

---

# Die Auswirkungen der ATC-Liberalisierung auf die deutsche Textilwirtschaft

Die Auswirkungen der Liberalisierung im Rahmen des ATC  
(Agreement on Textiles and Clothing) auf die  
deutsche Textilwirtschaft und die von ihr beschäftigten Arbeitnehmer/innen unter  
besonderer Berücksichtigung des Beitritts Chinas zur WTO

Studie im Auftrag von:

**Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie**  
**Gesamtverband der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland**  
**Industrievereinigung Chemiefaser e.V.**  
**IG Metall**

## Projekt-Team

### EPPA

- Dr. Philip v. Schöppenthau  
- Julia Egerer

### CEPS

- Dr. Paul Brenton  
- Christian Buelens

# Inhaltsverzeichnis

## Zusammenfassung

---

### I. Textilindustrie in Deutschland

---

<b>1. Überblick über die deutsche Textilindustrie .....</b>	<b>1</b>
1.1 Anpassung als Tagesgeschäft	
1.2 Produktion und Produktivität	
1.3 Investitionen	
1.4 Betriebe und Beschäftigte	
1.5 Exportquote und Auslandsgeschäft	
<b>2. Textilindustrie – Zweige.....</b>	<b>22</b>
2.1 Von der Massenproduktion zu “Fast Fashion” und “Tech Textiles”	
2.2 Anpassung in unterschiedlicher Geschwindigkeit	
2.3 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>3. Auslandsinvestitionen.....</b>	<b>46</b>
3.1 Geringes Auslandsengagement	
3.2 Natur der Auslandsinvestitionen und Motive	
3.3 Ein differenziertes Bild des Auslandsengagements	
3.4 Künftige Zunahme des Auslandsengagements	
3.5 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>4. Technische Textilien: Künftiges Standbein im internationalen Wettbewerb....</b>	<b>58</b>
4.1 Begriffsbestimmung	
4.2 Bedeutung Technischer Textilien in Deutschland	
4.3 Potential Technischer Textilien in Deutschland	
4.4 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>5. Wettbewerbsvorteil durch wirtschaftsnahe Forschung.....</b>	<b>77</b>
5.1 Vielschichtige Begutachtung und Einflussnahme	
5.2 Forschungstransfer	
5.3 Branchen- und länderübergreifende Forschung	
5.4 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>6. Von der Ausbildung zum Wissensmanagement .....</b>	<b>84</b>
6.1 Negativ-Image droht Personaldecke auszudünnen	
6.2 Branchendialog entwickelt Lösungsansätze	
6.3 Engagement auf Unternehmensebene	
6.4 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>7. Erwartungen des deutschen Einzelhandels mit Blick auf 2004.....</b>	<b>92</b>
7.1 Preise	
7.2 Importe	
7.3 Konzentration	
7.4 Zeitversetzte Auswirkung	
7.5 Electronic-Commerce	
7.6 Zusammenfassung und Ausblick	

## II Die Deutsche Chemiefaserindustrie

---

<b>1. Die Deutsche Chemiefaserindustrie.....</b>	<b>100</b>
1.1 Stabiler Umsatz bei tiefgreifendem Strukturwandel	
1.2 Ausrichtung auf Technische Textilien	
1.3 Starke Exporttätigkeit	
1.4 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>2. Entwicklung der Chemiefaserimporte in Deutschland und der EU.....</b>	<b>109</b>
2.1 EU-Importe von Chemiefasern	
2.2 Deutsche Importe von Chemiefasern	
2.3 Wachstum der Chemiefaserimporte im Vergleich zu Textilimporten	
2.4 Deutschlands Anteil an den EU-Importen	
2.5 Detaillierte Auswirkungen des Quotenwegfalls auf Chemiefaserkategorien	
2.6 Die Hauptzulieferer von Chemiefaserimporten	

