

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

WISO

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

**Schwerpunkt:
INDUSTRIEPOLITIK**

Nikolaus Kowall: Wettbewerbsfähigkeit in der globalisierten Ökonomie • *Jakob Kapeller, Claudius Gräßner-Radkowitz*: Standortwettbewerb und Deindustrialisierung: Das Beispiel MAN als Lehrbuchfall • *Michael Hoffmann, Julian Reinert*: Transformation der saarländischen Automobilindustrie und die Herausforderungen für Arbeitnehmervertretungen und Gewerkschaften

WISO Studierendenforum

Kaltenbrunner Victoria, Kern Jana, Nisavic Jelena, Oegg Marlene: Grenzgänger*innen in der Pandemie

Wettbewerbsfähigkeit in der globalisierten Ökonomie

1. Kapital und Demokratie unter dem Unterbietungswettbewerb	11
1.1 Europäisierung	12
1.2 Außereuropäische Globalisierung	12
<hr/>	
2. Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Exportunternehmen	17
2.1 Exportfaktoren österreichischer Industriebetriebe	18
2.2 Nische und Preis	19
<hr/>	
3. Kapital und Demokratie neu regeln	20
3.1 Strategische Interessen des Staates	21
3.2 Industrielle Interessen des Staates	22
3.3 Regulierungsinteressen des Staates	24
<hr/>	
4. Fazit	25

Nikolaus Kowall

Stiftungsprofessor für internationale Makroökonomie an der FH des BFI in Wien

Einleitung

„Es hat mittelfristig wenig Sinn, in einem Hochlohnland Laster mit ihrem hohen Blech-zu-Software-Verhältnis zusammenzuschrauben, selbst wenn das noch so effizient geschieht“, so der Befund des Wirtschaftsjournalisten Eric Frey rund um die Diskussion zur Schließung des MAN-Werks in Steyr im April 2021. Tatsächlich kostete im Jahr 2019 eine Industrie-Arbeitsstunde in Österreich und Deutschland rund 40 Euro, in Polen elf und in Bulgarien sechs Euro (Wirtschaftskammer 2021). Andererseits ist jedoch beachtlich, dass Mercedes Benz im deutschen Wörth das größte LKW-Werk der Welt mit 10.000 Mitarbeiter*innen betreibt. DAF produziert mit 7.000 Mitarbeiter*innen im niederländischen Eindhoven, Iveco mit 2.100 im italienischen Brescia, Renault mit 2.000 im französischen Blainville und Volvo mit 1.900 im schwedischen Göteborg. Im ebenfalls schwedischen Södertälje arbeiten in Stammwerk und Hauptsitz des LKW-Herstellers Scania zusammen 14.000 Menschen. Es gibt also offenbar eine sehr vitale LKW-Produktion in Hochlohnländern.

Paradoxon: vitale LKW-Produktion in Hochlohnländern

Einer der wesentlichen Gründe für dieses vermeintliche Paradoxon zwischen hohen Kosten und florierender Industrie sind die immer noch großen Produktivitätsunterschiede zwischen alten Industriestaaten und aufstrebenden Schwellenländern. Das heißt die Lohnstückkosten, also die Kosten für die einzelne Komponente wie z.B. ein Getriebe, sind am Ende des Tages in einem Schwellenland doch nicht wesentlich günstiger. Indexiert man die Lohnstückkosten der deutschen Industrie des Jahres 2018 bei 100, erhält man für Österreich 94, für Polen 84 und für Bulgarien 90 (Institut der deutschen Wirtschaft 2018). Ein niederösterreichischer Edelstahlunternehmer kommentierte diesen Umstand in Bezug auf seine polnische Konkurrenz wie folgt: „Das heißt, der verschuert die Hälfte von seinem Preisvorteil, also Lohnvorteil, den er hätte, indem er im Ablauf zu patstert ist“ (Kowall 2015b).

eine wesentliche Erklärung: anhaltende Produktivitätsunterschiede

Das wirft mehrere Fragen auf: Welcher objektive Druck entstand auf nationale Regulierungsstandards während der jüngeren Globalisierung? Wie ist die österreichische Industrie mit diesem Druck klargekommen? Wie lässt sich der Unterbietungswettbewerb politisch wieder einfangen? Kapitel 1 widmet sich der ersten Frage und fokussiert auf die objektive Verschiebung der Spielanordnung zwischen Demokratie und Kapital. Kapitel 2 nimmt diese Anordnung

als gegeben und schlüsselt die Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Exportunternehmen in Kosten und andere Faktoren auf. Für den belastbaren Kern des Arguments der Unterbietungsgefahr im Rahmen des internationalen Wettbewerbs stellt sich wiederum die Frage, wie demokratische Staaten das Ungleichgewicht zwischen Kapital und Demokratie revidieren können. Dies wird Thema in Kapitel 3 sein.

1. Kapital und Demokratie unter dem Unterbietungswettbewerb

Die Diskussion um MAN Steyr veranschaulicht den Standortwettbewerb mustergültig als eine Art Schönheitswettbewerb der Rentabilität, den Siebert (1996) in technischen Termini brachte: „Locational competition means that the immobile factors of production in a country compete for the mobile factors of production of the world.“ In diesem Bild konkurrieren der immobile Staat und sein größtenteils immobiles Staatsvolk um mobile Faktoren wie Kapital für Direktinvestitionen, mobile hochqualifizierte Arbeitskräfte und technologisches Know-how. Für den konkreten MAN-Standort Steyr geht es darum, innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten attraktiv genug zu sein, um weiter Kapital anzuziehen, bzw. eine Betriebsverlagerung abzuwenden. Damit steht Steyr mustergültig für die Herausforderungen, vor der alle westeuropäischen Hochlohnländer stehen.

Dieser Schönheitswettbewerb der Rentabilität wurde vor allem für jene Branchen, die handelbare Güter produzieren, zur Essenz der jüngeren Globalisierung, die mit Kowall (2021) nicht nur politisch, sondern auch ökonomisch mit dem Wendejahr 1990 einsetzte. Der mit der internationalen Wirtschaftsverflechtung einhergehende Standortwettbewerb stellt eine Herausforderung für Standards dar, die über Jahrzehnte auf nationaler Ebene erkämpft wurden. Arbeitsrecht, Arbeitnehmerschutzbestimmungen, Umweltauflagen, abgabenrechtliche Bestimmungen oder der Konsumentenschutz haben sozial-, gesundheits- und umweltpolitische Motive, dienen dem Schutz von Verbraucher*innen oder entsprechen einfach dem Gerechtigkeitsempfinden einer Gesellschaft. Die entsprechenden Standards sind also das Resultat normativer Vorstellungen.

Schönheitswettbewerb der Rentabilität

1.1 Europäisierung

Die Europäisierung, die nichts anderes ist als eine regionale Globalisierung, führte zu einer ersten Irritation nationaler Regulierung. Der Binnenmarkt hat das im 20. Jahrhundert erwirkte (und ökologisch bereits prekäre) Gleichgewicht zwischen wirtschaftlicher Freiheit und sozialen Standards verschoben. Die EU-Grundfreiheiten sind primär wirtschaftlicher Natur. Es gibt zwar arbeitsrechtliche Mindeststandards durch die EU (z.B. vier Wochen Mindesturlaub) sowie einige umweltpolitische Richtlinien. Eingriffe in die Steuerpolitik (nationale Kompetenz) sind aber selten, bei Löhnen und Sozialversicherung gibt es keine Mindeststandards. Auf EU-Ebene ergibt sich ein erhebliches Ungleichgewicht zwischen ökonomischen Freiheiten und sozialer Norm. Die Anwendung der EU-Grundfreiheiten bei gleichzeitiger wirtschaftlicher Integration Osteuropas verdeutlicht das Spannungsfeld. Freier Handel, bei sehr unterschiedlichen Lohnniveaus und Sozial-Standards, sorgt automatisch für Druck. Der Historiker Philipp Ther (2014) interpretiert die marktliberale Agenda 2010 in Deutschland sogar als „Ko-Transformation“, die aus Osteuropa angestoßen wurde.

