

Es ist Zeit für einen Strategiewechsel

Mit diesem Text möchte ich zur Debatte über die unbefriedigenden Ergebnisse der deutschen Wirtschaft und den besorgniserregenden Trend, den wir seit 2017 beobachten können, beitragen.

Die meisten spezifischen Probleme, mit denen die deutsche Wirtschaft konfrontiert ist, wurden bereits von kompetenteren Personen beschrieben (Arbeitskosten und Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in vielen Branchen, geringere Flexibilität der Arbeitskräfte, insgesamt übermäßige Vorschriften und Bürokratie, Energiekosten, Steuerniveau, Druck von außen).

All diese Faktoren haben meiner Ansicht nach zwei gemeinsame Ursachen, die in der öffentlichen Debatte nicht vollständig gewürdigt werden:

- 1 Die deutsche und europäische Politik, die maßgeblich von Deutschland geprägt ist und gleichzeitig besonders starke Auswirkungen auf Deutschland hat, war in den letzten 15 Jahren in vielen Branchen und Bereichen ideologisch statt pragmatisch. Dies steht in starkem Kontrast zu den beiden großen globalen Wettbewerbern, China und den USA. Die Folgen sind erhebliche Schäden für viele Schlüsselbranchen, die für die wirtschaftliche Stabilität Deutschlands von entscheidender Bedeutung sind.
- 2 Aufgrund dieser eher ideologisch geprägten Haltung haben die EU und Deutschland keine durchdachte nationale oder europäische Industriestrategie verfolgt und die jüngsten Entwicklungen der Weltwirtschaft nicht erfasst – im Gegensatz zu China und den USA. Gleichzeitig wurde diese neue wirtschaftliche Realität, in der Europa schwächer und anfälliger wird, weder durch internationalen Handelsmaßnahmen noch in der europäischen Gesetzgebung angemessen adressiert. Dies hat viele europäische Industrien sehr anfällig gemacht und der Trend wird sich noch beschleunigen, wenn sich die Politik nicht anpasst.

Vorab möchte ich noch hinzufügen, dass, abgesehen von den Überlegungen zum aktuellen Kontext der Zollpolitik, nichts in diesem Artikel von der jüngsten Entwicklung in den USA, einschließlich der Wahl von Präsident Trump und aller Maßnahmen, die er seitdem ergriffen hat. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass meine Vorschläge eine Antwort darauf sein können. Wir sollten unter dem Druck, den er erzeugt, nicht von unseren Werten abrücken. Wir müssen jedoch ein neues Ethos und neue Prinzipien für unser Handeln und unsere Politik finden. Dies ist sowohl für unsere Wirtschaft als auch für die Suche nach einem neuen sozialen Kompromiss in unseren Gesellschaften erforderlich, die zu polarisiert sind. Ich bin fest davon überzeugt, dass Rationalität und Pragmatismus bei der Umsetzung UNSERER Werte die richtige Lösung sein können.

1. Ideologische Politik

Der erste und entscheidende Bereich, in dem unser Ansatz weitgehend ideologisch ist, ist die Bekämpfung des Klimawandels. Dieser Ansatz hat sich nach und nach auf andere Bereiche übertragen, darunter auch auf die strukturellen Entwicklungen im Ausbildungs- und Arbeitsmarkt.

Bevor ich in die Details gehe, möchte ich vorab deutlich betonen: In keiner Weise bestreite ich die Notwendigkeit, den Klimawandel entschieden anzugehen. Im Gegensatz zu vielen anderen sehe ich zudem auch keinen Grund, unsere Ambitionen in diesem Bereich zurückzuschrauben oder gar auszusetzen – im Gegenteil. Aber: Ich stelle die Art und Weise in Frage, wie wir es derzeit tun. Wir brauchen einen anderen Ansatz und eine andere Perspektive.

Zurück zum Problem: Die Liste der Industrien, die zur Reduktion von Emissionen transformiert werden müssen, ist lang – Energie, Automobil, Chemie, Zement, Stahl usw. – und bildet das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Aus meiner Sicht werden die systemische Bedeutung dieser Sektoren und ihre tiefgreifenden Auswirkungen auf vorgelagerte Lieferketten sowie den gesamten Dienstleistungssektor in vielen Analysen dramatisch unterschätzt. Ein Niedergang dieser Schlüsselindustrien hat und wird sich über indirekte und direkte Effekte massiv auf die gesamte Wirtschaft auswirken. Den Gesamteffekt auf den Arbeitsmarkt schätze ich auf das Dreifache der direkten Beschäftigung.