## III Exporte/ Importe der Textil- und Bekleidungsindustrie (CEPS)

---

<b>1. Textil- und Bekleidungshandel Deutschlands und der EU im Vergleich.....</b>	<b>124</b>
1.1 EU Binnen- und Außenhandel im Textilssektor	
1.2 Deutscher Textilhandel mit EU und Drittländern	
1.3 Deutscher Anteil am EU-Textilhandel	
1.4 Kategorie 1 (Baumwollgarne)	
1.6 Kategorie 2 (Gewebe aus Baumwolle)	
1.7 Kategorie 3 (Gewebe aus synthetischen Fasern)	
1.8 Die Exportleistung der deutschen Textilindustrie	
1.9 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>2. Bedeutung des unter ATC-Quoten fallenden Handels in der EU .....</b>	<b>155</b>
2.1. Quotenausnutzung und die Identifikation beschränkender Quoten	
2.2 Die Bedeutung eingeschränkter Importe an den Gesamtimporten	
2.3 Identifikation von potentiell kritischen Kategorien	
<b>3. Deutsche Textil- und Bekleidungshersteller im Wettbewerb auf EU-Märkten.....</b>	<b>179</b>
3.1 Ähnlichkeit der Exportstrukturen	
3.2 Messung des offenbaren komparativen Vorteils	
3.3 Potentielle Auswirkungen des Quotenwegfalls in Drittländern	
3.4 Wettbewerb zwischen Bekleidungsproduzenten auf dem EU Markt	
3.5 Offenbarer komparativer Vorteil und Bekleidungsexporte in die EU	
<b>4. Relative Qualität deutscher Textil- und Bekleidungsprodukte und Qualitätswettbewerb.....</b>	<b>196</b>
4.1 Relative Qualität handelbarer Produkte	
4.2 Beurteilung der Wettbewerbsart: Offenbarte Qualitätsindikatoren	
4.3 Qualität deutscher Produkte und Qualitätswettbewerb: eine Beurteilung	
<b>5. Das EU-Quotensystem und Auswirkungen des Quotenwegfalls .....</b>	<b>208</b>
5.1 Hauptmerkmale der potentiell kritischen Kategorien	
<b>6. Ergebnisse des Simulationsmodells : Auswirkung des Quotenwegfalls.....</b>	<b>219</b>
6.1 Spezifizierung des Modells	
6.2 Die verschiedenen Szenarien und die Ergebnisse der Simulation	
6.3 Die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf Textiluntersektoren	

## IV Die Textil- und Bekleidungsindustrien anderer Länder

<b>1. Italienische Textilindustrie mit Blick auf 2004.....</b>	<b>234</b>
1.1 Stärken der italienischen Textilindustrie	
1.2 Schwächen der italienischen Textilindustrie	
1.3 Strategien mit Blick auf 2004	
1.4 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>2. Die Bedeutung der Ursprungsregeln und des PV-Handels mit Drittstaaten ....</b>	<b>243</b>
<b>3. Die Textil- und Bekleidungsindustrie Mittel- und Osteuropas .....</b>	<b>254</b>
3.1 Die T+B Industrie in der Tschechischen Republik	
<b>4. Die US-amerikanische Textilpolitik.....</b>	<b>264</b>
4.1 Überblick	
4.2 Der Einfluss der Textilindustrie auf die US-Handelspolitik	
4.3 Zusammenfassung und Ausblick	
<b>5. Textilbezogene Regierungsinitiativen in Asien .....</b>	<b>273</b>
5.1 China	
5.2 Indien	
5.3 Pakistan	
5.4 Indonesien	
5.5 Bangladesch	
5.6 Sri Lanka	
5.7 Südkorea	
5.8 Taiwan	

---

## V Empfehlungen 309

Anhang 1: Erläuterung der Warengruppen .....	328
Anhang 2: Technischer Anhang.....	336
Anhang 3: Gesprächspartner.....	341
Quellenverzeichnis.....	344

## **Zusammenfassung**

Die vorliegende Studie zu den Auswirkungen der ATC-Liberalisierung auf die deutsche Textilwirtschaft und deren Arbeitnehmer wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Auftrag gegeben. Sie wurde kofinanziert von dem Gesamtverband der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland (Gesamttextil), der Industrievereinigung Chemiefaser e.V. sowie der IG Metall.

