

IfM-Standpunkt

Nr. 24:

Globale Wertschöpfungsketten angesichts Trumps Handelspolitik

Gestern die Zölle auf den Import von Stahl und Aluminium in die USA, morgen Zölle auf Autos? Nachdem am vergangenen Wochenende auf dem G 7-Treffen in Charlevoix/Kanada der US-amerikanische Präsident Donald Trump nachträglich per Twitter die gemeinsame Abschlusserklärung hat platzen lassen, muss nun mit diesem Schritt gerechnet werden. Schließlich glaubt er, dass er der US-amerikanischen Wirtschaft mit Druck auf die Handelspartner zu neuem Glanz verhelfen könne.

Importzölle auf Autos würden aber nicht nur ausländische Unternehmen treffen, sondern beispielsweise auch US-amerikanische Zulieferunternehmen wie den Batteriehersteller Johnson Controls. Schließlich heißt das Zauberwort moderner Produktion seit Mitte der 1980er Jahre "Globale Wertschöpfungsketten": So haben stetiger Fortschritt im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), gesunkene Transportkosten und der Abbau von internationalen Handelsbeschränkungen zu einem enormen Anstieg der globalen Handelsströme sowie zu einer umfassenden internationalen Arbeitsteilung geführt. Unternehmen jeglicher Größe und Branchen können seither nicht nur ihre Produkte und Dienstleistungen sehr viel kostengünstiger und kundenspezifischer als zuvor anbieten, sondern auch weltweit mit (anderen) spezialisierten Partnern zusammenarbeiten. Die Vorteile: Alle beteiligten Unternehmen können sich auf ihre Kernkompetenzen spezialisieren und somit eine höhere Produktivität erzielen. Zulieferer können ferner an den Wachstums- und Gewinnchancen partizipieren, die für das jeweilige Endprodukt bestehen. Bei fairem Interessenausgleich innerhalb der Kette können darüber hinaus auch Risiken für die beteiligten Einzelunternehmen bei der Entwicklung neuer innovativer Technologien oder der Erschließung internationaler Absatzmärkte reduziert werden. Zudem erhalten die einzelnen Kooperationspartner häufig neue Impulse für Innovationen, mit denen sie ihre Konkurrenzfähigkeit auf den jeweiligen Märkten (weiter) stärken können.

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

www.ifm-bonn.org

Das IfM Bonn ist eine Stiftung
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Nachteile globaler Wertschöpfungsketten können vor allem aus asymmetrischer Machtverteilung und dem Zusammenprall unterschiedlicher Unternehmenskulturen entstehen: Nicht nur in Europa, sondern auch in den USA nehmen große transnationale Unternehmen wie beispielsweise VW, General Motors im Automobilbereich oder Walmart, Tesco (Handel) bzw. Nike oder Gap (Bekleidung) mitunter großen Einfluss auf die Vielzahl (kleiner) spezialisierter Unternehmen und deren wirtschaftliche Entwicklung.

Was wäre nun die Konsequenz, wenn der US-Präsident Donald Trump weiter an der Protektionismusspirale dreht und sich sogar mit ähnlich fadenscheinigen Begründungen wie "Gefahr für die nationale Sicherheit" über die WTO-Regeln bzw. Vorgaben der Welthandelsorganisation hinweg setzt? Für mittelständische Zulieferunternehmen in Europa bestünde die Gefahr, dass sie unter Umständen ihre Gewinnmargen reduzieren müssten, um die erhöhten Zölle zu absorbieren. Ähnliches würde aber auch für die US-amerikanischen Unternehmen gelten, wenn die EU entsprechende Gegenmaßnahmen trifft. Bei einigen Zulieferern würde dies ("nur") zu einer Verringerung ihrer Finanzierungs- und Innovationsspielräume führen. Bei anderen ist die Marge bereits so knapp kalkuliert, dass sie aus den globalen Wertschöpfungsketten verdrängt würden. Demgegenüber können Zulieferer, die mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen eine starke Marktposition innehaben, die Zölle leichter auf ihre Preise aufschlagen und an ihre Abnehmer weiterreichen.

