

Wettbewerbsfähigkeit von Firmen, Regionen und Ländern

Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ist ebenso populär wie missverständlich. Er wird oft von Interessensvertretungen, Medien und Politik zur Kritik bzw. Untermauerung einer Position benutzt. Schon früh waren preisliche und technologische Wettbewerbsfähigkeit oder andere «nichtpreisliche» Komponenten unterschieden worden. Heute wird Wettbewerbsfähigkeit fast durchgängig komplexer diskutiert: in der Lissabon-Strategie der EU, in den Rankings von Forschungsinstituten und in den jährlichen Berichten der EU-Kommission über die Wettbewerbsfähigkeit Europas. Ein neuer Konsens zeichnet sich dahingehend ab, Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit eines Landes oder einer Region zur Erzeugung von Wohlfahrt oder zur Erhöhung des Lebensstandards zu definieren.¹



Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit ist bereits auf Firmenebene nicht leicht zu definieren. Eine Firma kann entweder zum Marktpreis produzieren oder sich durch nichtpreisliche Wettbewerbsfaktoren profilieren, etwa indem sie eine Technologie oder eine Qualität bietet, die niemand anders besitzt.

Bild: Keystone

Wettbewerbsfähigkeit auf Firmenebene

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit kommt aus der Firmenliteratur. Damit wird eine überlebensfähige Firma bezeichnet, die ohne Stützung zu den gegebenen Kosten, Steuern und Standortbedingungen produzieren kann. Doch bereits auf der Firmenebene ergeben sich deutliche Unterschiede. Die Firma kann bei hohen oder bei niedrigen Gewinnen überleben. Die Überlebensfähigkeit kann dadurch erreicht werden, dass die Firma zum Marktpreis produziert, oder dadurch, dass sie eine Technologie oder eine Produktvariante und Qualität bietet, die niemand anders besitzt. Im Modell der vollkommenen Konkurrenz ist der Marktpreis gegeben: Jeder, der zu Kosten an-

bietet, die diesem Preis entsprechen, ist wettbewerbsfähig in dem Sinn, dass er am Markt überlebt. Allerdings erzielt das Unternehmen keinen Gewinn, sondern deckt gerade seine Kosten («Null-Gewinn», wobei Zeitkosten des Unternehmers und Risikoprämie als Kosten verbucht sind). Besteht hingegen Produktdifferenzierung oder besitzt die Firma einen Technologievorsprung, so ist die Konkurrenz gemildert, und Unternehmen können Preise höher als die Grenzkosten ansetzen («positiver» Grenzgewinn). Ob dies auch zu einem positiven Durchschnittsgewinn führt, ist von der Möglichkeit des Markteinstiegs und der Fristigkeit abhängig. Positive (Grenz-)Gewinne sind bei vertikaler Produktdifferenzierung – d.h., eine Firma erzeugt ein Produkt oder eine Dienstleistung mit höherem Konsumentennutzen – leichter als bei horizontaler.

Im Oligopol gibt es bei «Bertrand-Konkurrenz» (=Preiskonkurrenz) schon ab zwei Marktteilnehmern keinen Gewinn. Bei «Cournot-Konkurrenz» (=Mengenkonkurrenz: Firmen legen Mengen unter strategischen Überlegungen fest und lassen den Markt über den Preis entscheiden) gibt es wieder positive Margins.² Ob auch positive Durchschnittsgewinne herauszuschauen, hängt wieder von Markteintritt, Fristigkeit und Kollusion ab.



Prof. Dr. Karl Aiginger
Leiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO), Wien

¹ Vgl. Aiginger, 2006A. Der Autor dankt Dagmar Guttmann für die wissenschaftliche Assistenz sowie Martin Falk, Klaus Friesenbichler, Peter Mayerhofer und Gunther Tichy für Kritik und Kommentare beim Erstellen dieses Artikels.

² Ein positiver (Durchschnitts-)Gewinn liegt vor, wenn der Preis höher liegt als die Durchschnittskosten, ein positiver Grenzgewinn, wenn der Preis höher liegt als die Grenzkosten (hier spricht man auch von positivem Margin oder Mark Up).

Beim Monopol schliesslich gibt es hohe Grenz- und Durchschnittsgewinne – zunächst nur beschränkt durch die Preisnachfrageelastizität der Kunden, dann auch durch potenziellen oder realen Markteintritt. Das Monopol kann aber auch dauernd erneuert werden, indem Firmen immer wieder neue Produkte oder Qualitäten entwickeln. In der Industrieökonomie wird der Aufbau und Verlust eines Wettbewerbsvorsprungs in der Marktformtypologie dargestellt und spieltheoretisch untermauert. Die Managementtheorie diskutiert die Fähigkeit, positive Gewinne zu erzielen, unter dem Begriff «Capability» oder als Besitz eines strategischen Vorteils.

Blenden wir zurück zum Begriff der Wettbewerbsfähigkeit. Alle genannten Firmen sind also wettbewerbsfähig, aber mit unterschiedlicher Gewinnhöhe von positivem Gewinn bis zu Nullgewinn. Sollen wir nun Firmen, die am Konkurrenzmarkt oder am statischen Bertrand-Markt überleben, als weniger wettbewerbsfähig bezeichnen, weil diese Marktform umkämpfter ist? Sind Firmen im weniger harten Cournot-Markt, bei erfolgreicher Kollusion (am Cournot- oder Bertrand-Markt) oder in der Monopolposition in höherem Mass wettbewerbsfähig?

Sieht man die Marktform nicht als Schicksal an, sondern als durch eine aktive Firma gestaltbar, und wird die Gestaltung der Marktbedingungen sogar als der wesentliche Teil einer erfolgreichen Strategie betrachtet, dann wird man Firmen, die mit positiven Margen überleben, sicher als konkurrenzfähiger bezeichnen müssen. Das gilt vor allem, wenn dieser Vorteil von positiv besetzten Tätigkeiten wie Qualitätssteigerung oder Produkt- und Prozessinnovationen herrührt und weniger, wenn die Gewinne auf Marktabschottung, Kollusion und Produktmarktregulierung beruhen. Die alte Unterscheidung, ob Firmen preislich wettbewerbsfähig sind oder ob sie sich durch nichtpreisliche Wettbewerbsfaktoren unterscheiden, ist durch die moderne Industrieökonomie und die Managementwissenschaft um einige Facetten erweitert worden. Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit ist auch auf Firmenebene nicht leicht zu definieren.

Wettbewerbsfähigkeit von Regionen

Auf regionaler Ebene³ wird Wettbewerbsfähigkeit bestimmt durch Standortvorteile (Lokalisierungsvorteile), Ausstattung mit Wachstumstreibern (Humankapital, Innovation) und Erreichbarkeit kaufkräftiger Nachfrage (Marktzugang). Hier werden vor allem Agglomerationsvorteile betont. Jede Firma – und besonders ein wissens- und innovations-

intensives Unternehmen – erzeugt externe Effekte, die auch der Konkurrenz helfen. In der Regional-, aber auch in der Industrie- und Innovationspolitik haben Clusterkonzepte – nicht zuletzt durch die Initiative von Michael Porter⁴ – an Bedeutung gewonnen. Im Porter-schen Diamanten⁵ werden die Kernelemente eines erfolgreichen Clusters festgelegt. Sie bauen auf Schlüsselfaktoren des Firmenerfolgs auf.⁶

In der neuen ökonomischen Geografie wird der Einfluss der Transportkosten betont, der dazu führt, dass zentrale Räume und periphere Regionen unterschiedliche Vorteile haben. Eine Senkung der Transportkosten, die weit gefasst ist und sowohl für Integrations- als auch für Globalisierungsprozesse typisch ist, bewirkt zunächst grössere Vorteile in Zentralräumen durch Spillovers. Später können dann die Vorteile der Peripherie durch niedrige Lohn-, Miet- und Umweltkosten die Oberhand gewinnen. Dies ergibt eine U-förmige Wirkung sinkender Transportkosten auf die räumliche Konzentration. Wissens- und skillintensive Prozesse sind immer in Zentralräumen günstiger: Industrien, die vor allem niedrige Kosten benötigen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, drängen Firmen an die Peripherie. Die Befürchtungen einer stärkeren regionalen Konzentration der gesamten Wirtschaftsleistung haben sich denn auch weder in den USA noch in Europa bewahrheitet. Eher sinkt die regionale Konzentration der gesamten Wirtschaftsleistungen.⁷ Dies zeigt sich im Zuge des Integrationsprozesses in Europa im stärkeren Wachstum der südlichen Länder, aber auch des Nordens und Nordostens (Grossbritannien, Irland).⁸

Wettbewerbsfähige Regionen – auch oft als Top-Regionen gelistet – zeichnen sich durch schnelleres Wachstum und hohe Pro-Kopf-Leistung aus. Sie entstehen durch Agglomerationsvorteile, Spillovers, Wachstumstreiber und guten Marktzugang.

Wettbewerb von Ländern

Auf nationaler Ebene war der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit lange umstritten. Die falsche Gleichsetzung des Begriffs mit preislicher Wettbewerbsfähigkeit (und die sich daraus ergebende Schlussfolgerung, dass ein Absenken von Kosten und insbesondere von Löhnen die wichtigste politische Strategie-massnahme sei) hat das Konzept berechtigterweise in Verruf gebracht. Zwar wurde schon von Anfang an betont, dass die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft einerseits durch hohe Kosten, andererseits durch die niedrige Produktivität begründet sein kann.⁹ Aber es ist richtig, dass besonders in populären und politischen Diskussionen

3 Vgl. Begg, 1999; Mayerhofer, 2004.

4 Vgl. Porter, 1990; Ketels, 2006.

5 Faktorbedingungen, Nachfragebedingungen, Konkurrenzintensität und «verwandte Industrien».

6 Eintritt, Angebotsmacht, Substitute, interne Konkurrenz und Nachfragemacht (Porter, 1990).

7 Vgl. Aiginger, Pfaffermayr, 2004; Aiginger, Leitner, 2002; Aiginger, Rossi-Hansberg, 2006.

8 Teilweise kommt es jedoch auf die Betrachtungsebene an, ob die Analyse nach Gesamtleistung, Branchen etc. vorgenommen wird. Auch muss man berücksichtigen, dass die südlichen Länder und die nördlichen ein anderes Entwicklungs- und Spezialisierungsniveau haben.

9 Vgl. Orłowski, 1982; Suntum, 1986; Uri, 1971.

10 Vgl. Krugman, 1994A; 1994B.

11 Genauer als «dangerous», «obsessive», «elusive», und «meaningless» (vgl. Aiginger, 2006B).

12 Vgl. Aiginger, 1987.

13 Competitiveness Reports der DG Enterprise (seit 1998 auf den Background Report eines Konsortiums unter Führung des WIFO aufgebaut).

14 Vgl. Grilo, Koopman, 2006.

15 Vgl. JICT 2/2006 (www.springerlink.com/content/b02510wr3278305v/)

16 Vgl. die «Broad Economic Indicators», an denen die Bewertung der Wirtschaftspolitik und der Nationalen Lissabonpläne erfolgt.

17 Vgl. Peneder (1999).

18 Das Pro-Kopf-Einkommen kann auch als Produkt von Produktivität (Y/L) und Erwerbsquote (L/P) gesehen werden (P = Population).



