



ANALYSEN

BANK AUSTRIA
ECONOMICS &
MARKET ANALYSIS
AUSTRIA

Kann Österreich im Wettbewerb bestehen?

Dezember 2014

Zusammenfassung

- Gegenüber anderen kleinen Ländern mit vergleichbaren Institutionen und rechtlichen Rahmen kann Österreich im Industriebereich vergleichsweise solide Ergebnisse erzielen. Die Alpenrepublik ist zwar aufgrund der Erfahrung im industriellen Sektor, kombiniert mit hohen Forschungsausgaben, gut aufgestellt; gemessen an den tatsächlichen Produktinnovationen ist jedoch eine mangelnde Umsetzung der neuen Ideen zu beobachten.
- Im Bereich Dienstleistung sind die größten Schwächen zu erkennen, insbesondere aufgrund des relativen Verlusts an Innovationen über die letzten Jahre. Langfristig ist somit ein stärkerer wirtschaftspolitischer Fokus auf exportierende Dienstleistungen sinnvoll. Insbesondere stellen Effizienzverbesserungen im Technologiebereich, wie die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien eine große Möglichkeit dar Ineffizienzen abzubauen und auf die neuen Bedürfnisse der Konsumenten einzugehen. Eine solche Transformation wird jedoch zu schmerzhaften Anpassungen führen, da der Faktor „Arbeit“ hierbei durch den Faktor „Kapital“ ersetzt wird, was zu Veränderungen innerhalb der Job- und Qualifikationsstruktur führt.
- Als ein Land, welches sich auf die High-Road-Strategie konzentriert, ist Österreich mit schnelllebigen Entwicklungen konfrontiert, was ein Ausruhen auf erreichte Positionen nicht erlaubt. Das Setzen auf Mittel-Hochtechnologie (elektrischen Ausrüstungen und Maschinenbau) ist zwar gemäß der internationalen Arbeitsteilung nicht negativ zu sehen, führt jedoch zu einem zunehmend größeren Abstand gegenüber den auf Wissen basierenden Ökonomien und großen Volkswirtschaften bezüglich der Hochtechnologie.
- Anhand des real effektiven Wechselkurses zeigt sich, dass die europäischen Vergleichsländer in den letzten Jahren an Wettbewerbsfähigkeit verloren haben. Während der private Konsum von steigenden Lohnkosten bisher stark profitieren konnte zeigt sich bei den Exporten eine vergleichsweise schwächere Entwicklung. Eine Herausforderung stellen somit die andauernden Änderungen innerhalb der globalen Wirtschaftsstruktur dar. Die Schwellenländer gewinnen zunehmend an Know-how was zu Umstrukturierungen innerhalb von Produktionsketten führt. Einerseits bedeutet dies steigende Exportchancen, andererseits führt dies jedoch zu Änderungen innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten, wodurch der Standort Österreich noch stärker unter Druck gerät.

Autor: Mathias Brunner

Impressum
Herausgeber, Verleger, Medieninhaber:
UniCredit Bank Austria AG
Economics & Market Analysis Austria
Schottengasse 6-8
1010 Wien
Telefon +43 (0)50505-41951
Fax +43 (0)50505-41050
e-Mail: econresearch.austria@unicreditgroup.at

Stand: Dezember 2014

Kann Österreich im Wettbewerb bestehen?

Eine längerfristige Betrachtung der österreichischen Wettbewerbsfähigkeit mit einem besonderen Fokus auf globale Wertschöpfungsketten

Die weltwirtschaftliche Lage konnte sich nach dem starken Einbruch 2009 erst wieder in den Jahren 2012 und 2013 einigermaßen stabilisieren. Der **große Aufschwung ist jedoch auch 2014 ausgeblieben**. Umso mehr stellt sich die Frage, wie wettbewerbsfähig ist Österreich in diesem schwierigen Umfeld?

Spätestens seit der Staatsschuldenkrise und den damit verbundenen geforderten Reformmaßnahmen, besonders in den Ländern Südeuropas, ist die Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften Bestandteil der öffentlichen Diskussion. Eurozonenmitglieder sehen sich mit dem Problem konfrontiert, dass zumindest innerhalb der Währungsunion eine Abwertung des Wechselkurses nicht möglich ist. Aus diesem Grund wird häufig als Alternative eine interne Abwertung durch eine Senkung der Lohnkosten gefordert. Dies stärkt jedoch nicht automatisch die Wettbewerbsfähigkeit, da gleichzeitig Strukturanpassungen und ein Rückgang der Investitionen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Länder verändern.

Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit erlebte in vergangener Zeit eine starke Veränderung. In der klassischen Betrachtungsweise stand besonders die Kostendynamik im Vordergrund. Ein Fortschritt war die Definition Porters (1990), der Wettbewerbsfähigkeit als nationale Produktivität interpretierte. Die Wandlung des Begriffs ist insbesondere der wirtschaftlichen Komplexität geschuldet und der Erkenntnis, dass Wettbewerbsfähigkeit häufig politökonomisch missbraucht wurde, um (Lohn-)Kosten zu senken. In der aktuellen akademischen Diskussion werden die makroökonomischen Dynamiken, Innovationen und Technologien, sowie Institutionen, Bildung und Regulierungssysteme ebenso als Teil der Wettbewerbsfähigkeit verstanden, wie die Kosten. Im Endeffekt wird damit zum Ausdruck gebracht, dass hohe Wettbewerbsfähigkeit eine hohe Lebensqualität sicherstellen soll und die Wettbewerbsfähigkeit anhand der Zielerreichung bewertet wird. Dies steht im Gegensatz zu der ursprünglichen Bedeutung, in der fast ausschließlich Inputfaktoren (Kosten) eine Rolle spielten.

Daher wird zwischen preislicher und nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit unterschieden, die sich aus vorteilhaften Produktions- und Exportstrukturen sowie den Fähigkeiten der Wirtschaftsteilnehmer - beispielsweise der Ausbildung - zusammensetzt. Eine Verbesserung der Leistungsbilanz beruht daher meist auf dem Zusammenspiel der Verbesserung der preislichen und der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Gundel und van Suntum (2007) sind zudem der Auffassung, dass Wettbewerbsfähigkeit nur in Relation zu anderen Ländern gemessen werden kann und keine absolute Größe darstellt. Hohe Löhne stellen somit keinen Wettbewerbsnachteil an sich dar, solange die Produktivität im Vergleich zu den Mitbewerbern dementsprechend höher ist.

Entwicklungsstrategien

Es lassen sich grob zwei unterschiedliche Strategien zur Verbesserung der Wettbewerbsposition erkennen. Die erste Strategie ist die zu Beginn angesprochene hauptsächlich Senkung der Kosten, die kurzfristig zu einer Verbesserung der Wettbewerbsposition führen kann. Dieser Umstand wird ermöglicht durch eine Senkung von Löhnen oder auch durch eine Verbilligung von Rohstoffen (z.B. durch die Lockerung von Förderauflagen), was jedoch mittel- bis langfristig zu einer Senkung der Binnennachfrage und ökologischen, bzw. soziale Folgekosten führen kann. In weiterer Folge kann dies zu einer Vergrößerung des Niedriglohnsektors führen, wodurch weiteres Wachstum gedämpft wird. Länder, die diese Low-Road-Strategie anwenden, konkurrieren insbesondere mit Schwellenländern um Marktanteile, wodurch der Erfolg von solchen Maßnahmen zu profitieren für europäische Staaten gering ist.

Die zweite Strategie stellt den qualitativen Ausbau der Wirtschaftsstrukturen, von Innovationssystemen, etc. in den Mittelpunkt. In erster Linie wird auf die Spezialisierung auf

Mittel- und Hochtechnologien geachtet. Österreich ist ein Land, welches sich auf diese High-Road-Strategie konzentriert.

Die fragile Aussagekraft der reinen Handelsströme

Um die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu messen, macht es einen großen Unterschied welche Indikatoren zur Analyse herangezogen werden. Einerseits ist es sinnvoll, Länder mit ähnlichen Handelsstrukturen zu betrachten, andererseits ist es wichtig, sich bei der Betrachtung auf die erzielte Wertschöpfung und nicht nur auf die reinen Exporteinnahmen zu konzentrieren.

Ein anschauliches Beispiel bietet hier der Handel von iPhones 3G im Jahr 2009 zwischen China und den USA. Betrachtet man die klassischen Exporte von China in die USA, so ergibt sich ein Exportwert von USD 178,96 pro iPhone (in Summe USD 2,02 Mrd.). Davon werden jedoch nur USD 6,50 pro Stück (USD 0,07 Mrd.) an Wertschöpfung in China geschaffen, während ein Großteil der Vorleistung in Japan, Deutschland und Korea entsteht. Bei einer Betrachtung der globalen Wertschöpfungsketten steigen die Handelsverflechtungen zwischen den USA und Deutschland, während jene zwischen den USA und China sinken (Xing & Detert, 2010).

Für Österreich zeigt sich, dass bei einer Betrachtung der Wertschöpfung der Außenhandel eine geringere Rolle spielt. Verwendet man die klassische Außenhandelsquote ((Import in % BIP + Export in % BIP)/2) liegt diese bei 40,8 %, bei einer Betrachtung der tatsächlichen Wertschöpfung jedoch lediglich bei 26,9 % (2009).

Die erzielte Wertschöpfung in Österreich hängt stark an der wirtschaftlichen Struktur anderer Staaten (Tabelle 1). Deutschland bleibt bei beiden Betrachtungsweisen für die österreichische Wirtschaft der Haupthandelspartner, verliert aber gemessen am Wertschöpfungsexport an Stellenwert. Hingegen wächst die Bedeutung der Vereinigten Staaten, Chinas und Frankreichs für Österreichs Wirtschaft, bei Betrachtung der Wertschöpfungsexporte im Vergleich zu den direkten Handelsströmen. Der Unterschied zwischen den beiden Betrachtungsweisen entsteht durch Vorleistungen aus anderen Staaten, welche dann von Österreich weiter exportiert werden. So werden z. B. nach Deutschland vorleistungsintensive Exporte (Metallprodukte) geliefert.

Gleich zu Gleich gesellt sich gern

Um die österreichische Wettbewerbsfähigkeit erfassen zu können, ist nur ein Vergleich mit Ländern mit ähnlichen Strukturen sinnvoll. Der Grund hierfür ist, dass nicht nur leicht zu vergleichende preisliche Wettbewerbsfaktoren, wie Lohnkosten oder der reale Wechselkurs, eine Rolle spielen, sondern bei Ländern mit einer High-Road-Strategie, wie Österreich, ebenso qualitative Indikatoren maßgeblich die Entwicklung beeinflussen.

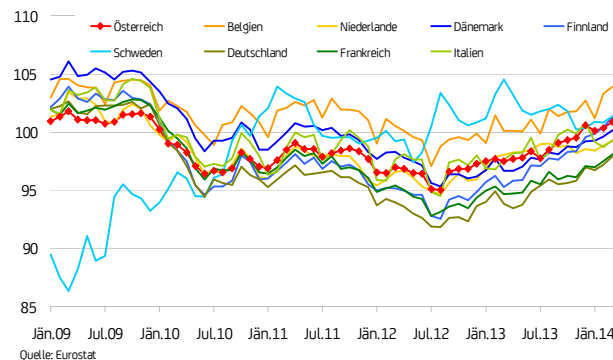
Darüber hinaus gibt es länderspezifische Erfolgsindikatoren, die sich nicht einfach übertragen lassen. Im Zuge der internationalen Arbeitsteilung spezialisieren sich die Volkswirtschaften.

Tabelle 1: Die Top 6 der österreichische Handelspartner nach Ausfuhr sowie nach erzielter Wertschöpfung im Jahr 2009

Ausfuhr	Exportierte Güter		Exportierte Wertschöpfung	
	Exportierte Güter		Exportierte Wertschöpfung	
Deutschland	29,66%	1.	21,47%	1.
Italien	7,40%	2.	7,31%	3.
USA	6,73%	3.	10,04%	2.
Schweiz	4,33%	4.	3,28%	7.
China	3,67%	5.	3,95%	5.
Frankreich	3,51%	6.	4,50%	4.
Top6	55,31%		55,55%	

Quelle: OECD (TiVa)

Grafik 1: Realer effektiver Wechselkurs (2007 = 100)



Quelle: Eurostat

Insbesondere kleine Staaten mit relativ dichten Außenhandelsverflechtungen sind meist nur in gewissen Sparten besonders wettbewerbsfähig. Hingegen profitieren größere Ökonomien tendenziell von Größenvorteilen in einigen technologie- und qualifizierungsintensiven Sparten, was beispielsweise den Aufbau einer Automobilindustrie begünstigt, während kleine Länder sich meist als Zulieferer spezialisieren.

Für den Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit wurden auf Basis der Handelsstruktur und von Wertschöpfungsketten Länder mit ähnlichen Exportschwerpunkten und vergleichbaren institutionellen Rahmenbedingungen identifiziert. Zudem haben die Länder eine vergleichbare Größe (Österreich, Belgien, Niederlande) beziehungsweise zählen zu den führenden Volkswirtschaften mit einer wissensbasierten Ökonomie (Schweden, Dänemark und Finnland). Als große Ökonomien und wichtige Handelspartner werden noch Deutschland, Frankreich und Italien mit berücksichtigt.

Preislicher Wettbewerb: Der Außenwert des lieben Geldes

Der reale effektive Wechselkurs (Grafik 1) eines Landes kann als ein wichtiger Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit gesehen werden. Hierbei wird der Wert einer Währung gegenüber seinen Haupthandelspartnern abzüglich der Inflation berechnet, wohingegen der klassische bilaterale Wechselkurs nur den Wert gegenüber einem spezifischen Land angibt (Beispiel: USD/Euro Wechselkurs). Ein Anstieg dieses Währungskorbes würde demnach bedeuten, dass das Heimatland gegenüber seinen Handelspartnern in Summe aufwertet. Bevor die Entwicklung des Preisniveaus abgezogen wird, entwickeln sich die Mitglieder der Eurozone aufgrund desselben Außenwerts des Euro und nur geringer Unterschiede in den Handelspartnerstrukturen sehr ähnlich und weisen in den letzten Jahren einen steigenden Außenwert auf. Erst das Abziehen der Inflation zeigt größere Unterschiede zwischen den Ländern.

Die Interpretation, wie sich die beobachtbare Aufwertung auf das BIP auswirkt, ist jedoch fachlich umstritten. Ein Mainstream Ansatz, welcher auch von Eurostat geteilt wird, ist die Auffassung, dass eine Aufwertung zu einem Wettbewerbsverlust führt. Den ökonomischen Zusammenhang zeigt die so genannte Marshall-Lerner Bedingung, wonach eine reale Aufwertung zu einem Rückgang der exportierten Menge und zu einem Anstieg der importierten Menge führt. In weiterer Folge verschlechtert sich die Handelsbilanz, wobei die beschriebene negative Mengenanpassung auf die Handelsbilanz stärker wirkt, als der Preiseffekt. Letzterer stellt eine kurzfristige preisliche Verbilligung der Importe dar, welche zu einem Anstieg des verfügbaren Einkommens der Konsumenten führt.

Wie bereits der deutsche Wirtschaftspolitiker Karl Schiller in der Zeit der Deutschen Mark formulierte, kann jede Aufwertung auch als eine Sozialdividende an die Bevölkerung gesehen werden. Denn die Kaufkraft steigt, was zu einem Anstieg des privaten Konsums führt (Preiseffekt). Die empirische Evidenz ist hier nicht eindeutig. Einerseits zeigt das „spanische Paradoxon“ (Anstieg der Exporte seit Einführung des Euro, trotz Einbußen an preislicher Wettbewerbsfähigkeit), dass eine Aufwertung des real effektiven Wechselkurses zu keinem oder nur zu einem marginalen Weltmarktanteilsverlust führt. Andererseits ist auch die Marshall-Lerner Bedingung, das heißt die dämpfende Wirkung einer Aufwertung auf die Handelsbilanz, vielfach empirisch abgesichert.

Zumindest im Fall von Österreich lässt sich der Marshall-Lerner Effekt nicht ohne weiteres empirisch bestätigen, wenn man die Nettoexporte mit dem realen effektiven Wechselkurs regressiert. Betrachtet man die Entwicklung des real effektiven Wechselkurses, das heißt mit Handelsgewichtungen gegenüber anderen Industriestaaten, verliert Österreich wie auch andere Eurozonenländer durch die Aufwertung seit 2007 an Wettbewerbsfähigkeit. Die Aufwertung war bei kleinen Volkswirtschaften (Österreich, Belgien und die Niederlande) höher als bei den großen Vergleichsländern beziehungsweise lag bei wissensbasierten Ökonomien in etwa auf demselben Niveau wie in Österreich und den Niederlanden. Nach 2009 hat sich der real effektive Wechselkurs der Gruppe, mit Ausnahme in Schweden) nicht mehr wesentlich verändert.

Senkt die Löhne!

Da Österreich starke Handelsverflechtungen mit anderen europäischen Staaten aufweist, ist die Betrachtung des realen effektiven Wechselkurses alleine zu kurz gegriffen. Ein weiterer zentraler Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit sind die Lohnstückkosten, wobei die Arbeitskosten und die Arbeitsproduktivität (Wertschöpfung pro Arbeitnehmer) in Verhältnis gesetzt werden (Grafik 2). Der Indikator zeigt in etwa die Lohnkosten pro Produkteinheit. Ein Rückgang des Indikators signalisiert eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit aufgrund eines Rückgangs der Lohnkosten bzw. eines Anstiegs der Arbeitsproduktivität, bzw. einer Kombinationen beider Effekte. Seit 2011 zeigt sich für Österreich gegenüber den Vergleichsländern ein relativ starker Anstieg, gleichbedeutend mit einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit. Dahinter steht ein Anstieg der Lohnkosten in Kombination mit einer nur geringen Steigerung der Arbeitsproduktivität.

In diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass ein stärkerer Lohnanstieg, der die Lohnstückkostenposition eines Landes verschlechtert, sich auch positiv auf den privaten Konsum auswirken und die Inlandsnachfrage beleben kann (unter der Voraussetzung, dass das zusätzlichen Einkommen nicht gespart oder für Importgüter ausgegeben wird).

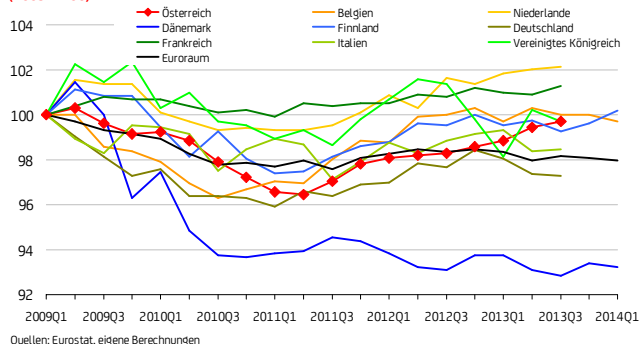
Welcher Effekt stärker ist (weniger Exporte aufgrund des Verlusts der Wettbewerbsfähigkeit oder stärkerer Konsum) hängt vom Anteil der Arbeitskosten an den gesamten Vorleistungskosten der exportierenden Branchen ab und von der Substituierbarkeit des erzeugten Produkts am Weltmarkt.

Die Gewichtung der Arbeitskosten je Branche in Grafik 3¹ erfolgt gemäß der inländischen Wertschöpfung, welche im Ausland nachgefragt wird.

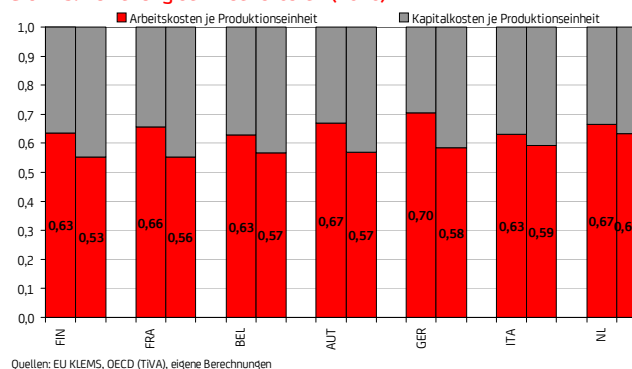
Diese Darstellung ermöglicht ein wesentlich präziseres Bild, wie bereits an anderer Stelle argumentiert wurde. In allen betrachteten Ländern ist der Anteil der Arbeitskosten je Produktionseinheit an der gesamten Wertschöpfung (Grafik 3) über 50 Prozent, mit teils großen Unterschieden zwischen den einzelnen Volkswirtschaften. Es zeigt sich, dass insbesondere Deutschland und Österreich einen hohen Lohnanteil aufweisen. Werden die Arbeitskosten jedoch nach dem Wertschöpfungsanteil an den Exporten einer Branche gewichtet, zeigt sich, dass der Anteil der Arbeitskosten in allen Ländern nur noch wenig variiert.

Bei reiner Betrachtung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit weist Österreich tendenziell gegenüber den Vergleichsländern eine ungünstigere Position, d.h. einen höheren Arbeitskostenanteil von 67 Prozent auf. Die Bandbreite des Arbeitskostenanteils an der kompletten Wertschöpfung, welche im Inland produziert wird bewegt sich in den Vergleichsländern zwischen 63 und 70 Prozent, wobei nur Deutschland einen höheren Wert als

Grafik 2: Reale Lohnstückkosten (2009 = 100)



Grafik 3: Aufteilung der Arbeitskosten (2010)



¹ Anmerkung: In der Grafik 3 erfolgt die Gewichtung nach Wertschöpfungsanteil verschiedener Wirtschaftssektoren, an im Ausland nachgefragten inländischen Gütern. Hiermit wird der Arbeitskostenanteil im Exportsektor (gewichtet) gegenüber gestellt

Österreich aufweist. Es zeigt sich jedoch, dass in den meisten Ländern ein sehr ähnlicher Arbeitskostenanteil in Produkten enthalten ist, die im Ausland nachgefragt werden.

Gegenüber einem Kosteneffekt lässt dies daher einen stärkeren Nachfrageeffekt vermuten, da sich nur ein unterproportionaler Anteil der Exporte bei einer Anhebung der Arbeitskosten verteuert. Die Auswirkungen auf den Konsum scheinen in Relation dazu zumindest kurzfristig stärker zu sein. Für Österreich kann daraus geschlossen werden, dass kurzfristig ein positiver Nachfrageeffekt bei Lohnerhöhungen überwiegt und es zu keiner allzu großen Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit geführt hat.

In Tabelle 2 zeigt sich, dass Österreich innerhalb der Vergleichsgruppe zu den Ländern mit dem am stärksten gewachsenen privaten Konsum zählt. Dem entgegengesetzt lässt sich – trotz des starken Wirtschaftseinbruchs zwischen 2007 und 2013 – ebenfalls erkennen, dass die Exporte gesteigert werden konnten. Die Entwicklung war jedoch nicht so dynamisch wie beim privaten Konsum, was wieder auf einige Schwächen der heimischen Wettbewerbsfähigkeit hindeutet.

Die Aussagekraft der preislichen Wettbewerbsfähigkeit wird von einigen Ökonomen gänzlich angezweifelt. Kaldor z. B. beschreibt, dass bei einer Steigerung der Lohnstückkosten die Wirtschaftsleistung sogar steigt (Kaldor-Paradoxon). Auf jeden Fall sind die Unklarheiten im Theoriefundament ein Hinweis darauf, dass vor allem in Ländern welche eine High-Road-Strategie verfolgen, für die Wettbewerbsfähigkeit andere Faktoren ebenfalls sehr wichtig sind.

Nicht-preislicher Wettbewerb: Wachstumstreiber Technologie

Neben der Kostenstruktur wird die Qualität des Produktportfolios als ein wesentlicher Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit gesehen. Im Folgenden wird die Wirtschaftsstruktur der Länder entsprechend dem Technologiegehalt auf Sektorebene kategorisiert und in Niedrig-, Mittel-Niedrig-, Mittel-Hoch- und Hochtechnologie untergliedert.

In Grafik 4 wird die Technologiestruktur der Industrie sowohl in der Sektorwertschöpfung als auch bei den Vorleistungen des Sektors dargestellt. Demnach ist der Technologiegehalt der Industriewertschöpfung in Österreich bestenfalls „durchschnittlich“. Eine Spezialisierung im Bereich Hochtechnologie, gemessen am Wertschöpfungsanteil, zeigt sich in Österreich in der Herstellung von Pharmaprodukten, im Bereich Mittel- bis Hochtechnologie in der Herstellung von elektrischen Ausrüstungen und im Maschinenbau. Der relativ hohe Anteil an Mittel-Hochtechnologie in Deutschland geht großteils auf die Automobilindustrie zurück, wobei Österreichs Industrie hierbei Vorleistungen erbringt; ein Technologievorsprung lässt sich hier nicht erkennen.

Forschung für die Zukunft

Eine steigende Effizienz im Produktionsprozess kann langfristig mithilfe besserer Technologien erreicht werden, weshalb für die Beurteilung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit die

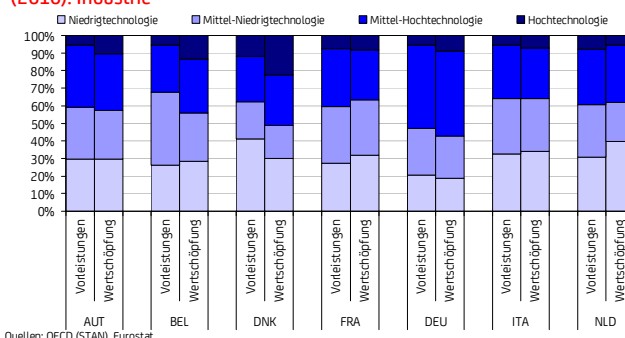
Tabelle 2: Veränderung des privaten Konsums und der Exporte in den Jahren 2007 bis 2013

Ausfuhr	Privater Konsum		Exporte	
Deutschland	13,40%	1.	19,10%	1.
Österreich	11,90%	2.	4,40%	6.
Belgien	10,40%	3.	9,60%	4.
Finnland	9,90%	4.	-14,20%	9.
Schweden	8,50%	5.	-7,40%	8.
Dänemark	5,50%	6.	10,00%	3.
Frankreich	4,80%	7.	5,60%	5.
Italien	0,00%	8.	2,70%	7.
Niederlande	-3,30%	9.	17,60%	2.

Quelle: Eurostat

Anm.: Die dargestellte Veränderung bezieht sich auf jene des Kaufkraftstandards je Einwohner.

Grafik 4: Wertschöpfung und Vorleistungen nach Technologiesektoren (2010): Industrie



Forschungs- und Entwicklungsausgaben verwendet werden (Grafik 5). In Relation zum BIP liegen die F&E-Ausgaben der Industrie in Deutschland, Dänemark und Österreich in etwa auf demselben Niveau, gefolgt von Belgien und Frankreich, während Italiens Industrie vergleichsweise wenig für F&E ausgibt.

Betrachtet man die Struktur, zeigt sich Österreich insbesondere im Mittel-Hochtechnologiesektor sehr investitionsfreudig, was darauf schließen lässt, dass der Sektor weiterhin wettbewerbsfähig bleibt, dennoch kommt man zu dem Schluss, dass Österreich keinen Technologievorsprung im Hochtechnologiesektor hat. Die Forschungsinvestitionen fallen zu einem Großteil in der Herstellung elektrischer Ausrüstungen und im Maschinenbau an, in Branchen, die wiederum, wie bereits beschrieben, für einen großen Teil der Exportwertschöpfung verantwortlich sind.

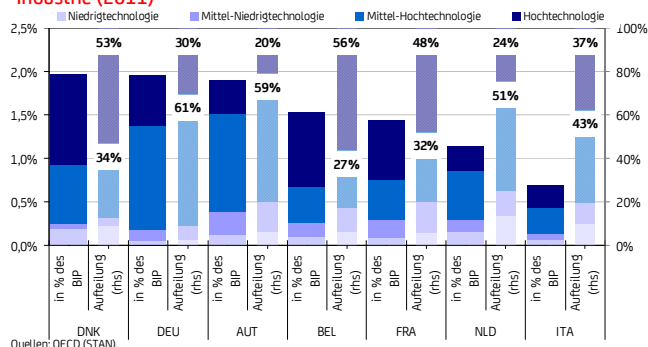
Da Volkswirtschaften wie Deutschland und Frankreich bei Forschungsausgaben einen starken Größenvorteil genießen, ist es notwendig, bei den F&E Ausgaben, Länder ähnlicher Größe (Österreich, Niederlande, Belgien) zu vergleichen. Gegenüber Österreich sticht beispielsweise Belgien heraus, welches hohe Forschungsinvestitionen bei der Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen tätigt, was dem Hochtechnologiesektor zugute kommt. Die Niederlande hat hingegen eine ähnliche Aufteilung auf die Technologiesektoren, gibt jedoch gemessen am BIP weniger für Forschung aus als Österreich. Die heimische Wettbewerbsstärke liegt somit im Vergleich zu den anderen Ländern primär in der Mittel-Hochtechnologie. Diese Spezialisierung auf Mittel-Hochtechnologie sollte nicht gegenüber dem pauschalen Wunsch stärker auf Hochtechnologie zu setzen disqualifiziert werden.

Der Dienstleistungssektor als Bremse

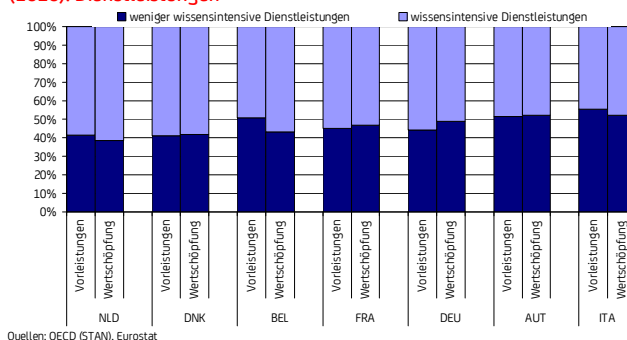
Vergleichbar zum industriellen Sektor kann auch der Dienstleistungssektor in einen wissensintensiven Teil und einen weniger wissensintensiven Teil getrennt werden, wobei sich im Ländervergleich zeigt, dass Österreich weniger stark auf wissensintensive Dienstleistungen setzt als andere Länder. Letztendlich ist der Anteil der wissensintensiven Dienste, die als Vorleistungen in den Dienstleistungssektor fließen, höher als an der Wertschöpfung des Sektors selbst (Grafik 6). Bei einer Betrachtung der Forschungsausgaben profitiert insbesondere der wissenschaftliche Bereich, wohingegen im Finanz- und Versicherungsbereich geringe Forschungsinvestitionen verbucht werden. Insgesamt zeigt sich jedoch eine nur geringe Forschungstätigkeit. Bei der Erhebung des STI Scoreboard hat sich zudem gezeigt, dass Österreich beim Anteil der Firmen mit Innovationen im Bereich Dienstleistungen zu den schwächsten Ländern innerhalb der Vergleichsgruppe gehört. Dies ist insbesondere enttäuschend, da Österreich noch 2006 zu den innovativen Ländern gehörte.

Für die nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit wird somit der Schluss nahegelegt, dass die positive Wettbewerbsfähigkeit bisher primär vom Industriesektor getragen wurde, welcher auch weiterhin hohe Forschungsinvestitionen aufweist. Der Dienstleistungssektor konnte hingegen

Grafik 5: Forschungsausgaben in Technologiesektoren innerhalb der Industrie (2011)



Grafik 6: Wertschöpfung und Vorleistungen nach Technologiesektoren (2010): Dienstleistungen



im relativen Vergleich weniger überzeugen, da der Innovationsgrad vergleichsweise gering ausfällt.

Zusätzlich zu den Ausgaben im Bereich Forschung kann auch der Output in Form von Patenten gemessen werden. Österreichs Effizienz im Generieren von Wissen ist bei einer Betrachtung der Anzahl von Patenten im Jahr 2011 gemessen an den Forschungsausgaben sehr hoch. Forscher der ETH Zürich zeigten jedoch auf, dass sich Österreich in einer eigenartigen Situation befindet; innerhalb der zwar viel neues Wissen generiert wird, jedoch wenn die tatsächlichen Marktneuheiten betrachtet werden, ergibt sich die seltsame Situation, dass viele Erfindungen, welche als Patente eingereicht wurden, nur unterdurchschnittlich in Form von neuen innovativen Produkten realisiert würden (2014, Wörter & Arvanitis). Daraus ableitbar ergibt sich die Erkenntnis, dass die Effizienz der wirtschaftlichen Verwertbarkeit von Wissen verbesserungsfähig ist.

Conclusio

Gegenüber anderen kleinen Ländern mit vergleichbaren Institutionen und rechtlichen Rahmen kann Österreich im Industriebereich vergleichsweise solide Ergebnisse erzielen. Die Alpenrepublik ist zwar aufgrund der Erfahrung im industriellen Sektor, kombiniert mit hohen Forschungsausgaben, gut aufgestellt; gemessen an den tatsächlichen Produktinnovationen ist jedoch eine mangelnde Umsetzung der neuen Ideen zu beobachten.

Im Bereich Dienstleistung sind die größten Schwächen zu erkennen, insbesondere aufgrund des relativen Verlusts an Innovationen über die letzten Jahre. Langfristig ist somit ein stärkerer wirtschaftspolitischer Fokus auf exportierende Dienstleistungen sinnvoll. Insbesondere stellen Effizienzverbesserungen im Technologiebereich, wie die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien eine große Möglichkeit dar Ineffizienzen abzubauen und auf die neuen Bedürfnisse der Konsumenten einzugehen. Eine solche Transformation wird jedoch zu schmerzhaften Anpassungen führen, da der Faktor „Arbeit“ hierbei durch den Faktor „Kapital“ ersetzt wird, was zu Veränderungen innerhalb der Job- und Qualifikationsstruktur führt.

Als ein Land, welches sich auf die High-Road-Strategie konzentriert, ist Österreich mit schnelllebigen Entwicklungen konfrontiert, was ein Ausruhen auf erreichte Positionen nicht erlaubt. Das Setzen auf Mittel-Hochtechnologie (elektrischen Ausrüstungen und Maschinenbau) ist zwar gemäß der internationalen Arbeitsteilung nicht negativ zu sehen, führt jedoch zu einem zunehmend größeren Abstand gegenüber den auf Wissen basierenden Ökonomien und großen Volkswirtschaften bezüglich der Hochtechnologie.

