

DOKUMENTATION

INTERNATIONALISIERUNGSSTRATEGIEN IM DEUTSCHEN TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSGEWERBE

Die deutschen Textil- und Bekleidungsindustrien stehen stärker als viele andere Branchen unter strukturellem Anpassungsdruck. Hierbei spielt der zunehmende Konkurrenzdruck so genannter Niedriglohnländer vor allem in den arbeitsintensiven Segmenten dieser Branchen eine wesentliche Rolle. Die Befunde, dass die Ausfuhren dieser beiden Wirtschaftssparten bei langfristiger Perspektive langsamer tendieren als der deutsche Außenhandel insgesamt und dass sie auf den Weltmärkten Anteile eingebüßt haben, können vor diesem Hintergrund nicht überraschen. Bemerkenswert ist allerdings, dass in der zweiten Hälfte der 90er-Jahre die Ausfuhren dieser Branchen wieder besser tendierten. Das trifft vor allem für die Bekleidungsausfuhren zu. Neben der günstigen Wechselkursentwicklung war hierbei die Tatsache bedeutsam, dass beide Branchen arbeitsintensive Produktionsstufen in Entwicklungsländer, vor allem in die mittelosteuropäischen Transformationsländer, verlagert haben. Direktinvestitionen im Ausland und die passive Lohnveredelung waren die strategischen Ansätze, mit denen die Wettbewerbskraft der in Deutschland verbliebenen Produktionsbereiche gestärkt worden sind. Die Globalisierung, die einerseits für die beiden beobachteten Branchen eine Herausforderung darstellt, bietet ihnen andererseits auch neue Anpassungsmöglichkeiten.

iw-trends

Die Ausfuhren der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie entwickelten sich in den vergangenen drei Dekaden unterdurchschnittlich. Während der deutsche Gesamtexport im jährlichen Durchschnitt der Periode 1970/2000 um 7,7 Prozent zugelegt hat, kam die Textil- und Bekleidungswirtschaft zusammengenommen gerade einmal auf 5,7 Prozent. Bemerkenswert ist dabei, dass die Zuwachsraten der Ausfuhren einen stetig sinkenden Trend aufweisen: Während in den 70er- und 80er-Jahren die Textil- und Bekleidungsexporte mit einem jahresdurchschnittlichen Plus von 8 Prozent noch annähernd mit den deutschen Gesamtausfuhren (8,5 Prozent) mithalten konnten, blieben sie in den 90er-Jahren mit einem Zuwachs von 1,5 Prozent erheblich hinter den gesamtwirtschaftlichen Ausfuhren (6,2 Prozent) zurück. Folglich sank der Anteil der Textil- und Bekleidungswirtschaft am Gesamtexport

*Verschlechterte
Exportposition*

von 5,6 Prozent in 1970 über jeweils rund 5 Prozent in 1980 und 1990 auf zuletzt 3,2 Prozent (2000).

Als zweiter Befund kommt hinzu, dass der deutsche Außenhandel mit Textilien und Bekleidungswaren chronisch defizitär ist. Der Importüberschuss ist seit 1970 von 1 Milliarde Euro auf 12,3 Milliarden Euro angestiegen. Bezogen auf den Außenhandelsumsatz (Summe von Exporten und Importen), stieg die Defizitquote der beiden Branchen zusammengenommen von 12,6 Prozent auf 24,6 Prozent.

Auch ihre Position auf den Weltmärkten hat sich seit 1970 deutlich verschlechtert, vor allem in den 90er-Jahren. Seit 1990 hat sich der deutsche Anteil am Weltexport von Textilien und Bekleidung von 10,3 Prozent auf 5,0 Prozent glatt halbiert. Bei den Textilien war Deutschland noch bis 1998 weltweit größter Exporteur, zuletzt belegte es nur noch den fünften Platz. Im Bekleidungssektor ist die Bundesrepublik von Platz 4 auf Platz 6 zurückgefallen. Vor allem Schwellenländer wie China oder Korea konnten sich stark verbessern. Aber auch Italien und die USA haben Plätze gutgemacht.

Hinter diesen drei Befunden stehen die großen strukturellen Herausforderungen, mit denen diese beiden Branchen konfrontiert sind (Grömling/Matthes, 2002). Diese Herausforderungen zeigen sich binnenwirtschaftlich darin, dass ihre Anteile an der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung ebenso zurückgehen wie ihre Beschäftigungsgewichte und die Anzahl der Firmen. Eine Erklärung hierfür ist: Beide Branchen produzieren zum großen Teil arbeitsintensiv. Am Standort Deutschland schlägt dies wegen der sehr hohen Arbeitskosten negativ zu Buche. Insofern ist zu erwarten, dass Entwicklungsländer, aber auch kostengünstigere Industrieländer auf den hier beobachteten Branchensegmenten Weltmarktanteile zu Lasten Deutschlands gewinnen konnten.

Differenziertes Branchenbild

Um die Tragfähigkeit dieser plausibel anmutenden These zu testen, ist freilich das Strukturbild, das sich bei einer zusammenfassenden Betrachtung beider Branchen ergibt, zu grob. So zeigt Schaubild 1, dass bei einer längerfristigen Sicht die Ausfuhren von Textilien und Bekleidungswaren sehr un-

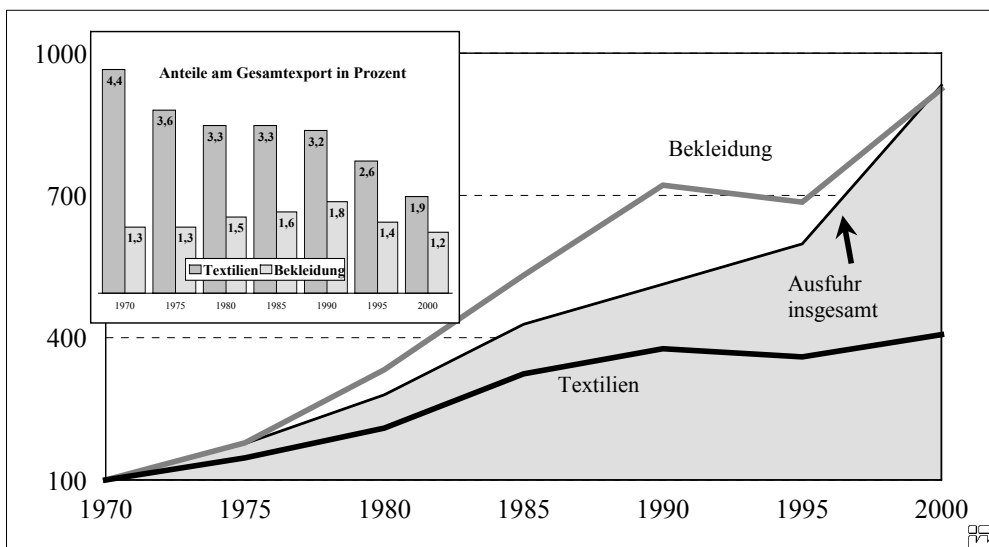
terschiedlich verliefen. Die Unterteilung nach Warengruppen erfolgt nach der international üblichen SITC-Klassifikation:

