditwesen.de
Internet: www.kreditwesen.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Chefredaktion: Philipp Otto (P.O.)

Redaktion: Swantje Benkelberg (sb), Carsten Englert (ce), Philipp Hafner (ph), Frankfurt am Main

Redaktionssekretariat und Lektorat: Volker Schmidt

Satz und Layout: Patricia Appel

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift

angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesen.de.

Verlagsleitung: Philipp Otto

Anzeigenleitung: Timo Hartig

Anzeigenverkauf: Hans-Peter Schmitt,
Telefon +49 (0) 69 97 08 33 - 43

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 62 vom 1.1.2020 gültig.

Zitierweise: KREDITWESEN

Erscheinungsweise: am 1. und 15. jeden Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 641,60, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 329,80, 1/4-jährlich € 172,90.

Ausland: jährlich € 702,80. Preis des Einzelheftes € 25,00 (zuzügl. Versandkosten).

Verbandabonnement mit der Zeitschrift »bank und markt«: € 984,40, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 520,20, 1/4-jährlich € 273,10. Ausland: jährlich € 1 088,80.

Studenten: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter
Telefon +49 (0) 69 97 08 33 - 25

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindung: Frankfurter Sparkasse,
IBAN: DE68 5005 0201 0200 1469 71, BIC: HELADEF1822

Druck: Hoehl-Druck Medien + Service GmbH,
Gutenbergstraße 1, 36251 Bad Hersfeld

ISSN 0341-4019

Fotonachweise für Heft 7/2020 – Seite 2: Verlag Fritz Knapp GmbH; Seite 9: M. Buck u. M. Bock/Bankenverband Hessen, H. Eckert/Deutsche Börse, S. Matthiesen/Frankfurter Sparkasse, W. Kirsch/DZ Bank AG; Seite 11: Bernd Roselieb / BaFin; Seite 16: Deutsche Bundesbank; Seite 20: G. Stahl; Seite 24: Studio Ecker; Seite 26: Thomas Eugster; Seite 30: J. Littkemann/Hardy Welsch, K. Derfuß/Hardy Welsch, A. Schröder/Sven Seebergen; Seite 37: D. B. Simmert/D. B. Simmert, B. Niggemann/Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner