

Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa-Institut

— Sektion Rechtswissenschaft —

Nr. 296

herausgegeben von

Professor Dr. Dr. Dr. h. c. mult. Georg RESS und Professor Dr. Torsten STEIN

Dr. Franz-Josef Wissing

Hauptgeschäftsführer Zentralverband  
Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI)  
Frankfurt am Main

## Elektronikindustrie und Europäischer Binnenmarkt

Vortrag vor dem Europa-Institut der Universität des Saarlandes  
Saarbrücken, den 18. Mai 1993

## Elektronikindustrie und Europäischer Binnenmarkt

Der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie vertritt als freiwilliger Zusammenschluß von mehr als 1300 Unternehmen mit elektroindustrieller Produktion aus ganz Deutschland die wirtschafts- und technologiepolitischen Interessen der deutschen Elektroindustrie.

### I.

Die Elektro- und Elektronikindustrie ist neben dem Maschinenbau die größte Industriebranche in Deutschland. Mit rund einer Million Beschäftigten wird sie im laufenden Jahr ein Produktionsvolumen von 170 Mrd haben. Der Umsatz liegt in der Größenordnung von über 210 Mrd DM.

Eine Wertschöpfungsquote von 55 Prozent, die im verarbeitenden Gewerbe sonst in keiner Branche erreicht wird, erwächst aus der technologischen Schrittmacherfunktion der Elektronik.

Das Produktspektrum unserer Mitgliedsfirmen reicht vom Mikrochip bis zum Kraftwerk, von der Glühlampe bis zu kompletten Bahnsystemen und der Verfahrenssteuerung von Großanlagen. Der Bereich der Unterhaltungselektronik gehört ebenso dazu wie Computertechnik, Telekommunikation und Medizintechnik oder die volle Vielfalt der Meß-, Steuer- und Regeltechnik, ohne die man sich modernen Umweltschutz und ressourcensparende Produktion in allen Industrien nicht mehr vorstellen kann. Gut zwei Drittel aller Produkte entfallen auf den Investitionsgütersektor, rund 20 Prozent sind Konsumgüter, wie z. B. Fernseher oder Elektrohausgeräte. Hinzu kommen die Bauelemente der Elektronik sowie Dienstleistungen, darunter mit rasch zunehmendem Gewicht die Entwicklung von Software.

Traditionell stark ist die Verflechtung der deutschen Elektroindustrie mit dem Ausland. Mit rund 90 Mrd DM gehen über die Hälfte der deutschen Elektroproduktion in den Export. Hiervon entfallen gut 60 Prozent auf die Mitgliedsländer der europäischen Gemeinschaft. Rechnet man die EFTA-Länder oder die Staaten Mittel-, Ost- und Südosteuropas hinzu, werden über drei Viertel der deutschen Elektroausfuhren auf unserem Kontinent abgesetzt. Diesen Ausfuhren stehen Importe elektrotechnischer Erzeugnisse nach Deutschland in annähernd gleicher Höhe gegenüber, wobei gut 50 Prozent aus den europäischen Staaten kommen. Wichtigste Einzellieferanten aus Übersee sind Japan und die USA.

Aber nicht nur durch den regen internationalen Handel ist die deutsche Elektroindustrie eng mit Europa und der übrigen Welt verflochten. Investitionen der deutschen Elektroindustrie im Ausland und Investitionen ausländischer Elektrounternehmen in Deutschland sind zentrale Bestandteile der Internationalisierung und der fortschreitenden weltweiten Arbeitsteilung, gerade in unserer Branche. Die Elektroindustrie denkt weitgehend international. Von den sechs größten deutschen Elektrounternehmen in Deutschland sind drei Töchter ausländischer Konzerne. Deutsche Elektrounternehmen haben zum Teil schon vor Beginn dieses Jahrhunderts weltweite Aktivitäten entfaltet. Produktionsstandorte sowohl im europäischen Ausland als auch in allen Teilen der Welt sind heute nicht nur bei den großen Konzernen die Regel: auch viele mittelständische Unternehmen haben mit ihren Produktionsstätten den Schritt über die Grenzen gewagt. Die Schwelle dafür, ausländische Standorte in die Investitionskalküle einzubeziehen, wird immer niedriger.

Innovationskraft, Internationalisierung und die Schlüsselrolle beim gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Fortschritt haben die Elektrotechnik und Elektronik zum Motor für Wachstum und Wohlstand in allen sich entwickelnden Staaten der Welt gemacht. Auch künftig wird der Weltelektromarkt zu den am raschesten wachsenden Märkten der Welt gehören. Branchenexperten prognostizieren Wachstumsraten des Weltelektromarktes von über 5 Prozent im Jahresdurchschnitt bis zum Jahr 2000.

