

Branchen-Report Deutschland Industriebranchen im Fokus



Group Industries Research / März 2015

Fokus: Wettbewerb

Die Bank an Ihrer Seite

Inhalt

Das Wichtigste im Überblick	3
Industrie und gesamtwirtschaftliches Umfeld	4
Ernährungsgewerbe	6
Chemische Erzeugnisse.....	7
Pharmazeutische Erzeugnisse	8
Gummi- und Kunststoffwaren.....	9
Herstellung von Metallerzeugnissen	10
DV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse.....	11
Elektrische Ausrüstungen.....	12
Maschinenbau	13
Herstellung von Kraftwagen und -teilen.....	14
Produzierendes Gewerbe: Tabelle zu Produktionserwartungen in Deutschland.....	15

Glossar

Auslandsumsatzquote:	Anteil des Auslands- am Gesamtumsatz
EU-Beitrittsländer seit 2004:	Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern
Lohnstückkosten:	Bruttolohn- und Gehaltssumme zu Produktionsindex (gemessen in der lokalen Währung)
Produktivität:	Produktion/Anzahl der Arbeitnehmer
Saisonbereinigung (sb):	Census-X-11-Verfahren

Quellen für Schaubilder und Tabellen: Statistisches Bundesamt, ifo Institut, FERI, eigene Schätzungen, Eurostat, Weltwirtschaftsforum Davos

Bestellungen richten Sie bitte an Ihre Commerzbank-Filiale.

Branchen-Report erscheint vier Mal im Jahr in deutscher und englischer Sprache.

Das Wichtigste im Überblick

- Deutschland liegt in Studien, in denen die **internationale Wettbewerbsfähigkeit** verglichen wird, meistens auf einem der vorderen Ränge, aber zuletzt gab es einzelne Verschlechterungen am Standort Deutschland. So werden z.B. durch die Einführung des Mindestlohns und der Rente mit 63 die Bedingungen am Arbeitsmarkt aus Unternehmenssicht eher schwieriger.
 - Die **Weltwirtschaft** wird 2015 wahrscheinlich kaum stärker wachsen als im Vorjahr. **China** bleibt zwar der weltwirtschaftliche Wachstumsmotor, aber die Konjunkturdaten haben zuletzt eher enttäuscht, Sorgen bereitet vor allem die Schwäche am Immobilienmarkt. Anders als in den **USA** erholt sich die Wirtschaft im **Euroraum** nur schleppend, auch wenn sich die Ausichten durch die Euro-Abwertung und den Ölpreisrückgang etwas verbessert haben. Die gefallenen Rohstoffpreise sorgen bei den Ländern für Probleme, die vor allem von der Rohstoffförderung leben. So muss in **Russland** mit deutlichen Wachstumseinbußen gerechnet werden, zumal die EU-Sanktionen als Reaktion auf die Lage in der Ukraine schwächen.
 - Aktuell hat sich das konjunkturelle Umfeld in **Deutschland** etwas aufgehellt. Nach der Schwächephase im Sommerhalbjahr 2014 hat die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe im Schlussquartal wieder Tritt gefasst. Für eine weitere Erholung sprechen zunehmende Auftragseingänge, vor allem aus den anderen Ländern des Euroraums und optimistischere Ergebnisse bei der ifo-Umfrage zum Geschäftsklima.
 - Die deutschen **Nahrungsmittel**-Exporteure hatten in den letzten zehn Jahren pro Wertschöpfungseinheit geringere Lohnkosten als wichtige europäische Wettbewerber zu tragen. Die Kostenposition wird im Ernährungsgewerbe aber weniger als in der gesamten Industrie durch die Lohnstückkosten erklärt. Die stärksten Konkurrenten auf den Exportmärkten dürften ohnehin aus dem eigenen Land kommen.
 - Die **Chemieindustrie (ohne Pharma)** in Deutschland befindet sich seit einigen Jahren im schwierigen Fahrwasser, in der sich Phasen des Wachstums mit Rückgängen mehr oder weniger gleichmäßig abwechseln. Neben höheren Energiekosten als bei europäischen Konkurrenten belasten die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Branche niedrigere Materialkosten in den USA sowie stark gestiegene Lohnstückkosten.
 - Die deutsche **Pharmaindustrie** konnte dank ihrer Innovationskraft ihre führende Position in Europa weiter ausbauen. Die sogenannte Patentklippe ist mittlerweile weitgehend überwunden. Auch die Produktpipeline deutscher Hersteller ist gut mit innovativen Produkten gefüllt. Dem stehen allerdings zunehmende Sparzwänge in fast allen Gesundheitssystemen der Welt gegenüber. Häufig ist eine Neuausrichtung der Geschäftsmodelle erforderlich, mit dem Ziel, die Produktivität (weiter) zu erhöhen.
- Hiervon sind auch deutsche Hersteller aufgrund des zunehmenden Drucks auf die Erzeugerpreise betroffen.
- Als Zulieferindustrie sollten die Hersteller von **Gummi- und Kunststoffwaren** von der aktuell spürbaren Belebung in der Auftragslage für das Verarbeitende Gewerbe profitieren. Im europäischen Vergleich zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten, dass die heimischen Unternehmen in Bezug auf ihre Wettbewerbsfähigkeit gut aufgestellt sind.
 - **Metallerzeugnissen** werden im Industrievergleich besonders häufig nach Europa exportiert oder von dort importiert. Im Wettbewerb spielt weniger die Entwicklung der Wechselkurse – im Euroraum überhaupt nicht – sondern mehr die der Lohnstückkosten eine Rolle, die sich in den letzten zehn Jahren in Deutschland weniger erhöhten als in den bedeutendsten europäischen Export- und Importländern. Dies spiegelt sich auch wider in einer im Vergleich zur Produktion überdurchschnittlichen Zunahme der Exporte seit 2004.
 - Die rückläufige Entwicklung der Lohnstückkosten half den Absatz von **DV-Geräten, elektronischen und optischen Geräten** zu stützen. Gegenüber asiatischen Wettbewerbern kann sich die Branche nur behaupten, wenn sie Vorteile wie Innovationskraft der Mitarbeiter oder lokale Industrie-Cluster nutzt. Zudem veränderten die Produzenten ihre Exportstrategien und lieferten 2014 gute 25% ihrer Ausfuhren in die vielfach stark wachsenden Länder Asiens; 2008 waren es nur 19%.
 - Die Branche **Elektrische Ausrüstungen** muss über nichtpreisliche Wettbewerbsfaktoren im internationalen Wettbewerb bestehen. Zu Gute kommt ihr die Vernetzung innerhalb der deutschen Industrie. Die Branche ist verflochten mit der Bau- und Energiebranche, der Autoindustrie sowie dem Maschinenbau, der wiederum für Branchen wie Ernährungs- oder Chemieindustrie fertigt. Alle diese Kunden verlangen qualitativ hochwertige, an ihre speziellen Bedürfnisse angepasste Produkte.
 - **Maschinen** aus Deutschland sind qualitativ sehr hochwertig, und dieses Argument wiegt die im internationalen Vergleich hohen Preise auf. Aktuell unterstützt der schwache Euro den Vertrieb ins (Dollar-)Ausland, v.a. bei Maschinen, die nicht dem Top-Segment zuzurechnen sind, bei denen also der Verkaufspreis eine größere Rolle spielt. Dieser „Midtech-Bereich“ wird als weltweit wachsendes Marktsegment angesehen und deutsche Hersteller wollen in dieses Segment vordringen.
 - Die Situation für die Premium-Hersteller im **Straßenfahrzeugbau** ist relativ komfortabel. Sie profitieren von der nach wie vor strukturell wachsenden Nachfrage in den Emerging Markets nach qualitativ hochwertigen Fahrzeugen. In der global aufgestellten Branche gilt es besonders für die Zulieferunternehmen, hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, ihre Kosten im Blick zu behalten.

Industrie und Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Standort Deutschland – das Bild beginnt zu bröckeln

Auf den ersten Blick ist es um den Wirtschaftsstandort Deutschland gut bestellt. In internationalen Vergleichen liegt das Land regelmäßig mit an der Spitze, so im kürzlich veröffentlichten **Globalen Wettbewerbsindex des Weltwirtschaftsforums**. Unter 144 Ländern erreicht Deutschland demnach **Rang 5** und liegt damit nur eine Haaresbreite hinter den USA, aber noch vor fast allen anderen EU-Ländern. Sowohl die harten Zahlen als auch die Wahrnehmung der befragten Manager – beides fließt in den Index ein – stellen dem Standort also ein insgesamt hervorragendes Zeugnis aus: Infrastruktur, Wettbewerb auf den Märkten, Rechtssystem, Innovationsbereitschaft – alles gut. Auch der **Doing Business Index der Weltbank** bescheinigt Deutschland mit **Rang 14** unter 189 Ländern eine gute Standortqualität. Demnach ist es aus der Sicht kleiner und mittelgroßer Unternehmen z.B. relativ einfach, eine Baugenehmigung und einen Stromanschluss zu bekommen oder vor Gericht seine vertraglichen Rechte durchzusetzen.

