

"Nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit – eine entlastende Begründung für Handelsüberschüsse?

Von Friederike Spiecker | 25.11.2013

Heute soll es in dieser Serie (bisher sind erschienen [Teil 1](#) und [Teil 2](#)) über die Argumente der Verteidiger deutscher Leistungsbilanzüberschüsse um die "nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte gehen. Das [Argument](#) lautet so: Deutsche Produkte verkaufen sich auf den Weltmärkten in erster Linie oder zumindest auch deshalb so gut, weil ihre "nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit, etwa ihre Qualität, aber auch die Produktpalette an sich, so überragend ist, und nicht hauptsächlich deshalb, weil sie so billig oder gar zu billig angeboten würden. (Wir hatten dieses Thema am Rande eines [anderen Artikels](#) Anfang November und [Ende Juli](#) bereits gestreift.)

Ein Beispiel für diese Sicht: Ein Mercedes wird eben deshalb im Ausland gern gekauft, weil dieses Auto mit Spitzentechnologie ausgestattet, aus spitzenmäßigem Material hergestellt und spitzenmäßig verarbeitet ist und obendrein ein guter Service bei Reparaturen und Ersatzteillieferung zum Standard gehört. Vergleicht man den Preis eines Mercedes mit dem etwa eines Fiat oder Peugeot, ist sofort klar, dass die ausländischen Käufer nicht nach dem Preis entscheiden (der ist nämlich beim Mercedes höher als für die genannten anderen Marken), sondern offenbar nach diesen "nicht-preislichen" Kriterien. Ja, die Käufer lassen sich diese zusätzlichen Pluspunkte des Mercedes etwas kosten (nämlich die Preisdifferenz zu den billigeren, aber eben "schlechteren" Konkurrenzprodukten). Von einem Dumping-Preis, ermöglicht durch Dumping-Löhne, kann folglich keine Rede sein.

Was ist falsch an dieser Sicht der Dinge? Nun, meiner Ansicht nach werden hier zwei zentrale Punkte vernachlässigt. Zum einen: Aus betriebswirtschaftlicher Sicht mag es so etwas wie "nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit geben, aus volkswirtschaftlicher Sicht ganz sicher nicht. Man kann nämlich die Unterschiede in der Qualität zweier Produkte in Preisunterschiede umrechnen, vielleicht nicht exakt, aber doch so, dass man zu einer ungefähren Vergleichbarkeit der Produkte gelangen kann. So gibt es etwa billige T-Shirts, die nach wenigen Wäschen an Farbkraft verlieren und sich verziehen. Und es gibt hochwertige T-Shirts, deren Farbkraft nicht so schnell nachlässt, die sich auf Dauer nicht verziehen und die (deshalb) teurer sind. Nehmen wir einmal an, die qualitativ schlechteren T-Shirts

seien nur halb so teuer wie die hochwertigen. Und nehmen wir zusätzlich an, dass man die schlechteren T-Shirts, eben weil sie schlechter sind, nur halb so lang trägt wie die hochwertigen. Dann wäre es (abgesehen von der Ökobilanz) aus Sicht des Verbrauchers egal, ob er zwei billige oder ein teures T-Shirt kauft. Denn *unter Berücksichtigung ihrer Qualität* sind die T-Shirts *gleich teuer*.

Wenn nun aber das hochwertige T-Shirt nicht doppelt so viel kostet wie das schlechtere, sondern, sagen wir, nur die Hälfte mehr, dann ist es für den Kunden tendenziell sinnvoller, zu dem hochwertigen T-Shirt zu greifen, obwohl es oberflächlich betrachtet teurer ist. Denn er kann dieses Kleidungsstück doppelt so lang tragen wie ein billiges T-Shirt, zahlt dafür aber weniger als für zwei billige T-Shirts zusammen. In diesem Fall ist *unter Berücksichtigung der Qualität* das hochwertige T-Shirt *billiger* als das schlechtere.

Mit anderen Worten: Man kann ein hochwertiges Produkt trotz eines absolut gesehen höheren Preises im Vergleich zu den Preisen seiner Konkurrenzprodukte dadurch für einen potenziellen Käufer attraktiv machen, dass sein Preis eben nicht so viel höher ist, wie es dem Qualitätsabstand zu den Konkurrenzprodukten entspräche. Das stellt sozusagen einen Pluspunkt des hochwertigen Produkts dar: Seine bessere Qualität gleicht den höheren Preis mehr als aus. Und damit ist das simple Argument, deutsche Exportprodukte könnten schon deshalb nicht zu billig sein im Vergleich zu ausländischen Konkurrenzprodukten, weil sie absolut teurer angeboten würden, hinfällig. Und zwar gerade dann, wenn man ihre so gerühmte Qualität, ihre "nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit in Betracht zieht. Wären die deutschen Produkte qualitativ gleichwertig mit den ausländischen und würden sie dennoch teurer angeboten, dann in der Tat könnte von deutschen Dumping-Preisen nicht die Rede sein. Aber dann hätten wir auch keine Exportüberschüsse, weil dann die billigeren, gleichwertigen ausländischen Produkte bevorzugt gekauft würden auf den internationalen Märkten.