Bild: Keystone

Reiche Volkswirtschaften sind erfolgreich, wenn sie hohe Forschungsquoten, ein gutes (Weiter-)Bildungssystem sowie erfolgreiche Firmen und Cluster besitzen.

der Preis- und Kostenaspekt überbetont wurde. Den Höhepunkt erreichte die Kritik, als der amerikanische Ökonom Paul Krugman¹⁰ das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit als «gefährlich» bezeichnete.¹¹ Viele Ökonomen haben diese Äusserung später zitiert und tun das auch heute noch begeistert, ohne zu berücksichtigen, dass sich der Begriff in der Literatur längst verändert hat.

Heute ist es nicht mehr üblich, die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern an den Arbeitskosten und an der Handelsbilanz – oder einer anderen Aussenbilanz – zu messen. Im Zentrum stehen die Dynamik und Höhe der Wertschöpfung sowie die Erreichung anderer wirtschaftspolitischer Ziele, insbesondere der Beschäftigung. Eine bestimmte Aussenhandelsbilanzposition kann mit niedrigen Kosten (und Unternachfrage im Inland) leichter zu erzielen sein, ebenso mit weniger Rücksicht auf soziale und ökologische Ziele.¹²

Die Wettbewerbsfähigkeitsberichte der EU¹³ definieren Wettbewerbsfähigkeit als Dynamik von Wertschöpfung und Beschäftigung,¹⁴ manchmal auch unter Berücksichtigung zusätzlicher Ziele. Auch die Rankings der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern durch IMD und WEF haben ihren Fokus verändert: Während früher Kostenfaktoren im Vordergrund standen, sind es heute die makroökonomische Dynamik, Technologie, Regierungssystem und Ökologie. Diese Definition folgt auch der industrieoökonomischen Sicht, dass Kosten- und Preiswettbewerb die Untergrenze der Wettbewerbsfähigkeit einer Firma markiert.

Beweise für das Umdenken sind auf politischer Ebene die Lissabonstrategie der EU und auf akademischer Ebene die Sondernummer des *Journal of Industry, Competition and Trade (JICT)*.¹⁵ Die Lissabonstrategie der EU will bekanntlich die EU zur wettbewerbsstärksten wissensbasierten Region der Welt machen.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes oder einer Region in der wissensbasierten Gesellschaft beruht auf Forschungstätigkeit und einem guten Ausbildungssystem. In den Teilstrategien werden ein hoher Beschäftigungsgrad und eine starke soziale Kohäsion verlangt; Meilensteine sind u.a. eine Forschungsquote von 3%, Universitätsausgaben von 2%, eine geringere Quote an Schulabrechern. Die Lissabonstrategie wurde schliesslich durch Teilstrategien mit Fokus auf soziale Kohäsion und ökologische Nachhaltigkeit ergänzt.¹⁶ Von einer Reduktion der Preise und Kosten – ausser über stärkeren Wettbewerb – ist keine Rede.

In der Sondernummer des JICT definiert Aiginger Wettbewerbsfähigkeit als «Fähigkeit eines Landes oder einer Region, Wohlfahrt zu erzeugen» und rückt damit den Begriff in die Nähe der Wohlfahrt oder des Lebensstandards als Strategieziel. Es wird betont, dass jede umfassende Analyse der Wettbewerbsfähigkeit eine Output- und eine Prozessbewertung beinhalten muss:

- Die *Outputbewertung* nutzt die Faktoren, die in einer gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion enthalten sind, also zumindest die Höhe der Einkommen (Y), den sozialen Zusammenhalt (S) und die ökologische Nachhaltigkeit (E). Die Ziele Y, S und E können als «Set» von Teilzielen verstanden werden. Beim Einkommen Y sind es Höhe und Dynamik der Pro-Kopf-Einkommen, im Set S z.B. Vollbeschäftigung, Absicherung und Einkommensverteilung. Dieser Ansatz teilt mit sozialen Wohlfahrtsfunktionen¹⁷ alle Probleme der Gewichtung, Interdependenz und Widersprüchlichkeit der Teilziele. Niedrige Faktoreinkommen oder eine positive Handelsbilanz sind nicht enthalten.
- Die *Prozessbewertung* nutzt Erkenntnisse der Produktionsfunktionen. Die Wettbewerbsfähigkeit ist grösser, wenn die Inputs und die Technologie qualitativ hochwertig sind. Die Bewertung umfasst auch qualitative Elemente, wie das nationale Innovationssystem, die Lernfähigkeit sowie die strategische Entwicklung von Stärken und Fähigkeiten (Capabilities).
- Durch eine *gemeinsame Bewertung von Outcome und Prozessen* kann bestimmt werden, ob eine Volkswirtschaft nach ihren eigenen Präferenzen erfolgreich ist und ob die zugrunde liegenden Prozesse erwarten lassen, dass der Erfolg nachhaltig ist.