Im Gegensatz zu China oder den USA folgt die grüne Transformationspolitik der EU und Deutschlands einer „Lead by Example“-Philosophie, d.h. der Welt zu zeigen, dass eine kohlestofffreie Wirtschaft aufgebaut werden kann und dass dies unter Beibehaltung des Wohlstands möglich sei. Doch diese Strategie wirft eine entscheidende Frage auf: Was machen wir, wenn die anderen nicht mitziehen? Die EU-27 sind derzeit für weniger als 7 % der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich, sodass ihr Beitrag allein das Problem nicht lösen kann. Hinzu kommt, dass bei der Umsetzung dieser Strategie schwerwiegende Fehler gemacht wurden.

1.1. Kein Interesse an den wirtschaftlichen Auswirkungen der grünen Transformation

Der erste große Fehler: Die EU konzentriert sich nahezu ausschließlich auf Klimaziele, also die Reduzierung von Emissionen, und vernachlässigt dabei die Frage, wie der Wohlstand gesichert und das BIP durch die Umstellung auf eine Kohlenstoffarme oder -freie Wirtschaft gestärkt werden kann. Zudem wurde oftmals einfach behauptet, dass die Transformation pauschal unglaubliche Chancen für unsere Volkswirtschaften mit sich bringt.

Energiepreise

Insbesondere ein entscheidender Wettbewerbsfaktor wurde dabei völlig vernachlässigt: Unsere Strom- und Gaspreise im Vergleich mit konkurrierenden Regionen.

Derzeit liegt der Großhandelspreis für Strom (Grundlast im Jahresverlauf) in Deutschland bei rund 100 EUR/MWh – während der Energiekrise 2022 war er ein Vielfaches höher. Dem stehen sehr stabile Strompreise in den USA von etwa 30 bis 45 EUR/MWh und in China von durchschnittlich etwa 60 EUR/MWh gegenüber. Vor der Energiewende war das Bild genau umgekehrt – da kostete der Strom in Deutschland knapp über 20 EUR/MWh und lag immer noch bei 20 bis 35 EUR/MWh, bevor die Reform des EU-ETS-Mechanismus (Market Stability Reserve), den CO₂-Preis von einst 5 EUR/t dramatisch verteuerte – mit einem zwischenzeitlichen Spitzenwert von fast 100 EUR/t.

Der Hauptgrund für den starken Anstieg der Strompreise in der EU und Deutschland ist die CO₂-Bepreisung. Aktuell kostet ein Emissionszertifikat in Europa fast 80 EUR/t, während er in den meisten US-Bundesstaaten bei null liegt (Ausnahmen sind Kalifornien und einige Regionen im Nordosten mit 15 bis 35 EUR/t). In China, wo das Emissionshandelssystem erst 2021 eingeführt wurde, liegt der Preis im Schnitt bei 11 bis 12 EUR/t.

Da die CO₂-Bepreisung die Strompreise in der EU in die Höhe getrieben hat, hätte diese so gestaltet werden müssen, dass die Preise in etwa auf dem US-Niveau bleiben, während er gleichzeitig den Umstieg von der Kohleverstromung auf emissionsärmere Gaskraftwerke sicherstellt. Dies ist derzeit die einzige praktische Folge der CO₂-Bepreisung im deutschen und europäischen Strommix.

Auf einem normalen Gasmarkt – wie vor der Energiekrise 2022 und voraussichtlich weitgehend wieder ab 2026 – erfolgt der Umstieg von Kohle zu Gas bereits bei einem CO₂-Preis von rund 30 EUR/t. Der nächste Umstieg von Gas auf grünen Wasserstoff hingegen findet selbst bei 100 oder 200 EUR/t CO₂ nicht statt. Der aktuelle CO₂-Preis von fast 80 EUR/t verteuert also den Strom für Endverbraucher erheblich, bringt jedoch nur sehr geringe zusätzliche Umweltvorteile im Vergleich zu einem Preis von 30 EUR/t. Zudem wurde der Ausbau erneuerbarer Energien stets über garantierte Einspeisetarife abgesichert und ist damit völlig unabhängig vom tatsächlichen Marktpreis für Strom.

Ein CO₂-Preis von rund 30 EUR/t würde bei normalen Gaspreisen einen deutlich wettbewerbsfähigeren deutschen Strompreis von etwa 50 EUR/MWh ermöglichen – mit Spitzenwerten rund um 70 EUR/MWh in der aktuellen Hochpreisphase.

Beim Gas ist die Lage komplexer. Der US-Gaspreis liegt mit derzeit 13 EUR/MWh weit unter dem EU-Niveau von rund 50 EUR/MWh. Hauptgründe sind die massive Schiefergasförderung in den USA und der drastische Rückgang der russischen Gaslieferungen nach Europa infolge des russischen Angriffskrieges in der Ukraine. Doch auch die Entscheidungen der europäischen Energiepolitik tragen dazu bei: Anders als in den USA sinkt die heimische Produktion fossiler Brennstoffe in der EU kontinuierlich – getrieben durch Klima- und Umweltauflagen. Dadurch wird der europäische Gasmarkt zunehmend kleiner und ist heute vollständig von LNG-Importen abhängig, die starken Preisschwankungen unterliegen.

Ein weiteres Beispiel ist die aktuelle Lage bei den russischen Gasimporten. Es war strategisch wichtig und richtig von russischem Gas unabhängig zu werden. Doch die Beendigung der ohnehin schon geringen Lieferungen durch die Ukraine hat den bereits angespannten europäischen Gasmarkt, einschließlich der Notwendigkeit, die Ukraine zu beliefern, weiter unter Druck gesetzt und die Gaspreise um rund 20 EUR/MWh steigen lassen. Dies verursacht für europäische Verbraucher jährliche Mehrkosten von über 75 bis 90 Milliarden Euro (kombiniert für Gas- und Strompreise), während Russland weiterhin tatsächlich Gewinne erzielt, da es angesichts des boomenden Preises (über LNG-Lieferungen und TurkStream) weniger Gas zu einem höheren Gesamtwert nach Europa liefert und massive Gewinne erzielt, wenn wir die weltweiten russischen Lieferungen berücksichtigen. Ich denke, es ist ziemlich offensichtlich, dass diese Maßnahme nicht die von der Ukraine angestrebte Wirkung hat – auch wenn sie ursprünglich vom ukrainischen Präsidenten beschlossen wurden und die EU ihm zumeist Beifall spendet.

Daraus können wir schließen, dass die Gaskosten in der EU nicht auf dem Niveau der USA liegen können, aber sie könnten mit Sicherheit etwa halb so hoch sein wie heute, wenn unsere Politik pragmatischer wäre.

Verpasste Chancen beim Aufbau neuer Industrien

Besonders deutlich werden die verpassten Chancen der Industriepolitik im Bereich erneuerbarer Energien. Die EU – allen voran Deutschland – war der weltweit führende Investor bei der Entwicklung dieser Technologien. Doch anstatt diese Investitionen strategisch für den Aufbau eigener Produktionskapazitäten zu nutzen, überließ man China naiverweise die Marktführerschaft. Heute dominiert China mit einem Weltmarktanteil von rund 85 % die Produktion von PV-Modulen und mit etwa 65 % die Herstellung von Windturbinen. Ja, die Chinesen waren wettbewerbsfähiger, und die Marktmechanismen

spielten zu ihren Gunsten. Dennoch bleibt die bittere Erkenntnis: Europäische Haushalte und Unternehmen mussten 15 bis 20 Jahre lang hohe Einspeisevergütungen für Solarstrom zahlen – oft ein Vielfaches der heutigen Kosten – und dennoch brachten diese Investitionen in Höhe von Hunderten Milliarden Euros keinen strategischen Vorteil für die deutsche oder europäische Wirtschaft.

Noch gravierender sind die Folgen für die Automobilindustrie. Die Initiative zur Dekarbonisierung des Verkehrs kam von der EU-Ebene, maßgeblich getrieben von Deutschland. Den wirtschaftlichen Nutzen hingegen sicherten sich China und die USA, die heute den globalen Markt für Elektrofahrzeuge dominieren – China zusätzlich noch den Batteriemarkt. Statt die Transformation gemeinsam mit der deutschen und europäischen Automobilindustrie zu gestalten, wurde die Branche zum Gegner erklärt, der zum Wnadel gezwungen werden muss. Die Konsequenzen werden nun spürbar: Während der globale Automobilmarkt stark gestiegen ist (seit 2000 um fast 65 %), ist die europäische Produktion in den letzten Jahren zurückgegangen und liegt heute unter dem Niveau von 2000 (heute etwa 18 Millionen gegenüber über 20 Millionen im Jahr 2000). In China wiederum werden heute fast 40 Millionen Fahrzeuge hergestellt, während es im Jahr 2000 nur 2 Millionen waren! Während China konsequent auf Elektrofahrzeuge als strategische Stärke setzt, reguliert die EU massiv gegen ihre eigene Kernkompetenz: hocheffiziente Verbrennungsmotoren. Statt die Wettbewerbsfähigkeit bei Elektrofahrzeugen erst aufzubauen, bevor der Verbrennungsmotor aus dem Markt gedrängt wird, setzt man die Industrie frühzeitig unter Druck. Ein ähnlicher Fehler droht in der Stahl- bzw. chemischen Industrie: Auch hier riskiert Europa mit einem zu frühen und starken Fokus auf grünen Wasserstoff seine Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren.