Doch bei **genauem Hinsehen** beginnt dieses schöne Bild zu bröckeln. Zum einen herrscht in Deutschland **Reformstillstand**, während andere Länder etliche Reformen durchführen, so etwa Polen, Tschechien, Spanien und Portugal, um nur einige europäische zu nennen. Es gibt sogar einzelne Verschlechterungen am Standort Deutschland. So sind die **Kosten der Unternehmensgründung zuletzt gestiegen**, das **Importieren und Exportieren ist teurer geworden** und die **Steuerlast hat zugenommen**. Zum anderen werden die **Bedingungen am Arbeitsmarkt aus Sicht der Unternehmer** derzeit eher **schwieriger**. Die Einführung der Rente mit 63 erhöht das Risiko Fachkräftemangel in der Industrie. Vom neu eingeführten Mindestlohn sind 16% der Beschäftigten direkt und weitere, leicht oberhalb liegende Lohngruppen indirekt betroffen. Dies ist für ein Land, dessen Löhne als relativ unflexibel gelten,

Wachstum in ausgewählten Regionen der Welt Bruttoinlandsprodukt in konstanten Preisen

Region/Land ¹		2013	2014	2015
Industrieländer	% Vj	1,1	1,9	2,3
darunter: Deutschland	% Vj	0,5	1,5	1,5
Euroraum	% Vj	-0,4	0,8	1,1
USA	% Vj	1,9	2,4	3,2
Japan	% Vj	1,6	0,0	1,0
Lateinamerika	% Vj	2,3	1,1	1,3
Mittel- und Osteuropa, Türkei	% Vj	1,9	1,9	0,2
darunter: Russland	% Vj	1,3	0,6	-3,7
Asien ohne Japan und China	% Vj	4,2	4,7	5,1
China	% Vj	7,7	7,4	6,5
Welt	% Vj	2,9	3,1	3,2

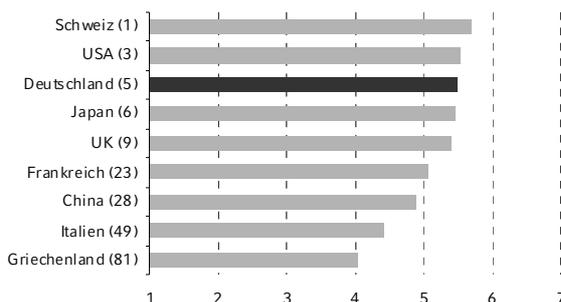
¹ Prognose schattiert

sicher kein Wettbewerbsfortschritt. Gleichzeitig werden Firmen beim Einsatz von Arbeitskräften durch Einschränkungen beim Sammeln von Zeitguthaben zeitlich unflexibler, was ebenfalls kostentreibend wirkt. In der Wirtschaftskrise 2009 waren am deutschen Arbeitsmarkt die Zeitguthaben auf Arbeitszeitkonten ein wichtiger Puffer, der einen Einbruch der Beschäftigtenzahlen verhindert und die Einkommensentwicklung stabilisiert hat.

Weitere bereits beschlossene und geplante Regulierungen am Arbeitsmarkt werden wohl ebenfalls die Kosten der Unternehmen steigern. Zusammen mit den regulären Tariferhöhungen dürften die **Lohnkosten der deutschen Wirtschaft 2015** mit erwarteten 4,3% deutlich schneller zulegen als 2014 (+2,6%). Für die Lohnstückkosten, die sich bis zur Wirtschafts- und Finanzkrise erheblich günstiger entwickelten als im Euroraum insgesamt, bedeutet dies eine spürbare Beschleunigung (+3%; 2014: +1,3%). Bereits **seit dem ersten Quartal 2009 stiegen die Lohnstückkosten in Deutschland schneller als im Euroraum**. Dieser Trend, der auch

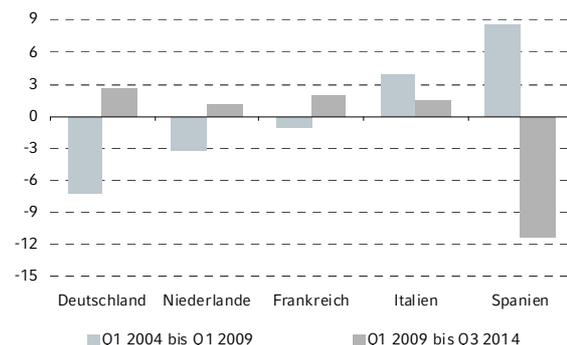
Deutschland in der Spitzengruppe

Globaler Wettbewerbsindex des Weltwirtschaftsforums 2014/2015, Index von 1 = niedrig bis 7 = hoch; Zahl in Klammer = Rang unter 144 Ländern



Gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit bröckelt

Veränd. der nominalen Lohnstückkosten, sb, Differenz zur Veränd. des gesamten Euroraums, in Prozentpunkten



für die Industrie gilt, dürfte sich 2015 und 2016 fortsetzen. In den einzelnen Branchen ist die Entwicklung der Lohnstückkosten unterschiedlich. Sie ist stark von Differenzen des jeweiligen Produktivitätsverlaufs abhängig. So erhöhte sich bei der Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und pharmazeutischen Erzeugnissen während der letzten zehn Jahre die Arbeitsproduktivität im Industrievergleich weit überdurchschnittlich, dies spiegelt sich in gesunkenen Lohnstückkosten wider. Dagegen stiegen die Lohnstückkosten in der Chemischen Industrie deutlich, dort schwankte die Produktivität zwar stark, aber insgesamt konnten kaum Produktivitätsfortschritte erzielt werden.

In der Summe haben also die Wettbewerbsvorteile der deutschen Wirtschaft begonnen zu bröckeln. Dies wird sich auf kurze Sicht kaum bemerkbar machen. Aber auf mittlere Sicht besteht das Risiko einer tendenziell schwächeren Wirtschaftsleistung am Standort Deutschland. Das Zurückdrehen der Arbeitsmarktreformen dürfte erst im nächsten Abschwing spürbar werden, wenn die Unternehmen nicht mehr so flexibel auf eine sinkende Auslastung reagieren können.

Aktuell hat sich das konjunkturelle Umfeld in Deutschland etwas aufgehellt. Nach der Schwächephase im Sommerhalbjahr 2014 hat die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe im Schlussquartal wieder Tritt gefasst (4. Q. ggü. 3. Q.: +0,9% sb). Für eine weitere Erholung sprechen die Auftragseingänge, die in den letzten Monaten im Trend klar nach oben wiesen (+1,9%). Vor allem die Aufträge aus den anderen Ländern des Euroraums (+3,2%) zogen deutlich an. Hoffnung auf eine Wende der Konjunktur machen auch die Daten des ifo-Geschäftsklimas, die im Februar den vierten Monat in Folge gestiegen sind. Sowohl die Beurteilungen der aktuellen Lage als auch die Erwartungen hinsichtlich der weiteren Geschäftsentwicklung haben sich seit November deutlich erholt.

Das konjunkturelle Umfeld für die deutsche Industrie hat sich gebessert. Vor allem die bereits realisierte und weiter erwartete Abwertung des Euro sorgt dafür, dass sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte am Weltmarkt deutlich erhöht und die Gewinnmargen der Unternehmen im Auslandsgeschäft steigen. Von einem schwachen Euro profitieren insbesondere der

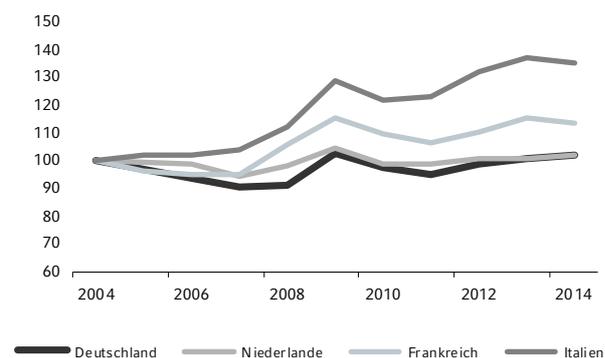
Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	0,3	1,9	1,9	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	0,7	1,0	1,0	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	-0,4	0,9	0,9	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	47,7	48,6	48,6	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	-0,2	2,7	2,7	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	0,9	3,2	3,2	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	0,0	-0,4	-1,7	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1,2}	%	6,2	7,1	3,4	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1,2}	%	12,3	18,9	15,6	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	82,7	84,0	84,6	(Q1 15)

1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

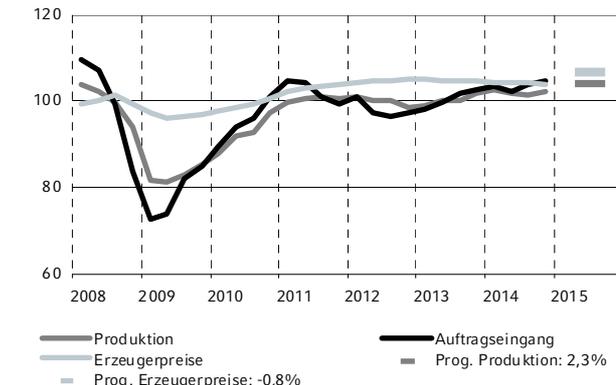
Maschinenbau und die Automobilindustrie, die eine sehr hohe Auslandsumsatzquote und einen niedrigen Exportanteil des Euroraums aufweisen. Auch die solide wachsende US-Wirtschaft trägt zu dem verbesserten Umfeld bei. Zudem verzeichnen die anderen Länder des Euroraums eine – wenn auch schleppende – Erholung ihrer Konjunktur. Diese wird gestützt durch die weiterhin extrem lockere Geldpolitik der EZB, die die Investitionsnachfrage begünstigt. Auch wenn die Nachfrage der Emerging Markets ihre alten Zuwachsraten wegen der nachlassenden Dynamik Chinas längst nicht mehr erreicht, dürften die deutschen Exporte insgesamt im Verlauf von 2015 deutlich anziehen. Eine wichtige Stütze der Konjunktur bleibt der private Konsum, der von einer weiter zunehmenden Beschäftigung und steigenden Löhnen profitieren wird.

Vor diesem Hintergrund rechnen wir damit, dass die Industrieproduktion in Deutschland nach 1,9% im vergangenen Jahr 2015 um 2,3 % zunehmen wird. Dabei dürften die Erzeugerpreise, die 2014 nahezu stabil waren, im Jahresdurchschnitt 2015 wieder sinken. Ursache hierfür dürften die Entlastungen beim Einkauf von Rohstoffen infolge von niedrigeren Rohöl- und Metallpreisen – wir rechnen erst im Verlauf des Jahres mit wieder zunehmenden Rohstoffpreisen – sein. Die Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar wirkt gegenläufig, kompensiert den Effekt aber nicht vollständig.