- Bei der Bekleidungswirtschaft tendierten die Ausfuhren bis 1990 deutlich günstiger als die deutsche Ausfuhr insgesamt. Folglich nahm ihr Anteil am Gesamtexport bis dahin zu – freilich auf niedrigem Niveau. In der ersten Hälfte der 90er-Jahre gingen die Bekleidungsexporte leicht zurück, um danach wieder auf den zuvor erreichten Wachstumspfad einzuschwenken.
- Die Ausfuhren von Textilien verliefen dagegen durchgängig langsamer als die deutsche Gesamtausfuhr. Der Anteil des Textilgewerbes am Gesamtexport hat sich seit 1970 mehr als halbiert. Auch hier gab es in der ersten Hälfte der 90er-Jahre einen leicht rückläufigen Trend, der wie bei der Bekleidungsindustrie in erster Linie auf die DM-Aufwertung der Jahre 1992/93 zurückzuführen ist. Daneben spielte der im Wiedervereinigungsboom entstandene Kostendruck eine Rolle.

Schaubild 1

Entwicklungstrends des deutschen Exports von Textilien und Bekleidung*

- Index 1970 = 100 -



* Abgrenzung nach SITC Rev 2; bis 1990 Westdeutschland.

Quelle: OECD, International Trade by Commodity Statistics; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Auch der Befund des chronischen Importüberschusses zeigt sich bei einer tieferen sektoralen Gliederung differenzierter (Tabelle 1). Während der Au-

ßenhandel mit Erzeugnissen des Bekleidungsgebietes mit stetig steigenden Importüberschüssen abschließt, zeigen sich im Textilienhandel seit Mitte der 80er-Jahre Handelsbilanzüberschüsse, die am aktuellen Rand sogar größer geworden sind. Diese Überschüsse werden vor allem im Spektrum der Spezialtextilien, der normalen Gewebe und Garne sowie bei Geweben und Gewirken erwirtschaftet. Defizite gibt es dagegen bei konfektionierten Textilien und Fußbodenbelägen.

Tabelle 1

Deutscher Außenhandel mit Textilien und Bekleidung¹⁾

- Saldo zwischen Exporten und Importen in Millionen Euro -

| | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Textilien | 82 | 39 | -590 | 1.458 | 977 | 867 | 1.213 |
| Bekleidung | -1.123 | -3.173 | -5.055 | -6.218 | -10.619 | -12.467 | -13.560 |
| Warenhandel insgesamt | 8.187 | 19.781 | 5.314 | 37.933 | 47.168 | 43.646 | 52.664 |

1) Abgrenzung nach SITC Rev 2, bis 1990 Westdeutschland.

Quelle: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Unterschiedliche Produktivitätsspielräume

Diese sektoralen Unterschiede, die sich bei der Analyse der Handelsbilanzsalden zeigen, dürften zum Teil auf strukturelle Unterschiede zwischen den und innerhalb der beiden Branchen zurückzuführen sein: Die Möglichkeiten, Kostennachteile durch Rationalisierung der Fertigungsprozesse aufzufangen, bestehen bei der Bekleidungskonfektion sowie bei der Endfertigung von Haus- und Heimtextilien nur bedingt. Anders ist es bei der kapitalintensiven Herstellung von Garnen und Geweben, bei der Textilveredelung und bei den technischen Textilien (Wrona, 1999, 149 ff.; Hermann, 1996, 103 ff.).

Diese unterschiedlichen Produktivitätsspielräume liefern zwar eine Erklärung für die differierenden Handelsbilanzsalden der beiden Branchen, aber nicht für die Tatsache, dass die Exporte der arbeitsintensiveren und damit kostensensibleren Bekleidungsindustrie kräftiger zugelegt haben als die der Textilindustrie, die durch technischen Fortschritt und steigende Kapitalintensität Kostennachteile leichter abfedern kann.

Die vergleichsweise hohe Dynamik der Bekleidungsausfuhren widerspricht jedenfalls den gängigen Annahmen über den sektoralen Strukturwandel.

Möglicherweise spielt hierbei das Welttextilabkommen (WTA) eine Rolle. Denn dieses 1974 eingeführte Abkommen schützt über Importquoten die Industrieländer vor der Konkurrenz der Entwicklungsländer, und zwar die Bekleidungswaren stärker als die Textilien (Tücking, 1999, 56 ff.; Trela, 1998). Allerdings laufen seit 1995 die Schutzwirkungen dieses Abkommens allmählich aus und werden ab 2005 nicht mehr wirksam sein. Seit 1986 wurde das Abkommen nicht mehr erneuert, so dass bereits vor 1995 seine Schutzeffekte vermutlich geringer geworden sind. Demzufolge kann auch das WTA die unterschiedliche Exportdynamik der beiden Branchen nicht überzeugend erklären.

Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang ein grober Regionalfilter der Ausfuhren von Textilien und Bekleidungswaren. Beobachtet wird die Entwicklung seit 1995. In dieser Zeit stiegen die deutschen Textilexporte im Jahresdurchschnitt um 2,5 Prozent, die Exporte des Bekleidungsgebietes um 6 Prozent:

*Aufschlussreiches
Regionalbild*

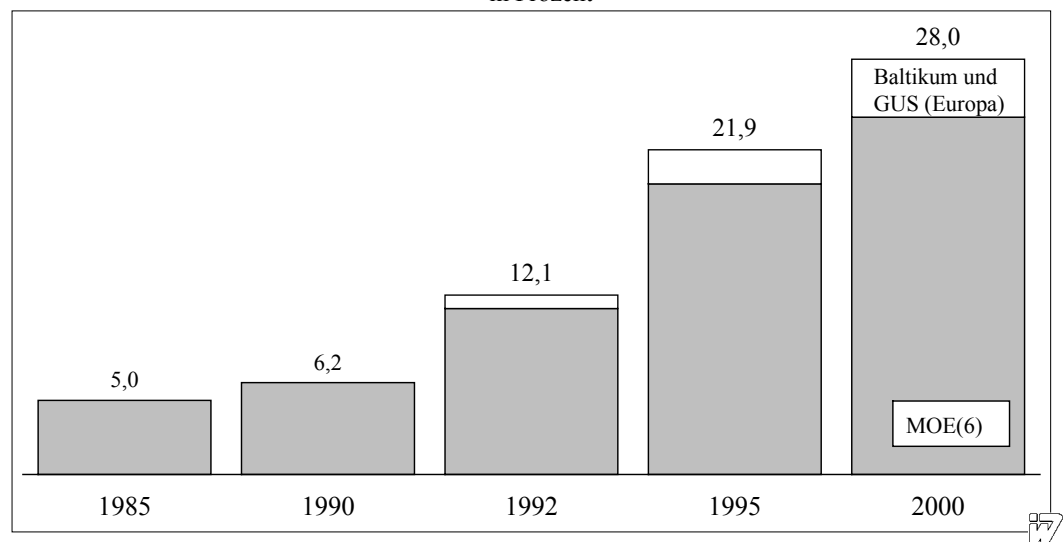
- Im Bekleidungsgebiet nahmen die Lieferungen an die Industrieländer mit 6,5 Prozent deutlich stärker zu als die an die Entwicklungsländer (4,3 Prozent).
- In der Textilindustrie stiegen dagegen die Ausfuhren in die Entwicklungsländer mit 4,8 Prozent stärker als die Lieferungen in die Industrieländer (0,5 Prozent).
- Bei den Textilien ist der Anteil der Entwicklungsländer am Gesamtexport im langfristigen Trend stark angestiegen und beträgt inzwischen rund 50 Prozent. Dagegen geht der Löwenanteil der Bekleidungsexporte mit 85 Prozent in die Industrieländer.
- Für die Ausfuhren der Textilwirtschaft spielen inzwischen die mittel- und osteuropäischen Transformationsländer eine erhebliche Rolle. Seit Beginn der Transformation (1992) ist deren Anteil am gesamten deutschen Textilexport von 12 Prozent auf 28 Prozent angestiegen (Schau-bild 2).

Offenbar hat die Bekleidungsindustrie auf den Absatzmärkten der Industrieländer stärker Fuß gefasst, während die Textilwirtschaft in den Entwicklungsländern größere Absatzchancen hat. Dies ist angesichts des manifesten Kostenhandikaps beider Branchen überraschend. In diesem Zusammenhang kommen wettbewerbsstärkende Anpassungsstrategien ins Spiel (Breitenacher, 1992; Spinanger, 1993; Tücking, 1999).

Schaubild 2

Anteile mittelosteuropäischer Transformationsländer am deutschen Textilexport*

- in Prozent -



* Bis 1990 Westdeutschland.

MOE(6): Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Bulgarien, Rumänien. GUS-Europa: Russland, Weißrussland, Ukraine, Moldawien.
Quelle: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Veredelungshandel

Für die deutschen Bekleidungsunternehmen ist die arbeitsintensive Konfektionierung am hiesigen Standort zu teuer. Ein Auslagern dieser Produktionsstufe an kostengünstigere Standorte im Ausland liegt somit nahe. Eine Möglichkeit hierfür ist der passive Veredelungsverkehr, der in der klassischen Form so definiert wird:

- Waren werden aus einem Zollgebiet in ein anderes exportiert, werden dort weiterverarbeitet (veredelt) und anschließend in das Ursprungsland zurückgeliefert.

Bei dieser auch Lohnveredelung genannten Form des Außenhandels wird nur die im Ausland erbrachte Wertschöpfung, also nicht der gesamte Warenwert verzollt („Differenzverzollung“). In der Praxis gibt es verschiedene

Arten des Veredelungsverkehrs, die zum Teil streng reguliert sind (Adler/Breitenacher, 1995, 7 ff.; Tücking, 1999, 70 ff. und 216 ff.).

Passive Lohnveredelung in der klassischen Abgrenzung findet definitionsgemäß nicht innerhalb der Europäischen Union (EU), sondern nur mit Drittländern statt, deren Exporte handelspolitisch reguliert sind. Bei Ländern, mit denen die EU Präferenzabkommen abgeschlossen hat, wird die Zollvergünstigung nur gewährt, wenn die Vorleistungen überwiegend aus der EU stammen. Liegen WTA-Einfuhrquoten vor, werden unter Umständen beim passiven Veredelungsverkehr zusätzliche Einfuhrquoten gewährt.

Daneben gibt es einen so genannten rein wirtschaftlichen Veredelungsverkehr. Er erfasst die Ausfuhr von Vorleistungen zur Weiterverarbeitung und den Re-Import der veredelten Waren, sofern sie nicht zollamtlich begünstigt werden. Dieser Veredelungsverkehr findet somit überwiegend innerhalb von Zollunionen oder Präferenzräumen statt. Seitdem die mittelosteuropäischen Transformationsländer im Handel mit der EU von Zöllen und Kontingenten befreit sind, gewinnt dieser rein wirtschaftliche Veredelungsverkehr zunehmend an Bedeutung. Statistisch erfasst wird er vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle.

Der passive Veredelungsverkehr der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie ist im Beobachtungszeitraum kräftig angestiegen. Für die gesamte Beobachtungsperiode 1970/2001 liegen durchgängig nur Daten für den zollamtlichen Veredelungsverkehr vor. Er ist – gemessen an den Importen – jährlich um 8,7 Prozent gestiegen, also deutlich rascher als der deutsche Außenhandel insgesamt (7,7 Prozent). Vor allem seit Mitte der 80er-Jahre bis Mitte der 90er-Jahre gab es einen steilen Anstieg. Während im Zeitraum 1975/85 ein jahresdurchschnittlicher Zuwachs von etwas unter 5 Prozent gemessen worden ist, gab es in der darauf folgenden Dekade einen Anstieg von 14 Prozent (Schaubild 3). Das Gewicht der beiden beobachteten Branchen zeigt sich auch darin, dass im Jahr 2000 auf der Ausfuhrseite 37 Prozent und auf der Einfuhrseite 47 Prozent des gesamten deutschen Veredelungsverkehrs auf diese beiden Branchen entfallen. Stellt man nur auf den Export von Vorerzeugnissen ab, ergeben sich sogar Quoten von über 80 Prozent. Bei genauerer Sicht wird erkennbar, dass die passive