In der empirischen Analyse ist auf der *Outcome-Ebene* eine mehrfache Abstufung möglich. Die einfachste Möglichkeit besteht darin, das Pro-Kopf-Einkommen einer Volkswirtschaft als Mass zu nehmen (Ebene 1).¹⁸ Das

dominierende Element der impliziten Wohlfahrtsfunktion ist dann das Einkommen. In der ersten Erweiterung wird Beschäftigung – resp. das Fehlen von Arbeitslosigkeit – als Argument hinzugenommen (Ebene 2). Auf der dritten Ebene kommt ein umfassenderes Set von Sozialindikatoren – inklusive Absicherungs- und Verteilungsindikatoren – und Umweltindikatoren hinzu. Auf einer weiteren Ebene könnte beurteilt werden, ob sich die Wirtschaft in einem längerfristig haltbaren Gleichgewicht befindet (z.B. ausgeglichene Handelsbilanzen und Budgets oder stabiles und demokratisches politisches System) oder ob das Ausmass an Freizeit im Einklang mit den längerfristigen Wünschen ist. Je weiter man schreitet, desto umfangreicher wird die unterstellte Wohlfahrtsfunktion, desto grösser werden die Gestaltungsmöglichkeiten und wahrscheinlich auch die Unterschiede in den Präferenzen nach Ländern und Entwicklungsstadien. Die Ratings gemäss WEF und IMD zeigen Vor- und Nachteile breiter Indikatoren, mit denen Wohlfahrt und Lebensstandard beurteilt werden.

Auf der *Prozessebene* ist die technologische Leistungsfähigkeit – z.B. der Anteil von Hightech-Industrien – zu beurteilen. Die Wettbewerbsvorteile werden an Kenntnissen (Competitive Advantages, Capabilities) und

an Charakteristika des Innovationssystems sowie von Institutionen gemessen. Letztlich werden alle Determinanten des mittelfristigen Wachstums – so genannte Wachstumstreiber – wichtig. Für Länder mit niedrigem Einkommen sind dies die Verfügbarkeit von Arbeitskräften und Rohstoffen, für Länder mit mittlerem Einkommen die Höhe der Investitionsquote sowie das Niveau von Schulbildung und Facharbeit und für Länder mit hohem Einkommen die Forschung, Aus- und Weiterbildung sowie die Diffusionsgeschwindigkeit von neuen Technologien. Die Abhängigkeit der Prozesse und Strategien, welche die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften definieren, vom Einkommensniveau einer Wirtschaft ist ein wesentlicher, wenn auch die Analyse erschwerender Tatbestand.