Verarbeitendes Gewerbe
Lohnstückkosten, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise
2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Ernährungsgewerbe

Deutsche Nahrungsmittel-Exporteure gut aufgestellt

Die **Entwicklung der Lohnstückkosten** im deutschen Ernährungsgewerbe **in den letzten zehn Jahren** zeigt alles in allem, dass die gezahlten Löhne in der Branche durch entsprechend hohe Arbeitsproduktivität gut unterfüttert waren und dass die heimischen Hersteller pro Wertschöpfungseinheit geringere Lohnkosten als wichtige europäische Konkurrenten zu tragen hatten, ohne dass die niedrigeren Lohnstückkosten dabei durch Freisetzung von Beschäftigten verursacht waren. Nur die (allerdings wichtigen) **Wettbewerber aus den Niederlanden** konnten ihre Lohnstückkostenposition über den gesamten Zeitraum noch stärker verbessern.

Die Kostenposition und die internationale Wettbewerbsfähigkeit im Ernährungsgewerbe werden durch die Lohnstückkosten allerdings nur zu einem (geringen) Teil erklärt. Zum einen ist die **Personalaufwandsquote** hierzulande mit gut 11% **deutlich niedriger als im Mittel der verarbeitenden Industrie** (18%). In den Bereichen Molkereien, Süß- und Backwaren und auch in der Zuckerproduktion ist die hohe Arbeitsproduktivität eine Folge der besonders **kapitalintensiven Fertigung**. In den dagegen eher personalintensiven Segmenten Schlachtereien und Fleischverarbeitung mit der dort verbreiteten Fließbandarbeit ist ein wichtiger wettbewerbsdifferenzierender Faktor die **Nutzung von** – zumeist osteuropäischen – **Subunternehmen**, deren Kosten nicht als Lohnkosten verbucht werden. In der Fleischproduktion und in anderen Commodity-ähnlichen Sparten des Ernährungsgewerbes (wie zum Beispiel in der Milchwirtschaft sowie bei Getreide und Zucker) üben eine **effiziente landwirtschaftliche Rohstoffbasis** sowie **hohe Produktivitäten in den zuliefernden landwirtschaftlichen Betrieben** einen sehr positiven Einfluss auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit aus. Dies sind übrigens – neben einer starken Spezialisierung auf Milch und Weidewirtschaft, historisch bedingt starken Lieferungen nach Deutschland und der Präsenz großer Import- und Exporthändler – wichtige Gründe für den hohen Anteil

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	0,1	0,1	0,1 (Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	0,4	0,6	0,6 (Dez 14)
Produktivität	% Vj	-0,4	-0,6	-0,6 (Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	21,7	22,3	22,3 (Dez 14)
Exporte, real	% Vj	2,5	1,0	1,0 (Dez 14)
Importe, real	% Vj	0,3	0,0	0,0 (Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	2,9	-0,6	-3,3 (Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1, 2}	%	0,9	-1,3	-3,3 (Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1, 2}	%	14,0	7,0	8,0 (Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	76,5	74,9	78,2 (Q1 15)

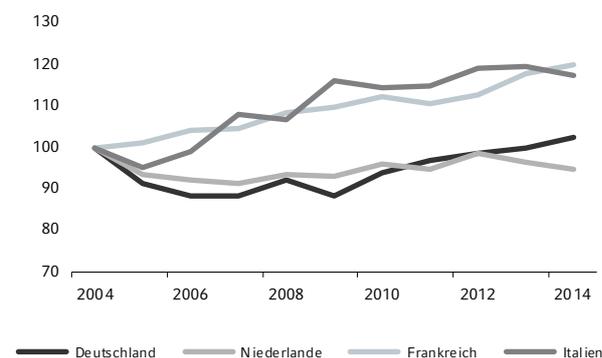
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

der Niederlande auf dem Weltmarkt der Land- und Ernährungswirtschaft. Die größten Chancen für deutsche Exporteure von Nahrungsmitteln bieten sich auf Märkten mit **ähnlichem Konsumverhalten, hoher Kaufkraft und gut entwickelten Vertriebsstrukturen**. Auch die **Erfüllung regionaler Verzehrgeohnheiten** ist im Auslandsgeschäft ein im hohen Maße wettbewerbsdifferenzierender Faktor.

Deutschland ist mit einem Anteil von gut 6% an den globalen Exporten von Gütern der Land- und Ernährungswirtschaft hinter den USA (10%) und den Niederlanden (knapp 7%) **der drittgrößte Exporteur auf der Welt**. Es folgen Brasilien und Frankreich (jeweils knapp 6%), China (gut 4%) sowie Kanada und Italien (jeweils gut 3%). Der Aufbau großer konkurrenzfähiger Lebensmittelkonzerne und starke Handelshemmnisse dürften die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Hersteller in den wachstumsstarken Drittländern nach Verbandsangaben bis zuletzt beeinträchtigt haben. Allerdings sah die deutsche Ernährungsindustrie selbst – Umfragen zufolge – die **stärksten Konkurrenten auf den Exportmärkten aus dem eigenen Land** kommen, erst mit großem Abstand folgen Wettbewerber aus den Niederlanden, Frankreich, den USA und der Schweiz.

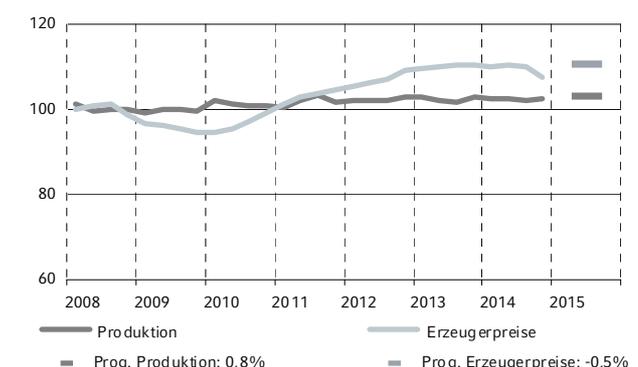
Nahrungs- und Futtermittel

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Chemische Industrie

Lohnstückkosten deutlich gestiegen

Die **Chemische Industrie** in Deutschland befindet sich seit einigen Jahren **im schwierigen Fahrwasser**. Die Branche kommt bezogen auf die Produktion seit 2012 nicht so recht vom Fleck. **Phasen des Wachstums wechseln sich mit Rückgängen** mehr oder weniger gleichmäßig ab. Im Gegensatz zu anderen klassischen Industrien wie dem Fahrzeug- und Maschinenbau scheint die Branche bisher sowohl weniger von dem Wachstum der Weltwirtschaft als ganzes zu profitieren als auch vom positivem Konsumklima bzw. der Verbesserung der makroökonomischen Rahmenbedingungen im Inland.

In einer solchen Situation stellt sich vermehrt die Frage nach der **internationalen Wettbewerbsfähigkeit** – vor allem da der wichtige Export 2014 nur minimal zulegen konnte. In Bezug auf die Chemieunternehmen insgesamt sind die **Auslandsmärkte** zwar wichtig, aber die **Bedeutung ist in den einzelnen Subbranchen** in Deutschland **verschieden ausgeprägt**. Subbranchen wie Reinigungs- und Körperpflegemittel sowie Anstrichmittel und Farben mit einem Auslandsumsatzanteil von 43% bzw. 44% (2014) sind wesentlich stärker auf das Inland fokussiert, während die Außenhandelsorientierung der Unterbranchen Schädlingsbekämpfungsmittel mit 70% und sonstige chemische Spezialchemikalien mit 61% deutlich höher ist. Der **Wettbewerbsdruck** ist besonders bei **Standardprodukten** der Grundstoffchemie **groß**. Hier spielt der Preis die zentrale Rolle. In den Subbranchen der **Fein- und Spezialchemie** sind wiederum **Produkteigenschaften, Kundennähe und Flexibilität** in der Produktion von größerer Bedeutung. Dennoch sind auch hier die Fertigungskosten nicht unwichtig. Neben den in Deutschland höheren **Energie- und Materialkosten** – z.B. sind die **Rohstoffpreise** für Öl und Gas in den USA niedriger – ist trotz der hohen Kapitalintensität der Branche der **Personalaufwand** ein Faktor von Belang.

Die entscheidende Kenngröße in diesem Zusammenhang

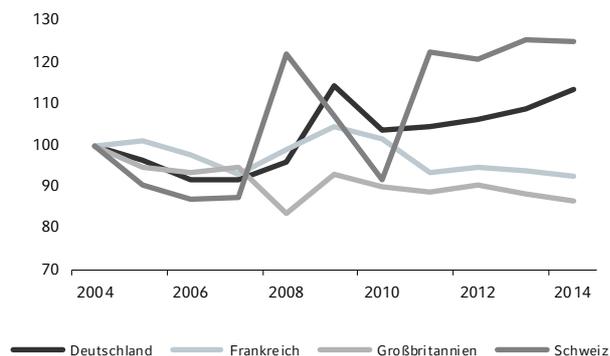
Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	0,6	-3,0	-3,0	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	0,7	1,3	1,3	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	-0,1	-4,1	-4,1	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	59,4	59,6	59,6	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	1,1	1,8	1,8	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	0,7	2,5	2,5	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	-1,2	-1,7	-3,3	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1,2}	%	8,9	7,5	2,1	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1,2}	%	21,5	27,2	23,6	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	83,3	84,2	83,7	(Q1 15)

¹ Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; ² Saldo

sind die **Lohnstückkosten**. Diese sind in den Unternehmen der **chemischen Industrie** in Deutschland im Unterschied zu weiteren Industriebranchen **deutlich gestiegen**. Im Ländervergleich mit anderen wichtigen Produktionsländern in der EU schneidet nur Italien mit einem Zuwachs von 27% im Zeitraum von 2004 bis 2014 schlechter ab (**D: +14%**). So legten die Lohnstückkosten in Spanien im gleichen Zeitraum nur um 4% zu, in Frankreich und Großbritannien sanken sie dagegen deutlich (-7%; -13%). Letztere profitierten zudem von einer Abwertung des britischen Pfundes gegenüber dem Euro in den letzten Jahren. Mit steigenden Lohnstückkosten haben aber auch andere bedeutende Standorte zu kämpfen. So war für die **Schweiz** die Zunahme von 25% nur unwesentlich geringer als in Italien. Für 2015 kommt ein zusätzlicher Wettbewerbsnachteil in Form von der **aktuellen Aufwertung des Schweizer Franken** gegenüber dem Euro hinzu. Auch wenn demgegenüber die Lohnstückkosten in Deutschland geringer angestiegen sind, bleibt festzuhalten, dass sie seit 2011 stetig zunehmen. Insofern muss die chemische Industrie bei allen exogenen Faktoren wie Rohstoff- und Energiepreise darauf achten, ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit in diesem Punkt auf erträglichem Niveau zu halten.