Eine Domäne der Textil- und Bekleidungsindustrie

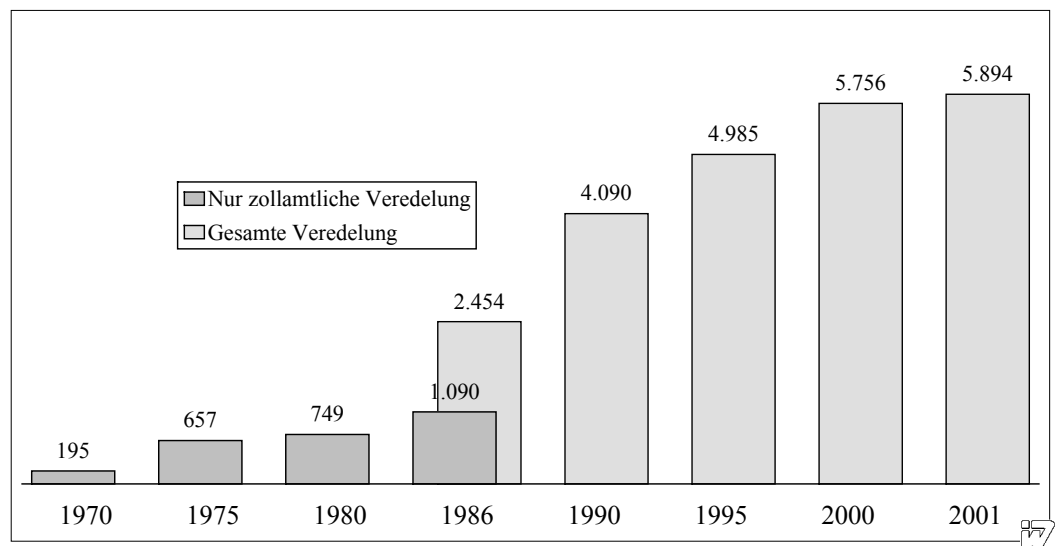
Veredelung für die beiden beobachteten Wirtschaftszweige gewissermaßen eine symbiotische Strategie der Wettbewerbsstärkung ist:

- Es werden vorwiegend textile Gewebe zur passiven Veredelung exportiert und konfektionierte Bekleidung sowie Maschenware nach Veredelung importiert.

Schaubild 3

Einfuhr von Textilien und Bekleidung nach passiver Veredelung*

- in Millionen Euro -



* Bis 1980 nur zollamtliche passive Veredelung.

Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle; TextilWirtschaft; Statistisches Bundesamt; Hurcks, 1994.

Nach diesem Muster läuft fast der gesamte Veredelungsverkehr der beiden Sektoren ab. Für die übrige Textilindustrie spielt die passive Veredelung kaum eine Rolle (Gass, 1994).

Das Gewicht des Veredelungsverkehrs zeigt sich auch im Anteil am gesamten Außenhandel dieser beiden Branchen. Etwa ein Viertel der gesamten Textilexporte gingen im Jahr 2000 auf die Ausfuhr zur passiven Veredelung. Bei Geweben und Gewirken waren es schätzungsweise 40 Prozent. Und beim Import von Bekleidungswaren handelte es sich zu knapp 35 Prozent um Einfuhr nach passiver Veredelung. Allerdings ist seit 1995 bei den Textilexporten die Veredelungsquote gesunken, bei den Bekleidungsimporten ist sie gestiegen. Daraus folgt: Die deutsche Bekleidungsindustrie hat den passiven Veredelungsverkehr offenbar ausgebaut, und zwar

zulasten der Vorleistungen aus deutscher Textilproduktion. Da aber gleichzeitig die deutsche Ausfuhr von Textilien in der Periode 1995/2000 rascher zugelegt hat als die textilen Ausfuhren zur passiven Veredelung, müssen die deutschen Textilproduzenten auf anderen Marktsegmenten erfolgreich gewesen sein: Osteuropäische Konfektionäre beispielsweise, die den deutschen Markt beliefern wollen, setzen zunehmend auf hochwertige textile Vorleistungen aus der Bundesrepublik.

Tabelle 2

Passiver Veredelungsverkehr mit Textilien und Bekleidung, Regionalstruktur 2001

- in Prozent -

| | Einfuhr | Ausfuhr |
|--|---------|---------|
| EU(15) | 6,5 | 7,0 |
| Übrige europäische Industrieländer | 0,6 | 1,4 |
| Mittelosteuropäische Transformationsländer ¹⁾ | 77,1 | 79,5 |
| Türkei | 2,7 | 2,4 |
| Afrika | 9,0 | 7,7 |
| Asien | 3,9 | 1,8 |
| Übrige Welt | 0,2 | 0,2 |

1) Einschließlich Ex-Jugoslawien.

Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Die passive Veredelung der beiden Branchen wird zu vier Fünfteln mit den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas (MOE) abgewickelt, zu denen hier auch die Nachfolgestaaten Jugoslawiens gezählt werden (Tabelle 2). Das trifft für die Ausfuhr zur Veredelung ebenso zu wie für die Einfuhr nach Veredelung. Die Liste der 20 größten Veredelungslieferanten von Textilien und Bekleidung (Tabelle 3) unterstreicht die Bedeutung dieser Region. Sieht man von Tunesien ab, wird diese Liste von EU-Beitrittskandidaten angeführt.

Das Regionalbild

Ein wesentlicher Grund für die Konzentration auf MOE liefern die Präferenzabkommen, die kurz nach dem Fall des Eisernen Vorhangs mit diesen Staaten geschlossen worden sind (Tücking, 1999, 216 ff.). Diese Abkommen beinhalteten neben Stufenplänen zum Abbau von Zöllen und Einfuhrquoten auch zusätzliche Veredelungsquoten. Die Bedingung, dass zum Ausschöpfen dieser Quoten und der Präferenzzölle Vorleistungen aus den EU-Staaten zu beziehen waren, stärkte die Zulieferposition Deutschlands. Doch

im Laufe der späten 90er-Jahre ist mit vollendetem Zoll- und Quotenabbau gegenüber den meisten MOE-Staaten dieser deutsche Wettbewerbsvorteil geringer geworden. Dies erklärt die Tatsache, dass der Anteil des Veredelungsverkehrs am gesamten Textilexport gesunken ist.