## II.

Trotz positiver Perspektiven aus mittlerer Sicht hat die konjunkturelle Schwächeperiode, die die meisten Volkswirtschaften Europas seit über zwei Jahren fest im Griff hat, jetzt auch unsere Branche erreicht. Bereits im vergangenen Jahr mußten wir unsere Produktion nach der Sonderkonjunktur durch die Wiedervereinigung um über 4 Prozent zurücknehmen. Im laufenden Jahr rechnen wir mit einem weiteren Rückgang der Produktion von 2 bis 3 Prozent.

Auch in den anderen Staaten Europas ist die Elektroindustrie stark von der weltweiten Rezession betroffen. Die konjunkturellen Sorgen kontrastieren dabei auffällig mit den optimistischen Voraussagen, die mit der Schaffung des einheitlichen europäischen Binnenmarktes ursprünglich verbunden wurden.

In ganz Europa hat die Industrie alle Hände voll zu tun, in der aktuellen Nachfrage- und Beschäftigungskrise ihre Existenz zu sichern. Die Kostenbürde, insbesondere für lohnintensive Produkte, im Vergleich zu anderen Teilen der Welt und weltweite Überkapazitäten in Teilbereichen verschärfen - gerade bei zurückgehender Nachfrage - den Wettbewerb. Für Deutschland im besonderen - aber auch für die anderen europäischen Staaten - kommen die Herausforderungen des demokratischen und marktwirtschaftlichen Aufbaus in Ost-, Mittel- und Südosteuropa hinzu.

Der Aufschwung in Ostdeutschland erscheint aus dieser Perspektive noch als vergleichsweise weniger drückende Last.

Dies ist eine ungünstige Zeit, um den Blick nach vorne zu richten und über die weitere rechtliche und wirtschaftliche Entfaltung supranationaler Strukturen in der EG zu philosophieren. Trotzdem dürfen wir nicht in Kleinmut und Resignation verfallen. Nichts wäre nachteiliger, als sich vom Tagesgeschäft ganz vereinnahmen zu lassen, statt über den Tag hinaus nachzudenken. Vielmehr bietet die Schwächeperiode eine Chance, zum Teil seit langem verschleppte Kurskorrekturen vorzunehmen und so neue Kraft für die Gestaltung der Zukunft zu gewinnen. Dies gilt für unsere Unternehmen genauso wie für die nationale und die europäische Politik.

### III.

Es hat den Anschein, daß die abgeschwächte Begeisterung für die Europaidee in der politischen Diskussion auch in der gewerblichen Wirtschaft ein Pendant gefunden hat.

In diesem Vortrag möchte ich mich in diesem Zusammenhang auf ökonomische Aspekte konzentrieren. Lassen Sie mich aber ein paar politische Rahmenbedingungen ansprechen, die zugleich Determinanten für Industrie und Wirtschaft sind.

*Erstens:* Die Anstrengungen des Maastricht-Vertrages folgten nicht nur der Vision, ein politisch einheitliches und wirtschaftlich starkes Europa zu schaffen. Sie spiegelten vielmehr das unter dem Eindruck der unerwarteten Ereignisse entstandene Empfinden wider, gleichsam im Zeitraffertempo, als Antwort auf die umfassende Umgestaltung der weltpolitischen Großwetterlage und zur Abwehr der vorhersehbaren Instabilität im Osten einen starken europäischen Pflock im Westen Europas einzuschlagen. Die heftige, bis zur Ablehnung reichende Reaktion in einigen Mitgliedsländern zeigt, daß Teile Europas auf die weitgehende Aufgabe souveräner Rechte innerlich noch nicht vorbereitet sind.

*Zweitens:* Die Problematik der Währungsunion ist eng mit dieser politischen Stimmungslage verbunden. Supranationale Währung und starke nationale Selbstbestimmung vertragen sich nur in engen Grenzen. Die Stabilitätsrisiken sind offensichtlich. Aus Sicht der Industrie ist die noch offene Fragestellung der konstitutionellen Ausrichtung Europas - ob Bundesstaat oder Staatenbund - keine Existenzfrage für wirtschaftlichen Fortschritt. Der bereits erreichte hohe Grad an wirtschaftlicher Integration konnte auch ohne einheitliche Währung erzielt werden. Somit fällt die Wirtschafts- und Währungsunion vorrangig unter die Rubrik 'Politische Ziele'. Die Interessenlage der Industrie wird dabei unmittelbar tangiert, wenn die für die Währungsunion notwendige Konvergenz der Nationalwirtschaften nicht gegeben sein sollte.