1.2. Unrealistische Ziele vertreibt [betroffene] Industrien aus der EU

Der zweite große Fehler der „Lead by Example“-Strategie liegt in der Zielsetzung. Für viele Branchen wurden Ziele festgelegt, die entweder physikalisch unmöglich oder wirtschaftlich nicht tragbar sind. Dies führte zu massiver Verunsicherung und tiefgreifendem Zweifel in den betroffenen Industrien. Bei der Festlegung überambitionierter Vorgaben hat Deutschland sogar die fragwürdige Führungsrolle übernommen. Während Frankreich – insbesondere dank des persönlichen Engagements von Präsident Macron in Verhandlungen mit potenziell wichtigen Investoren – zumindest teilweise mit pragmatischen bilateralen Maßnahmen wie Steuererleichterungen, günstiger Atomstromversorgung und Investitionsförderungen gegensteuerte, hat Deutschland vor allem ein Signal gesendet: Die EU-Ziele müssen noch ambitionierter werden, auch wenn sie bereits unrealistisch sind. Gleichzeitig wurde kaum etwas unternommen, um die Industrie im Land zu halten oder neue Investitionen anzuziehen.

Unternehmen, die ihre Produktion verlagern konnten, haben dies meist bereits getan – und man kann sie dafür [ehrlichweise] nicht kritisieren. Angesichts der im Vergleich regulatorischen Unsicherheiten, hohen Kosten und unrealistischen Vorgaben ist die Entscheidung für wirtschaftlich attraktivere Standorte, darunter die USA, de facto gesetzlich vorgeschrieben. Andere Unternehmen versuchen ihre Investitionen zur Dekarbonisierung zu verschieben, in der Hoffnung auf klarere Rahmenbedingungen und realistischere Ziele. Und diejenigen, die bereits investiert haben, werden am Ende bestraft, da die Ziele zwangsläufig angepasst werden müssen und sich der regulatorische Rahmen weiterentwickeln wird. Genau das ist im Stromsektor bereits geschehen und droht sich in weiteren Industrien, etwa der Stahlbranche, zu wiederholen.

Zur bereits erwähnten Unsicherheit hinsichtlich der Zielvorgaben kommt die völlige Ungewissheit über die langfristige Entwicklung des CO₂-Preises. Die deutsche und

europäische Industrie hat in diesem Punkt keinerlei Planungssicherheit, insbesondere im aktuellen politischen Umfeld. Selbst kleinere Preisunterschiede entscheiden jedoch darüber, welche Technologien wirtschaftlich tragfähig und wettbewerbsfähig sind. Unter diesen Bedingungen sind langfristige Investitionsentscheidungen de facto unmöglich. Denn während die unrealistischen Zielvorgaben eine Anpassung der bisherigen Regulierung quasi unausweichlich machen, bleibt das „Wann“ und „Wie“ völlig unklar.

1.3. Irrationale Geschwindigkeit und Reihenfolge der Maßnahmen

Die grüne Transformation wurde mit solch einer hohen Dringlichkeit vorangetrieben, die jegliche vernünftige Planung praktisch unmöglich machte – während die Vorteile der beschleunigter Maßnahmen global betrachtet de facto nicht vorhanden sind. Ein Beispiel: Die Einspeisevergütung für 1 MWh Solarstrom lag 2004 bei über 500 EUR/MWh, 2012 bei etwa 200 EUR/MWh und liegt heute unter 60 EUR/MWh. Hätte man den Herstellern von PV-Modulen angemessen Zeit gegeben, sich auf diese Expansion vorzubereiten, hätten die Kosten für die ersten 33.000 MW an installierten Solarkraftwerken, die etwa 40 % der deutschen FTVE-Kapazität ausmachen, deutlich niedriger ausfallen können. Wenn das System der garantierten Preise in großem Umfang eingeführt worden wäre, als die Kosten bei etwa 100 EUR/MWh lagen, hätten die deutschen Verbraucher insgesamt rund 120 Milliarden Euro einsparen können.

Der erwähnte Hochdruck beim Umstieg auf Elektrofahrzeuge sowie auf grünen Wasserstoff in der Stahl- und Chemiebranche sind weitere ähnlich gelagerte Beispiele.