Tabelle 3

Deutschlands 20 größte Veredelungslieferanten von Textilien und Bekleidung

- Stand 2001 -

| Ränge 2001 | | in Millionen Euro | Änderung der Rangplätze seit 1993 ¹⁾ |
|------------|----------------------------|-------------------|---|
| 1 | Polen | 1015,4 | 0 |
| 2 | Rumänien | 877,9 | 0 |
| 3 | Tschechien | 510,3 | -4 |
| 4 | Tunesien | 345,1 | -1 |
| 5 | Ungarn | 327,2 | 2 |
| 6 | Slowakei | 279,7 | -7 |
| 7 | Ukraine | 236,7 | - ²⁾ |
| 8 | Slowenien | 228,0 | 4 |
| 9 | Bulgarien | 222,9 | -5 |
| 10 | Kroatien | 221,9 | 4 |
| 11 | Marokko | 176,4 | 3 |
| 12 | Türkei | 162,1 | 2 |
| 13 | Mazedonien | 154,4 | 1 |
| 14 | Litauen | 140,6 | - ²⁾ |
| 15 | Portugal | 108,4 | 4 |
| 16 | Bosnien-Herzegowina | 67,0 | - ²⁾ |
| 17 | Italien | 63,4 | -1 |
| 18 | Bundesrepublik Jugoslawien | 60,8 | - ²⁾ |
| 19 | Griechenland | 59,8 | 10 |
| 20 | Russische Föderation | 58,3 | 1 |

1) Minuszeichen = Rangverbesserung. 2) Diese Länder waren 1993 nicht unter den 20 größten Lieferanten.
Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Starke Position der MOE-Länder

Als passive Lohnveredeler bieten die MOE-Transformationsländer neben den niedrigen Arbeitskosten und den attraktiven Handelskonditionen eine Reihe weiterer Vorteile. Hierzu werden vor allem ein guter Ausbildungsstand des Humankapitals, ein relativ hohes Qualitätsbewusstsein und vor allem die räumliche Nähe gerechnet. Denn sie sorgt für niedrige Transportkosten und für eine rasche Lieferfähigkeit (Reinhold, 2002) und damit für eine hohe Reaktionsfähigkeit auf veränderte Mode- und Nachfragetrends.

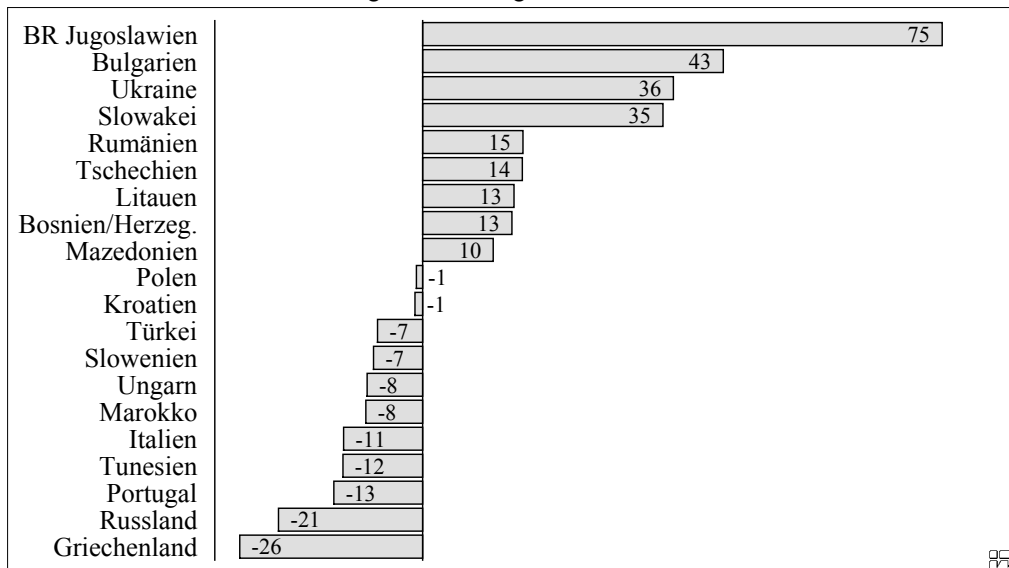
Dies ist in jüngerer Zeit ein immer wichtigerer Wettbewerbsfaktor geworden (Hermann, 1996, 378; Reckfort, 2001).

Schaubild 4 zeigt, wie sich der Veredelungsverkehr mit den 20 wichtigsten Lieferanten am aktuellen Rand entwickelt hat. Unter den neun Ländern mit positiven Veränderungen finden sich immerhin vier Länder, die nicht zum Kreis der Beitrittskandidaten gehören (Bundesrepublik Jugoslawien, Ukraine, Bosnien/Herzegowina, Mazedonien) und zwei Beitrittskandidaten der zweiten Generation (Bulgarien, Rumänien). Hier zeigen sich Reaktionen auf die in jüngster Zeit deutlich gestiegenen Arbeitskosten in einigen der fortgeschrittenen Beitrittskandidaten (Reinhard, 2002). Damit deutet sich eine regionale Diversifizierung im deutschen Veredelungsverkehr an. Außerdem zeigen sich auf dem Balkan Normalisierungseffekte nach den kriegsgerischen Auseinandersetzungen.

Schaubild 4

Deutschlands 20 größte Veredelungslieferanten von Textilien und Bekleidung

- Veränderung der Lieferungen 1999/2001 in Prozent -



Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Produktionsverlagerung

Eine zweite Form einer wettbewerbsstärkenden Standortinnovation (Fels/Schmidt, 1981, 172 ff.) ist die über Direktinvestitionen komplette oder teilweise Produktionsverlagerung ins Ausland. Die wesentlichen Motive hierfür sind Kostenreduktion und Absatzförderung. Die wissenschaftliche Literatur räumt dabei nach wie vor der Absatzorientierung dominante Be-

deutung ein, während neuere empirische Studien zu dem Ergebnis kommen, dass die Kostenorientierung immer wichtiger wird (Beyfuß/Eggert, 2000, 20).

Aufgrund der hohen Arbeitsintensität der Bekleidungsindustrie und auch in Teilen der Textilindustrie liegt es nahe, dem Kostenmotiv dominantes Gewicht einzuräumen (Nunnenkamp 1995). Gerade bei diesen beiden Branchen muss bei der Standortabwägung jedoch berücksichtigt werden, dass es sich hierbei um außenwirtschaftlich geschützte Wirtschaftszweige handelt. Die im Rahmen des WTA bestehenden Restriktionen müssen als Wettbewerbsfaktor ebenso berücksichtigt werden wie Zollschränken. Das gilt zumindest dann, wenn vom ausländischen Produktionsstandort nicht nur der dortige Absatzmarkt bedient werden soll. Da die asiatischen Entwicklungsländer bei den textilen Ausfuhren vom WTA besonders beschränkt werden, ist diese Region für Direktinvestitionen deutscher Textil- und Bekleidungsunternehmen weniger geeignet, sofern damit überwiegend Märkte der Industrieländer bedient werden sollen. Für die MOE-Transformationsländer als Investitionsstandorte sprechen dagegen deren räumliche Nähe, die niedrigen Arbeitskosten, die Präferenzabkommen mit der EU und die Perspektive einer EU-Mitgliedschaft. Dies gilt umso mehr, als diese Länder inzwischen unternehmerische Erfahrungen sammeln konnten und damit dort ernst zu nehmende Konkurrenten entstanden sind (Gass, 1994; Aumann, 2001).

