

Der Chefökonom – 13. März 2020

Corona: Beschleuniger der De-Globalisierung

Die Globalisierung verliert bereits seit geraumer Zeit merklich an Dynamik. Dazu haben ein Stück weit die USA beigetragen. Durch den Corona-Virus wird nun über die Brüchigkeit der Lieferketten die Abhängigkeit nicht zuletzt von China offensichtlich. Das dürfte zu einem Umdenken in vielen Branchen führen.

von Professor Bert Rürup

Ob die globale Ausbreitung von Covid-19, so der medizinische Begriff der Corona-Epidemie, in einer Welt-Finanzkrise, wie der von 2008/9, oder gar in einem Wirtschaftseinbruch, der mit der Weltwirtschaftskrise von 1929 zu vergleichen wäre, münden wird, ist nicht auszuschließen, aber eher unwahrscheinlich.

Wohl aber dürfte diese Virusinfektion den vor etwa zehn Jahren einsetzenden, schleichenden Trend zur De-Globalisierung merklich beschleunigen – und in naher Zukunft womöglich als Wendepunkt in der Wirtschaftsgeschichte bezeichnet werden.

Der Begriff „Globalisierung“ wurde 1983 durch den US-amerikanischen Ökonom Theodore Levitt geprägt. Befeuert wurde die Entgrenzung der Wertschöpfungsketten in den vergangenen Jahrzehnten vor allem durch vier Entwicklungen: durch die Industrialisierung Chinas und anderer großer Schwellenländer, durch die engagierte Liberalisierungspolitik der Welthandelsorganisation (WTO), den Fall des Eisernen Vorhangs und nicht zuletzt durch den Siegeszug des Internets.

Allerdings ist die grenzüberschreitende Verknüpfung von Warenströmen, Produktionsprozessen, Dienstleistungen oder Technologien schon sehr viel älter. So haben bereits die Feldzüge Alexanders des Großen den Austausch von Waren, Wissen und Ideen zwischen dem griechisch-ägyptischen Kulturraum und dem Zentralasiens ungemein befördert.

Ebenso hat der Kolonialisierungsdrang vieler europäischer Staaten ab dem 15. Jahrhundert die Produktion und Distribution des Güterangebots stark internationalisiert. Die eigentlichen Treiber der Globalisierung, wie sie heute verstanden wird, waren jedoch zwei andere Faktoren: zum einen die mit dem Beginn des 19. Jahrhunderts an Fahrt gewinnende Industrialisierung und zum anderen die zeitgleich einsetzende Ablösung des Merkantilismus durch die marktorientierte Laissez-faire-Philosophie eines Adam Smith, David Ricardo oder Jean Baptiste Say.

So vervierfachte sich allein in der Zeit von 1870 bis 1913 das Welthandelsvolumen. Und lange vor dem Ersten Weltkrieg trat neben die Globalisierung der Gütermärkte eine Internationalisierung der Finanzmärkte.

Natürlich verlief diese Entwicklung nicht gleichförmig. So gab es immer wieder Phasen, in denen sich die grenzüberschreitende Verknüpfung von Wertschöpfungsketten beschleunigte, die aber dann wieder abgelöst wurden von Zeiten einer De-Globalisierung, also einer Renationalisierung der Produktion.

Einen außerordentlich herben Dämpfer erhielt die Globalisierung durch den Börsenkrach des Jahres 1929 und die nachfolgende Weltwirtschaftskrise. Diese erste wirklich globale Konjunktur- und Finanzmarktkrise des industriellen Zeitalters brachte das damals vorherrschende marktliberale Paradigma ins Wanken.

Dieses Paradigma wurde durch die keynesianische Sichtweise der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge abgelöst: Weil der freie Markt zu Ungleichgewichten tendiert, bedarf es einer staatlichen Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, um diese Schwankungen auszugleichen. Hierzulande schlug sich dies im 1967 verabschiedeten „Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft“ nieder, dem immer noch geltenden "Stabilitätsgesetz".

Spätestens mit den angebotsseitigen Schocks als Folge der Erdölkrisen Anfang der 1970er Jahre schwand dann der Glaube, mit kreditfinanzierten Konjunkturprogrammen einen ewigen Aufschwung sicherstellen zu können. Und so wurde die keynesianische Doktrin durch das neoliberale, maßgeblich von Milton Friedman und dessen Epigonen propagierte Paradigma der Überlegenheit freier Märkte abgelöst.

Die Güter- und Finanzmärkte wurden liberalisiert, die Arbeitsmärkte flexibilisiert und hohe sozialstaatliche Standards wurden ebenso wie die Einkommen- und Vermögensteuern im Interesse wachstumsfreundlicher Rahmenbedingungen gesenkt. Die Folge: Die Globalisierung gewann an Fahrt.

Die Schaffung von Freihandelszonen auf allen Kontinenten sowie die rapide sinkenden Transaktionskosten führten dann in den Jahren 1990 bis zum Ende der ersten Dekade dieses Jahrhunderts zu dem markantesten Globalisierungsschub der Wirtschaftsgeschichte.

Dieses Dogma freier Märkte verlor allerdings in der globalen Finanzkrise der Jahre 2008/9 deutlich an intellektueller Überzeugungskraft. So musste im Herbst 2008 der von vielen Finanzmarktakteuren bewunderte, ehemalige Chef der US-amerikanischen Zentralbank Fed, Alan

Greenspan, in einer öffentlichen Anhörung zugeben, dass die Theorien, aufgrund derer er bis 2006 alle seine Entscheidungen getroffen habe, nichts getaugt hätten.

Die damals herrschende Makroökonomie mit ihren Standardmodellen, die effiziente Märkte mit rationalen und vollkommen informierten Marktteilnehmern unterstellte, wurden durch diese globale Krise widerlegt. Denn die Realität hatte bestätigt, dass es an den Finanzmärkten häufig Herdenverhalten gibt – mit der Folge, dass Risiken zunächst lange Zeit ignoriert werden. Kippt jedoch plötzlich die Stimmung, können Panik und Kettenreaktionen die Stabilität des Systems als Ganzes bedrohen.

Fakt ist: Die Globalisierung verlor bereits in den zurückliegenden zehn Jahren merklich an Dynamik. Erhöhte sich während der ersten Dekade dieses Jahrhunderts der grenzüberschreitende Waren- und Dienstleistungsverkehr dynamischer als die globale Wertschöpfung, lag das Wachstum des Welthandels in der zweiten Dekade deutlich unter dem der Weltwirtschaft.

Dass die Globalisierung zur alten Dynamik der Jahre 1990 bis 2008/9 zurückfinden wird, ist aus mindestens drei Gründen unwahrscheinlich.

1. Die fortschreitende Digitalisierung: Dieser technologische Umbruch erlaubt es, immer mehr Tätigkeiten von miteinander kommunizierenden Computern und Robotern erledigen zu lassen. Damit verliert Arbeit ihre bisherige lokale Bindung, und die Relevanz der Lohnkosten bei Standort- und Investitionsentscheidungen nimmt ab. So gibt es bereits heute eine Reihe von Beispielen für Rückverlagerungen von Teilen einer Wertschöpfungskette, die aus Gründen von Lohnkosteneinsparungen ins Ausland verlagert worden waren.

2. Die zunehmende Abkehr der USA vom Freihandel: Der derzeit nur seditierte Handelsstreit zwischen den USA und China ist weit mehr als ein Streit um Außenhandelsbilanzen. Es ist vielmehr der Kampf um die weltwirtschaftliche Vormachtstellung auf der Welt. Bereits unter Präsident Obama wurde – unter der Chiffre "Pivot to Asia" – der Wechsel zu einem harten Kurs gegenüber China vorbereitet, aus dem Trump sein plakatives „America first“ machte. Eine Rückkehr zur Welthandelsdynamik der Vor-Trump-Ära ist sehr unwahrscheinlich, und zwar unabhängig davon, welcher Kandidat die US-amerikanische Präsidentschaftswahl im Herbst gewinnen wird.

Der US-Dollar ist nach wie vor die einzige wirkliche Weltwährung, und die USA sind immer noch die weltgrößte Ökonomie und bis auf weiteres für viele Produkte der wichtigste Markt der Welt. Daher wird jede US-Administration sich bietende Chancen nutzen, große ausländische Unternehmen dazu drängen, wichtige Teile ihrer Produktion in die USA zu verlagern, bzw. den dortigen „local content“ ihrer Wertschöpfung zu erhöhen.

Im Gegenzug wird China über seine „Neue Seidenstraße“ ein Netz von Wirtschaftsstandorten knüpfen, die schon bald als Produktionsstandorte, Absatzmärkte oder Kreditschuldner ganz oder teilweise von China abhängig sein werden.

3. Die Renationalisierung der Produktion: Schon bald dürften als Folge der Corona-Epidemie Produktionsengpässe bei vielen Unternehmen offenkundig werden, weil Vorprodukte vor allem aus China fehlen. Das dürfte in den besonders spezialisierten und hoch arbeitsteilig organisierten Branchen ein Umdenken bewirken. Die Folge wird sein, dass die nationalen Anteile der Wertschöpfungsketten erhöht werden oder zumindest eine regionale Diversifizierung der Lieferanten erfolgt.

Die Abhängigkeit von China bei wichtigen Komponenten und Grundstoffen für zahlreiche Medikamente sowie bei Schutzkleidung ist nun offenkundig geworden. Dadurch dürfte sich der politische Druck auf eine Reihe von Unternehmen erhöhen, sich nicht auf die jederzeitige Lieferfähigkeit ausländischer Partner zu verlassen, sprich die Produktion zu renationalisieren.

Vermutlich wird die Welt in einigen Monaten Covid-19 mehr oder weniger ausgestanden haben. Noch besteht eine Chance, dass es bis dahin nicht zu einem dramatischen, globalen Konjunkturreinbruch gekommen ist. Doch die ökonomischen Langfristfolgen der Anpassungen vieler Unternehmen auf diese Krise haben das Potenzial, die Welt entscheidend verändern.

Gewinner dürften die USA sein. China dagegen wird alles daransetzen, den Verlust von Kunden aus Nordamerika und vor allem Europa durch neue Kunden in Fernost, Zentralasien und Afrika auszugleichen. Dem wird die deutsche Politik allein wenig entgegenzusetzen haben.

Die einzige Chance, um glaubhaft den Versuchen oder Zumutungen aus den USA oder China widerstehen zu können, wäre, dass es Europa schafft, mit einer Stimme zu reden. Leider sieht es derzeit aber so aus, dass es in absehbarer Zeit dazu nicht kommen wird. Der französische Präsident Emmanuel Macron dürfte der – sprichwörtliche – einsame Rufer nach einem vereinten Europa bleiben.