1.4. Bilanz der aktuellen Grünen Transformation in Deutschland

Die deutsche Industrie verliert zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit, Investitionen gehen drastisch zurück und viele Produktionsstätten wurden und werden größtenteils ins Ausland verlagert. Bisher sind die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt noch nicht wirklich spürbar, doch sie werden sich verstärken und strukturelle Konsequenzen nach sich ziehen. Gleichzeitig stiegen die globalen Emissionen von 49 Gigatonnen CO₂ im Jahr 2015 auf 53 Gt CO₂ im Jahr 2023. Dies zeigt: Unsere „Lead by Example“-Strategie funktioniert nicht. Es lässt sich eindeutig feststellen, dass de facto kein relevanter Staat (außerhalb der EU und eng verbundener Länder, einschließlich des Vereinigten Königreichs) unserem Beispiel folgt. Die Dekarbonisierung findet vor allem dort statt, wo es ökonomisch sinnvoll ist (bspw. die Umstellung von Kohle auf Gas in den USA oder Chinas Strategie zur Entwicklung der Elektrofahrzeugindustrie) oder es andere naheliegende Gründe gibt (Chinas Luftverschmutzung in Großstädten sowie sein Bestreben, die strategische Abhängigkeit von Energieimporten zu verringern).

Die Chancen, die sich aus der Dekarbonisierung ergeben, werden vor allem von unseren beiden Hauptwettbewerbern USA und China ergriffen. Die USA verlassen das Pariser Klimaschutzabkommen und China verfolgt weiterhin eine CO₂-Wachstumsstrategie mit dem Ziel der Kohlenstoffneutralität bis 2060, während es ein massives und weltweit führendes industrielles Ökosystem rund um die Dekarbonisierung aufbaut. China hat erst im letzten Jahr mit dem Bau von 95 GW neuer Kohlekraftwerke begonnen, was fast dem Doppelten der Gesamtkapazität der EU-Kohlekraftwerksflotte (rund 50 GW) entspricht.

Kurzum: Die EU und an erster Stelle Deutschland haben naiv gehandelt. Unser reiner werte- und ideologiegetriebener Ansatz, der in Kontrast zu dem pragmatischen Vorgehen unserer beider Hauptwettbewerber steht, mag zwar einem hehren Motiv entspringen. Aber unsere wirtschaftliche Schwächung wird die Probleme des Klimawandels nicht lösen und schreckt andere ab, zu handeln.

2. Versäumnis eines wesentlichen Wandels im globalen Wirtschaftsgleichgewicht und die unzureichende Reaktion darauf

Die oben genannten, vor allem die traditionellen Industrien betreffenden Faktoren, die grundsätzliche Führungsposition der USA in der digitalen Wirtschaft und in der Elektrofahrzeugproduktion als Mutterland dieser Technologien sowie die chinesische Staatsstrategie zum Aufbau neuer Industrien hat das globale Wirtschaftsgleichgewicht völlig verändert. Schon jetzt ist der negative Trend in der deutschen (und europäischen) Handelsbilanz sichtbar und dürfte sich weiter verstärken.

Die Entscheidung, die Produktion vieler einfacher Konsumgüter nach China oder in andere Entwicklungs- und Schwellenländer zu verlagern, war eine logische und völlig akzeptable Folge der Marktkräfte, die sich aus den unterschiedlichen Produktionskosten und Arbeitsmarktbedingungen ergaben. Die Verlagerung der am schnellsten wachsenden neuen Industrien wie digitale Technologien, Elektrofahrzeuge, grüne Technologien und E-Commerce-Plattformen jedoch hat weitreichende Auswirkungen und ist besorgniserregend.

Meiner Ansicht nach befinden sich Deutschland und die EU inzwischen an einem Punkt, an dem sie in mehreren strategischen Bereichen Schutz benötigen – und zwar nicht vor chinesischen Wettbewerbern, sondern um die Wettbewerbsfähigkeit in diesen Bereichen grundsätzlich zu sichern. Zu diesen Schlüsselbereichen gehören jene, die von der grünen Transformation betroffen sind: Automobil-, Stahl- und Chemieproduktion sowie weitere energie- und CO₂-intensive Industrien. Es ist klar, dass bestimmte für Deutschland und Europa negativen Trends unumkehrbar sind, da wir keine realistischen Möglichkeiten haben, in allen Bereichen global wettbewerbsfähig zu werden. Doch einige dieser Trends können entweder umgekehrt oder zumindest kann der deutschen und europäischen Industrie mehr Zeit sowie ein klarerer und realistischer Rahmen gegeben werden, um besser vorbereitet zu sein.

Dies erfordert jedoch einen völlig anderen, sehr viel pragmatischeren Ansatz, auch hinsichtlich der internationalen Handelsregeln und europäischen Regulierungen.