Ungleichgewicht zwischen ökonomischen Freiheiten und sozialen Normen auf EU-Ebene

Seit den 1990er Jahren gab es neben der Ostöffnung eine parallele Entwicklung, die den Druck auf nationale Regulierung verstärkte: die von der EU-Kommission forcierte Politik zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit (Kowall 2016). Meistens sind damit Absatzsteigerungen im Außenhandel sowie höhere Exportmarktanteile gemeint. Das Problem ist nur, dass die wichtigsten Handelspartner der einzelnen EU-Länder die anderen EU-Länder sind. Wenn nun alle versuchen, höhere Exportmarktanteile zu gewinnen, muss es Verlierer und Gewinner geben. Viele Länder – allen voran Deutschland – haben versucht, sich für diese Auseinandersetzung zu „rüsten“, indem Löhne eingefroren, Unternehmenssteuern gesenkt und über die Deregulierung des Arbeitsmarkts ein Niedriglohnsektor geschaffen wurde, um Kostenvorteile im Export zu generieren (vgl. Horn, Sturn, van Treeck 2010). Dadurch wurden Standards unter EU-Ägide eingeschränkt.

Wettbewerbsfähigkeit als Absatzsteigerungen im Außenhandel verstanden

1.2 Außereuropäische Globalisierung

Die außereuropäische Globalisierung wurde vorangetrieben durch die Liberalisierung des Warenverkehrs im Rahmen der 1994 gegründeten Welthandelsorganisation und durch die Liberalisierung des

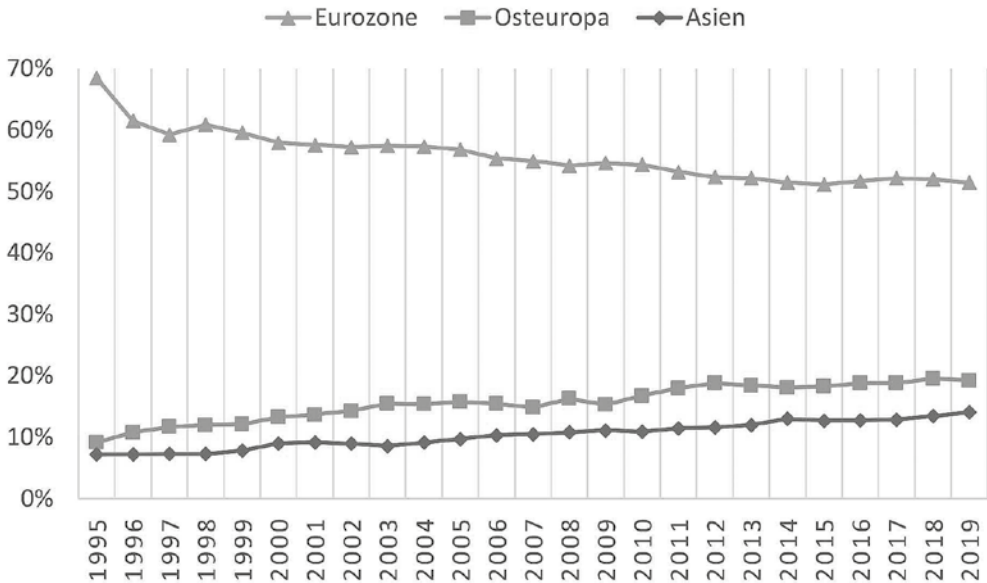
internationalen Kapitalverkehrs, forciert durch OECD, IWF und EU (Rodrik 2018). Überdies entstanden zahlreiche Freihandelsabkommen ab den 1990er-Jahren, wie etwa der südamerikanische Mercosur 1991, die ostmitteleuropäische CEFTA 1993 und die nordamerikanische NAFTA 1994. Im Welthandel sind Regulierungen jedoch minimal, die wirtschaftliche „Freiheit“ maximal. Zivilisatorische Standards, die über Jahrzehnte auf nationaler Ebene durchgesetzt wurden, spielen keine Rolle mehr. Umso stärker eine Volkswirtschaft in die internationale Wirtschaft integriert ist, umso mehr kommen ihre nationalen Standards unter Druck. Drei Kanäle sind dafür verantwortlich:

1.2.1 Importe

In Österreich ist von 1995 bis 2019 – also vom EU-Beitritt bis zur Corona-Pandemie – alleine der Anteil der Warenimporte (ohne Dienstleistungen) am BIP brutto von 27,5 auf knapp 40 Prozent gestiegen (Statistik Austria). Gleichzeitig hat sich die Zusammensetzung der Partnerländer deutlich verändert, wie Abbildung 1 zu entnehmen ist. Der Anteil von Warenimporten aus der Eurozone ist von 68,5 auf 51,5 Prozent zurückgegangen. Der Anteil von Warenimporten aus Asien (ohne Russland und Türkei) hat sich auf 14 Prozent verdoppelt, der Anteil von Warenimporten aus Osteuropa (neue EU-Mitglieder plus Russland und Türkei) hat sich auf über 19 Prozent sogar mehr als verdoppelt. Erfreulich daran ist, dass gleichzeitig die Wohlstandsniveaus in Osteuropa und Asien gestiegen sind. Nichtsdestotrotz geht durch den zunehmenden Handel mit Schwellen- und Entwicklungsländern ein stärkerer Druck auf österreichische Standards einher. Importe erhöhen den Druck auf heimische Unternehmen, die im Gegensatz zu ihren ausländischen Mitbewerbern auf heimische Standards achten müssen. Die Unternehmen, die ihre Marktanteile am Heimmarkt verteidigen möchten, geben den Druck an die Politik weiter. Es handelt sich um eine defensive Forcierung der Wettbewerbsfähigkeit.