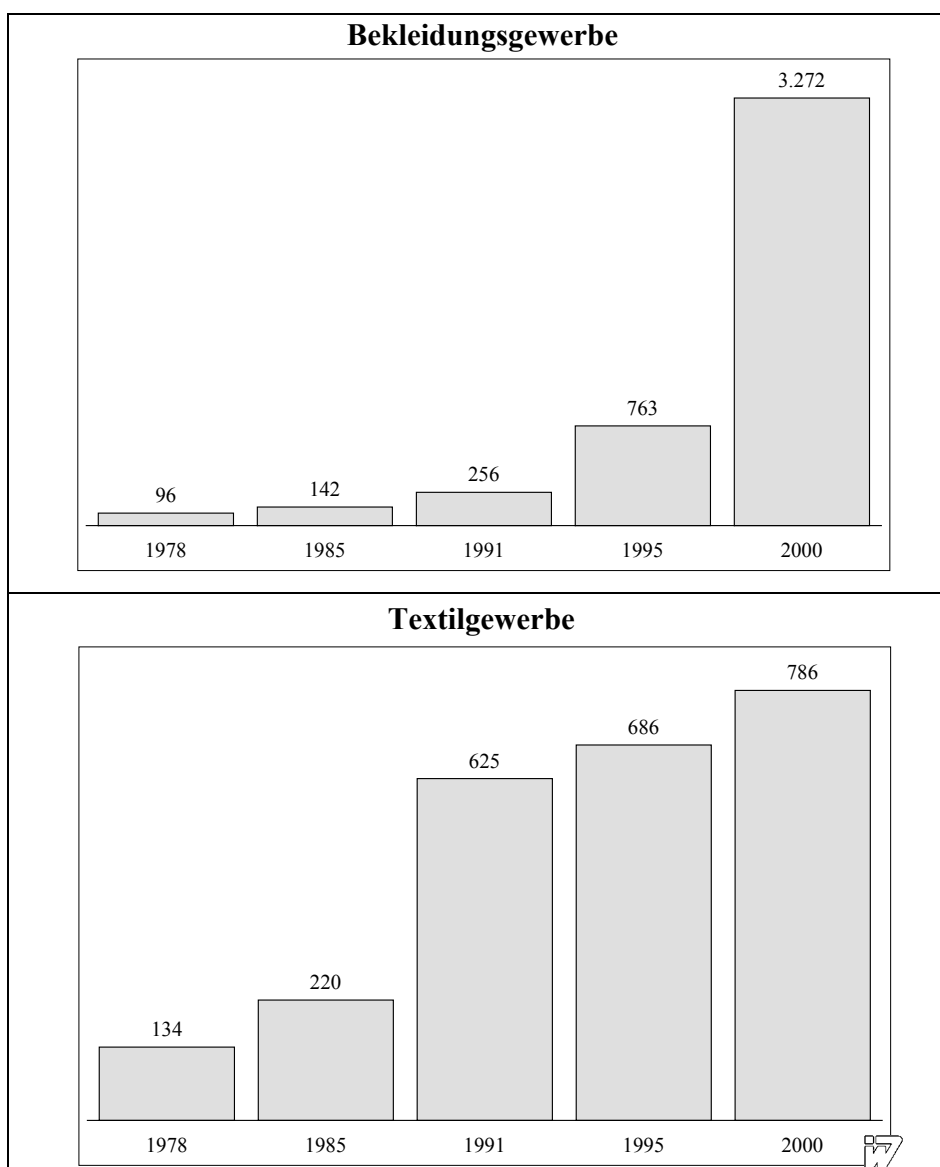
Neben dem Kostenmotiv hat selbstverständlich auch das Absatzmotiv für die Textil- und Bekleidungsindustrien ein größeres Gewicht bekommen (Schöppenthau u. a., 2002, 6; BBI, 1998, 12). Das Absatzpotenzial eines Marktes wird vom Stand und der Entwicklung der Bevölkerung und seiner Kaufkraft bestimmt. Insofern werden Auslandsinvestoren bei absatzorientierter Betrachtung Industrieländer beziehungsweise große und entwicklungs-trächtige Entwicklungsländer präferieren. Auch bei dieser Blickrichtung sind die Reglementierungen des WTA oder anderer Außenhandelsrestriktionen zu beachten. Sofern die Belieferung ausländischer Märkte über den Warenhandel behindert wird, liegt eine unmittelbare Präsenz auf hoch regulierten Märkten nahe, um so Importbarrieren zu umgehen. Dies spräche für Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, deren Importe in der Regel stark reguliert sind (Matthes, 2001, 17 ff.; Jungbauer, 2000).

Diese Hypothesen über unternehmerische Standortabwägungen der Textil- und Bekleidungsindustrien sollen anhand der amtlichen Direktinvestitionsstatistik überprüft werden. Als Datenbasis dient dabei die Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank. Beobachtet wird die Summe aus unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen im Ausland.

Schaubild 5

Auslandsinvestitionen deutscher Textil- und Bekleidungsunternehmen

- Bestände mittelbarer und unmittelbarer Direktinvestitionen in Millionen Euro -



Zahlen vor 1991 wegen Systemumstellung nur bedingt vergleichbar.

Quelle: Deutsche Bundesbank; Spinanger/Piatti, 1994; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Schaubild 5 liefert für die Auslandsinvestitionen der beiden beobachteten Branchen völlig unterschiedliche Verlaufsprofile:

*Unterschiedliche
Verlaufsprofile*

- Die Textilindustrie machte in der zweiten Hälfte der 80er-Jahre einen kräftigen Internationalisierungsschub. Danach stiegen ihre Auslandsinvestitionen nur noch mäßig an, nämlich mit einer Jahresrate von 2,6 Prozent.
- Die Bekleidungsindustrie war bis 1990 nur wenig internationalisiert. Doch seit den frühen 90er-Jahren steigen die Auslandsinvestitionen dieser Branche steil an. Von 1991 bis 1995 haben sie sich verdreifacht und in der zweiten Hälfte der 90er-Jahre mehr als vervierfacht.