*Drittens:* Die Streitfrage *Festigung der Integration geht vor Erweiterung der Gemeinschaft* scheint mir durch Fakten schon beantwortet zu sein. Der Einbezug osteuropäischer Länder in die europäischen Wirtschaftsbeziehungen beschleunigt sich. Aus der geostrategischen Lage Deutschlands rückt dieses Phänomen auch für die Elektroindustrie in den Vordergrund.

An Deutschlands Ostgrenze schließen sich Staaten mit potentiellen Wettbewerbern hohen Grades an, die enorme Lohnvorteile besitzen. Schon jetzt ist erkennbar, daß diese Staaten mit der Schaffung marktwirtschaftlicher und rechtsstaatlicher Strukturen zu einer ernst zu nehmenden wirtschaftlichen Herausforderung für den Standort Deutschland werden. Immer mehr - auch mittelständische - Unternehmer beziehen Osteuropa in die Investitionsüberlegungen mit ein.

Ein weiteres Faktum drängt auf einen raschen Einbezug der osteuropäischen Wirtschaft. Nicht allein die sicherheitspolitischen Risiken des aufgelösten Sowjetreiches, insbesondere auch das Wohlstandsgefälle, können eine Wanderbewegung auslösen, die Deutschland mit besonderer Wucht treffen würde. Einen Vorgeschmack dafür gibt die wachsende Zahl von Menschen, die um Asyl suchen. Die finanziellen Hilfsprogramme und wachsende Einsicht in die Notwendigkeit, sich auch für Importe aus diesen Ländern zu öffnen, signalisieren Einsicht in die realen Verhältnisse.

#### IV.

Der gemeinsame Europäische Binnenmarkt ist, was den Warenaustausch angeht, für den größten Teil der europäischen Elektroindustrie nicht erst seit dem magischen Datum 1. Januar 1993 Wirklichkeit. Bei einem Produktionsvolumen der europäischen Elektroindustrie von rund 500 Mrd DM betragen die gesamten Ausfuhren der Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaft 1991 rund 275 Mrd DM. Der Intrahandel der Gemeinschaft - und das sei hervorgehoben - liegt bei rund 60 Prozent der gesamten Ausfuhren, mit Blick auf den europäischen Wirtschaftsraum beträgt er sogar 75 Prozent.

Die europäische Technische Normung als essentielle Voraussetzung für die Erweiterung des Güterauschusses kommt in Selbstverantwortung der betroffenen Kreise - trotz bestehender Detailprobleme - gut voran. Die auf wechselseitiges Vertrauen gestützte Zusammenarbeit zwischen dem Gesetzgeber und den Normungsorganisationen hat gerade in der Elektroindustrie den technischen und wirtschaftlichen Sachverstand der Industrie für die Normungsarbeit verfügbar gemacht und so rasche Fortschritte bei der Entwicklung von Normen ermöglicht, die die Vereinheitlichung fördern, ohne den technischen Fortschritt zu behindern.

Auch künftig muß die Normungsarbeit in der Selbstverwaltung der betroffenen Kreise bleiben. Mit Sorge sehen wir deshalb Tendenzen in der Kommission, in der Normungsarbeit verstärkt auf Zentralismus und Bürokratie zu setzen. Gerade in der Elektrotechnik sind Europäische Normen und Technische Regeln unverzichtbar. Sie ermöglichen nicht nur den freien Warenaustausch, sondern sorgen auch für die Kompatibilität transnationaler Netzwerke, z. B. im Energiebereich, bei der Telekommunikation oder beim Mobilfunk. Neue Aufgaben ergeben sich hier etwa bei der Entwicklung von Verkehrsleitsystemen auf der Straße ebenso wie im Luftraum. Gerade in einer Vernetzung der Infrastruktur kann man noch erhebliches Wachstumspotential erwarten.

Die Elektroindustrie denkt - wie diese Beispiele zeigen - nicht erst seit der Ankündigung des Binnenmarktprogramms in europäischen Dimensionen.

In nüchterner Statistik stellt sich die Implementierung des Binnenmarktes wie folgt dar:

Die Einheitliche Europäische Akte von 1985 zur Vollendung des Binnenmarktes bis Ende 1992 umfaßte 282 Einzelmaßnahmen, von denen am 1. Januar 1993 insgesamt 261 Maßnahmen verabschiedet waren. Von den verbleibenden Zielen will die Kommission in diesem Jahr 13 durch den Ministerrat bringen. Die Umsetzung in nationales Recht bleibt in einigen Fällen jedoch hinter diesem respektablen Ergebnis zurück.