Anhand des real effektiven Wechselkurses zeigt sich, dass die europäischen Vergleichsländer in den letzten Jahren an Wettbewerbsfähigkeit verloren haben. Während der private Konsum von steigenden Lohnkosten bisher stark profitieren konnte zeigt sich bei den Exporten eine vergleichsweise schwächere Entwicklung. Eine Herausforderung stellen somit die andauernden Änderungen innerhalb der globalen Wirtschaftsstruktur dar. Die Schwellenländer gewinnen zunehmend an Know-how was zu Umstrukturierungen innerhalb von Produktionsketten führt. Einerseits bedeutet dies steigende Exportchancen, andererseits führt dies jedoch zu Änderungen innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten, wodurch der Standort Österreich noch stark unter Druck gerät.

Literaturverzeichnis

Gundel, S., van Suntum, U. (2007): Ist die Kritik an internationalen Standortrankings berechtigt?, Wirtschaftsdienst (2007-7).

Porter, M. (1990): The Competitive Advantage of Nations, Harvard Business Review (March-April 1990): S.76.

Wörter, M. & Arvanitis, S. (2014): Die Stellung Österreichs im internationalen Innovationswettbewerb – eine statistische Betrachtung. Schwerpunkt Außenwirtschaft 2013/2014: S.299-311.

Xing, Y. & Detert, N. (2010): How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China, ADBI Working Paper Series (No. 257).

Analysen der Abteilung Economics and Market Analysis Austria der Bank Austria finden Sie im Internet unter www.bankaustria.at / Über uns / Mediathek / Wirtschaftsanalysen & Studien / Österreich oder direkt unter <http://www.bankaustria.at/mediathek-wirtschaftsanalysen-und-studien-oesterreich-konjunkturuerberblick.jsp> und auf unserer Plattform Wirtschaft Online unter <http://wirtschaft-online.bankaustria.at>.

Wenn Sie über die neuesten Veröffentlichungen informiert werden wollen, laden wir Sie ein, sich für den Newsletter - die Bank Austria EconomicNews - unter https://nlreg.bankaustria.at/reg_econews_d.htm zu registrieren.

Sollten Sie Fragen haben schicken Sie uns ein E-Mail unter econresearch.austria@unicreditgroup.at.

Ohne unser Obligo:

Diese Publikation ist weder eine Marketingmitteilung noch eine Finanzanalyse. Es handelt sich lediglich um Informationen über allgemeine Wirtschaftsdaten. Trotz sorgfältiger Recherche und der Verwendung verlässlicher Quellen kann keine Verantwortung für Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität und Genauigkeit übernommen werden.

Unsere Analysen basieren auf öffentlichen Informationen, die wir als zuverlässig erachten, für die wir aber keine Gewähr übernehmen, genauso wie wir für Vollständigkeit und Genauigkeit nicht garantieren können. Wir behalten uns vor, unsere hier geäußerte Meinung jederzeit und ohne Vorankündigung zu ändern. Die in der vorliegenden Publikation zur Verfügung gestellten Informationen sind nicht als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder als Aufforderung, ein solches Angebot zu stellen, zu verstehen. Diese Publikation dient lediglich der Information und ersetzt keinesfalls eine individuelle, auf die persönlichen Verhältnisse der Anlegerin bzw. des Anlegers (z. B. Risikobereitschaft, Kenntnisse und Erfahrungen, Anlageziele und finanziellen Verhältnisse) abgestimmte Beratung. Die vorstehenden Inhalte enthalten kurzfristige Markteinschätzungen. Wertentwicklungen in der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu.

Impressum:

Angaben und Offenlegung nach §§ 24 und 25 Mediengesetz:

Herausgeber und Medieninhaber:

UniCredit Bank Austria AG

1010 Wien, Schottengasse 6 – 8

Unternehmensgegenstand: Kreditinstitut gem. § 1 Abs.1 Bankwesengesetz

Vertretungsbefugten Organe (Vorstand) des Medieninhabers:

Willibald Cernko (Vorsitzender des Vorstandes), Gianni Franco Papa (stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes), Helmut Bernkopf, Francesco Giordano, Dieter Hengl, Jürgen Kullnigg, Doris Tomanek, Robert Zadrazil.

Aufsichtsrat des Medieninhabers:

Erich Hampel (Vorsitzender des Aufsichtsrates), Paolo Fiorentino (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates), Alessandro Decio, Olivier Nessime Khayat, Johannes Koller, Adolf Lehner, Alfredo Meocci, Roberto Nicastro, Vittorio Ogliengo, Franz Rauch, Josef Reichl, Karl Samstag, Wolfgang Spießler, Ernst Theimer, Robert Traunwieser, Michaela Vrzal, Barbara Wiedernig.

Beteiligungsverhältnisse am Medieninhabergemäß § 25 Mediengesetz:

UniCredit S.p.A. hält einen Anteil von 99,995% der Aktien am Medieninhaber (unter folgendem Link

<https://www.unicreditgroup.eu/en/governance/shareholder-structure.html>

sind die wesentlichen, an der UniCredit S.p.A. bekannten Beteiligungsverhältnisse ersichtlich.)

Der Betriebsratsfonds der Angestellten der UniCredit Bank Austria AG, Region Wien, sowie

die Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten (Stifter: Anteilsverwaltung-Zentralsparkasse; Begünstigter: WWTF – Wiener Wissenschafts-, Forschungs- und Technologiefonds) sind mit einem Anteil von zusammen 0,005% am Medieninhaber beteiligt.