Seit Mitte der 90er-Jahre ist das investive Auslandsvermögen des Bekleidungsgebietes größer als das der Textilindustrie. Und der Abstand zwischen beiden Branchen wird stetig größer. Im Jahr 2000 war das investive Auslandsvermögen des Bekleidungsgebietes viermal so hoch wie das der Textilindustrie. Dieses Internationalisierungsgefälle zwischen den beiden Branchen stellt sich noch dramatischer dar, wenn man die Direktinvestitionen im Ausland, gemessen an den Transfers, auf die heimischen Bruttoanlageinvestitionen bezieht. In der Textilindustrie erreicht diese Auslandsinvestitionsquote im Zeitraum 1996/2000 knapp 9 Prozent, im Bekleidungsgebiet dagegen 115 Prozent. Zum Vergleich: Die Auslandsinvestitionsquote der Industrie insgesamt liegt bei gut 40 Prozent.

Tabelle 4

**Regionalstruktur der Auslandsinvestitionen
deutscher Textil- und Bekleidungsunternehmen**
- Prozentanteile -

| | Bekleidungsindustrie | | Textilindustrie | |
|--------------------------------|----------------------|------|-----------------|------|
| | 1991 | 2000 | 1991 | 2000 |
| Industrielländer | 77,4 | 81,8 | 91,2 | 67,3 |
| EU | 48,4 | 44,5 | 66,9 | 41,9 |
| USA | 20,0 | 31,3 | 17,3 | 8,0 |
| Übrige Industrielländer | 9,0 | 6,1 | 7,0 | 17,4 |
| Entwicklungsländer | 22,6 | 18,2 | 8,8 | 32,7 |
| MOE-Reformländer | 4,6 | 3,5 | 1,6 | 15,8 |
| China u. sonstige Reformländer | 0 | 0,3 | 0 | 9,9 |
| Asien, Ozeanien | 10,4 | 11,1 | 3,6 | 1,7 |

| | | | | |
|---------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Übrige Entwicklungsländer | 7,6 | 3,2 | 3,6 | 5,3 |
|---------------------------|-----|-----|-----|-----|

Quelle: Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Regionalstruktur Aufschlussreich ist die regionale Streuung der Auslandsinvestitionen der beiden beobachteten Branchen (Tabelle 4):

- Die Textilindustrie hatte bis Anfang der 90er-Jahre überwiegend in den westlichen Industrieländern investiert. Seitdem baut sie jedoch ihre investiven Stützpunkte in den Entwicklungsländern kräftig aus. Inzwischen arbeitet ein Drittel des investiven Auslandsvermögens der Textilindustrie in Entwicklungsländern. Die Transformationsländer, darunter vor allem China, haben hieran überdurchschnittlichen Anteil.
- Dagegen hat die Bekleidungsindustrie während der 90er-Jahre ihr investives Auslandsengagement in den Entwicklungsländern anteilmäßig reduziert und in den Industrieländern, vor allem in den USA, merklich ausgebaut.
- Stellt man auf die Direktinvestitionsströme der Jahre 1996/2001 ab, hat das Textilgewerbe mehr in den Entwicklungsländern als in den Industrieländern investiert, und über zwei Drittel des investiven Auslandsengagements des Bekleidungsgebietes fanden in den USA statt.

Dieses Regionalmuster der Auslandsinvestition passt zu denen des Warenhandels: Auch dort hatte die Bekleidungsindustrie in den Industrieländern, und die Textilindustrie in den Entwicklungsländern eine stärkere Position. Die unterschiedlichen regionalen Schwerpunkte, die die beiden Branchen bei den Auslandsinvestitionen aufweisen, lassen vermuten, dass für die Textilwirtschaft das Kostenmotiv und für die Bekleidungsindustrie das Absatzmotiv bei den Standortabwägungen größeres Gewicht hat. Eine Umfrage von Gesamttextil (1996, 7) stützt diese These: Demnach nannten vier Fünftel der befragten Unternehmen die Kosteneinsparung als Hauptmotiv ihres Auslandsengagements. In der Bekleidungsindustrie ist dagegen die Erfahrung gewachsen, dass Exporterfolge auch durch unmittelbare Präsenz auf den ausländischen Absatzmärkten gesichert werden müssen. Das gilt vor allem für große und entwicklungssträchtige Märkte wie die USA, die bislang zu wenig bedient worden sind (BBI, 2000, 13). Ein großer Teil des vom Bekleidungsgebiet in den Industrieländern angelegten Investivkapitals dürfte

der Marktpflege (Vertriebs- und Servicenetze) dienen. Von den 3.272 Millionen Euro, die das Bekleidungs-gewerbe Ende 2000 im Ausland angelegt, wurden nur 447 Millionen Euro in Bekleidung produzierende Firmen angelegt. Der Rest ging in andere Wirtschaftszweige. Der Vorleistungsbezug (Anlagen in Textilunternehmen zum Zweck der passiven Lohnveredelung) und das Marketing (Anlage in Vertriebs- und Servicefirmen) dürfte dabei die wesentliche, statistisch aber nicht exakter belegbare Rolle gespielt haben. Bedeutsam für die Textilindustrie als Zuliefergewerbe ist, dass die Bekleidungsindustrie inzwischen fast ausschließlich in Entwicklungsländern konfektionieren lässt (BBI, 2000, 13). Hierzu passt die veränderte Regionalstruktur des Außenhandels und der Kapitalströme der Textilindustrie.

Darüber, wie die beiden beobachteten Industrien die verschiedenen Strategien zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit nutzen, informieren Umfragen. Sie deuten darauf hin, dass für die Textilindustrie zumindest um die Mitte der 90er-Jahre die Eigenfertigung im Ausland erheblich größeres Gewicht hatte als die passive Veredelung oder andere Kooperationsformen (Gesamttextil, 1996). Dagegen war – ebenfalls um die Mitte der 90er-Jahre – für die Bekleidungsindustrie die passive Lohnveredelung unter den Internationalisierungsstrategien die mit Abstand wichtigste Form (Adler/Breitenacher, 1995, 32 ff.).