*starker Anstieg des
Anteils der Waren-
importe am BIP*

Abbildung 1: Bedeutung österreichischer Bezugsmärkte für Warenimporte 1990–2019



Quelle: Statistik Austria

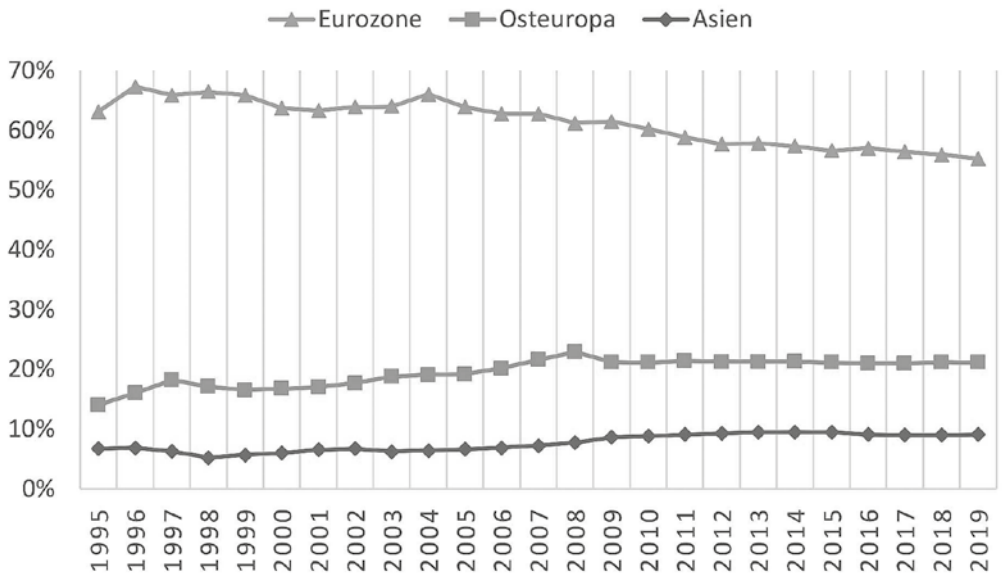
1.2.2 Exporte

In Österreich ist von 1995 bis 2019 der Anteil der Warenexporte am BIP von 24 Prozent auf knapp 39 Prozent angestiegen (Statistik Austria). Auch die Exportdestinationen haben sich stark verändert, wenngleich weniger drastisch als die Importhandelspartner wie Abbildung 2 zu entnehmen ist. Der Anteil der österreichischen Warenexporte, die von der Eurozone absorbiert wurden, ging von 63 auf gut 55 Prozent zurück. Nach Asien gingen hingegen 2019 neun Prozent der Exporte im Vergleich zu knapp sieben Prozent im Jahr 1995. Von knapp 14 auf gut 21 Prozent steigerte sich hingegen der Anteil der Exporte nach Osteuropa. Exporte setzen heimische Unternehmen der internationalen Konkurrenz auf globalen Absatzmärkten aus. Die Unternehmen sind dann leicht dazu geneigt, Druck auf die Politik auszuüben, ihre Wettbewerbsbedingungen zu verbessern. Es handelt sich um eine offensive Forcierung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Wirtschaftskammer Österreich setzt sogar ganz gezielt auf die Steigerung von Ausfuhren in außereuropäische Märkte (WKÖ

Exporte setzen heimische Unternehmen der internationalen Konkurrenz auf globalen Absatzmärkten aus

2016). Doch umso stärker der inländische Wohlstand von der internationalen Konkurrenzfähigkeit heimischer Unternehmen abhängt, umso eher können Standards negative Auswirkungen auf diesen Wohlstand haben.

Abbildung 2: Bedeutung österreichischer Exportmärkte 1990–2019



Quelle: Statistik Austria

1.2.3 Direktinvestitionen

Sowohl die Höhe ausländischer (passiver) Direktinvestitionen in Österreich, als auch umgekehrt österreichische (aktive) Direktinvestitionen im Ausland, sind im Rahmen der jüngeren Globalisierung kontinuierlich angestiegen (Österreichische Nationalbank). Für das Standortargument sind unmittelbar nur die passiven Direktinvestitionen von Bedeutung. Deren Bestand erhöhte sich von knapp neun Prozent am BIP im Jahr 1995 auf über 43 Prozent am BIP im Jahr 2019. Dies wurde durch den liberalisierten Kapitalverkehr möglich, der die Standortkonkurrenz nochmals verschärfte. Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen sollen sich rasch amortisieren. Investitionsfreudige Unternehmen sind dann leicht dazu geneigt, Druck auf die Politik auszuüben, Standortbedingungen zu verbessern. Es handelt

hoher Amortisationsdruck bei Direktinvestitionen internationaler Unternehmen

sich um eine defensive Forcierung der Wettbewerbsfähigkeit. Multi-national aufgestellte Unternehmen können drohen, die Produktion dorthin zu verlagern, wo Löhne geringer, Auflagen laxer und Steuern niedriger sind. Der Chef des Linzer Stahlkonzerns VOEST-Alpine hat diese Drohung in Bezug auf Umweltauflagen mehrfach ausgesprochen (Focus 2015). Harvard-Ökonom Dani Rodrik (2018) bringt diese Machtasymmetrie am Beispiel Lohnverhandlungen auf den Punkt: „Capital mobility gives employers a credible threat: accept lower wages, or else we move abroad.“

*objektive
Sachzwänge ...*

Tabelle 1 fasst zusammen, wie stark die internationale Wirtschaftsverflechtung Österreichs während der jüngeren Globalisierung zugenommen hat. Dadurch entstanden objektive Sachzwänge, durch die politische Regulierungen, die sich bisher als nützlich erwiesen, plötzlich kontraproduktiv wirken können. Demokratische Entschlüsse können somit ausgehebelt werden. Von ökonomischer Liberalisierung getriebene Globalisierung bedeutet demnach automatisch mehr Markt und weniger Staat und wirkt wie ein Regulierungshemmnis: Regierungen werden sich hüten, Standards durchzusetzen, die (tatsächlich oder vermeintlich) zu Wohlstandsverlusten führen könnten. Insofern nimmt mit Zunahme der Außenhandelsverflechtung die Souveränität des demokratischen Nationalstaates objektiv ab.

Tabelle 1: Indikatoren zur jüngeren Globalisierung der österreichischen Volkswirtschaft

Indikator	1995	2019
Warenimportquote	27,5 %	39,7 %
Warenexportquote	23,9 %	38,6 %
Bestand passiver Direktinvestitionen am BIP	8,9 %	43,4 %

Quelle: Statistik Austria, Österreichische Nationalbank

*... und deren
subjektive,
interessengeleitete
Überbetonung*

Neben der objektiven Balanceverschiebung zwischen Demokratie und Kapital kommt im öffentlichen Diskurs eine subjektive, interessen-geleitete Überbetonung dieses Ungleichgewichts hinzu. Die Standortargumente sind bereits seit Jahrzehnten die stärkste rhetorische Figur von Marktliberalen und Wirtschaftsverbänden (Kowall 2017a, 2017b). Sie werden umso glaubwürdiger, umso stärker eine Volkswirtschaft globalisiert ist (Kowall und Lercher 2018). In diesem Sinne

ist es hilfreich, den tatsächlich belastbaren Kern des Arguments der Unterbietungsgefahr im Rahmen des internationalen Wettbewerbs herauszuarbeiten. Bevor die Spielanordnung des internationalen Standortwettbewerbs in Kapitel 3 hinterfragt wird, nimmt deshalb Kapitel 2 dieselbe als gegeben und stellt die Frage, wie die *österreichische Exportindustrie* innerhalb dieses Settings aufgestellt ist.

2. Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Exportunternehmen

In der Literatur zum Thema Wettbewerbsfähigkeit im Außenhandel wird unterschieden, welche Bedeutung jeweils der ausländischen Nachfrage bzw. der heimischen Wettbewerbsfähigkeit für den Exporterfolg von Unternehmen zukommt. Die ausländische Nachfrage, die weder durch das Unternehmen noch durch die nationale Wirtschaftspolitik des Exportlandes gesteuert werden kann, erklärt oftmals das Gros der Außenhandelsperformance (Storm und Naastepad 2015, Kowall 2016). In den letzten Jahren gab es ein erhöhtes Interesse daran, die Wettbewerbsfähigkeit in preisliche und nichtpreisliche Faktoren aufzudröseln (vgl. Xifré 2021, Dullien, Joebges, Pallazzo 2019, Benkovskis und Wörz 2014, Hallak und Schott 2011, Aiginger 1997). Dies bringt auch ein detailliertes Verständnis der erwähnten Lohnstückkostendifferentiale mit sich. So stellt Heimberger (2018) für Österreich fest, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit in einer Schätzung für den Zeitraum 2007 bis 2016 eine untergeordnete Rolle für die Exportperformance österreichischer Unternehmen spielt. All diesen Zugängen ist gemein, dass es stets um die quantitative Messung von Wettbewerbsfähigkeit in Form volkswirtschaftlicher Modellierung geht. Mikrobetrachtungen zur Identifikation der Bausteine von Wettbewerbsfähigkeit mittels qualitativer Befragungen sind selten und eher in der betriebswirtschaftlichen Literatur zu finden.

