

Renaissance der US-Industrie

Die einst mächtigste Industrienation der Welt will es wieder einmal allen zeigen, schreit „Select USA“ hinaus und setzt dabei vor allem auf das Kostenargument. Europa überlegt eine entsprechende Antwort.

Von Alexandra Rotter

Made in America, again“, unter dieses Motto stellte Hal Sirkin, Senior Partner bei der Unternehmensberatung Boston Consulting in Chicago, seinen Vortrag über die Entwicklung der US-Industrie beim Forum Alpbach im August. Sirkins Vortrag war überraschend optimistisch – als ob die vergangenen Jahre der Krise wie ausgelöscht wären. Die Zahlen, die Sirkin herausgreift, scheinen aber für sich zu sprechen. So sei die Produktionsleistung der USA (Bruttowertschöpfung) im Jahr 2011 zweieinhalbmal so hoch wie 1972 gewesen. Rund 70 Prozent der Güter, die die USA konsumieren, würden im Land hergestellt. Zahlreiche US-amerikanische Unternehmen überdenken ihre Standortstrategie in Hinblick auf eine Rückkehr oder haben Produktionsstätten bereits in die USA zurückverlegt, und auch nichtamerikanische Industrieunternehmen eröffneten jüngst Produktionsstandorte in den USA, darunter etwa Siemens und Toyota – mit Nachahmern ist zu rechnen. Zwar liegen die Kosten für Arbeit in China noch immer wesentlich unter jenen in den USA, doch sie steigen wesentlich schneller an. Bei den Energiekosten liegen Länder wie Frankreich, Großbritannien und Japan weit abgeschlagen hinter den Vereinigten Staaten. Beim Vergleich mit Deutschland ist Sirkin geradezu gnadenlos: Die USA seien „viel produktiver als Deutschland“, die Lohnkosten in der Produktion seien in Deutschland fast doppelt so hoch wie in den USA, von den Energiekosten ganz zu schweigen. Und 2015 würden die Produktionskosten der Industrie in Deutschland um 23 Prozent höher liegen als jene der USA.

Rising Star. Unterm Strich bleibt der Eindruck, dass dieses zuletzt gebeutelte Land es jetzt wieder allen zeigen will – und auch keine Scheu hat, auf diesem Weg Opfer am Wegesrand liegen zu lassen. Sirkin geht sogar so weit, die Länder hinsichtlich



Kein Vergleich. voestalpine-Boss Wolfgang Eder sieht immer mehr Vorteile für die US-Industrie.



Kostenpunkt. OMV-Chef Gerhard Roiss sieht die Steuerquote der USA als deren Trumpf im globalen Spiel.



ihrer Produktionskosten in Kategorien einzuteilen: „Unter Druck“ sind seiner Meinung nach unter anderem Brasilien, Russland und China. Frankreich, Italien, die Schweiz und Schweden würden „Einfluss verlieren“ Großbritannien, Holland, Indien und Indonesien seien „gleichbleibend“. Und als „Rising Stars“ dürfen sich – welch Überraschung – die USA, aber auch Mexiko betrachten – was Sirkin unter anderem an folgenden Punkten festmacht: steigende Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich, moderater Lohnanstieg, anhaltendes Produktivitätswachstum, stabile Belastungsquoten sowie Energievorteile.

All das lässt Europa alt aussehen. „Bei den Produktionskosten liegen die USA viel näher bei China als bei Europa“, sagt Sirkin. Und er wird deutlich: Westeuropa werde Druck verspüren. Während der Ruf „Select USA“, den die US-Regierung mittels des gleichnamigen Programms in die Welt hinaus schreit, Wirkung zu zeigen scheint, vermissen namhafte Wirtschaftsvertreter in unseren Breiten ähnlich starke Anwerbestrategien. Wolfgang Eder, CEO der voestalpine, sagt angesichts des von der EU-Kommission angepeilten Ziels, den Anteil der Industrie am BIP bis 2020 auf 20 Prozent anzuheben: „Wir haben noch keine Aktivitäten in dieser Richtung gesehen.“ Die voestalpine hat schon 49 Standorte und 2100 Mitarbeiter in den USA. Eder betont: „Die Arbeitskosten in den USA werden immer konkurrenzfähiger.“ Auch sei es in Europa extrem schwierig, einzuschätzen, wie die Politik handeln werde. Als wichtigsten Problempunkt führt Eder die Energiekosten an: Hier liegen die größten Unterschiede zwischen den auf eigenes Schiefergas



Preiskampf. Oberösterreichs Wirtschaftslandesrat Michael Strugl will sich dem Kostendruck nicht beugen.