Diese Umfrage gibt auch Hinweise darauf, wie groß die Einsparpotenziale der Internationalisierungsstrategien sind: Rund die Hälfte der befragten Unternehmen gaben an, durch Eigenfertigung an ausländischen Standorten, durch passive Veredelung oder durch vollstufige Auftragsfertigung im Ausland Kostenersparnisse um 40 bis 60 Prozent realisiert zu haben (Adler/Breitenacher, 1995, 38 ff.). In einigen Unternehmen ist das Einsparpotenzial noch größer. Neuere Felduntersuchungen liegen leider nicht vor. Doch die in der zweiten Hälfte der 90er-Jahre steil ansteigenden Trends bei den Auslandsinvestitionen und beim passiven Veredelungsverkehr lassen vermuten, dass die Vorteile der Internationalisierungsstrategien in beiden beobachteten Branchen weiter genutzt worden sind.

Oktober 2002

Jürgen Matthes

Literatur:

- Adler, Ulrich und Michael Breitenacher, 1995, Bedeutung, Probleme und Zukunft des passiven Veredelungsverkehrs für die Textil- und Bekleidungsindustrie, in: ifo Studien zur Industriegewirtschaft, Nr. 51, München.
- Aumann, Friedrich, 2001, Auswirkungen der Osterweiterung der EU auf den Produktionsstandort Deutschland für Textilien und Bekleidung – eine empirische Analyse zu Stand und Trends, in: Dieter Ahlert und Gustav Dieckheuer (Hrsg.), Textil- und Bekleidungsindustrie im Wandel, Schriften zur Textilwirtschaft, Bd. 54, Münster, S. 181-201.
- Beyfuß, Jörg und Jan Eggert, 2000, Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft und ihre Arbeitsplatzeffekte, Aktuelle Trends, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung und die Bedeutung der staatlichen Förderung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Nr. 258, Köln.
- Breitenacher, Michael, 1992, Bleibt Deutschland Standort für die Textilindustrie?, in: ifo-Schnelldienst, Nr. 13, S. 24-31.
- Bundesverband Bekleidungsindustrie e. V. (BBI), 1998, Die deutsche Bekleidungsindustrie 1997/98, Köln.
- Bundesverband Bekleidungsindustrie e. V. (BBI), 2000, Die deutsche Bekleidungsindustrie 1999/2000, Köln.
- Fels, Gerhard und Klaus-Dieter Schmidt, 1981, Die deutsche Wirtschaft im Strukturwandel, Kieler Studien, Bd. 166, Tübingen.
- Gass, Liselotte, 1994, Der Passive Veredelungsverkehr aus der Sicht der vorgelagerten Textilindustrie, in: Dieter Ahlert und Gustav Dieckheuer (Hrsg.), Dokumentation des FATM-Textil-Symposiums 1994, Schriften zur Textilwirtschaft, Bd. 45, Münster, S. 58-62.
- Gesamttextil, 1996, Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie, Eschborn.
- Grömling, Michael und Jürgen Matthes, 2002, Globalisierung und Strukturwandel der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, erscheint voraussichtlich Ende 2002.
- Hermann, Martin, 1996, Standortsicherung in der Textil- und Bekleidungsindustrie, Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft, Bd. 1958, Frankfurt am Main.
- Hurks, Karsten, 1994, Die Bedeutung des Passiven Lohnveredelungsverkehrs für die deutschen Textil- und Bekleidungshersteller - eine empirische Untersuchung, in: Die Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs für den Textilstandort Deutschland, Schriften zur Textilwirtschaft, Bd. 45, Münster, S. 4-46.
- Jungbauer, Silvia M., 2000, Der Welttextilhandel auf dem Weg ins GATT, in: Gesamttextil (Hrsg.), Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn, S. 29-30.
- Matthes, Jürgen, 2001, Neuer Protektionismus?, Perspektiven für eine weitere Liberalisierung des Welthandels, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Nr. 267, Köln.
- Nunnenkamp, Peter, 1995, Verschärfte Weltmarktkonkurrenz, Lohndruck und begrenzte wirtschaftspolitische Handlungsspielräume, Die Textil- und Bekleidungsindustrie im Zeitalter der Globalisierung, in: Außenwirtschaft, 50. Jg., Heft IV, S. 545-569.

- Reckfort, Jürgen, 2001, Der Markt für Textilien und Bekleidung – Strukturen, Entwicklungen, Trends, in: Dieter Ahlert und Gustav Dieckheuer (Hrsg.), Textil- und Bekleidungs-wirtschaft im Wandel: betriebs- und volkswirtschaftliche Aspekte im Spiegel der FATM-Arbeit, Schriften zur Textilwirtschaft, Bd. 54, Münster, S. 3-35.
- Reinhold, Kirsten, 2002, Textile Quelle Schwarzes Meer, in: TextilWirtschaft, Nr. 19, v. 9. Mai, S. 92-95.
- Schöppenthau, Philip u. a., 2002, Die Auswirkungen der ATC-Liberalisierung auf die deut-sche Textilwirtschaft, Kurzfassung, EPPA-CEPS Studie, Brüssel.
- Spinanger, Dean, 1993, Kann Deutschland als Standort für die Textil- und Bekleidungs-in-dustrie gesichert werden?, in: Die Weltwirtschaft, Heft 1, S. 92-116.
- Spinanger, Dean und Laura Piatti, 1994, Germany's Textile Complex under the MFA - Making it under Protection and Going International, Working Paper, Nr. 651, Kiel.
- Trela, Irene, 1998, Phasing Out the MFA in the Uruguay Round: Implications for Developing Countries, in: Harmon Thomas und John Whalley (Hrsg.), Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda: Quantitative-based analyses from the development perspective, S. 315-392.
- Tücking, Ebbo, 1999, Die deutsche Bekleidungsindustrie im Zeitalter der Globalisierung, Eine Marktanalyse unter besonderer Berücksichtigung außenwirtschaftlicher Rahmen-bedingungen, Schriften zur Textilwirtschaft, Bd. 52, Münster.
- Wrona, Thomas, 1999, Globalisierung und Strategien der vertikalen Integration: Analyse – empirische Befunde – Gestaltungsoptionen, Wiesbaden.

Internationalisation Strategies of the German Textile and Clothing Industry

iw-focus

The German textile and clothing sectors face much greater pressure than other industries. Mainly as a result of growing international competition, particularly from low-wage countries, their exports tend to grow slower than total German exports. Despite this overriding trend both industries were able to expand their exports considerably in the second half of the 1990s. Apart from favourable exchange rate developments, this success was achieved by relocating labour-intensive stages of production to developing countries, in particular to central and eastern Europe. Foreign direct investment and outward processing trade were used to enhance the competitiveness of the production segments kept in Germany. Thus globalisation has set the textile and clothing industry under heavy pressure but also facilitated adaptation.