Mikrobetrachtungen zur Identifikation der Bausteine von Wettbewerbsfähigkeit sind selten

Dick (1976) hat eine quantitative Befragung unter 76 Unternehmen der deutschen Maschinenbauindustrie zur Ergründung individueller Wettbewerbsfähigkeit durchgeführt. Technisches Know-how, Image und Qualität waren die meistgenannten Faktoren, nur fünf Prozent nannten den Preis als Wettbewerbsvorteil. Eine ähnliche Studie unter 333 Unternehmen wurde vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer durchgeführt. Technologie und Qualität waren die meistgenannten Gründe für Wettbewerbsfähigkeit (McKinsey 2014).

2.1 Exportfaktoren österreichischer Industriebetriebe

Zur Beantwortung der Frage, welche Faktoren für den Absatzerfolg von Industriebetrieben aus Österreich verantwortlich sind, hat Kowall (2015a) elf österreichische Unternehmen in Form von Kurzfallstudien (Yin, 2009) vergleichend analysiert. Der Fokus lag dabei auf österreichischen exportorientierten Unternehmen im mittleren Technologiebereich, die nicht direkt an den Endkonsumenten verkaufen. Es wurden Unternehmen identifiziert, die ihren historisch ersten Standort in Österreich hatten und immer noch über einen österreichischen Standort verfügen sowie im Inland mindestens 50 und maximal 5.000 Mitarbeiter*innen beschäftigen. Als mittelständisch klassifiziert wurden in der Folge Unternehmen mit einem Umsatz zwischen mindestens 10 Mio. Euro und höchstens einer Mrd. Euro. Auf diese Weise blieben Kleinstbetriebe wie Konzerne außen vor. Die Tätigkeit im Export wurde mit einer Exportquote von mindestens einem Drittel festgelegt.

Die Unternehmen sind gemäß einer Zuordnung der OECD (2014) nach Technologiesegmenten alle den „medium industries“ zuzurechnen. Die Wahl von Fällen aus diesem Bereich half zu vermeiden, dass ein gering technologisierter Bereich wie etwa die Rohstoffgewinnung mit einem hochtechnologisierten Bereich wie etwa der Pharmazie verglichen wird. Die Kategorie „medium“ enthält beispielsweise den Maschinen- und Anlagenbau, die Automobilindustrie sowie die Metallverarbeitung. In allen untersuchten Fällen dominieren Business-to-Business (B2B)-Beziehungen.

Untersuchungsgegenstand medium industries mit Business-to-Business-Beziehungen

Drei Unternehmen sind in puncto Absatz auf den deutschsprachigen Raum konzentriert, fünf auf die EU und drei auf Übersee. Drei Unternehmen operieren teilweise auf Duopol- bzw. Tripol-Märkten, eines hat nur zwei globale Konkurrenten. Ein anderes Unternehmen sieht sich in einer Sparte einem starken Wettbewerb ausgesetzt, aber das betrifft nicht den ertragreichen Premiumbereich, dort operieren nur ein bis zwei Mitbewerber. Ähnlich verhält es sich bei einem weiteren Unternehmen, das im lukrativen Bereich der Produktentwicklung zwei Mitbewerber hat, in den anderen Bereichen jedoch fünf bis zehn. Ein weiteres Unternehmen hat mit weltweit drei bis vier Mitbewerbern auch einen sehr überschaubaren Markt. Nur ein Unternehmen sieht sich einem klassischen Wettbewerbsmarkt mit 25 bzw. 40 Mitbewerbern konfrontiert. Die restlichen Unternehmen konkurrieren mit drei bis acht Mitbewerbern.

Die meisten Mitbewerber der befragten Unternehmen kommen aus der EU und dabei oftmals aus Deutschland. Einige haben Mitbewerber aus den USA, Japan und Korea. Die Mitbewerber kommen fast ausschließlich aus hoch technologisierten Staaten. Das bedeutet Mitbewerber aus den Emerging Markets spielen für die untersuchten Unternehmen eine vernachlässigbar geringe Rolle, weil diese nur als regionale Anbieter für simplere Lösungen fungieren. Während China als Absatzmarkt für einige der Unternehmen große Bedeutung hat, sieht sich kein einziges der untersuchten Unternehmen mit einem Mitbewerber aus China konfrontiert. Zehn der untersuchten Unternehmen verorten sich selbst innerhalb ihrer Branche im Premiumbereich. Die hohe Anzahl an Unternehmen im Premiumbereich war nicht intendiert und könnte dem Zufall geschuldet sein, wenngleich die Literatur betont, dass in Hochlohnländern schwerpunktmäßig Produktion mit hoher Wertschöpfung angesiedelt ist: „Firms and consequently countries climbing up the quality ladder (...) can afford higher wages by offering higher quality products“ (Aiginger, 1998). Im Rahmen einer Quantifizierung wurden die identifizierten Erfolgsfaktoren für den Export gewichtet. Dabei ergab sich folgende Reihung:

in Hochlohnländern schwerpunktmäßig Produktion mit hoher Wertschöpfung angesiedelt

Tabelle 2: Bestimmungsgründe für den Absatzerfolg über alle Unternehmen hinweg

Faktor	Bedeutung
Technik	41,0 %
Kunden	31,4 %
Nische	15,2 %
Preis	12,4 %

Quelle: Kowall (2015b)

2.2 Nische und Preis

Es macht einen Unterschied, ob ein Unternehmen zwei oder 25 Mitbewerber hat. Es gibt keine exklusiven Unternehmen, aber es gibt exklusive Märkte. Tendenziell sind die Unternehmen umso stärker spezialisiert, umso internationaler sie ausgerichtet sind. Aus den Befragungen geht hervor, dass Nischen innerhalb der internationalen Wertschöpfungsketten nicht die Ausnahme, sondern die Regel sind. Die Spezialisierung der Unternehmen ist so hoch, dass sie im globalen Maßstab kleine Märkte dominieren können. Das bedeutet,

*globale Industrie
als Netzwerk hoch
spezialisierter
Nischen*

erst der globale Markt schafft für das enorme Ausmaß an Spezialisierungen ausreichende Absatzmärkte. Somit relativiert sich die Konnotation des Begriffs Nische, weil die Nische in vielen Branchen offenbar eher die Regel als die Ausnahme ist, was bedeutet, dass das Premiumsegment der globalen Industrie ein gewaltiges Netzwerk hoch spezialisierter Nischen darstellt.

Der Preis ist für die untersuchten Unternehmen von nachrangiger Bedeutung. Er ist für keines der Unternehmen der primäre Bestimmungsgrund für den Exporterfolg. Das wichtigste von vier verdichteten Merkmalen der Differenzierung ist Technik, gefolgt von den Kunden und Nische, die mit dem Preis etwa gleichauf liegt. Die untersuchten Unternehmen verfolgen prinzipiell die Strategie, sich durch Technik, Kundenorientierung und Einnistung in Nischen Spielräume bei der Preisgestaltung zu verschaffen. Ergebnisse der betriebswirtschaftlichen Literatur stehen im Einklang mit der vorliegenden qualitativen Befragung. Der Preis spielt eine Rolle, aber er ist keineswegs der dominierende Bestimmungsgrund für den Exporterfolg von mittelständischen Industriebetrieben in Hochlohnländern wie Österreich. Studien, die Wettbewerbsfähigkeit mit relativen Preisen gleichsetzen, riskieren eine starke Verkürzung des Sachverhalts. Auch wirtschaftspolitische Empfehlungen für den Exportsektor einer Volkswirtschaft sollten nicht primär unter preislichen Gesichtspunkten vergeben werden.