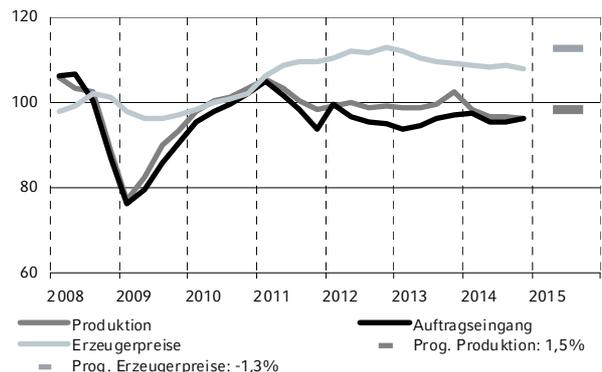
Chemische Industrie

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Pharmazeutische Erzeugnisse

Patentklippe erfolgreich überwunden

Die **globalen Treiber** für die Nachfrage nach Arzneimitteln sind langfristig stabil. Hiervon konnte die Pharmazeutische Industrie in Deutschland profitieren, die ihre Produktion 2014 um rund 4% (2013: +5,5%) steigern und ihre **führende Marktposition in der EU** ausbauen konnte. Innerhalb Westeuropas hat Deutschland die Marktführerschaft 2009 an die Schweiz abgegeben.

Triebfeder ist die **Exporttätigkeit**, wobei allerdings rund 70% der Exporte auf Industriestaaten entfallen, davon rund 45% auf **europäische Abnehmer**. Knapp 15% beträgt der Anteil der Exporte in die **USA**. Die Branche ist hier Nettoexporteur. Exportiert werden nahezu ausschließlich pharmazeutische Spezialitäten, die über 90% der deutschen Pharmaproduktion ausmachen. Die **Kapazitätsauslastung** erreichte im ersten Quartal 2015 einen neuen Höchststand.

Entscheidender Wettbewerbsfaktor der deutschen Pharmaindustrie zur Erhaltung ihrer Marktposition ist ihre **Innovationskraft**. In der Branche werden rund 13% der Umsätze für F&E ausgegeben. Die F&E-Produktivität der europäischen Pharma-Industrie hat sich zuletzt verbessert. Die sogenannte **Patentklippe**, d.h. die Bedrohung großer Umsatzanteile durch generische Konkurrenz ohne dass ausreichend innovative, patentgeschützte Neuentwicklungen auf den Markt kommen, kann als überwunden angesehen werden. Allerdings ist nicht jedes neuzugelassene Medikament ein Garant für Milliardenumsätze.

Deutsche Pharma-Hersteller verzeichneten 2013 ein **Zulassungshoch**. Es wurden 49 Wirkstoffe oder Wirkstoffkombinationen neu zugelassen gegenüber durchschnittlich 34 Wirkstoffen pro Jahr seit 2003. Beim Bundesamt für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) werden jährlich rund 1.000 Anträge für klinische Studien von Arzneimitteln gestellt. Deutsche Hersteller sind damit europaweit Spitzenreiter. Deutschland ist zudem einer der größten Biotech-Standorte weltweit, die F&E-Quote liegt hier

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	5,5	5,7	5,7	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	-0,2	2,2	2,2	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	5,7	3,4	3,4	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	67,3	65,5	65,5	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	2,2	3,7	3,7	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	-1,7	8,4	8,4	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	-0,5	0,1	-0,1	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1,2}	%	11,8	5,8	-9,5	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1,2}	%	54,6	36,3	42,8	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	83,2	85,2	85,6	(Q1 15)

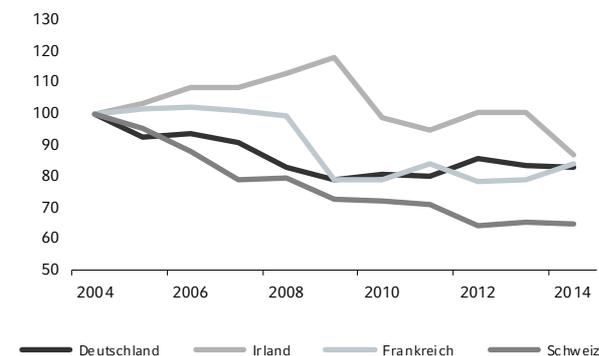
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

bei durchschnittlich 30%.

Das Gesundheitswesen sowohl in Deutschland als auch in den meisten Exportmärkten unterliegt zunehmenden **Sparzwängen**. Die Erzeugerpreise in Deutschland stehen bereits seit längerem unter Druck und legten 2014 bei pharmazeutischen Spezialitäten nur moderat zu (+0,11%). Der **Druck auf die Preise** wird weltweit in den kommenden drei bis fünf Jahren der größte Belastungsfaktor sein. Forschende Pharmaunternehmen stehen daher einerseits unter Druck, ihre Produktivität weiter zu erhöhen und andererseits die steigenden Anforderungen in- und ausländischer Abnehmer zu berücksichtigen. Europäische Produzenten haben hierauf mit einer **Neuausrichtung ihrer Geschäftsmodelle** und entsprechenden Anpassungen auf der Kostenseite reagiert, teilweise auch durch Anpassungen bei den F&E -Aufwendungen. Besonders augenfällig sind die fallenden Lohnstückkosten bei Schweizer Herstellern. Allerdings wurden diese Kostenvorteile durch eine Aufwertung des Schweizer Franken von 23% (2014 vs. 2004) teilweise wieder ausgeglichen. Auf Eurobasis hätten sich ähnliche Kostenverläufe wie in Deutschland oder Frankreich ergeben. Dem Anstieg der Lohnstückkosten in Deutschland stand ein durchschnittlicher Produktivitätsanstieg von 4 bis 5 % pro Jahr gegenüber.

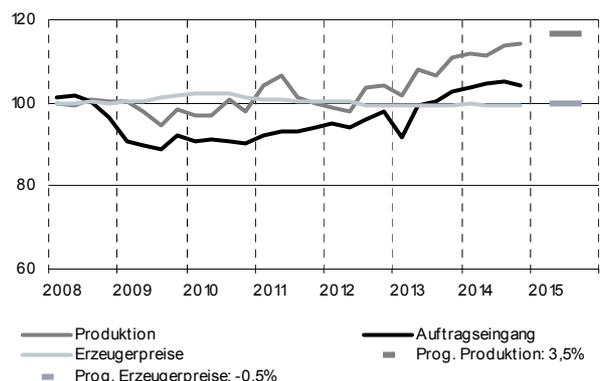
Pharmazeutische Industrie

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Gummi- und Kunststoffwaren

Euro-Schwäche sollte Auslandsgeschäft beleben

Die **Fertigung** von Gummi- und Kunststoffwaren **stieg 2014** insgesamt um etwas über **1%** an, allerdings war der **Zuwachs allein** der Sparte der **Kunststoffverarbeitung** geschuldet, die etwa um **2%** zulegen. Demgegenüber **stagnierte die Produktion von Gummiwaren**. Im Vergleich zum Vorjahr verlief die Entwicklung bei beiden Subbranchen weitgehend parallel, wenn auch auf unterschiedlich hohem Niveau. Nach einem dynamischen Start im ersten Quartal trübte sich die Lage immer mehr ein. Ursache war die Verschlechterung der makroökonomischen Rahmenbedingungen, die einen Nachfragerückgang nach sich zog. Im Bereich Gummi-Produkte beeinträchtigte das relativ warme Wetter zusätzlich die Winterreifensaison. Die aktuell **spürbare Belebung** in der **Auftragslage** für das Verarbeitende Gewerbe **sollte der Zulieferbranche 2015 einen Impuls geben**.

Bei den überwiegend kleinen und mittelständischen Unternehmen, deren **Produkte** bis auf die technisch anspruchsvollen Kunststoffteile und den Premium-Reifen sich **zumeist über den Preis** verkaufen, sind die Lohnstückkosten entscheidend. Zwar sollte auch der gesunkene Ölpreis über niedrigere **Materialkosten** entlastend für die Unternehmen wirken, aber die Preise für Kautschuk sowie Kunststoffe in Primärform blieben bislang weitgehend konstant. Im Verlauf der **nächsten Monate** werden die **Rückgänge** sicherlich **spürbarer** sein. Da aber zumindest in Europa die Konkurrenten aus anderen Ländern bei den gleichen Anbietern einkaufen und folglich mit den gleichen Einkaufspreisen konfrontiert sind, wird ein Wettbewerbsvorteil auf diese Weise kaum zu realisieren sein.