Um Zweifel zu vermeiden, sei gesagt, dass die Umsetzung des Grenzausgleichsmechanismus für Kohlenstoff (CBAM), der traditionellen EU-Vision einer wirksamen Lösung für gleiche und faire Wettbewerbsbedingungen folgend, allein nicht ausreichen wird. Erstens befasst sich CBAM nur mit der unterschiedlichen CO₂-Bepreisung, während andere große Kostennachteile auf Seiten der europäischen Produzenten, die sich aus der grünen Transformation ergeben, wie etwa die zuvor erläuterten Stromkosten, nicht berücksichtigt werden. Ebenso können bei bestimmten Industrien die sehr unterschiedlichen Kosten für Arbeitskräfte sowie soziale und ökologische Standards nicht ignoriert werden, beispielsweise beim Wettbewerb zwischen chinesischem und europäischem Stahl. Zudem schützt CBAM nur vor Importen und trägt nicht dazu bei, unsere Industrie außerhalb der EU wettbewerbsfähig zu machen. CBAM kann daher Teil der Lösung sein, ist aber sicherlich nicht die einzige, sondern sollte um weitere Maßnahmen ergänzt werden.

Hinsichtlich des Bedarfs an besseren Regulierungen und Schutzmaßnahmen gilt es folgende zwei Aspekte zu berücksichtigen, die mir aus meinen eigenen Geschäftsfeldern bekannt sind.

Ich halte es für inakzeptabel, wie wir es zugelassen haben, dass der europäische Mediensektor vor allem zu Gunsten der US-amerikanischen Big-Tech-Unternehmen zerstört wurde, die in Ermangelung einer vernünftigen Regulierung den europäischen Werbemarkt übernommen haben. Meine langjährige Forderung nach einer neuen Regulierung der

sozialen Netzwerke ist durch die Notwendigkeit motiviert, die Menschenrechte und unsere demokratischen Systeme zu schützen – wobei auch die wirtschaftlichen Auswirkungen nicht zu vernachlässigen sind. Das Volumen der Werbeeinnahmen, die im Übrigen weitgehend unversteuert sind und derzeit aus Europa an Google, Meta und Amazon fließen, beläuft sich auf etwa 116 Milliarden Euro. Chinesischen Unternehmen wie TikTok, Baidu, JD.com und Tencent nehmen zusammen etwa 14–15 Mrd. Euro ein.

Zweitens warne ich davor, dass die chinesische Expansion im E-Commerce nach Europa das nächste große strukturelle Problem zu werden droht. Die Importe aus China, hauptsächlich von Shein und Temu, machen derzeit de facto das gesamte Wachstum des EU-E-Commerce-Marktes aus und beginnen, sowohl auf den EU-E-Commerce-Sektor als auch auf das breitere europäische Einzelhandels-Ökosystem existenziellen Druck auszuüben. Der Einzelhandel ist mit rund 26 Millionen Menschen in Europa, und einem zunehmenden Anteil am E-Commerce einer der größte Arbeitgeber. Die Zahl der E-Commerce-Unternehmen in der EU nähert sich 500.000, mit geschätzten einer Millionen Menschen, die direkt im E-Commerce beschäftigt sind, und einer darüber hinaus großen Anzahl an Unternehmen, die Omnichannel-Dienste anbieten.

Zeit, unsere Strategie zu ändern

Aus all diesen Gründen müssen Deutschland und die EU ihre Strategie grundlegend ändern. Wir sollten „Lead by Example“ durch „We bring solution“ ersetzen und einen pragmatischeren und differenzierteren Ansatz auch im Bereich der internationalen Handelsmaßnahmen und der europäischen Regulierungen verfolgen. Ziel dabei muss es sein, die deutsche und europäische Wirtschaft in ausgewählten, anfälligen Bereichen zu schützen.

Das Rezept für die grüne Transformation ist einfach: Wir müssen anfangen, global zu handeln.

Eine Idee für einen Schritt-für-Schritt-Plan:

① Die Emissionsreduktionsziele in der EU werden auf realistischere Niveaus gesetzt, um den Einsatz von Technologien zu vermeiden, die die Kosten für deutsche und europäische Unternehmen und Bürger absurd in die Höhe treiben. Beispiel: Die Kosten für Strom aus Erdgas, abzüglich der an den Staat gezahlten Steuern, insbesondere der CO₂-Preis, liegen heute bei etwa 110 EUR/MWh und lägen bei normalen Gaspreissituationen eher bei rund 60-70 EUR/MWh, während sie bei Verwendung von grünem Wasserstoff stattdessen bei etwa 350-400 EUR/MWh liegen würden (ohne Infrastrukturkosten). Der Einsatz von Erdgas in der Stromerzeugung macht etwa 5 % der EU-Emissionen aus.