An dieser Stelle sei allen Gesprächspartnern herzlicher Dank für die informativen Hintergrundgespräche sowie die praktische Unterstützung bei der Durchführung der Studie ausgesprochen.

### **A) Die deutsche Textilindustrie im Wandel**

#### **Kleiner aber feiner**

In den letzten Jahrzehnten vollzog die deutsche Textilindustrie einen tiefgreifenden strukturellen Wandel.<sup>1</sup> Treibende Kräfte dieses Wandels waren insbesondere ein kontinuierlich steigender Importwettbewerb, eine schwache heimische Nachfrage, hohe Lohn- und sonstige Kosten in Deutschland, sowie die Beschleunigung der Mode- und Produktzyklen, aber auch das Aufkommen der Technischen Textilien, die heute einen wichtigen Wachstumsmarkt darstellen.

Im Ergebnis ist die Textilindustrie heute ein moderner, zukunftsorientierter und stark in die Globalisierung eingebundener Industriesektor, dessen Exporte steigen und deutlich zum Umsatz der Industrie beitragen. Zahlreiche Firmen haben Strategien entwickelt, die es ihnen erlauben, in einem anspruchsvolleren Umfeld zu bestehen und Produktion wie auch Arbeitsplätze in Deutschland zu sichern. Andere Firmen haben hingegen einen grossen Teil der Anpassung noch vor sich, insbesondere in solchen Zweigen, die jahrzehntelang vom Schutz der Einfuhrquoten profitierten.

Der Strukturwandel der deutschen Textilindustrie lässt sich am deutlichsten am Rückgang der Beschäftigung ablesen, die von 496.600 im Jahr 1970 auf rund 121.500 im Jahr 2000 fiel, ebenso wie die Anzahl der Unternehmen von 2.400 (1970) auf 1.085 im Jahr 2000 abnahm.

---

<sup>1</sup> Der Begriff „Textilindustrie“ bezieht die Bekleidungsindustrie *nicht* mit ein. Der Begriff „Textilwirtschaft“ hingegen umfasst neben der Textilindustrie auch die Bekleidungs- und Chemiefaserindustrie.

Dieser Abbau setzte sich in den 90er Jahren fort. Allein zwischen 1996 und 2000 gingen knapp 17.600 Arbeitsplätze in der Textilindustrie verloren, wovon zwei Drittel auf die Textilveredelung, Baumwollweberei, Pulloverherstellung und Textilkonfektion entfielen. Vliesstoffhersteller und Seidenweber schufen hingegen neue Arbeitsplätze. Der Arbeitsplatzabbau in Deutschland ging jedoch mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze im Ausland einher, wo die deutsche Textilindustrie 60.000 Menschen beschäftigt, d.h. die Hälfte der heutigen Inlandsbeschäftigung.

Ähnliche Einschnitte erfolgten bei der Anzahl der Textilbetriebe, wo zwischen 1996 und 2000 knapp 100 Textilfirmen ausschieden. Lediglich die Seilerwaren- und Vliesstoffhersteller erhöhten die Anzahl ihrer Betriebe. Ebenso verzeichnete die Textilindustrie einen deutlichen Rückgang der Produktion, dem jedoch eine stetig wachsende Produktivität gegenüber steht, die seit Mitte der 90er Jahre schneller wächst, als die Produktion abnimmt. Die Investitionen der Textilindustrie pro Beschäftigten nahmen seit Anfang der 90er Jahre zu, auch wenn das Investitionsvolumen insgesamt rückläufig ist.

### **Vorbereitung auf Verschärfung des Wettbewerbs unterschiedlich**

Anpassung und Restrukturierung fielen in den jeweiligen Zweigen der Textilindustrie verschieden aus. Entsprechend, und in Abhängigkeit seiner spezifischen Merkmale, ist jeder Zweig unterschiedlich auf den ATC-Quotenabbau vorbereitet.

- Einige Betriebszweige konnten sich in den letzten Jahren gut behaupten und sind tendenziell besser auf eine Verschärfung des Wettbewerbs vorbereitet als andere: Vliesstoffhersteller, Heimtextilindustrie, Seiden-/Synthetikweber und Maschenstoffhersteller. Sie alle steigerten ihren Umsatz zwischen 1997 und 2000, v.a. durch einen starken Ausbau ihrer Exporte. Einige konnten zudem neue Arbeitsplätze schaffen bzw. ihren Abbau in Grenzen halten.