Der Vergleich der **Lohnstückkosten** bzw. deren Entwicklung auf der europäischen Ebene macht wiederum deutlich, dass hier die heimischen Unternehmen der Branche gut dastehen. Das Niveau der Lohnstückkosten liegt **in Deutschland unter** dem von **anderen großen Produzentenländern in Europa**. Gegenüber An-

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	1,8	1,1	1,1	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	1,2	2,2	2,2	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	0,7	-1,1	-1,1	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	38,4	38,6	38,6	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	1,5	1,7	1,7	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	2,9	2,5	2,5	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	0,7	0,4	-0,7	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1,2}	%	8,3	14,8	8,3	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1,2}	%	18,0	32,1	22,5	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	79,7	81,2	80,0	(Q1 15)

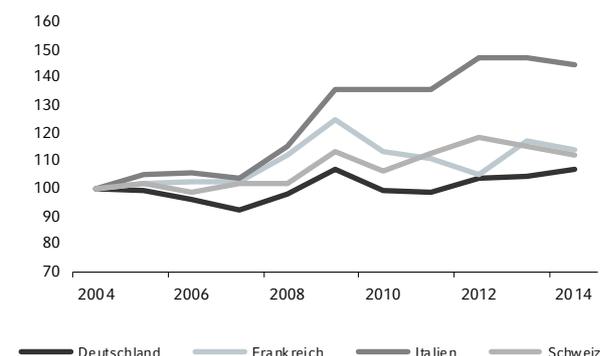
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

bietern aus Osteuropa, asiatischen Niedriglohnländern oder auch aus den USA fällt der Vergleich weniger günstig aus. Allerdings werden über **zwei Drittel aller Ausfuhren** in Länder der **EU** ausgeführt, davon über **40%** in Länder der EWU. Nur **5%** bzw. **4%** der Exporte haben die USA bzw. China als Ziel. Darüber hinaus ist die **Ausrichtung auf Auslandsmärkte** generell **unterdurchschnittlich**. So wurden nur **38,6%** (2014) des Umsatzes im Ausland erzielt, gegenüber **39,3%** im Jahr 2005. Das Verarbeitende Gewerbe hingegen setzte **48,6%** des Umsatzes im Ausland um (2005: **43,2%**). Bei der Subbranche Gummiwaren ist die Ausrichtung mit zuletzt **41,0%** Auslandsumsatzanteil noch globaler als bei der Sparte Kunststoffwaren (**37,6%**).

Der stark **gesunkene Euro-Wechselkurs** dem Dollar und anderen Währungen gegenüber könnte eine **Chance** sein, stärker als bisher die Geschäftstätigkeit auf das **Ausland** auszurichten bzw. dort **neue Märkte zu erschließen**. So ist der zuletzt stark aufgewertete Franken ein doppelter Vorteil für die Unternehmen in Deutschland. Zum einen ist die Schweiz ein geographisch naher Absatzmarkt, zum anderen besteht nun gegenüber den dort ansässigen Konkurrenten ein Wettbewerbsvorteil auf Drittmarkten.

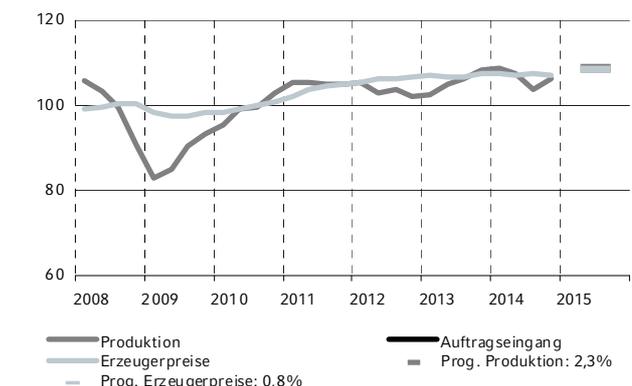
Gummi- und Kunststoffwaren

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Herstellung von Metallerzeugnissen

Gestiegene Lohnstückkosten bei EU-Konkurrenten

Die Herstellung von Metallerzeugnissen ist eine sehr **heterogene Branche**. Dementsprechend schwankt der Anteil des Auslands am gesamten Umsatz von knapp 24% (2014) im Stahl- und Leichtmetallbau sowie in der Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung bis fast 58% bei der Herstellung von Dampfkesseln. In der Branche ist die **Auslandumsatzquote im Durchschnitt mit knapp 34%** deutlich niedriger als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt (gut 48%). Im Jahr 2013 blieben gut 74% aller Exporte in Europa (inkl. Türkei), im Verarbeitenden Gewerbe waren es nur gut 67%. Der Unterschied bei dem Ausfuhranteil in den Euroraum, in dem es kein Wechselkursrisiko gibt, war mit 37,3% zu 36,3% deutlich geringer. Die Europa-Differenz beruht im wesentlichen auf einer merklich **stärkeren Bedeutung der EU-Beitrittsländer** seit 2004 (17,8% vs. 11,4%) für den Export mit Metallerzeugnissen. Alleine nach **Polen** wurden 5,6% der Ausfuhren geliefert, dies war kaum weniger als in die Vereinigten Staaten (6,3%) und mehr als nach China (5,0%). **Innerhalb des Euroraums** sind die Nachbarländer **Frankreich** (8,3%), **Österreich** (7,1%) und **Niederlande** (5,9%) die wichtigsten Abnehmer.

Europa ist auch bei den **Importen** von Metallerzeugnissen als Lieferant mit einem Anteil von **knapp 74%** der Weltimporte wichtiger als im Verarbeitenden Gewerbe (69,6%), am bedeutendsten sind hier Waren aus **Italien** (9,2%) gefolgt von **Österreich** (8,2%). Die meisten Einfuhren kommen aus China (13,6%). Überdurchschnittlich hoch ist der Chinaanteil bei Schneidwaren, Werkzeugen, Schösser und Beschlägen (18,3%) und bei Sonstigen Metallwaren (13,7%) – wie Drahtwaren, Schrauben und nicht elektrischen Haushaltswaren; also technisch weniger anspruchsvollen Produkten. **Bei den höherwertigen Produkten sitzen die Konkurrenten vor allem in Europa**, also in Ländern, in denen Wechselkursänderungen die interne Wettbewerbsfähigkeit nur wenig oder wie bei Euroländern überhaupt nicht beeinflussen. Wichtig ist hier die Ver-

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	1,4	3,4	3,4 (Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	0,9	0,9	0,9 (Dez 14)
Produktivität	% Vj	0,5	2,5	2,5 (Dez 14)
Auslandumsatzquote	%	32,9	33,6	33,6 (Dez 14)
Exporte, real	% Vj	2,0	1,4	1,4 (Dez 14)
Importe, real	% Vj	0,2	3,0	3,0 (Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	-0,3	-0,2	0,4 (Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1,2}	%	2,8	3,5	0,9 (Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1,2}	%	13,6	28,9	21,5 (Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	80,7	82,7	81,6 (Q1 15)

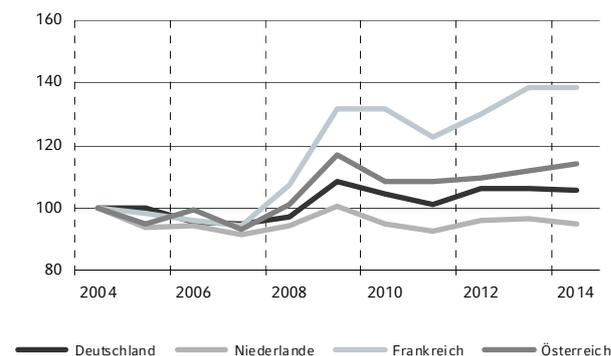
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

änderung der **Lohnstückkosten** in dieser vergleichsweise arbeitsintensiven Branche. Sie nahmen in Deutschland von 2004 bis 2014 (insgesamt +5,8%) zwar stärker zu als in dem wichtigen Exportland Niederlande (-5,0%), aber **in den anderen bedeutenden europäischen Abnehmerländern** – Frankreich (+38,7%), Österreich (+14,3%) und Polen (+22,6%) – **stiegen sie deutlich stärker**. Die Wettbewerbsfähigkeit polnischer Unternehmen schwächte zudem eine Aufwertung des Zloty gegenüber dem Euro von knapp 7% in diesem Zeitraum. **Besonders kräftig** erhöhten sich die Lohnstückkosten **im wichtigen Importland Italien** (+51,4%).

Die vergleichsweise günstige Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten spiegelt sich auch in der Zunahme der realen Exporte wider, die 2014 gut 37% höher ausfielen als 2004; die Produktion wuchs währenddessen nur um 23,7%. Die erwartete – wenn auch nur langsame – Erholung im Euroraum sollte sich auch **2015** positiv auf die Nachfrage nach Metallerzeugnissen auswirken. Wir rechnen mit einem **leicht überdurchschnittlichen Produktionsanstieg** in dieser Branche. In den Hauptabnehmerbranchen im Inland sind die Wachstumsaussichten für den Maschinenbau und Fahrzeugbau etwas besser und für das Baugewerbe schlechter als im Produzierenden Gewerbe insgesamt.

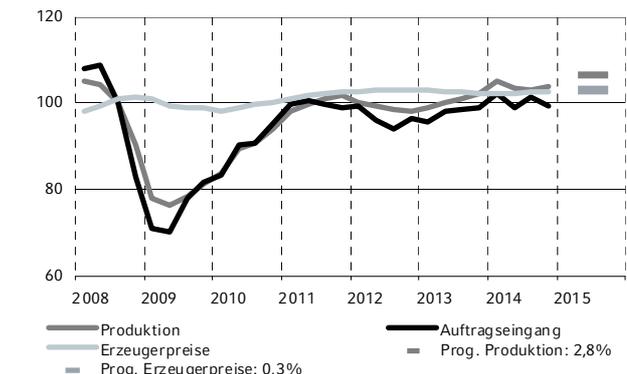
Metallerzeugnisse

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



DV-Geräte, elektron. u. optische Erzeugnisse

Wettbewerbsfaktoren Innovationskraft und Cluster

Das **Jahr 2014** war, gemessen am Produktionsindex, **erfreulich** für die Hersteller von DV-Geräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen. Sehr stark stieg die Fertigung von elektronischen Bauelementen (+13%), von DV- und peripheren Geräten (+3%) und Unterhaltungselektronik (+5%). **Zeugt dies von einer gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit** eines Sektors, der sich in den letzten Jahren extrem scharfen Wettbewerbs aus Asien ausgesetzt sah?

Zunächst ist es ratsam, auch die **Preisentwicklung** zu beobachten, die gerade in dieser Branche **Qualitätsverbesserungen bei Produkten** widerspiegelt. Für elektronische Bauelemente ist ein Preisrückgang von 3% zu verzeichnen; für DV- und periphere Geräte von 5% und für Unterhaltungselektronik von 0,3%. Mengen- und Preiskomponente zusammengenommen zeigten 2014 somit ein gutes Umsatzergebnis für elektronische Bauelemente und ein solides Resultat in den anderen Teilbereichen. Für die gesamte Branche resultierte mit +3,3% eine **merklich über dem langjährigen Schnitt liegende Umsatzveränderung** (2006-2013: -2,4%).