Es ist daher sehr sinnvoll, die Stromerzeugung aus Gas beizubehalten, bis Wasserstoff tatsächlich wettbewerbsfähig wird. Der gleiche Ansatz sollte in allen relevanten Industrien, insbesondere der Automobil-, Chemie- und Stahlindustrie, verfolgt werden.

② Um die pragmatischen Zielanpassungen gemäß Punkt 1 auszugleichen, sollte sich die EU dazu verpflichten, ein Volumen, das höher ist als die verbleibenden Emissionen, die bis 2050 in der EU erwartet werden (ich schlage das Doppelte vor), in der Zwischenzeit durch EU-Maßnahmen außerhalb Europas einzusparen. Die EU sollte dazu einen globalen „Marshall“- Klimaplan aufstellen und entweder in die Modernisierung und den Austausch hochgradig umweltverschmutzender Technologien investieren oder es EU-Unternehmen ermöglichen, in solche Technologien im Ausland zu investieren. Zahlreiche Technologien außerhalb Europas verursachen doppelt so hohe Emissionen wie der bestehende EU-Standard. Es ist daher auch viel effektiver, diese hochgradig umweltverschmutzenden Technologien zu ersetzen, anstatt jede Tonne CO₂ aus Europa „auszulagern“, selbst wenn sie durch hochgradig effiziente Technologien erzeugt wird.

Diese Maßnahme wird auch dazu beitragen, neue Technologiestandards in die betroffenen Märkte zu exportieren. Statt zu versuchen, mit Beispiel voranzugehen (was nicht funktioniert), würde die EU lokalen Wettbewerbsdruck erzeugen, indem sie modernere Technologien einsetzt. Die Umsetzung könnte über vollständige EU-Investitionen durch einen speziellen EU-Fonds erfolgen. In den meisten Fällen wird die Absicherung der politischen und regulatorischen Risiken jedoch bereits ausreichen, da die meisten Investitionen für den Privatsektor wirtschaftlich attraktiv sein werden, insbesondere wenn sie durch begrenzte Anreize, wie bspw. ein bestimmtes Maß an CO₂-Gutschriften, flankiert werden. Das Gesamtinvestitionsvolumen von mehrere hundert Milliarden Euro (überwiegend privat) kann massive CO₂-Emissionen einsparen (die Kosten für ein modernes, emissionsarmes Gas- und Dampf-Kombikraftwerk (CCGTS) mit fast 900 MW außerhalb Europas liegen zwischen 300 und 600 Millionen EUR und kann etwa drei Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr einsparen).

③ Jede von der EU geförderte Investition muss einen bestimmten Mindestanteil an europäischen Industrieprodukten aufweisen, was einen wichtigen, weil massiven Anreiz für die deutsche und europäische Industrie darstellt (Technologien zur Stromerzeugung, chemische Technologien, Raffinerietechnologien, Zement- und Stahltechnologien, Eisenbahn- und öffentliche Verkehrstechnologien, einschließlich Materialteile, die in einem definierten Umfang in der EU produziert werden müssen). Dies sind auch Bereiche, in denen Europa in der Lage ist, hochwertige Technologien zu produzieren, und dieser Plan kann unsere globale Rolle in diesen Bereichen erheblich stärken.

④ Der CO₂-Preismechanismus muss überdacht werden. Der Ansatz eines Handelsinstruments kann erhalten bleiben. Aber wir müssen einen langfristigen Kostenkorridor auf einem vernünftigen Niveau einführen, der die Wettbewerbsfähigkeit der EU erhält und den betroffenen Industrien eine klare langfristige Perspektive bietet, die die Umsetzung von Investitionen zur Dekarbonisierung ermöglicht. Dabei werden Garantien für die Stabilität dieses neuen Rahmens benötigt. Ich möchte ausdrücklich betonen, dass diese Strategie die Entwicklung neuer Industrien (wie beispielsweise der Wasserstoffindustrie) nicht behindert, während sie nicht länger auf Kosten der Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und der EU geschehen darf (öffentliche Subventionen können, falls gewünscht, verwendet werden, bis das Produkt wirtschaftlich ist).

⑤ Die kostenlose Zuteilung von CO₂ an die deutsche und europäische Fertigungsindustrie muss verlängert werden, bis geeignete handelsregulatorische Maßnahmen ergriffen werden.

Internationaler Handel und Regulierung

Selbstverständlich stelle ich weder die Idee des globalen Freihandels in Frage noch spreche ich mich für pauschale Zölle auf Importe aus, wie es US-Präsident Trump für bestimmte Länder und Produkte tut. Andererseits müssen wir selektive Maßnahmen implementieren, um bestimmte deutsche und europäische Industrien zu schützen.