Die Zahlen verbergen allerdings noch immer anstehende substantielle Schwachpunkte. Die Industrie schmerzt zum Beispiel die Unvollkommenheit des Umsatzsteuerverfahrens. Eine Umfrage des BDI ergab, daß nicht nur Umstellungskosten in vielfacher Millionenhöhe

allein bei deutschen Unternehmen, sondern dazu noch laufende Kosten, die höher sind als vor der Umstellung, eingetreten sind. Den im *Cecchini*-Bericht vorausgesagten *Synergie*-Effekten wird das nicht gerecht; wie überhaupt die Rationalisierungschancen durch den Binnenmarkt in diesem Bericht überschätzt worden sind.

Daß im Bereich der Harmonisierung der Technischen Regeln und Normen das Gebot der Subsidiarität gewahrt bleiben muß, habe ich bereits angesprochen.

Unbefriedigend sind beispielsweise auch die bisherigen Ergebnisse bei der Beseitigung der Personenkontrollen, bei der Schaffung eines Europäischen Gesellschaftsrechtes, im Umweltschutz und der Liberalisierung der Verkehrs- und Energiemärkte.

Mit großem Nachdruck tritt die Elektroindustrie dafür ein, daß einheitliche europäische Regelungen geschaffen werden, die dann aber auch *pari passu* in allen Mitgliedsstaaten der Gemeinschaft umgesetzt werden müssen. Hierbei hebe ich die Sektorenrichtlinie für Telekommunikation und Energie hervor, deren unkoordinierte Umsetzung erhebliche Risiken für die deutsche Industrie aufwirft.

Notwendige Waffengleichheit im Wettbewerb zwingt dazu, einen Blick auf die Subventionspraxis zu werfen. Der Kommissionsbericht von 1992 weist Beihilfesätze für die nationalen Industrien innerhalb der Gemeinschaft aus, die zwischen 1,6 Prozent und 16,4 Prozent der jeweiligen Wertschöpfung liegen. Ein Subventionswettlauf bedeutet eine Verschwendung knapper Ressourcen.

Er kann die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie nicht sicherstellen. In diesem Zusammenhang wäre es auch wünschenswert, einheitliche Förderkriterien für ausländische Investitionen zu haben, die einen hohen Wertschöpfungsanteil haben sollten und nicht nur als Vehikel dienen dürfen, ausländischen Unternehmen Wettbewerbsvorteile in strategisch wichtigen Schlüsselindustrien zu geben. Wer sich Neuansiedlungen nur mit hohen Subventionen ins Land holt, läuft Gefahr, die Konkurrenzsituation ansässiger Unternehmen zu schwächen.

Besondere Bedeutung kommt bei der Gestaltung des Binnenmarktes aus der Sicht der Elektroindustrie dem Öffentlichen Auftragswesen zu. In der EG machen die vom Staat



und öffentlichen Unternehmen wie den Bahnverwaltungen, der Post und den Energieversorgungsunternehmen vergebenen Aufträge 20 Prozent des Sozialprodukts aus.

Die Öffnung der Ausschreibungen dieser bisher auf nationale Lieferanten beschränkten Märkte, z. B. für Telekommunikations- und Energietechnik, für Bieter aus ganz Europa - unter gewissen Bedingungen sogar für alle Bieter - durch die sogenannte Sektorenrichtlinie ist prinzipiell ein Fortschritt. Unterschiedliche nationale Charakteristika, sei es durch staatliche Finanzierung der Entwicklungsaufwendungen in einigen Ländern oder durch Quersubventionierung bei vertikaler Konzentration von Netzbetreibern- und Geräteherstellern sowie unterschiedliche Geschwindigkeiten bei der nationalen Umsetzung, schaffen jedoch neue Wettbewerbsverzerrungen, die gerade in diesem Hochtechnologiebereich zu erheblichen Standortrisiken führen.

Auch Deutschland hat die Sektorenrichtlinie noch nicht voll umgesetzt. Die Bundespost Telekom schreibt aber schon danach aus. Auch das führte dazu, daß alleine durch die Telekom zwischen 1990 und 1992 150 Vorhaben europaweit ausgeschrieben wurden, während alle übrigen EG-Staaten zusammen lediglich 130 Vorhaben ausgeschrieben haben. Hier ist die Forderung an Kommission und Bundesregierung - sowohl innerhalb der Triade wie besonders innerhalb Europas -, vergleichbare Wettbewerbs- und Marktzugangsbedingungen zu schaffen.

## V.

Unzulänglichkeiten bei der Schaffung eines auf marktwirtschaftlichen Wettbewerb setzenden Binnenmarktes, für die ich einige Beispiele gegeben habe, dürfen den Blick für Erfolge aber nicht verstellen. Dieser Markt ist Voraussetzung dafür, die Fragmentierung nationaler Märkte in Europa zu überwinden und betriebliche Größenordnungen zu erreichen, die den Wettbewerb in globalem Ausmaß ermöglichen. Gerade dort, wo hohe und rasch steigende Aufwendungen für Forschung und Entwicklung mit immer kürzeren Produktlebenszyklen zusammentreffen, ist Marktgröße Grundvoraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg. Einer der Gründe für die Stärke der Wettbewerber aus Japan oder USA im Bereich der Mikroelektronik ist im größeren Zuschnitt der Marktsegmente zu sehen.