Denkbar wäre auch, dass europäischen Zulieferer von den großen transnationalen Unternehmen gezwungen werden, in den USA Produktionsstandorte aufzubauen. Für kleinere Unternehmen ist ein solcher Schritt jedoch immer mit hohen Risiken verbunden, da sie über geringere finanzielle und personelle Ressourcen als internationale Konzerne verfügen. Aber auch unterschiedliche Qualitätsstandards und Normen, die zu verschiedenen Produktvarianten führen, sowie die hiermit verbundenen doppelten Zulassungs- und Prüfverfahren erschweren aufgrund der zusätzlichen Fixkosten einen solchen Schritt. Können die Unternehmen jedoch eine weltweite Verfügbarkeit nicht gewährleisten, werden sie schnell aus dem Zulieferkreis ausgeschlossen. Ist ihr Produktangebot hingegen sehr spezialisiert, besteht die Gefahr, dass ein größeres Unternehmen versucht, diesen Zulieferer und sein technisches Know-how aufzukaufen. Eine Tendenz, die bereits heute schon in der Automobilindustrie – aber auch im Maschinenbau und der Textilindustrie – zu beobachten ist.

Ebenso wie europäische Unternehmen werden auch die US-amerikanischen transnationalen Konzerne und Zulieferer kaum die Vorteile der internationalen Wertschöpfung verlieren wollen. Durch Freihandelsabkommen mit anderen Staaten bieten sich der Europäischen Union alternative Möglichkeiten, die sie nutzen wird.

Fest steht, die Globalisierung lässt sich ohne gravierende Wohlfahrtsverluste für alle Beteiligten längst nicht mehr aufhalten. Im Gegenteil: Die zunehmende Digitalisierung führt dazu, dass innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten beispielsweise Maschinen und Anlagen direkt mit dem Internet verbunden werden, um nachgelagerte datenbasierte Dienstleistungen anbieten zu können. Die Daten werden auf virtuellen Plattformen gesammelt, ausgewertet und mit anderen Datenquellen verknüpft. Solche Plattformen, die zwischen den Wertschöpfungsprozessen traditioneller Wertschöpfungspartner stehen und hohe Wertschöpfungsanteile besitzen, sind heute schon umfassend im Dienstleistungssektor und Handel zu finden – allerdings vorrangig betrieben von US-amerikanischen Unternehmen. Da der US-Präsident auf fairen Handelsbeziehungen besteht, sollte er fairerweise auch diesen enormen Wirtschaftsvorteil für sein Land nicht außer Acht lassen.

Fest steht aber auch, dass die Industriezweige sich stetig weiterentwickeln. So werden beispielsweise in der Automobilindustrie andere Antriebstechnologien wie die Elektromobilität sowie autonomes Fahren die Wertschöpfungsketten nachhaltig beeinflussen: Neue Unternehmen treten in die vorhandenen Wertschöpfungsketten ein, andere scheiden aus. An den mittelständischen Unternehmen in Deutschland wird dabei weiterhin kein Weg vorbeiführen – nicht nur, weil hierzulande der Maschinenbau einen hohen Stellenwert besitzt, sondern auch, weil es nirgendwo so viele "Heimliche Gewinner" (Hidden Champions) wie hier gibt. Seit Jahren richten sich daher die Blicke aus aller Welt auf diese innovativen und hoch internationalisierten mittelständischen Unternehmen, die zumeist auch die Weltmarktführung in ihren speziellen Bereichen besitzen. Je mehr jedoch die Protektionismusspirale nach oben gedreht wird, desto mehr werden auch die Versuche steigen, über Unternehmensaufkäufe oder Wirtschaftsspionage hinter die Produktionsgeheimnisse der "Hidden Champions" zu kommen.

Angesichts all dieser Aspekte ist es US-Präsident Donald Trump anzuraten, doch einmal darüber nachzudenken, wie man Freihandelsverträge zum Wohle aller Partner fair gestaltet und umsetzt. Denn auf einen wesentlichen Aspekt hat der US-Präsident keinen Einfluss: Trotz der Wirtschaftsskandale in der jüngsten Vergangenheit ist der weltweite Ruf der Unternehmen hierzulande sehr gut – nicht zuletzt, weil es ihnen gelingt, Exportnachteile und höhere Transaktionskosten durch besondere Zuverlässigkeit und Kundennähe sowie durch integrierte Produkt- und Dienstleistungs-Pakete oder After-Sales-Dienstleistungen auszugleichen.

Erschienen am 11.06.2018 auf Wirtschaftswoche online.