Ein Geheimnis dieses Erfolges liegt u.a. darin, dass die Produzenten ihre **Exportstrategien verändert** haben. Im Jahr 2014 gingen 25% aller Ausfuhren in die vielfach stark wachsenden Länder **Asiens**; 2008 waren es nur 19%. In die aktuell gut laufende Volkswirtschaft der USA gingen 9% der Ausfuhren (2008: 8%) und in die oftmals stagnierenden EU-Länder „nur noch“ 54% (geschrumpft von 59%).

Auch ein **angepasstes Produktangebot** dürfte dazu beigetragen haben, dass es aufwärts ging. Der Markt für DV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse ist ein Weltmarkt, auf dem vieles über den Preis läuft – aber nicht alles, wie beispielsweise der Run auf bestimmte Smartphones zeigt. Im Bereich der **elektronischen Bauelemente** sind Hersteller in Deutschland darauf spezialisiert, Produkte für die Autoindustrie, den Maschinenbau und die Energiebranche anzubieten. Vor allem benötigen diese Abnehmer

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	0,0	3,7	3,7	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	-0,5	-0,1	-0,1	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	0,5	3,8	3,8	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	59,1	59,7	59,7	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	-1,1	7,1	7,1	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	-1,9	7,2	7,2	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	-2,2	-0,9	-0,2	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1, 2}	%	20,9	18,3	17,0	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1, 2}	%	14,0	27,5	30,6	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	84,5	86,5	87,4	(Q1 15)

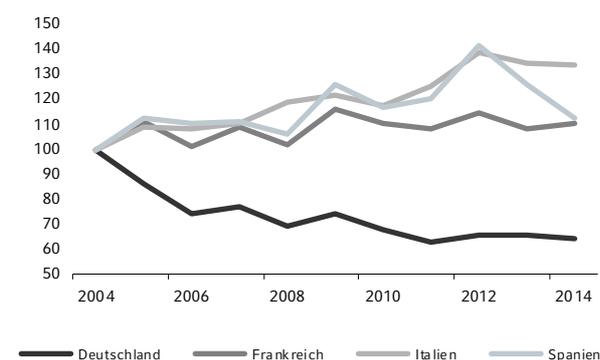
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

so genannte **Embedded Systems**, d.h. Mikroelektronik, die in Produkten eingebettet ist.

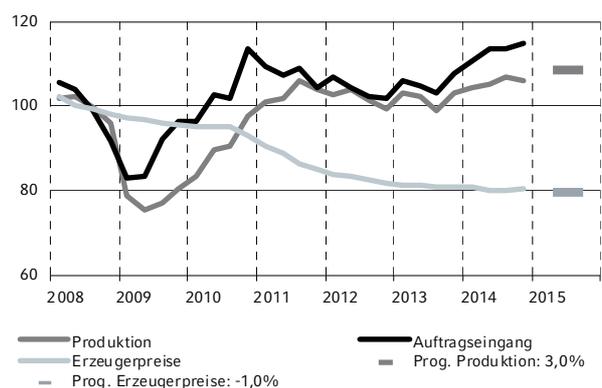
Im **Unterhaltungsbereich** spielt ein Basiseffekt eine Rolle für die Einschätzung des positiven Abschneidens: Die Fertigung 2014 liegt auf dem Niveau des Jahres 2003, d.h., trotz des langjährigen Nachfragebooms in Emerging Marktes hat sich die Produktion insgesamt nicht von der Stelle bewegt. Dabei ist der Markt weltweit mengenmäßig gewachsen, und folglich **verloren** die deutschen Hersteller **Marktanteile**. In einem Jahr mit positiver heimischer Konsumnachfrage wie 2014 ist es aber nicht ungewöhnlich, wenn die heimische Branche **von geringem Niveau aus** im Inland **Verkaufserfolge** erzielt.

Bei **DV-Geräten** war 2014 ebenfalls ein Sondereffekt zu verzeichnen, weil der **Support für Windows XP auslief**. Nutzer nahmen dies zum Anlass, ihre IT-Systeme aufzurüsten und bescherten der Branche ein Fertigungsplus. Trotz aller Sondereinflüsse half die **rückläufige Entwicklung der Lohnstückkosten** in den letzten Jahren sicherlich, den Absatz der Gesamtbranche zu stützen. Gegenüber asiatischen Wettbewerbern kann sich die Branche in Deutschland aber wohl nur behaupten, wenn sie **Vorteile wie Innovationskraft** der Mitarbeiter oder **lokale Industrie-Cluster** nutzt.

DV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse
Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise
2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Elektrische Ausrüstungen

Dem Preisdruck durch Spezialprodukte begegnen

Die Hersteller von elektrischen Ausrüstungen **steigerten ihre Fertigung 2014** um 1,7% gegenüber Vorjahr. Die Erzeugerpreise erhöhten sich leicht, um 0,5%. Die Branche produziert sehr viele **Zulieferteile**, d.h. Erzeugnisse, die in Geräten oder Gebäuden verbaut werden und daher schwer als eigenständiges Produkt zu vermarkten sind. Ein dominierender **Faktor** beim Verkauf ist daher der **Preis**.

Die Lohnstückkosten – berechnet als Bruttolohn- und -gehaltsumme zu Produktionsindex – bieten eine Annäherung an die preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Im **europäischen Vergleich steht die deutsche Branche gut da**, die Lohnstückkosten sind weniger gestiegen als die der großen Wettbewerber (auf Basis lokaler Währung). Dass der Markt für elektrische Ausrüstungen jedoch ein **Weltmarkt** ist und heimische Unternehmen mit solchen aus **China, Korea** oder auch den **USA** konkurrieren, **relativiert die vermeintlich gute Kostenposition**. Das Verarbeitende Gewerbe der USA hat im Vergleich zu den großen europäischen Ländern ein deutlich niedrigeres Lohnstückkostenniveau. Zwar sind hochqualifizierte Akademiker dort sehr gut bezahlt, aber dies trifft nicht für die „normalen“ Facharbeiter zu.

Die Branche Elektrische Ausrüstungen muss also über **nicht-preisliche Wettbewerbsfaktoren** im internationalen Wettbewerb bestehen. Zu Gute kommt ihr die **Vernetzung innerhalb der deutschen Industrie**. Die Branche ist verflochten mit der Bauindustrie und der Autoindustrie sowie dem Maschinenbau, der wiederum für große Branchen wie das Ernährungsgewerbe oder die Chemieindustrie fertigt. Ein weiterer bedeutender inländischer Abnehmer von elektrischen Ausrüstungen ist die Energiebranche. Alle **diese Kunden verlangen qualitativ hochwertige**, oftmals an ihre speziellen Bedürfnisse angepasste **Produkte**.

So ist die **Energieeffizienz** ein wichtiges Thema bei **Elektromotoren**. Hier gibt es zum einen EU-Vorgaben, die zu erfüllen sind,

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	-2,8	1,7	1,7 (Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	0,2	2,2	2,2 (Dez 14)
Produktivität	% Vj	-3,0	-0,5	-0,5 (Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	48,8	50,0	50,0 (Dez 14)
Exporte, real	% Vj	1,2	1,4	1,4 (Dez 14)
Importe, real	% Vj	3,5	5,6	5,6 (Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	0,7	0,5	0,7 (Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1, 2}	%	10,5	13,9	17,7 (Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1, 2}	%	9,4	23,7	18,2 (Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	80,7	82,4	83,6 (Q1 15)

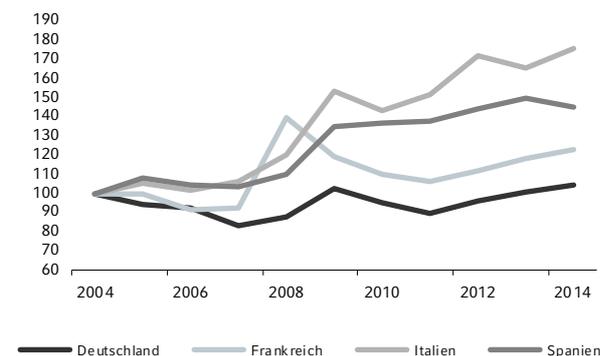
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

zum anderen ist die Effizienz ein Verkaufsargument, da Kunden ihre Energiekosten mit neuen Motoren langfristig senken können. Dabei sind Elektromotoren bzw. **elektrische Antriebssysteme** kein triviales Produkt, sondern **teilweise sehr beratungsintensiv: Software gestützte Steuerung** verbreitet sich auch in diesem Bereich und macht es möglich, das (aktuell erreichbare) Optimum für den Kunden herauszuholen. Dazu müssen aber zunächst die **Anforderungen des Kunden genau analysiert** werden. Wer dies kann, hat einen Wettbewerbsvorteil.

Die Fertigung von **Batterien und Akkus** ist ebenfalls ein Segment in dem sich deutsche Betriebe vor allem durch Know-how und kundenindividuelle Produkte behaupten. Im **Verbund mit Fahrzeugbauern** kann die Fertigung für Autos im Allgemeinen und für Elektro-/Hybridfahrzeuge, Gabelstapler oder Fahrräder im Besonderen ausgebaut werden. Erfolgskriterien sind ein geringes Gewicht und eine lange Einsatzzeit. Aufgrund der **breiten industriellen Basis** und Clustereffekten sind Spezialbatterien für die Industrie ein Schwerpunkt der deutschen Produktion. Sie werden auch eingesetzt als Notstromanlagen in Krankenhäusern, als unterbrechungsfreie Stromversorgungen in Rechenzentren oder als Solarbatterien in Photovoltaik-Systemen.