Insofern ist der Binnenmarkt ein Fitneßprogramm, um der europäischen Wirtschaft internationale Wettbewerbsfähigkeit zu vermitteln. Von dem Weltelektromarkt entfallen 29 Prozent auf Westeuropa und je 30 Prozent und 25 Prozent auf die USA und Südostasien. Struktur und Dynamik der Weltmärkte lassen gerade in unserer Branche keine Beschränkung auf nationale Märkte zu, wenn man nicht in Nischen abgedrängt und schließlich durch die zunehmende Flexibilität der *Global Player* vom Markt verdrängt werden will.

Die unverzichtbare Offenheit der Märkte ist Grund für unsere Besorgnis, daß die im Vertrag von Maastricht eröffnete Kompetenz für Industriepolitik eine Versuchung ist, Wettbewerbsschwächen durch Protektionismus zu heilen.

Industriepolitik darf nicht bedeuten, Wettbewerbsschwächen durch Subventionen notdürftig zu überkleistern. Erfolgreicher Wettbewerb im Bereich der Hochtechnologie setzt jedoch eine Rolle des Staates voraus, wenn es darum geht, technologisches Wissen zu fördern, Wettbewerbsverzerrungen aktiv zu beseitigen und vor allem gedeihliche Rahmenbedingungen für die Industrie zu setzen.

Mehr als kurzfristige nationale Wachstumsimpulse sind davon nicht zu erwarten. Protektionismus auf der einen wird immer handelspolitische Gegenmaßnahmen auf der anderen Seite zur Folge haben. Ich erinnere an die Weltwirtschaftskrise in den 30er Jahren, derer die nationalen Regierungen durch immer neue Zölle und Einfuhrbeschränkungen Herr werden wollten mit dem Ergebnis, daß Export nicht mehr oder nur noch auf der Basis von obskurem Tauschhandel stattfinden konnte.

Das Ergebnis dieser Politik ist hinreichend bekannt. Heute wären die Folgen vielleicht noch gravierender. Gerade in unserer Branche hat der weltweit freie Fluß von Produkten, Systemen und Innovationen eine Schlüsselrolle beim technischen Fortschritt. Die früheren, aus sicherheitspolitischen Gründen notwendigen Exportrestriktionen gegenüber dem ehemaligen Warschauer Pakt im Rahmen der COCOM-Liste und ihre Auswirkungen auf den Stand der Technologie in Osteuropa mögen hierfür als Beispiel dienen.

Aus diesem Grunde fordert die Elektroindustrie auch einen zügigen Abschluß der GATT-Verhandlungen. Gerade in der derzeitigen Rezession wäre ein Erfolg der GATT-Runde ein stimulierendes Signal in Richtung Wiederaufschwung. Nach Berechnungen der OECD

fiere der EG mit dem Abschluß der GATT-Runde eine Freihandelsdividende zu, die einem 2,4prozentigen Einkommenszuwachs entspräche. Vor diesem Hintergrund wird es offensichtlich, daß unser Verband nicht nachläßt, auf eine Umgestaltung der Agrar-subvention zu drängen.

## VI.

Die europäische Elektro- und Elektronikindustrie ist eine der wichtigsten europäischen Industriebranchen.

Mit der Mikroelektronik verfügt sie über die entscheidende Schlüsseltechnologie für technologischen Fortschritt und Wettbewerbsfähigkeit weiter Teile unserer Volkswirtschaft bis weit ins 21. Jahrhundert hinein. Die enorme Abhängigkeit von der Mikroelektronik machen folgende Fakten deutlich:

Bereits heute wird die Wettbewerbsfähigkeit des Maschinenbaus, des Fahrzeugbaus, der Feinmechanik und Optik, der Hersteller von Informationstechnik und natürlich des gesamten Spektrums der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie ganz wesentlich durch die Anwendung der Mikroelektronik bestimmt. Sie ist unverzichtbar für ein Produktionsvolumen von 700 Mrd DM, aus dem sich auch der größte Teil des deutschen Exports ableitet. Antiblockiersysteme und Motormanagementsysteme beim Kraftfahrzeug, moderne Verkehrsleitsysteme, numerische Steuerungen und flexible Fertigungssysteme im Maschinenbau, elektronisch gesteuerte Kameras, elektronisch geregelte Elektroantriebe oder mikroprozessor-gesteuerte Vermittlungssysteme beim Telefon sind nur einige Beispiele für die Anwendungsvielfalt der Mikroelektronik.