*in Exportwirtschaft
hält sich
Relevanz des
Kostenarguments
in Grenzen*

Von den drei Kanälen der Globalisierung, die in Kapitel 2 diskutiert wurden, wurde in Kapitel 2 nur die Exportwirtschaft untersucht. In diesem Feld dürfte sich die Relevanz des Kostenarguments in Grenzen halten. Diese Erkenntnis auf die Kostensensitivität von Direktinvestitionen oder auf die Wettbewerbsfähigkeit von inländisch orientierten Unternehmen, die von Importkonkurrenz betroffen sind direkt, umzulegen, wäre unzulässig. Kapitel 3 wird sich der Frage widmen, wie durch politische Regulierung Standards in allen Branchen auf einem hohen Niveau garantiert werden können.

3. Kapital und Demokratie neu regeln

Seit einigen Jahren ist eine tektonische Plattenverschiebung im wirtschaftspolitischen Denken zu beobachten. Die Finanzkrise war der erste herbe Rückschlag für das marktliberale Paradigma, weil sie verdeutlichte, dass der ideale Markt aus dem Lehrbuch versagte.

Trump und Brexit waren Indizien dafür, dass die globale liberale Wirtschaftsordnung ausgerechnet in den Kernländern dieses Modells zunehmend weniger politischen Rückhalt fand. Der Aufstieg des staatsdirigistischen Chinas ist auch kein Indiz für die Vermutung, dass Deregulierung und staatlicher Rückzug die entscheidenden Voraussetzungen für die Generierung von Wohlstand sind. Die Covid-19-Krise hat ein Comeback des Staates im großen Stil eingeleitet, das sich politisch auch in Joe Bidens gigantischen staatlichen Wirtschaftsprogrammen widerspiegelt.

Parallel dazu hat sich die Forschungslandschaft völlig neu aufgestellt. Die OECD (2015) beschäftigt sich mit Einkommensverteilung und Erbschaftssteuer und die Weltbank mit der Armutsbekämpfung (Clemens und Kremer 2016). Der Internationale Währungsfonds (IWF), das ideologische Herz des alten Neoliberalismus hat alle im Rahmen des Washington Consensus von 1989 selbst aufgestellten Glaubenssätze mittlerweile aufgekündigt. Es begann mit der Einsicht, dass Austerität doch nicht funktioniert, dafür aber staatliche Investitionen sehr wohl zu Wachstum führen würden. Außerdem sind Gerechtigkeit und Effizienz doch keine Gegensätze – im Gegenteil, sie sind sogar komplementär, weil hohe Ungleichheit tendenziell zu geringerem Wachstum führt (Saraceno 2015).

Neuordnung im ökonomischen Denken nach marktliberalem Paradigma

Diese Neuordnung im ökonomischen Denken müsste in der Politik auch zur völligen Neuverhandlung wirtschaftspolitischer Fragestellungen führen. Welche Interessen hat der Staat in der Wirtschaft, welche Rolle soll er spielen und für den spezifischen Fall der EU-Mitgliedsländer: Welche „staatliche Ebene“ ist eigentlich zuständig? Diese Fragen lassen sich teilweise hypothetisch anhand von MAN Steyr durchspielen.

3.1 Strategische Interessen des Staates

Der Staat möchte in ausgewählten Branchen eine krisensichere Versorgung seiner Bevölkerung garantieren – etwa in der Lebensmittelproduktion, der Energieversorgung, bei pharmazeutischen Erzeugnissen oder bei Rüstungsgütern. Im Rahmen der Covid-Pandemie wurde den europäischen Gesellschaften ihre eigene Vulner-

abilität vor Augen geführt, weil sie beispielsweise für medizinische Schutzausrüstung auf Importe aus in China und bei Penicillin auf Einfuhren aus Indien abhängig waren. Dies führte zu einer Diskussion rund um die Verkürzung von Wertschöpfungsketten und Insourcing (Abel-Koch 2020).

Die EU und ihre Mitgliedsstaaten haben es aus alter neoliberaler Tradition bisher nicht nur verabsäumt, strategisch prioritäre Wirtschaftsbranchen zu benennen, sondern auch keine schlüssige Unterteilung in nationale ökonomische Aufgaben und europäische ökonomische Aufgaben vorgenommen. Die Republik Österreich wäre hier gefordert, nationale Aufgaben, z.B. Ernährungs- oder Energiesouveränität – selbst festzulegen. Das MAN Werk in Steyr dürfte nicht in den Bereich strategischer Kerninteressen der Republik oder der EU fallen. Anders verhält es sich womöglich bei der VÖEST, wo der Staat seinen 25%-Anteil im Jahr 2003 veräußerte. Der Weltstahlverband (2021) bezeichnet Stahl als „the world’s most important engineering and construction material“. Ob das zutrifft und ob eine inländische Stahlproduktion von nationalem Interesse ist, müsste die Politik zumindest einmal klären.

3.2 Industrielle Interessen des Staates

*branchenneutrale,
horizontale ...*

Bis vor wenigen Jahren sollte Industriepolitik, sofern sie überhaupt empfohlen wurde, branchenneutral sein. Der Staat schafft durch horizontale Industriepolitik allgemein bessere Bedingungen durch Investitionen in Bildung, Forschung und Infrastruktur doch am Markt entscheidet sich, welche Branchen diese Bedingungen optimal nützen können (Sachverständigenrat 2009). Dabei kann es jedoch zu erheblichen Fehlallokationen kommen, weil Branchen, die am meisten profitieren, möglicherweise welche sind, deren Wachstum aufgrund erheblicher negativer externer Effekte gesellschaftlich gar nicht erwünscht ist – etwa der Finanzsektor oder die Glücksspielindustrie. Staatlich ausgebildete Spitzenkräfte in der IT-Branche können dort genauso eingesetzt werden wie in der Entwicklung grüner Technologien. Eder und Schneider (2018) vermuten demnach auch, dass die Erfahrung mit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2008 die Ursache für die Rückkehr der Industriepolitik ist.

*... versus vertikale
Industriepolitik*

Vertikale Industriepolitik bedeutet hingegen Investitionen ganz gezielt in Bereiche zu lenken, in denen der Staat eine Weiterent-

wicklung für angezeigt hält, der Markt es aber von selbst nicht tut. Am umfassendsten können wir diesen Ansatz ausgerechnet in den USA beobachten. Das umfassende Investitionsprogramm von Präsident Joe Biden intendiert eine ökologische Transformation z.B. im Energiesektor, sowie eine gewaltige Expansion der Kapazitäten in der Pflegebranche (Smith 2021).

In der EU wird Industriepolitik bis heute innerhalb des Paradigmas der Wettbewerbsfähigkeit verhandelt. Die bisher vorherrschende marktliberale Auffassung besagte, dass deregulierte Märkte und ein schlanker Staat die effektivsten Wege seien, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu optimieren. Seit sich Chinas wirtschaftliche Entwicklung aber nicht mehr an das von Francis Fukuyama 1992 prognostizierte „Ende der Geschichte“ hält, werden zunehmend Zweifel laut (Reisen 2018). Für eine imaginierte geopolitische Auseinandersetzung werden neuerdings auch staatliche Interventionen befürwortet. Die Forcierung der Fusion des französischen TGV-Herstellers Alstom mit der Bahnsparte von Siemens begründete der deutsche Wirtschaftsminister Peter Altmaier im Handelsblatt (2019) unmissverständlich: „Wir brauchen mehr europäische Champions, um uns im Wettbewerb mit China und den USA zu behaupten“. Überdies möchte Altmaier die Industriepolitik wiederbeleben, um einen europäischen „Airbus bei künstlicher Intelligenz“ zu schaffen (n-tv.de 2019). Von einer Rebirth of Industrial Policy sprechen Aiginger und Rodrik (2020) bzw. von einem Comeback der Industriepolitik Eder und Schneider (2018).