Tätigkeiten mit positiven externen Wirkungen definieren Wettbewerbsfähigkeit

Interessant ist, dass die Faktoren, welche positive Gewinne auf Firmenebene sowie die Wettbewerbsfähigkeit auf regionaler und volkswirtschaftlicher Ebene bestimmen, zusammenfallen. Firmen erzielen höhere Gewinne (relativ zum Konzept der Nullgewinne als niedrigstes Benchmark der Wettbewerbsfähigkeit), wenn sie innovativ sind, neue Prozesse und Produkte entwickeln oder ihre Produkte besser vermarkten. Dafür benötigen sie qualifizierte Inputs, Aus- und Weiterbildung. Regionen sind wettbewerbsstark, wenn sie viele erfolgreiche Firmen haben, Spillovers und Institutionen generieren sowie Güter mit externen Effekten produzieren (u.a. Forschung, Ausbildung, Transferinstitutionen). Und reiche Volkswirtschaften sind erfolgreich, wenn sie hohe Forschungsquoten, ein gutes (Weiter-)Bildungssystem sowie erfolgreiche Firmen und Cluster besitzen. Niedrige Kosten sind auf allen Ebenen zunächst willkommen; aber letztlich definieren sie in reichen Ländern weder die Wettbewerbsvorteile von Firmen noch die Top-Regionen noch die Wachstumsdynamik von Ländern. Auf volkswirtschaftlicher Ebene sind niedrige Kosten und hohes Pro-Kopf-Einkommen auf Dauer ein inhärenter Widerspruch. Definitionen der Wettbewerbsfähigkeit, die auf billigen Inputs beruhen, sind daher bestenfalls eine Momentaufnahme und sollten in volkswirtschaftlichen Analysen ausgeschlossen werden. Insofern ist Krugmans Kritik¹⁹ eine Aburteilung von falschen, nicht mehr gebräuchlichen Begriffen. Dies gilt zumindest für die theoretische und empirische Analyse, vielleicht nicht immer für die populistische Literatur. ■

19 Die Kritik, dass Regionen nicht auf dieselbe Art konkurrieren wie Firmen, bleibt teilweise richtig, besonders bei Unterauslastung der Kapazitäten (Mayerhofer, 2004).

Kasten 1

Literatur

- Aiginger, K. (2006A), Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. Special Issue on Competitiveness, Journal of Industry, Competition and Trade, Bd. 6, Nr. 2, 2006, S. 161–177 (www.springerlink.com/content/b02510wr3278305v/).
- Aiginger, K. (2006B), Revisiting an Evasive Concept: Introduction to the Special Issue on Competitiveness. Journal of Industry, Competition and Trade, Bd. 6, Nr. 2, 2006, S. 63–66 (www.springerlink.com/content/a04611x4k2182730/).
- Aiginger, K., Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, WIFO, Wien, 1987.
- Aiginger, K., Leitner, W., Regional Concentration in the USA and Europe: Who Follows Whom? Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 138(4), 2002, S. 1–28.
- Aiginger, K., Pfaffermayr, M., The Single Market and Geographic Concentration in Europe. Review of International Economics, Bd. 12(1), 2004, S. 1–11.
- Aiginger, K., Rossi-Hansberg, E., Specialization and Concentration: A Note on Theory and Evidence, Empirica, Vol. 44, Nr. 4, 2006, S. 255–266.
- Begg, I., Cities and Competitiveness, Urban Studies, Bd. 36, Nr. 5–6, 1999, S. 795–809.
- Grilo, I., Koopman, G. J., Productivity and Microeconomic Reforms: Strengthening EU Competitiveness. Journal of Industry, Competition and Trade, Bd. 6 (2), 2006.
- Ketels, Ch. H. M., Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities. Journal of Industry, Competition and Trade, Bd. 6 (2), 2006.
- Krugman, P. (1994A), Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs 73 (2), March-April, 1994, S. 28–44.
- Krugman, P. (1994B), The Fight over Competitiveness: A Zero Sum Debate: Response: Proving my Point, Foreign Affairs, Juli-August, Bd. 73 (4), 1994.
- Mayerhofer, P., Austrian Border Regions and Eastern Integration. Lessons from the Pre-Enlargement Stage. Jahrbuch für Regionalwissenschaft, 24, 2004, S. 73–104.
- Orłowski, D., Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1982.
- Peneder, M. (1999), Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität. Eine Kritik der Länder-Ranglisten, Wirtschaftspolitische Blätter 46 (3), S. 170–177.
- Porter, M. E., The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York, 1990.
- Suntum, U., Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 106 (5), 1986.
- Uri, P., Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Luxemburg, 1971.