

EU-Unternehmen müssen global relevant sein, sagen **Guntram Wolff** und **Georgios Petropoulos**.

Moderne Vorreiter



picture alliance / dpa

Big is beautiful - so lautet der Leitspruch vieler europäischer Unternehmen und des deutschen Wirtschaftsministers Peter Altmaier, wenn sie über die Lage der europäischen Unternehmen in der Welt sprechen. Richtig ist, dass Unternehmen in der EU nach wie vor global sehr wettbewerbsfähig und sehr erfolgreiche Exporteure sind. Richtig ist auch, dass die EU nach wie vor eine sehr offene Volkswirtschaft mit einem Handelsüberschuss ist. Dennoch besteht die Befürchtung, dass es für EU-Unternehmen immer schwieriger wird, an der Spitze globaler Wertschöpfungsketten zu stehen - oder, anders ausgedrückt, globale Marktführer zu sein.

Trotz der Erfolge von EU-Unternehmen sind unter den 50 weltweit führenden Fortune-500-Unternehmen nur neun Unternehmen aus der EU, während 21 Unternehmen aus den USA und zwölf aus China kommen. Noch düsterer ist das Bild bei den 20 führenden Technologieunternehmen der Welt. Hier kommt kein einziges aus der EU, sondern elf kommen aus den USA und neun aus China. Im Plattformgeschäft hinkt Europa seinen globalen Wettbewerbern deutlich hinterher, und es wird erwartet, dass sich 70 Prozent der weltweiten wirtschaftlichen Auswirkungen von Künstlicher Intelligenz (KI) auf Nordamerika und China konzentrieren werden.

Viele behaupten, dass europäische Unternehmen einfach nicht über die kritische Größe verfügen, um im Wettbewerb bestehen zu können. Zur Lösung dieses Problems wird immer wieder eine Änderung der europäischen Wettbewerbspolitik angeregt. Fusionskontrollen sollten weniger streng und flexibler werden, so fordert es eine aktuelle Studie des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) zu China. Dies wurde zuletzt auch im Fall der verbotenen Siemens-Alstom-Fusion diskutiert.

Verschärfung der Kontrollen

Vielleicht ist es nötig, die europäischen Fusionskontrollgesetze zu reformieren, vielleicht aber auch nicht. Aber die Kommission aufzufordern, unter politischem Druck gegen den Wortlaut der Fusionskontrollverordnung zu verstoßen, ist sicherlich falsch. Darüber hinaus sind sorgfältige Überlegungen erforderlich, um unerwünschte Auswirkungen von politischen Interventionen in Einzelfällen zu vermeiden.

Europäische Verbraucher profitieren nach wie vor von relativ niedrigen Margen. Dies dank des hohen Wettbewerbs, der allerdings durch eine Lockerung der Fusionskontrolle leicht untergraben werden könnte. Und man sollte sich auch keine naiven Vorstellungen machen über die Vorteile, die größere Unternehmen beim Eintritt in einen Markt wie den chinesischen haben würden, in dem der Zugang stark reguliert und eingeschränkt ist. Unserer Meinung nach sind die folgenden Ansätze sowohl für europäische Unternehmen als auch für europäische Verbraucher vielversprechender.

Erstens muss die Kontrolle staatlicher Subventionen für ausländische Unternehmen effektiver gestaltet werden, sowohl in unseren Märkten als auch extraterritorial. Das EU-Wettbewerbsrecht sollte unabhängig von der Herkunft der Firma angewandt werden; das Kriterium für die Verfolgung von Fällen sollte die Marktverzerrung sein.

Die Kommission könnte dies selbstbewusster durchsetzen, aber dazu muss sich der Rechtsrahmen der EU weiterentwickeln, was auch vor Kurzem vom BDI betont wurde.

Das EU-Recht sollte darauf abzielen, gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Unternehmen zu gewährleisten. Die EU kann die Vorschriften über staatliche Beihilfen nicht auf ausländische Regierungen anwenden. Und es gibt derzeit keinen systematischen, effektiven oder fundierten Weg zur Anwendung von EU-Vorschriften im Falle von Unternehmen, die auf EU-Märkten tätig sind, aber in anderen Jurisdiktionen von staatlicher Unterstützung profitieren.

Man kann sich jedoch ein Instrument vorstellen, das auf ausländische Unternehmen angewendet werden könnte, falls diese staatliche Unterstützung in einer Weise erhalten, welche unlautere Wettbewerbsvorteile schafft, mit denen europäische Unternehmen nicht mithalten können.

Das WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (SCM) kann für diesen Zweck eine Grundlage bieten, die es der EU erleichtern kann, auf handelsverzerrende Subventionen zu reagieren. Allerdings leidet dieses Übereinkommen unter drei Hauptproblemen.

Erstens ist die Meldung von Subventionen nicht transparent, und das Instrument ist in der Wirksamkeit begrenzt, weil staatseigene Betriebe nicht berücksichtigt werden. Zweitens sind Abhilfemaßnahmen langsam und kompliziert. Drittens gelten die EU-Vorschriften für staatliche Beihilfen sowohl für Waren als auch für Dienstleistungen, während die WTO-Vorschriften nur für Waren gelten.