Doch was, so mag der zweifelnde Leser einwenden, können die deutschen Produzenten dafür, wenn sie bessere Qualität liefern, die den höheren Preis mehr als ausgleicht und damit auch Kunden aus dem Ausland anzieht? Ist das nicht einfach das Ergebnis der Marktwirtschaft, in der der Bessere den Schlechteren verdrängt? Es stellt sich also die Frage, wie der Unternehmer seinerseits die hohe Qualität seiner Produkte zustande bekommt, ohne dass sich diese in Preiszuschlägen niederschlägt, die dem qualitativen Abstand zu den nicht so hochwertigen Konkurrenzprodukten des Auslands entsprechen.

Und damit kommen wir zum zweiten zentralen Punkt, den ich an dem Argument des BMWi zu bemängeln habe. [Im vorigen Beitrag dieser Serie](#) hatte ich erläutert, dass es bei der Beurteilung der Kostensituation der Exportindustrie eines Landes im internationalen Vergleich nie allein um die dort gezahlten Löhne bzw. die dort anfallenden Lohnstückkosten gehen kann, sondern immer auch um die aus dem Inland bezogenen Vorleistungen gehen muss. Beruht der Qualitätsabstand auf besseren Vorprodukten, etwa besserem Material, dann kann der Unternehmer seine Waren nur dann relativ zu (minderwertiger) Konkurrenzware aus dem Ausland billiger anbieten, ohne selbst Dumpinglöhne zu zahlen, wenn er das bessere Material vergleichsweise günstig bezieht, jedenfalls günstiger als seine ausländischen Konkurrenten. Das ist etwa dann möglich, wenn die Vorprodukte mit Billiglöhnen hergestellt wurden oder der Bezieher der Vorprodukte gegenüber dem Hersteller der Vorprodukte Marktmacht ausüben kann.

Ein Beispiel: Ein Tisch aus einem hochwertigen inländischen Tannenholz werde in Deutschland zwar teurer angeboten als das genau gleiche Tisch-Modell aus einem Tannenholz geringerer Qualität, das in Frankreich produziert wird. Jedoch sei es dem französischen Tisch-Produzenten nicht möglich, das Modell mit einem entsprechend hochwertigen französischen Holz zum gleichen Preis wie der deutsche Produzent herzustellen, obwohl die Produktionstechnologie identisch ist. Er kann einfach das hochwertige französische Holz nicht zum gleichen Preis beschaffen wie das deutsche Unternehmen das deutsche Holz, sondern nur zu einem höheren. Beruht diese Preisdifferenz beim Material darauf, dass die Holzarbeiter in Deutschland extrem schlecht bezahlt werden, ist die höhere "nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Tisches gegenüber dem französischen entlarvt als Ergebnis von Lohndrückerei außerhalb der (Möbel-)Industrie. Das Argument lässt sich auf alle Vorleistungen der (Export-) Industrie ausdehnen, vom Reinigungs- über das Transportgewerbe bis hin zu IT-Dienstleistern.

Beide Punkte zusammengenommen ergeben also folgende Sicht auf die "nicht-preisliche" Wettbewerbsfähigkeit: Produkte von hoher Qualität können trotz absoluten Preisabstands zu billigeren ausländischen Produkten dank Lohndumpings inner- und außerhalb der Industrie "zu billig" angeboten werden und sich dadurch auf den internationalen Märkten durchsetzen. Der bekannte Satz "Qualität hat ihren Preis" hat sich in Deutschland in "Qualität hat in Deutschland ihren zu niedrigen Preis" verwandelt.

Doch was kann der einzelne Unternehmer der deutschen Exportindustrie dafür? Ist er verantwortlich für die zu schwache Lohnentwicklung in vorgelagerten Sektoren? Und was hindert die ausländische Konkurrenz daran, ihrerseits hohe Qualität zu günstigen Preisen zu liefern und so den deutschen Anbietern nachzueifern? Dazu in weiteren Beiträgen dieser Serie demnächst mehr.

Über den Autor



Friederike Spiecker ist Diplom-Volkswirtin und lernte das Handwerkszeug zur theoretischen und empirischen Makroökonomie am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin. Heute arbeitet sie als freie Wirtschaftspublizistin und ist in der wirtschaftspolitischen Beratung von Parteien, Gewerkschaften und Verbänden tätig.

Veröffentlicht am: 25.11.2013

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/11/nicht-preisliche-wettbewerbsfaehigkeit-eine-entlastende-begrue-ndung-fuer-handelsueberschuesse/>