Qualität. Konzentration auf Hochleistungsprodukte ist für Berater Hal Sirkin der Weg, der Europa bleibt.

setzenden USA und Europa mit seinen teuren Gaspreisen.

Technologie statt Ideologie. OMV-Chef Gerhard Roiss führt beim USA-Europa-Vergleich wenig überraschend die hohen Steuern an. Die Abgabenquote, also der Anteil der Steuern und Sozialabgaben am BIP, lag 2012 in Österreich bei 44,6 Prozent, in den USA bei 24,7 Prozent (EU: 40,6 Prozent). Bezüglich der Energiepreise kritisiert Roiss: „Wir behandeln Energie als eine Frage der Ideologie. Es sollte eine Frage der Technologie sein.“

Was von Hal Sirkins Vortrag in Alpbach bleibt, ist ein mulmiges Gefühl – schließlich bringen die hohen Produktionskosten in Europa auch Vorteile mit sich, die nicht leichtfertig aufzugeben sind: Die hohen Steuern und Sozialausgaben wirken sich im Großen und Ganzen positiv auf die Lebensqualität, unter anderem in den Bereichen Gesundheit und Bildung, aus; Energie ist unter anderem deshalb so teuer, weil viel in den Ausbau der Erneuerbaren und in die Reduktion der Schadstoffemissionen investiert wird. Doch nicht alle lassen sich beeindruckend. So will zumindest Michael Strugl, VP-Wirtschaftslandesrat in Oberösterreich, wo zahlreiche Industriebetriebe angesiedelt sind, sich nicht an den Kosten messen lassen: „Wir können und werden den Kostenwettbewerb nicht gewinnen.“ Die Kosten seien relevant, aber viel wichtiger sei es, in Sachen Innovationen zu führen. „Das ist eine andere Strategie.“ Und selbst Berater Sirkin räumt – konkret in Bezug auf Deutschland – doch noch ein: „Deutschland wird Erfolg haben, wenn es sich weiterhin auf Hochleistungsprodukte konzentriert.“ ●

Österreichs Chancen in den USA steigen

Die Renaissance der US-Industrie lässt österreichische Unternehmen nicht nur neidisch über den Atlantik blicken, die heimische Wirtschaft darf sich selbst Chancen ausrechnen, davon zu profitieren. „Österreich hat als Maßschneider für die Industrie gute Möglichkeiten“, sagt Christian Kesberg, Wirtschaftsdelegierter in New York. Alleine die schiere Größe der US-Wirtschaft sei Anreiz für eine Offensive. „Wir sprechen immerhin von einem Drittel der Weltwirtschaft.“ Die Eintrittshürden sind aber vergleichsweise hoch, warnt Kesberg. „Es braucht ein Überdenken der eigenen Produkte und Services, eben weil die USA ein ganz spezieller Markt sind.“

Erst im Juli hatte die US-Industrie den bisher größten Anstieg bei Aufträgen verzeichnet – das lag vor allem an der hohen Nachfrage bei Flugzeugen. Insgesamt sind

die Bestellungen von langlebigen Gütern um knapp 23 Prozent gestiegen. Selbst wenn sich die Auftragslage angesichts des Flugzeug-Booms (Boeing hat alleine von Emirates 150 Aufträge erhalten) übertrieben euphorisch darstellt: Der große Aufschwung der Industrie ist nicht zu übersehen. „Ein Manko bleibt die Lückrigkeit der industriellen Ökosysteme“, merkt Kesberg an. Jedenfalls sollen in den nächsten vier Jahren mehr als 300 Milliarden US-Dollar in den Ausbau der Infrastruktur – etwa Autobahnen und Eisenbahnnetz – investiert werden. Für österreichische Unternehmen ergeben sich dadurch große Chancen beim Bau oder der Modernisierung bestehender Verkehrswege: Laut US-Regierung sind fast zwei Drittel des amerikanischen Straßennetzes in keinem guten Zustand. Auch das Gas- und Stromnetz gehört in weiten Teilen



Aufwärtstrend. Wirtschaftsdelegierter Christian Kesberg.

des Landes dringend modernisiert. Chancen für Österreichs Wirtschaft bietet zudem die Austragung der Ski-WM im Februar in den USA: Seilbahnhersteller Doppelmayr hat bereits zugeschlagen und eine Kombination aus Sessel- und Kabinenlift in Beaver Creek errichtet.

Im Juni informierten sich österreichische Unternehmen bei einer Sondierungsreise durch die USA und Kanada über Chancen in der nordamerikanischen Automotive-Industrie. Schon jetzt sind Unternehmen wie Pollmann (Autodächer) oder Anger (Bearbeitungssysteme für Präzisionsteile) wichtige Zulieferer.