In unseren Volkswirtschaften, die zunehmend von Dienstleistungen, Netzwerken und Daten getrieben werden, reicht es nicht aus, sich nur auf Subventionen im Warenausschnitt zu konzentrieren. Auch Regulierung kann genutzt werden, um den Marktzugang für ausländische Unternehmen zu beschränken, wenn diese marktverzerrende staatliche Unterstützung erhalten. Aber dabei ist ein transparenter Prozess notwendig, damit ein Missbrauch dieses Instruments vermieden werden kann.

Zwar kann die bloße Existenz eines solchen Instruments schon ungerechtfertigtes Verhalten abschrecken, aber ohne klare Kriterien, wie zum Beispiel nationale Sicherheit, kann es zu einem simplen Instrument für Protektionismus verkommen. Das EU Gesetz zum Investment-Screening eignet sich daher nicht als allgemeiner Kontrollmechanismus gegen staatliche Beihilfe. Es ist auch unzureichend für eine wirklich effektive Kontrolle in Bezug auf Sicherheit.

Eine proaktive Investitionsagenda

Europas Strategie sollte über Abwehrmaßnahmen hinausgehen und aktiv Investitionen und Innovation in Europa fördern und dabei gleichzeitig die Voraussetzungen dafür schaffen, dass Unternehmen in einem gut integrierten Binnenmarkt expandieren können. Um aber im globalen Maßstab zu konkurrieren, bedarf es eines großen Binnenmarkts, der leider im Bereich der Dienstleistungen immer noch recht fragmentiert ist.

Außerdem benötigen wir in der EU der 27 integrierte und tiefe Kapitalmärkte, um Investitionen

zu finanzieren und insbesondere Risikokapital bereitzustellen. In einer Reihe von Ländern ist es auch notwendig, die Geschäfts- und Investitionsbedingungen zu verbessern.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung liegen in der EU nach wie vor bei nur zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts, verglichen mit insgesamt 2,8 Prozent in den USA. Zudem sind Nordamerika und Asien die Spitzenreiter bei privaten Investitionen in KI. Dieses düstere Bild ist direkte Folge einer fehlenden Strategie für europäische Investitionen und einer sektorspezifischen KI-Strategie.

Die globalen Wettbewerber der EU haben viel früher ehrgeizige KI-Pläne verabschiedet, in denen öffentliche/private Investitionen eine prominente Rolle spielen. Nach dem Brexit wird es für die EU in Bezug auf die KI noch viel schlechter aussehen, da London bei KI-Unternehmen weiterhin führend ist. Dies macht eine europäische Strategie umso wichtiger.

Europa benötigt auch eine klare industriepolitische Strategie, um im Bereich kritischer digitaler Infrastruktur einen Grad an technologischer Unabhängigkeit zu erlangen. In einer Welt, in der nicht nur Individuen, sondern auch immer mehr industrielle Prozesse voll vernetzt sind, müssen bestimmte Schlüsseltechnologien auch in Europa produziert und verstanden werden, um wirtschaftliche Sicherheit zu gewährleisten. Hierzu braucht es starke europäische Technologiekonzerne.

Die Schwächen der Universitäten

Es sollte nicht überraschen, dass Europa den Technologiewettlauf verliert, wenn europäische Hochschulen hinter den Spitzenreitern zurückbleiben. So rangiert beispielsweise die beste deutsche Universität im Maschinenbau, Aachen, laut Shanghai-Ranking nur in der Gruppe der 51 bis 75 besten weltweit - weit hinter zwölf chinesischen Universitäten. Außerhalb Großbritanniens liegen unter den in der EU ansässigen Universitäten nur Mailand und Löwen vor Aachen. Im KI-Bereich sieht es noch schlimmer aus. Haben Deutschland, Frankreich oder die EU eine Strategie, um dieses Problem anzugehen?

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der globale Wettbewerb in der Tat immer härter wird, insbesondere da China in Schlüsseltechnologien zunehmend führend ist. Europa muss sich diesem Wettbewerb stellen.

Defensive Instrumente zur Bekämpfung staatlicher Subventionen sind Teil der Lösung; eine Lockerung der Fusionskontrolle ist es wahrscheinlich eher nicht. Aber die eigentliche Frage ist, ob die EU ihren Binnenmarkt und ihre Kapitalmärkte stärkt, die Forschungs- und Entwicklungsausgaben erhöht, die Führungsrolle im Hochschulbereich wiedererlangt und eine echte und umfassende KI-Strategie entwickelt.

Groß mag schön sein, aber die strategische Priorität der EU sollte sein, durch Investitionen, Forschung und Bildung wieder ein Vorreiter bei Innovationen zu werden.

Guntram Wolff ist der Direktor von Bruegel, Georgios Petropoulos ist Research Fellow bei Bruegel und am Massachusetts Institute of Technology. Sie erreichen sie unter: gastautor@handelsblatt.com

”

Es besteht die Befürchtung, dass es für EU-Unternehmen immer schwieriger wird, an der Spitze globaler Wertschöpfungsketten zu stehen.