*Industriepolitik
innerhalb des
Paradigmas der
Wettbewerbsfähig-
keit verhandelt*

Heruntergebrochen auf das MAN-Werk in Steyr wäre es durchaus naheliegend gewesen, dieses Werk als Standort für vertikale Industriepolitik zu identifizieren. Nicht zuletzt deshalb, weil 2019 mit der Produktion von Elektro-Trucks begonnen wurde (Oberösterreichische Nachrichten 2019). In einem weiteren Schritt wäre es schon alleine wegen der Größe des Werks und der erheblichen internationalen Verzahnung der KFZ-Branche naheliegend gewesen, dies zumindest als Kooperationsprojekt zwischen der EU und der Republik zu betrachten. Unter anderen Bedingungen hätten EU-Kommission sowie Bundes- und Landesregierung in enger Abstimmung mit Wissenschaft, Sozialpartner*innen, heimischen Industriellen und Branchenexpert*innen eine Perspektive entwerfen können, das Werk zu einem innovativen Projekt im Bereich ökologischer Mobilität weiterzuentwickeln. Man hätte sogar Wege gehen können, die sich die Privatwirtschaft selbst noch nicht zutraut. Dies hätte in Kooperation

*MAN in Steyr als
potentieller Stand-
ort für vertikale
Industriepolitik*

mit MAN, bei Desinteresse aber auch ohne den Konzern geschehen können. Eine Investorengruppe unter Mitwirkung der öffentlichen Hand hätte das Werk in Form eines Private-Public Venture Capital Modells übernehmen können.

3.3 Regulierungsinteressen des Staates

Selbst wenn strategisch zentrale Bereiche durch den Staat identifiziert würden und die Politik andere Bereiche als relevante Entwicklungsfelder der Industriepolitik identifizierte, bliebe der größere Teil der Wirtschaft von beiden Initiativen unbehelligt. Bei der Erzeugung von Schneeketten, Beschichtungen oder Aluminiumverpackungen gibt es weder strategische staatliche Interessen, noch eine aktuelle Notwendigkeit staatlicher Intervention zur Weiterentwicklung dieser Sektoren. Dennoch liegt es im Interesse der Demokratie, dass in diesen Branchen hohe Standards in Bezug auf Löhne, Steuermoral,

ökologische Normen, Arbeitsbedingungen und Konsumentenschutz herrschen. Diese Standards werden durch die globale Standortkonkurrenz tendenziell nach unten nivelliert. Diesen Unterbietungswettbewerb gilt es zu unterbinden und den globalen Waren- und Kapitalverkehr politisch zu regulieren. Die Handelspolitik obliegt schon

heute der europäischen Ebene, folgt aber noch weitgehend dem alten Freihandelsdogma. Die politische Regulierung des Freihandels wäre die Kernaufgabe einer europäischen Ebene, die den Wohlstand und die Lebensqualität der Bevölkerung sowie die nachhaltige Transformation des Wirtschaftslebens an erste Stelle setzt.

Tatsächlich ist der fortschreitende Paradigmenwechsel weg von Marktliberalismus und Wettbewerbsfähigkeit auf Europäischer Ebene, der vor allem mit dem Antritt der Kommission von der Leyen nochmals Fahrt aufgenommen hat, auch im Bereich der Regulierung zu beobachten. So hat die EU-Kommission unter dem Luxemburger Sozialdemokraten Kommissar Nicolas Schmit einen Prozess zur Einführung eines Mindestlohnes bis 2024 aufgesetzt (Marchal 2020). Es sind aber unter anderem die nordischen Länder, die mit ihrer Tradition der Kollektivvertragsvereinbarung hier auf der Bremse stehen (Loven Selden 2020). Erfolgreich beschlossen wurde hingegen im Jahr 2020 ein Mobilitätspaket, um die Arbeitsbedingungen von

Unterbindung des Unterbietungswettbewerbs und Regulation des globalen Waren- und Kapitalverkehrs

grenzüberschreitenden LKW-Fahrer*innen in der EU zu verbessern (Europäischer Rat 2020). Im Jahr 2018 wurden die EU-Vorschriften für Bio-Produkte verschärft (EU-Parlament 2018a). Das EU-Parlament (2021) forderte vor einigen Monaten ein Lieferkettengesetz mit zivilrechtlicher Haftung für die Unternehmen. Die EU-Kommission, die darauf mit einem Vorschlag reagieren muss, hat diesen für Herbst 2021 angekündigt.

Im Juli 2021 haben sich die Finanzminister der G20-Länder auf eine im Rahmen der OECD ausgearbeitete globale Mindeststeuer für Unternehmen von 15 Prozent geeinigt (Bundesfinanzministerium 2021). Dem war auch eine innereuropäische Initiative von Währungskommissar Pierre Moscovici vorausgegangen, sich der Harmonisierung der Körperschaftssteuer auf OECD-Ebene anzuschließen (Europäischer Rat 2019). Zuvor hatte die EU, u.a. zur Bekämpfung von Steuervermeidung sowohl 2011 als auch 2016 Vorschläge für eine Gemeinsame Konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage vorgelegt (EU-Kommission 2016), die den Steuerwettbewerb zumindest vermindern dürfte (Loretz und Schratzenstaller 2018). Die Vorschläge wurden vom EU-Parlament, das nur beratende Funktion hat, gebilligt (EU-Parlament 2018b). Weil Steuerpolitik aber eine nationale Angelegenheit ist, scheiterte die Umsetzung bisher an der erforderlichen Einstimmigkeit. Die Kommission hat darum kleinere Bestandteile herausgelöst, die kürzlich erfolgreich im Rat beschlossen werden konnten. Im Rahmen eines „Country-by-Country-Reporting“ müssen Konzerne in der Europäischen Union transparent machen, wie viel Steuern sie in welchem Staat zahlen (Europäischer Rat 2021). Überdies plant die Kommission für 2023 einen erneuten größeren Anlauf zur Harmonisierung der Bemessungsgrundlagen (EU-Kommission 2021).

G20: Einigung auf globale Mindeststeuer für Unternehmen

4. Fazit

Die internationale Wirtschaftsverflechtung hat während der jüngeren Globalisierung stark zugenommen. Einmal in Form einer Europäisierung, wobei diese Etablierung des Binnenmarkts und seiner wirtschaftlichen Freiheiten nichts anderes ist als eine regionale Globalisierung. Zum anderen fand eine außereuropäische Globalisierung statt, die durch die Liberalisierung des Güter- und Kapitalverkehrs vorangetrieben wurde. Für Österreich lässt sich dies seit dem EU-Beitritt 1995 am Anstieg der Bestände von Direktinvestitionen sowie an steigenden Warenimport- und Warenexportquoten verdeutlichen.

Augenfällig ist in diesem Kontext die strukturelle Änderung der Zusammensetzung der Handelspartner:innen. Osteuropa und Asien gewannen, die Eurozone verlor an relativer Bedeutung für den österreichischen Außenhandel.