① Die Liste muss Industrien umfassen, die von der grünen Transformation betroffen sind, wobei die vollständigen direkten und indirekten Auswirkungen der CO₂-Besteuerung ausgeglichen werden müssen, einschließlich unterschiedlicher Energiekosten. Zudem muss die Exportwettbewerbsfähigkeit berücksichtigt werden. Das bedeutet, wir müssen nicht nur gleiche und faire Wettbewerbsbedingungen schaffen, um das Kostenniveau in der EU zu schützen, sondern auch die gestiegenen Kosten unserer Produzenten für ihre Exportaktivitäten ausgleichen, wo dies tatsächlich relevant ist.

② Einige strategische Industrien, wie die Stahlindustrie oder ihre definierten Segmente, müssen gezielter geschützt werden, um nicht nur die sehr unterschiedlichen CO₂- und Energiekosten, sondern auch unterschiedliche Umweltvorschriften und sehr

unterschiedliche Arbeitskosten und -bedingungen zu adressieren. Ich schlage vor, für ausgewählte Industrien den ACBAM (Acquis Communautaire Border Adjustment Mechanism) einzuführen, einen Ausgleichmechanismus für unterschiedliche Kosten, die durch wertorientierte Gesetzgebung im Allgemeinen (nicht nur mit Blick auf CO₂-Reduktion) und aus Gründen, die nichts mit dem Green Deal zu tun haben (beispielsweise der Schutz vor dem chinesisches E-Commerce).

③ Wir müssen die Sektoren überprüfen, in denen die derzeitigen europäischen Vorschriften europäische Unternehmen zu sehr schwächen, entweder durch Überregulierung (Bankensektor) oder durch starke Unterregulierung (BigTech vs. Medien wie oben erwähnt). Entsprechend stimme ich der Schlussfolgerung des Draghi-Berichts, dass wir einen anderen Ansatz für Kartellvorschriften benötigen, vollumfänglich zu. Die Digitalisierung und die rasante Entwicklung der damit verbundenen Technologien und Services haben einerseits die Spielregeln verändert und begünstigen die großen Akteure in dramatischer Weise (die Kosten für eine hochwertige digitale Lösungen steigen sehr sublinear mit der Unternehmensgröße – daher haben riesige US- und chinesische Unternehmen einen dramatischen Kostenvorteil gegenüber deutlich kleineren, fragmentierten europäischen Akteuren) und andererseits viele Segmente des Marktes stark globalisiert. Daher ist unsere starre Auffassung über die Definition des relevanten Marktes im Kartellrecht schlicht nicht mehr angemessen.

Ich verstehe, dass einige dieser Maßnahmen auf den ersten Blick unrealistisch oder revolutionär klingen mögen, aber das sind sie im aktuellen Kontext nicht und sie sind für Deutschland und Europa lebenswichtig. China, das von den US-Zöllen betroffen sein wird, ist dringend auf den EU-Markt angewiesen (Chinas Ausfuhren in die EU beliefen sich im letzten Jahr auf über 500 Milliarden Euro). Außerdem haben Deutschland und die EU in einem Handelskrieg mit China viel weniger zu verlieren - die EU-Ausfuhren nach China belaufen sich auf nur 230 Milliarden Euro, also weniger als die Hälfte unserer Einfuhren. Für die USA wären die Auswirkungen unseres Handelns recht begrenzt, und wir müssen ohnehin die Zölle und Vorschriften mit den USA „handeln“ und haben immer noch gute Karten (Öl, Gas, militärische Import, um nur einige zu nennen).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der derzeitige Kontext einen idealen Boden für einen neuen europäischen Ansatz für internationale Handelsregelungen und notwendige nationale Schutzvorschriften schafft.

Fazit

Wenn wir die oben genannten Maßnahmen (oder intelligenteren Maßnahmen mit gleicher oder besserer Wirkung) umsetzen und Rationalität und Pragmatismus als starke Säulen unserer Politik wiederherstellen, während wir unsere Werte und das globale Engagement für sie voll und ganz beibehalten, werden wir resilienter (für die Lebensqualität der Deutschen und Europäer, aber auch für die Fähigkeit, unsere Werte zu fördern), global relevanter (zusammen mit Technologien und Investitionen werden wir unseren Einfluss exportieren), inspirierender (neue Technologien in Entwicklungsländern werden die Menschen dort inspirieren, ihre Lebensqualität verbessern, die lokale Umweltverschmutzung reduzieren und lokalen Wettbewerbsdruck erzeugen) werden und dabei mehr Emissionen einsparen. Es ist Zeit für einen Strategiewechsel!