Die Elektronik hat eine Schrittmacherfunktion für den technischen Fortschritt. 1970 war ihr Branchenanteil 31 Prozent, 1990 rund 57 Prozent; bis 2000 wird er auf 70 Prozent ansteigen. Wer nach der Zukunft der Industrie fragt, muß sich die Mikroelektronik genau ansehen.

Das IFO-Institut in München hat errechnet, daß schon eine Verlagerung von 10 Prozent der Produktion in den fünf Industriezweigen, die am stärksten von der Mikroelektronik

geprägt sind, rund 600.000 Arbeitsplätze freisetzen würde. In anderen Wirtschaftsbereichen ist die Abhängigkeit von der Mikroelektronik nicht ganz so offensichtlich. Aber auch moderne Finanzdienstleistungen sind ohne konsequente Anwendung der Mikroelektronik genausowenig denkbar wie eine leistungsfähige Medizin, ein erfolgreicher Umweltschutz oder Spitzenleistungen in den meisten Wissenschaftsbereichen.

Gerade in der Mikroelektronik und ihren wichtigsten Anwendungen haben alle europäischen Staaten signifikante Schwächen. Die Handelsbilanzen für Datentechnik, Halbleiter, Konsumelektronik und Industrieelektronik sind gegenüber Japan und den USA tiefrot. Gerade die Massenmärkte schaffen aber die Voraussetzungen, um über große Stückzahlen die finanzielle Basis für das Schritthalten bei der Forschung und Entwicklung zu schaffen.

Schon lange sind hier die individuellen Pionierfinder wie Edison oder Werner von Siemens durch große Teams von Wissenschaftlern und Ingenieuren abgelöst worden, die mit modernster Elektronik, innovativen Managementverfahren und hohem finanziellem Aufwand den technischen Fortschritt gestalten. Dabei fehlte es nicht an technologischen Spitzenleistungen wie z. B. dem PAL-Farbfernsehsystem, dem digitalen Hörfunk (DAB) oder dem digitalen Mobilfunk, die allesamt in Europa entwickelt wurden. Allzu oft standen sich die EUROPÄER jedoch mit nationalen Alleingängen und Eifersüchteleien, aber auch mit nicht wettbewerbsfähigen Standortbedingungen, bei der Umsetzung der Innovationen in zählbare wirtschaftliche Erfolge selbst im Wege.

Japanische und amerikanische Unternehmen produzieren heute deutlich mehr Elektronik, als sie in ihrem Land einsetzen. 46 Prozent der Weltproduktion an Mikroelektronik entfallen heute auf Japan. Das bedeutet, daß praktisch jeder zweite Chip von dort stammt. Die USA halten einen Produktionsanteil von etwa 38 Prozent, während Westeuropa gerade 11 Prozent der Weltproduktion beisteuert.

Der Mikroelektronikeinsatz in den verschiedenen Weltregionen ist sehr unterschiedlich. Pro Kopf der Bevölkerung wird in Japan etwa dreieinhalbmal mehr Mikroelektronik in Produkte eingebaut als in Deutschland und etwa sechseinhalbmal soviel wie in Westeuropa. Die Märkte sind hingegen annähernd gleich groß.

Gerade in Japan geht ein großer Teil der Produkte, die Mikroelektronik enthalten, in den Export.

Aber nicht nur die statistisch nachweisbare Schwäche im Markt für Mikroelektronik bereitet Sorgen. Hinzu kommt die Gefahr, daß durch die zunehmende Integration von Anwendungs-Know how in die Entwicklung mikroelektronischer Systeme ein ungewollter Technologietransfer vom Abnehmer auf den Zulieferer stattfindet. Nur wer den ungehinderten Zugriff zu allen Elementen der mikroelektronischen Nahrungskette hat, verfügt bei seinen Produkten über ungehinderte Gestaltungsfreiheit und kann im internationalen Wettbewerb auf Dauer bestehen.

Es ist daher von strategischer Bedeutung, daß Europa einen unabhängigen Zugriff zur Mikroelektronik hat, um auch zukünftig gleichberechtigter Partner im Welthandel zu sein.

Falsch verstandene Industriepolitik und Forderung nach staatlicher Subvention führen dabei nicht zum Ziel. Was ist zu tun?