Verschiebung der Spielanordnung von der Demokratie zum Kapital

Insgesamt hat die jüngere ökonomische Globalisierung zu einer Verschärfung des Standortwettbewerbs geführt und die politische Spielanordnung zwischen Demokratie und Kapital zugunsten des letzteren objektiv verschoben. Hinzu kommt im öffentlichen Diskurs eine subjektive, interessensgeleitende Überbetonung dieses Ungleichgewichts. Steuern, Löhne oder ökologische Regulierung, so das Argument, würden Kosten verursachen und Wettbewerbsfähigkeit im Bereich des Außenhandels und der Direktinvestitionen reduzieren. Insgesamt entsteht dadurch ein erheblicher Druck auf demokratisch gewünschte Standards bei Steuern, Löhnen, Arbeitnehmerrechten sowie der ökologischen und konsumentenschutzrechtlichen Regulierung.

In Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit im Export finden sich in der jüngeren empirischen Literatur keine Hinweise auf eine starke Bedeutung des Kostenarguments. Die meisten Studien kommen zu dem Ergebnis, dass die Entwicklung der Nachfrage der Handelspartner einen erheblichen Teil der Exportperformance eines Landes erklärt. Hinzu kommt, dass preisliche Wettbewerbsfähigkeit, die ja erheblich auf Kosten beruht, nur einen geringen Teil der gesamten Wettbewerbsfähigkeit eines Landes im Export erklären kann. Eine wesentlich größere Rolle dürften Qualität, Technologie, Serviceorientierung oder Vertrauen spielen, wie Unternehmensbefragungen auf Mikroebene verdeutlichen.

in jüngster Vergangenheit: „Comeback des Staates“

Mit Ausbruch der Finanzkrise 2007/08, spätestens aber seit Beginn der Covid-19-Pandemie 2020, beobachten wir eine tektonische Plattenverschiebung wirtschaftspolitischer Paradigmen. Dies lässt sich am besten an der Abkehr des IWF vom Washington Consensus festmachen. Seit damals ist nicht nur in der Industriepolitik von einem „Comeback des Staates“ die Rede. Insofern wäre es angezeigt, die normativen Interessen des Staates und damit der Demokratie gegenüber dem Kapital in einer globalen Ökonomie neu zu artikulieren.

Dabei geht es erstens um strategische Interessen des Staates. Der Staat möchte in ausgewählten Branchen eine krisensichere Versor-

gung seiner Bevölkerung garantieren – etwa in der Lebensmittelproduktion, der Energieversorgung, bei pharmazeutischen Erzeugnissen oder bei Rüstungsgütern. Im Rahmen der Covid-Pandemie wurde den europäischen Gesellschaften ihre eigene Vulnerabilität vor Augen geführt, weil sie beispielsweise für medizinische Schutzausrüstung auf Importe aus in China und bei Penicillin auf Einfuhren aus Indien abhängig waren. Dies führte zu einer Diskussion rund um die Verkürzung von Wertschöpfungsketten und Insourcing.

Hinzu kommen zweitens industrielle Interessen des Staates. Industriepolitik bedeutet Investitionen ganz gezielt in Bereiche zu lenken, in denen der Staat eine Weiterentwicklung für angezeigt hält, der Markt es aber von selbst nicht tut. Am umfassendsten können wir diesen Ansatz ausgerechnet in den USA beobachten. Das umfassende Investitionsprogramm von Präsident Joe Biden intendiert eine ökologische Transformation z.B. im Energiesektor sowie eine gewaltige Expansion der Kapazitäten in der Pflegebranche.

Joe Bidens Investitionsprogramm als Beispiel für progressive Industriepolitik

Das sind drittens Regulierungsinteressen des Staates. Selbst wenn strategisch zentrale Bereiche durch den Staat identifiziert wurden und die Politik andere Bereiche als relevante Entwicklungsfelder der Industriepolitik definiert, bleibt der größere Teil der Wirtschaft von beiden Weichenstellungen unbehelligt. Dennoch liegt es im Interesse der Demokratie, dass in allen Branchen hohe normative Standards herrschen. Hierbei lässt sich sowohl auf europäische als auch auf internationaler Ebene zunehmend politisches Engagement beobachten. Neben kleineren arbeitsrechtlichen und ökologischen Regulierungen auf Ebene der EU einigten sich die G-20 kürzlich auf eine globale Mindest-Körperschaftssteuer von 15 %. Initiativen der EU-Kommission und des EU-Parlaments zur Einführung von Mindestlöhnen oder zur Steuervermeidung durch die Harmonisierung von Bemessungsgrundlagen, scheitern vorerst noch an nationalen Partikularinteressen.

Anmerkungen

1. *Das ist eine sehr schematische Darstellung. In Kapitel 2 wird gezeigt werden, dass Technologie, Service und Qualität zwischen den Unternehmen am Weltmarkt stark divergieren und es oftmals nicht um Kostenvorteile zwischen homogenen Produkten geht.*
2. *Das Baltikum und die Slowakei sind sowohl in der Vergleichsgruppe Eurozone als auch in Osteuropa enthalten.*
3. *Die konventionelle Exportquote ist sehr ungenau in Bezug auf das tat-*

sächliche Niveau der Exporte, weil die gesamten Exportumsätze inklusive Vorleistungen durch das BIP, das um Vorleistungen bereinigt wurde, geteilt werden. Insofern sind Exportquoten immer überschätzt. Hier geht es jedoch nicht um die tatsächlichen Niveaus, sondern um die Veränderung über die Zeit, die sich auch mit konventionellen Exportquoten darstellen lässt.

4. Eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Fälle ist in Kowall (2015a) zu finden: http://www.boeckler.de/imk_5274.htm?produkt=HBS-006102&chunk=1&jahr=

Literatur

- » Abel-Koch, Jennifer (2020): „Kurzfristiger Schock mit langfristiger Wirkung: Corona-Krise und internationale Wertschöpfungsketten“ in *KfW Research Fokus Volkswirtschaft*, Nr. 309, Dezember
- » Aiginger, Karl (1997): „The use of unit values to discriminate between price and quality competition“ in *Cambridge Journal of Economics*, 21, S. 571–592.
- » Aiginger, Karl (1998): „A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries“ in *Structural Change and Economic Dynamics* 9, S. 159–188.
- » Aiginger, Karl / Rodrik, Dani (2020): „Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-First Century“ in *Journal of Industry, Competition and Trade* vol. 20, issue 2, No 1, S. 189–207.
- » Benkovskis, Konstantin; Wörz, Julia (2014): „What drives the market share? Price versus non-price factors“ ECB Working paper series No 1640 / February
- » Bundesfinanzministerium (2021): „Einigung auf globale Mindeststeuer für Unternehmen“ Monatsbericht: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/2021/07/Inhalte/Kapitel-2b-Schlaglicht/2b-globale-mindeststeuer.html>
- » Clemens, Michael A. / Michael Kremer (2016) „The New Role for the World Bank“ in *Journal of Economic Perspectives*, 30 (1): S. 53–76.
- » Dick, Rolf (1976): „Maschinenbau unter Wettbewerbsdruck aus Entwicklungsländern? Ergebnisse einer Befragung westdeutscher Maschinenbauunternehmen“ in *Kiel Working Papers*, No. 44.
- » Eder, Julia / Schneider, Etienne (2018): „Progressive Industriepolitik - Ein Ausweg für Europa!?“ in *Wirtschaft und Gesellschaft – WuG*, 2018, vol. 44, issue 4, S. 471–502.
- » EU-Kommission (2016): „Kommission schlägt umfassende Reform der Unternehmensbesteuerung in der EU vor“ Pressemitteilung: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_16_3471
- » EU-Kommission (2021): „Zukunftsfähige Besteuerung – Kommission schlägt neue ambitionierte Agenda für Unternehmensbesteuerung vor“ Pressemitteilung: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_21_2430
- » Europäischer Rat (2019): „Digital taxation in the international context“: https://www.asktheeu.org/en/request/8282/response/29625/attach/13/st09148.en19.PA.pdf?cookie_passthrough=1
- » Europäischer Rat (2020): „Mobilitätspaket: Rat verabschiedet Reform des Regelwerks für Lkw-Fahrer“ Pressemitteilung: <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2020/04/07/mobility-package-council-adopts-truck-drivers-reform/#>