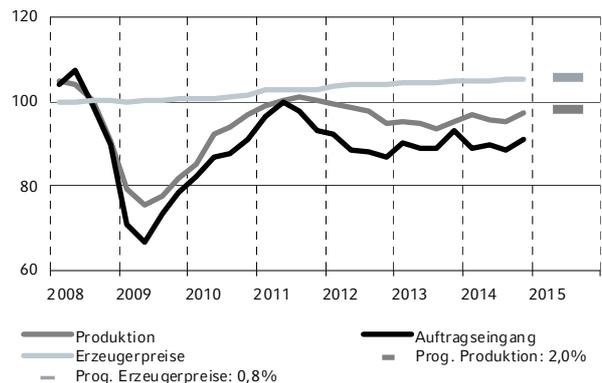
Elektrische Ausrüstungen

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Maschinenbau

Lohnstückkosten im Rahmen halten

Die **Stimmung** hinsichtlich der konjunkturellen Aussichten für den Maschinenbau war im letzten halben Jahr **Schwankungen unterworfen**. Optimismus im Sommer wandelte sich im Herbst zum Pessimismus und nun, zu Jahresbeginn 2015, scheinen sich die Wolken am Horizont zu lichten. Die „harten Fakten“ sind befriedigend und das **Vertrauen** der Unternehmen in die wirtschaftliche Entwicklung sollte sich festigen. Gründe sind der **niedrige Euro-Wechselkurs**, der Exporte in den Dollar-Raum verbilligt. Die Investitionsneigung in den **USA und Asien** ist weiterhin hoch. Der geringere Ölpreis verbilligt die Rechnungen für Konsumenten und Unternehmen, bringt Impulse für das BIP-Wachstum Öl-konsumierender Länder. Aber nur für Teilbereiche des Maschinenbaus wird dies positiv sein (Zweitrundeneffekte bei Maschinen für die Konsumgüterindustrie), die Auftragslage der Zulieferer energienaher Branchen dagegen wird belastet.

Die deutsche Branche dürfte ihren Anteil am weltweit wachsenden Maschinenmarkt 2015 halten können. **Maschinen** aus Deutschland sind qualitativ sehr **hochwertig**, und dies ist das entscheidende Verkaufsargument, das die im internationalen Vergleich hohen Preise aufwiegt. Aktuell unterstützt der **schwache Euro** für sich genommen den Vertrieb ins (Dollar-)Ausland und **erleichtert** es auch, Maschinen zu exportieren, die nicht dem absoluten Top-Segment zuzurechnen sind, bei denen also der Verkaufspreis eine größere Rolle spielt. Die aktuelle Konstellation ist eine gute Rahmenbedingung für den **Export im Midtech-Bereich**, der als weltweit wachsendes Marktsegment angesehen wird und in das deutsche Hersteller vordringen wollen.

Die beiden **Aspekte des Verkaufs – Preis und Qualität** – spiegeln sich zum einen in den Arbeitskosten pro Arbeitnehmer und zum anderen in der Wertschöpfung pro Arbeitnehmer wider. Ins Verhältnis gesetzt ergeben diese Größen die **Lohnstückkosten** (Entwicklung der Bruttolohn- und –gehaltsumme in Relation zum

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	-1,3	0,8	0,8	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	1,3	1,5	1,5	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	-2,6	-0,7	-0,7	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	61,9	62,1	62,1	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	-2,0	-0,7	-0,7	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	-1,2	2,0	2,0	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	1,4	1,1	0,9	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1, 2}	%	5,5	3,3	0,7	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1, 2}	%	17,0	15,2	11,2	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	84,6	84,8	84,6	(Q1 15)

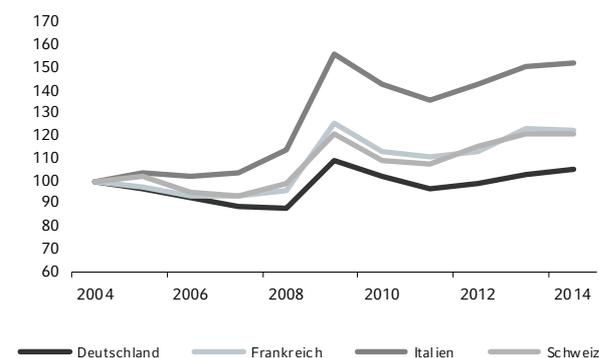
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

Produktionsindex). Startpunkt ist das Jahr 2004, also das Jahr, ab dem der für den Maschinenbau in den letzten 10 Jahren bestimmende **Emerging-Marktes-Boom** merklich einsetzte. Wegen der **Finanzkrise** schossen die Lohnstückkosten aller im Bild betrachteten Länder 2009 nach oben, da **trotz Einbruchs der Fertigung Arbeitnehmer** (noch) **nicht entlassen** wurden. Bekanntermaßen nutzten deutsche Maschinenbauer das Instrument der **Arbeitszeitkonten** ausgiebig.

In den meisten europäischen Ländern haben sich die Lohnstückkosten in der Folge wieder abgeschwächt, lagen **2014** aber **oftmals über dem Niveau von 2004**. Besonders stark nach oben entwickelten sich die Lohnstückkosten in Griechenland, Slowenien und Italien. Für die **Schweiz** – als wichtiger Wettbewerber – errechnete sich (auf Basis lokaler Währung) ein Niveau von 120. Wegen der Aufwertung des Schweizer Franken wird **2015** für die eidgenössischen Maschinenbauer ein **schwieriges Jahr** werden, in dem sie wohl Marktanteile verlieren werden. In **Deutschland** haben sich **Lohnstückkosten verhalten** entwickelt. Dennoch ist festzuhalten, dass sie seit **2011 stetig zunahmen** – der Maschinenbau muss darauf achten, seine preisliche Wettbewerbsfähigkeit auf akzeptablem Niveau zu halten.

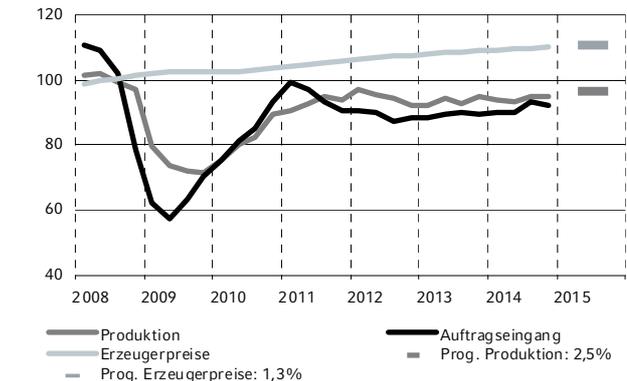
Maschinenbau

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Herstellung von Kraftwagen und -teile

Lohnstückkosten als Standortfaktor wichtig

Die **Aussichten** der global ausgerichteten deutschen Automobilindustrie werden maßgeblich von der Nachfrage in den wichtigsten Exportländern bestimmt, die wiederum von den makroökonomischen Rahmenbedingungen abhängen. So wird sich im **Euroraum** dieses Jahr der 2014 begonnene, **verhaltene Aufschwung** fortsetzen. Deutliche **positive Signale** kommen aus den **USA**, deren Konsumenten vom günstigen Ölpreis profitieren. In **China lässt die Dynamik** der wirtschaftlichen Entwicklung zwar etwas **nach**, aber es bleibt Wachstumsmotor der Welt. Demgegenüber stehen mit **Russland und Brasilien** andere BRIC-Staaten, die aufgrund verschiedener politischer und struktureller Probleme **mit wirtschaftlichen Turbulenzen** zu kämpfen haben.

Die **Situation** für die meisten **deutschen Hersteller** ist relativ **komfortabel**. Die Premium-Hersteller profitieren von der nach wie vor strukturell **wachsenden Nachfrage** in den Emerging Markets **nach qualitativ hochwertigen Fahrzeugen**. Hier ist nicht der Preis das Hauptargument, sondern neben der Verarbeitung und Ausstattung der Fahrzeuge vor allem das Image der Marke. Darüber hinaus fördern der **niedrige Ölpreis** und die **niedrigen Zinsen** die **Konsumneigung**. Nicht zuletzt der **gesunkene Euro-Wechselkurs** gegenüber dem US-Dollar **wirkt** durch den sinkenden Preis in US-Dollar **wie ein Verkaufsprogramm** für Fahrzeuge, die in Deutschland oder im Euro-Raum hergestellt werden.

Auch wenn der Pkw-Preis – zumindest im Premium-Bereich – nicht das wichtigste Verkaufsargument ist, für die Herstellung sind die anfallenden **Produktionskosten** einschließlich der Aufwendungen für die Zulieferungen **ein entscheidender Kostenfaktor**. In der international aufgestellten Branche stehen Länder bzw. **Produktionsstätten** von OEM und Zulieferunternehmen in einem intensiven **Standortwettbewerb**. Aufgrund des Binnenmarktes mit einem teils festen Wechselkurssystem gilt dies für die Werke in-

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...	
Produktion	% Vj	1,8	4,4	4,4	(Dez 14)
Beschäftigte	% Vj	1,9	2,5	2,5	(Dez 14)
Produktivität	% Vj	-0,1	1,9	1,9	(Dez 14)
Auslandsumsatzquote	%	64,9	65,6	65,6	(Dez 14)
Exporte, real	% Vj	0,6	6,4	6,4	(Dez 14)
Importe, real	% Vj	-1,4	6,7	6,7	(Dez 14)
Erzeugerpreise	% Vj	0,3	0,1	0,3	(Jan 15)
Geschäftserwartungen ^{1, 2}	%	2,5	13,6	10,2	(Feb 15)
Aktuelle Lage ^{1, 2}	%	12,3	22,6	11,6	(Feb 15)
Kapazitätsauslastung ¹	%	86,5	89,4	91,6	(Q1 15)

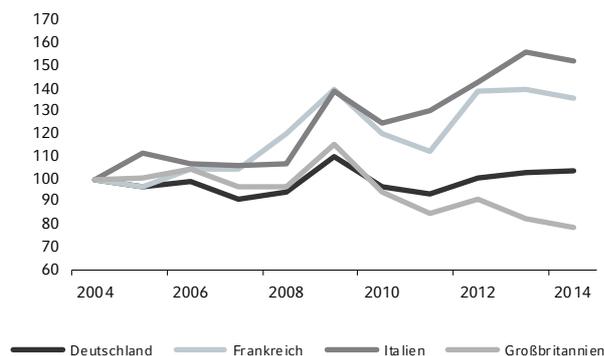
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

nerhalb Europas besonders. Anhand der **Entwicklung der Lohnstückkosten**, als eine Relation der Arbeitskosten pro Fertigungseinheit, lässt sich von der Kostenseite her die relative **Wettbewerbsfähigkeit** der einzelnen Länder als Ganzes ablesen.