- Inzwischen wird der Weg beschritten, die hohen Entwicklungskosten für Zukunftstechnologien durch internationale Allianzen auf mehrere Schultern zu verteilen und dadurch das Risiko kalkulierbarer zu machen.
- Die Wirtschaftspolitik ist aufgerufen, Handelshemmnisse im globalen Wettbewerb energisch anzugehen. Industriepolitik sollte sich darauf beschränken, bei Wettbewerbsverzerrungen die Chancengleichheit herzustellen.
- Damit Europa auch in Zukunft ein Fertigungsstandort für Hochtechnologie bleiben kann, bedarf es auch öffentlicher Programme für besonders risikobehaftete Forschung und Entwicklung im vorwettbewerblichen Bereich. Es muß aber gelingen, durch stärkere Konzentration auf entscheidende Kernbereiche den Wirkungsgrad zu erhöhen.
- Darüber hinaus muß endlich ernst gemacht werden mit dem Abbau von Erhaltungssubventionen, die ja von den prosperierenden Wirtschaftszweigen und den

Steuerzahlern zu Lasten unserer Wettbewerbsfähigkeit finanziert werden. In diesem Sinne findet die vielzitierte und vielkritisierte Industriepolitik in Europa ja bereits seit Jahren statt. Wenn aber zur Erhaltung eines Arbeitsplatzes im Bergbau pro Jahr deutlich mehr ausgegeben wird als das Bruttoeinkommen des einzelnen Arbeitnehmers, oder von den Agrarsubventionen nur ein Bruchteil den Landwirten wirklich zugute kommt, so belastet dies nicht zuletzt die Zukunftsfähigkeit der gesamten Wirtschaft und unserer Industrie in Europa.

- Schließlich bietet grenzüberschreitende Vernetzung von Kommunikations-, Verkehrs- und Dateneinrichtungen Spielraum für innovative Beschaffungen, die unsere Technologiebasis für Elektrotechnik und Elektronik erweitern.

Von ausschlaggebener Bedeutung für die Zukunft der Hochtechnologie in Europa sind wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die in Rechnung stellen, daß die Elektroindustrie sich in globalem Wettbewerb befindet. Standortfaktoren wie Steuern, Tarifpolitik, Flexibilität der Arbeitszeit und Umweltpolitik bedürfen entsprechender Korrekturen. Gerade in Deutschland wurde hinsichtlich der Kostenbelastung die Grenze der Vernunft bereits überschritten. Die Sonderkonjunktur im Zuge der deutschen Vereinigung hat schwere strukturelle Verwerfungen verdeckt, die jetzt offensichtlich werden.

Die Elektroindustrie hat im letzten Jahr 50.000 Arbeitsplätze abgebaut. 30.000 bis 40.000 werden folgen. Kosten und übertriebene staatliche Reglementierung veranlassen immer mehr Unternehmen, im Ausland zu investieren. Günstige Bedingungen in Osteuropa treiben diese Entwicklung noch voran.

Es gibt unzweifelhaft gute Standortbedingungen, aber der tiefste Brunnen kann ausgeschöpft werden. Es scheint, daß die Verantwortlichen in Politik und Gesellschaft diese Befindlichkeit endlich zu begreifen beginnen.

## VII.

Ebenso wichtig wie die Verbesserung der harten Standortfaktoren ist die Neuorientierung des Verhältnisses von Politik, Gesellschaft und Wirtschaft. Hier brauchen wir einen neuen Konsens, der von der Bereitschaft getragen sein muß, Partikularinteressen hintanzustellen und der das Wohl der Gemeinschaft - die ich im übrigen durchaus international verstanden wissen möchte - zum Ziel hat.

Daß dies nicht nur abstrakte Forderungen sind, sondern ganz konkrete Auswirkungen haben könnte, möchte ich am Beispiel des "Hochauflösenden Fernsehens" deutlich machen. Dabei zeigt sich in besonders anschaulicher Weise die Bedeutung einer tragfähigen Kooperation zwischen Staat und Unternehmen auf den Märkten der Zukunft. So wie das Problem neues Fernsehen angepackt wurde, ist zugleich ein Lehrbeispiel dafür, wie es nicht gehandhabt werden sollte.

Hinter dem Projekt "*High Definition Television (HDTV)*" steht der Versuch, im Gemeinsamen Markt eine einheitliche Fernsehnorm zu schaffen, die es den Unternehmen ermöglicht, die Vorteile des großen Heimatmarktes zu nutzen und die gleichzeitig dem Verbraucher eine neue Qualität von Fernsehen bieten würde. Durch eine wesentliche Verbesserung der Bildauflösung, ein neues Format 16:9, das dem üblichen Kinoformat entspricht, soll so der Durchbruch für das Fernsehen des 21. Jahrhunderts geschaffen werden, das der europäischen Industrie gute Chancen auf den Märkten der Welt eröffnen würde.