- » *Europäischer Rat (2021): „Public country-by-country reporting: Council paves the way for greater corporate transparency for big multinationals“* Pressemitteilung: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2021/09/28/public-country-by-country-reporting-council-paves-the-way-for-greater-corporate-transparency-for-big-multinationals/>
- » *EU-Parlament (2018a): „Bioprodukte: Parlament verschärft EU-Vorschriften“*: <https://www.europarl.europa.eu/news/de/press-room/20180411IPR01523/bioprodukte-parlament-verscharft-eu-vorschriften>
- » *EU-Parlament (2018b): „Neues Körperschaftsteuersystem soll, digitale Präsenz berücksichtigen“*. Pressemitteilung: <https://www.europarl.europa.eu/news/de/press-room/20180309IPR99422/neues-korperschaftsteuersystem-soll-digitale-prasenz-beruecksichtigen>
- » *EU-Parlament (2021): „European Parliament resolution of 10 March 2021 with recommendations to the Commission on corporate due diligence and corporate accountability“*: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0073_EN.html
- » *Focus Online (2015): „Stahlindustrie mit Existenzsorgen - Branche schlägt laut Alarm“*: http://www.focus.de/finanzen/news/wirtschaftsticker/stahlindustrie-mit-existenzsorgen-branche-schlaegt-laut-alarm_id_4504895.html
- » *Hallak, Juan Carlos; Schott, Peter K. (2011): „Estimating cross-country differences in product quality“* in *The Quarterly Journal of Economics*, 126, S. 417–474.
- » *Handelsblatt (2019): „Altmaiers Industriestrategie steht unter Beschuss“*: <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/bundeswirtschaftsminister-altmaiers-industriestrategie-steht-unter-beschuss/24170916.html?ticket=ST-3856299-bTeBpBXuolnfHeyPqIRK-cas01.example.org>
- » *Heimberger, Phillip (2018): „What Explains Austria’s Export Market Performance?“*, wiiw Working Paper No. 149.
- » *Horn, Gustav / Sturn, Simon / van Treeck, Till (2010): „Die Debatte um die deutsche Exportorientierung“* in *Wirtschaftsdienst*, 90. Jahrgang, Heft 1 · S. 22–28.
- » *Institut der deutschen Wirtschaft (2018): „Lohnstückkosten im internationalen Vergleich“*: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Trends/PDF/2018/IW-Trends_2018-04-05_Lohnst%C3%BCckkosten.pdf
- » *Kowall, Nikolaus (2015a): „Hochlohn-Unternehmen im internationalen Wettbewerb“* *IMK-Studie 40 des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung*,
- » *Kowall, Nikolaus (2015b): „Österreichische Unternehmen im internationalen Wettbewerb“* in *Wirtschaftspolitische Blätter, Magazin der Wirtschaftskammer Österreich* 3/2015, S. 615–628.
- » *Kowall, Nikolaus (2016): „Preise, nichtpreisliche Wettbewerbsfähigkeit und ausländische Nachfrage im Außenhandel“*, Dissertation, Wien.
- » *Kowall, Nikolaus (2017a): „Der Rechtspopulismus und das Primat der Politik“*, auf *Makronom*: <https://makronom.de/der-rechtspopulismus-und-das-primat-der-politik-in-europa-20285>
- » *Kowall, Nikolaus (2017b): „Globalisierung, Freihandel und Rechtspopulismus“* in *ifo Schnelldienst* 12/2017, S. 16–21.
- » *Kowall, Nikolaus / Lercher Max (2018): „Wie Europa die Globalisierung zähmen kann“* auf *Makronom*: <https://makronom.de/wie-europa-die-globa->

lisierung-zaehnen-kann-28133

- » Kowall, Nikolaus (2021): „Der politökonomische Bedeutungsverlust Europas und des Westens während der Globalisierung“ in *FH-Schriftenreihe „Wirtschaft und Management“* Nr. 30 – Juni 2021, S. 93–112.
- » Loretz und Schratzenstaller (2018): „Die Auswirkungen der gemeinsamen konsolidierten Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage auf Österreich“
- » Lovén Seldén, Kristina (2020): „Challenges posed by the EU minimum wage initiative to the ETUC and European trade union cooperation“ in *Transfer: European Review of Labour and Research* Volume: 26 issue: 3, S. 325–343.
- » McKinsey (2014): „Zukunftsperspektive deutscher Maschinenbau. Erfolgreich in einem dynamischen Umfeld agieren.“
- » N-TV.de (2019): „Altmaier fordert „KI-Airbus“: <https://www.n-tv.de/wirtschaft/Altmaier-fordert-KI-Airbus-article20852341.html>
- » Oberösterreichische Nachrichten (2019): „MAN-Werk in Steyr ist voll ausgelastet: Jetzt kommen noch die Elektro-Lkw“: <https://www.nachrichten.at/wirtschaft/man-werk-in-steyr-ist-voll-ausgelastet-jetzt-kommen-noch-die-elektro-lkw;art15,3129130>
- » OECD (2014): Rev. 3 „Technology Intensity Definition“ <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>
- » OECD (2015): „Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries“
- » Österreichische Nationalbank (2021): „Transaktionen Passiver Direktinvestitionen nach Regionen“: <https://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/auszenwirtschaft/direktinvestitionen/passive-direktinvestitionen/transaktionen-passiver-direktinvestitionen-nach-regionen.html>
- » Reisen, Helmut (2018): „AufParadigmensuche“ auf Makronom: <https://makronom.de/entwicklungspolitik-wirtschaftspolitik-auf-paradigmensuche-26065>
- » Rodrik, Dani (2018): „Populism and the economics of globalization“ in *Journal of International Business Policy*, Palgrave Macmillan, vol. 1(1) Juni, S. 12–33.
- » Sachverständigenrat (2009): „Jahresgutachten 2009/10“ des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland
- » Saraceno, Francesco (2015): „The Blanchard Touch“: <https://fsaraceno.wordpress.com/2015/04/15/the-blanchard-touch/>
- » Siebert, Horst (1996): „On the concept of locational competition“, in *Kiel Working Paper*, No. 731
- » Smith, Noah (2021): „Bidenomics, explained“: <https://noahpinion.substack.com/p/bidenomics-explained>
- » Statistik Austria (2021): „Wirtschaftsatlas Österreich, Außenhandel“: <https://statcube.at/>
- » Storm, S.; Naastepad, C. W. M. (2015): „Crisis and recovery in the German economy: The real lessons“ in *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 32, S. 11–24.
- » Ther, Philipp (2014): „Die neue Ordnung auf dem alten Kontinent. Eine Geschichte des neoliberalen Europa“. Suhrkamp, Berlin
- » Wirtschaftskammer Österreich (2016): „Go international. Österreichische

Exportwirtschaft 2016“

- » *Wirtschaftskammer (2021): Arbeitskosten in Euro je Stunde nach Eurostat, Stand 2019: <http://wko.at/statistik/eu/europa-arbeitskosten.pdf>*
- » *Weltstahlverband (2021): <https://www.worldsteel.org/about-steel/about-steel.html>*
- » *Xifré, Ramon (2021): „Non-Price Competitiveness Factors-A simple measure and implications for the five largest euro area countries“ in *The World Economy*, online article, DOI: 10.1111/twec.13132.*
- » *Yin, Robert K. (2009): „Case study research: Design and methods“.*