Im Zuge der Finanzkrise **2008/2009 zogen die Lohnstückkosten** aller im Bild unten betrachteten Länder **deutlich an**. Hintergrund war der Verzicht auf Entlassungen von Mitgliedern der Stammebelegschaft. Stattdessen wurden Leiharbeiter freigesetzt und Arbeitszeitkonten intensiv genutzt. **In den Hauptproduktionsländern der EU** (produzierte Kfz 2014: Deutschland: 6,1 Mio, Spanien: 2,4 Mio, Frankreich: 2,0 Mio, Großbritannien: 1,7 Mio, Italien: 0,7) war die **Kostenentwicklung im weiteren Verlauf** sehr **unterschiedlich**. Während in **Deutschland** der **Anstieg** eher **verhalten** ausfiel, war der **Anstieg in Frankreich, Italien und Spanien nachhaltig**. In **Großbritannien** hingegen **sanken** über die letzten 10 Jahre betrachtet die **Lohnstückkosten** deutlich. Da bei Investitionsentscheidungen auf lange Sicht alle Faktoren in Betracht gezogen werden, greift eine Fixierung auf die Lohnstückkosten zu kurz. Allerdings gilt es für den **Standort Deutschland**, die erreichten Wettbewerbsvorteile nicht leichtfertig aufs Spiel zu setzen.

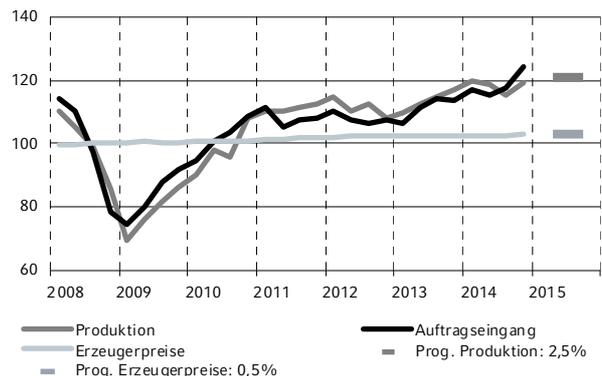
Kraftwagen und -teile

Lohnstückkosten, Basis lokale Währung, 2004 = 100



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



Produzierendes Gewerbe: Tabelle zu Produktionserwartungen in DeutschlandVeränderung gegenüber Vorjahr in Prozent ¹

Wirtschaftszweig	Produktion				Erzeugerpreise		Beschäftigung	
	2013	2014	Dez'14	2015	2014	2015	2014	2015
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	-11,4	-1,5	3,2	-2,3	-4,7	-16,0	-4,9	-2,3
Verarbeitendes Gewerbe	0,3	1,9	0,1	2,3	-0,4	-0,8	0,8	0,8
Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	0,1	0,1	1,2	0,8	-0,6	-0,5	0,0	0,8
Getränkeherstellung	0,6	3,4	2,5	0,3	1,3	0,8	1,9	1,8
Tabakverarbeitung	-5,7	-5,1	1,1	-2,5	3,9	2,5	-0,1	0,5
Textilgewerbe	-0,2	2,4	3,8	0,8	0,6	0,8	-2,7	-0,8
Bekleidungsindustrie	-2,7	5,4	5,0	-0,5	1,1	1,0	-0,3	0,3
Ledergewerbe	0,0	14,5	11,1	1,5	2,1	1,5	-0,3	1,0
Holzgewerbe	-1,1	-2,0	0,3	2,0	1,7	1,5	-0,4	-0,8
Papiergewerbe	-1,3	-0,7	-2,7	1,0	-0,1	0,8	-0,7	-0,5
Druckgewerbe	-4,2	0,1	0,6	0,8	-0,8	-0,5	-2,8	-0,8
Kokerei, Mineralölverarbeitung	-2,4	-0,8	1,2	3,0	-5,5	-14,8	2,2	1,5
Chemische Industrie	0,6	-3,0	-5,4	1,5	-1,7	-1,3	0,7	-0,3
Pharmazie	5,5	5,7	-3,4	3,5	0,1	-0,5	2,2	1,3
Gummi- und Kunststoffwaren	1,8	1,1	0,7	2,3	0,4	0,8	1,8	1,0
Glas, Keramik, Verarb. von Steinen und Erden	-0,3	2,6	0,4	1,3	0,4	0,8	0,2	-0,3
Metallerzeugung und -bearbeitung	-0,4	2,7	1,2	1,8	-2,5	-1,8	-0,1	0,3
Herstellung von Metallerzeugnissen	1,4	3,4	2,5	2,8	-0,2	0,3	1,0	1,3
H. v. DV-Geräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	0,0	3,7	0,4	3,0	-0,9	-1,0	-0,4	-0,5
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	-2,8	1,7	4,7	2,0	0,5	0,8	2,6	1,0
Maschinenbau	-1,3	0,8	-1,5	2,5	1,1	1,3	0,9	1,0
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	1,8	4,4	0,7	2,5	0,1	0,5	2,3	2,0
Sonstiger Fahrzeugbau	4,3	1,3	6,3	4,5	0,5	1,0	5,2	1,8
Herstellung von Möbeln	-4,3	0,6	3,7	-0,5	1,5	2,0	-1,3	-1,0
Herstellung von sonstigen Waren	3,0	3,6	4,7	3,0	1,0	1,3	1,9	1,8
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	1,5	0,7	-7,9	1,5	1,5	1,5	-6,9	-0,8
Energieversorgung	0,8	-4,8	-0,4	3,8	-2,7	-15,3	-0,1	-0,8
Bauhauptgewerbe	2,1	5,2	0,5	1,3			1,3	0,8
Produzierendes Gewerbe	0,1	1,4	-0,7	2,0			0,7	0,8

1) Indizes nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ08); Produktion arbeitstäglich bereinigt; Beschäftigte Vollerhebung (monatliche Daten in den Tabellen zu den einzelnen Branchen, Betriebe ab 50 Beschäftigte); Prognosen schattiert und auf viertel Prozentpunkte gerundet

Quellen: Statistisches Bundesamt, Feri, Commerzbank Prognose

Commerzbank Research

Diese Ausarbeitung wurde von der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, bzw. den in der Ausarbeitung genannten Konzerngesellschaften ("Commerzbank") erstellt und herausgegeben. Diese Ausarbeitung richtet sich an den professionellen und institutionellen Kunden.

Der Ausarbeitung liegen Daten bzw. Informationen zu Grunde, die die Commerzbank für verlässlich hält. Für die Richtigkeit bzw. Genauigkeit der Daten übernimmt die Commerzbank jedoch keine Gewähr. Die Ausarbeitung ist weder ein Angebot, noch eine Aufforderung, noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Derivaten etc. und sollte weder in ihrer Gesamtheit noch in Auszügen als Informationsgrundlage in Verbindung mit einem Vertragsabschluss oder einerwie auch immer gearteten Verpflichtung verwendet werden. Sie dient ausschließlich der Information. Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen unserer bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch – ohne Mitteilung hierüber – ändern.

Die Commerzbank behält sich vor, diese Ausarbeitung bereits vor deren Veröffentlichung bzw. Kenntnisnahme durch den Kundengeschäftlich zu nutzen, d. h. u. a. Eigengeschäfte auf deren Grundlage zu tätigen. Die Commerzbank ist bei Geschäftsaktivitäten nicht an die durch die Ausarbeitung mitgeteilte Einschätzung gebunden. Gegenstand der Ausarbeitung können auch Wertpapiere, Derivate etc. von Emittenten sein, mit denen die Commerzbank in Kundenbeziehungen steht.

Die Commerzbank übernimmt keinerlei Verantwortung oder Haftung für Kosten, Verluste oder Schäden, die aus oder in Verbindung mit der Verwendung dieser Ausarbeitung oder eines Teiles davon entstehen.

Commerzbank AG
Group Risk Controlling & Capital Management
60261 Frankfurt am Main

Bereichsleitung Risk Control & Resources Management : Oliver Ewald
Leitung Industries Research: Dr. Carola Hunger-Siegler

Jutta Kayser-Tilosen
Dr. Olaf Labitzke
Hans-Peter Muntzke
Christoph Partisch
Rolf Sandvoß
Nora Schaefer
Petra Wilde

E-Mail: branchenanalyse@commerzbank.com
www.commerzbank.de/branchen

Dieser Bericht wurde im Februar 2015 abgeschlossen

Außerhalb Deutschlands ist Folgendes zu beachten:

Großbritannien: Dieses Dokument wurde von der Commerzbank AG, Filiale London, herausgegeben oder für eine Herausgabe in Großbritannien genehmigt. Die Commerzbank AG, Filiale London, ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) amtlich zugelassen und unterliegt nur in beschränktem Umfang der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority. Einzelheiten über den Umfang der Genehmigung und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority erhalten Sie auf Anfrage. Diese Ausarbeitung richtet sich ausschließlich an „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“. Sie richtet sich nicht an „Retail Clients“. Ausschließlich „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“ ist es gestattet, die Informationen in dieser Ausarbeitung zu lesen oder sich auf diese zu beziehen. Commerzbank AG, Filiale London bietet nicht Handel, Beratung oder andere Anlagedienstleistungen für „Retail Clients“ an.

Vereinigte Staaten: Die Commerz Markets LLC („Commerz Markets“), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG und in den USA registrierter Broker-Dealer, hat die Verantwortung für die Verteilung dieses Dokuments in den USA unter Einhaltung der gültigen Bestimmungen übernommen. Commerz Markets ist Mitglied der FINRA und SIPC.

©2015

Diese Ausarbeitung oder Teile von ihr dürfen ohne Erlaubnis der Commerzbank weder reproduziert noch weitergegeben werden.

(069) 136-80414
(069) 136-22447

(069) 136-80858
(069) 136-23919
(069) 136-49475
(069) 136-84952
(069) 136-84953
(069) 136-22737
(069) 136-22738