Von Anfang an war allen Beteiligten klar, daß der kumulierte Markt für dieses neuartige Fernsehen bis zum Jahr 2000 in der Größenordnung von 100 Mrd ECU liegen würde. Gerätehersteller, Satellitenbetreiber, Programmanbieter, Fernsehanstalten und Kabelverleger saßen mit der EG-Kommission jahrelang an einem Tisch, um Lösungswege aufzuzeigen.

Ohne hier auf die Einzelheiten einzugehen, bleibt festzuhalten, daß es der Politik und der herstellenden Industrie gegen den hinhaltenden Widerstand der anderen Beteiligten nicht gelungen ist, die leistungsfähigste derzeit in der Welt verfügbare Technik auch tatsächlich am Markt einzuführen. Die ursprünglich von der EG-Kommission in Aussicht gestellte

Unterstützung zur Beschleunigung der Markteinführung durch die Förderung eines entsprechenden Programmangebotes und entsprechender Ausstrahlungsmöglichkeiten wird es nicht geben, nachdem die englische Regierung auf dem Gipfel von Edinburgh ihre Zustimmung zur Mittelfreigabe versagte.

Selbstverständlich kann man darüber streiten, ob ein System mit analoger Signalübertragung, wie von der europäischen Industrie vorgeschlagen, oder ein digitales System, wie von der amerikanischen Industrie favorisiert, die bessere Lösung ist.

Wichtig dabei ist der Zeithorizont, und augenblicklich geben wir uns mit dem Stillstand der Rechtspflege zufrieden. Je länger hingewartet wird, desto geringer ist die Chance für eine europäische Norm.

Fest steht, daß ohne die Bereitschaft der Politik, entsprechende Frequenzen freizugeben, und ohne die Bereitschaft der Sendeanstalten, Programme mit passendem Standard auszustrahlen, die Einführung einer neuen Fernsehtechnologie auf keinen Fall gelingen kann.

Hier zeigt sich, daß moderne technologische Systeme der Elektronik in viele Verantwortungsbereiche eingewoben sind, die über die Kompetenz des Herstellers eines neuen Produktes hinausgehen. Der Systemverbund zwingt den Staat in die Rolle eines Moderators, wie das in anderen Nationen, in denen unsere Wettbewerber produzieren, längst realisiert ist.

Gerade das Beispiel "neues Fernsehen" macht deutlich, wie eng wirtschaftliche, politische und technologische Entscheidungen mittlerweile verflochten sind.

## VIII.

Die meisten von Ihnen tun es schon oder werden in Zukunft das Verhältnis von Gesellschaft, Politik und Wirtschaft mitgestalten.

Sie wissen daher, daß dem Dialog aller Beteiligten - auch über Grenzen hinweg - eine Schlüsselrolle zukommt.



Aus politischen und wirtschaftlichen Gründen unterstützt die Elektroindustrie die enge Zusammenarbeit in Europa. Die europäische Industrie braucht den Binnenmarkt auch als Plattform für ihre globale Wettbewerbsfähigkeit. Schon heute sind die ost- und südost-europäischen Staaten zum Standortwettbewerber geworden. Auch das spricht für eine Vertiefung der gegenseitigen Beziehungen und deren Unterstützung auf ihrem Weg zur Marktwirtschaft.

Zugleich müssen wir aber auch bereit sein, im nationalen Rahmen unsere Hausaufgaben zu machen. Themen, die bislang in der gesellschaftlichen und politischen Diskussion tabuisiert waren, gehören im Interesse der Zukunftsfähigkeit des Standortes Deutschland und des Erhalts der Arbeitsplätze auf die Tagesordnung.

Eine weitere Erhöhung der Lohnnebenkosten, indem wir noch mehr Sozialleistungen auf-satteln, paßt genausowenig in das wirtschaftliche Umfeld wie die weitere Verkürzung der Arbeitszeiten oder eine Umweltpolitik, die den Blick für das wirtschaftlich Machbare zu verlieren droht.

Die manchmal ältesten Studenten und die jüngsten Rentner, die kürzeste jährliche Arbeitszeit und der meiste Urlaub sind Errungenschaften, die uns alle lieb geworden sind, die aber nicht garantiert, sondern erst durch wirtschaftliche Leistungsfähigkeit geschaffen und dann im Wettbewerb verteidigt werden müssen. In vielen Bereichen haben wir dabei die Grenze des Zuträglichen überschritten. Die derzeitige wirtschaftliche Schwächeperiode deckt die strukturellen Verwerfungen schonungslos auf.

Ich bin zuversichtlich, daß wir auch diese Krise meistern. Mit einer Vollkasko-Mentalität wird dies allerdings nicht gelingen. Während Europa von dem über die kurzfristige Perspektive hinausweisenden Engagement der Menschen getragen wird, müssen wir in Deutschland die Ärmel aufkrepeln und unser Haus in Ordnung bringen.