Die Vorteile dieser Zweige sind ihre hohe Kapital- und Know-how-Intensität, eine starke bzw. steigende Ausrichtung auf den Wachstumsmarkt der Technischen Textilien, Kundenorientierung und Flexibilität sowie eine z.T. geringe Konkurrenz aus Fernost. Insofern lassen sich speziell die Zukunftsaussichten der Vliesstoffhersteller und Seidenweber sehr positiv bewerten und mit Einschränkungen auch die der Maschenstoffhersteller. Dies gilt auch für die Heimtextilindustrie und ihre Teppichhersteller, während viele ihrer Textilkonfektionäre in Zukunft noch stärker vertriebs- und marketing- statt produktionsorientiert sein müssen. Gerade die Heimtextilindustrie wird zudem

ihre starke Ausrichtung auf den deutschen Markt verringern und ihre Exporte deutlich ausbauen müssen.

- Ein weitaus weniger positives Bild bietet sich bei den Wollspinnern und Wollwebern, der Herstellung von Maschenartikeln (Strumpfwaren, Pullover etc.) sowie – mit Einschränkungen – der Textilveredlung. In all diesen Zweigen fiel in den letzten Jahren nicht nur der Umsatz erheblich, sondern auch Beschäftigung und Anzahl der Betriebe, z.T. sogar dramatisch, wie bei der Wollspinnerei und -weberei. Lediglich die Veredlung und die Strumpfwaren konnten starke Einbrüche zumindest beim Umsatz vermeiden.

Die Probleme dieser Zweige sind sehr verschieden, ebenso wie ihre Verwundbarkeit gegenüber dem ATC-Quotenabbau. So sind die Wollweber- und -spinner kaum von ATC-Quoten betroffen und leiden stattdessen von sich ändernden Verbrauchsgewohnheiten. Die Veredlungsindustrie hingegen hängt stark von ihren Kunden im Bekleidungssektor ab, die ihrerseits den Quoten-Wegfall spüren werden. Die Maschenindustrie ist stark von Quoten geschützt, wird nach Abbau der Quoten aber selbst auf Importe von Fertigwaren und Vormaterialien zurückgreifen. Dies gilt auch für die Veredlungsindustrie, die Vormaterialien noch stärker als heute einführen und in Deutschland veredeln wird. Der Wegfall der Quoten wird die Auswahl beim internationalen Bezug dabei deutlich erhöhen. Zudem werden alle vier Zweige zunehmend zur Verlagerung von Teilen ihrer Produktion v.a. nach Osteuropa übergehen müssen, um Kosten zu senken und ihren Kunden dorthin zu folgen. Dieser Anpassungsprozess wird zu weiteren Produktionsrückgängen, Betriebsschliessungen und Arbeitsplatzabbau führen. Andererseits werden Firmen durch Flexibilität, technisches Know-how und ein mode- sowie kundenorientiertes Marketing auch dauerhaft Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland sichern können.

- Dem grössten Anpassungsdruck durch den ATC-Quotenabbau werden voraussichtlich die Baumwollspinner und -weber gegenüberstehen, die in ihren wichtigsten Produkten bis zum 31.12.2004 durch Quoten geschützt sind, und bei denen notwendige Anpassungsschritte nicht immer erfolgten. Der Quotenschutz mag dazu beigetragen haben, dass sich Umsatzeinbussen und der Abbau von Betrieben und Beschäftigten in den letzten Jahren in Grenzen hielten. Aufbauend auf einer Ausweitung des bereits starken Exportgeschäftes erwirtschaftete die Baumwollspinnerei sogar einen leichten Umsatzzuwachs.

Neben dem direkten Quotenschutz sind Baumwollspinner und -weber zudem stark auf den Maschen- bzw. Bekleidungssektor ausgerichtet, die ihrerseits

vom Abbau der Quoten betroffen sein werden. Ein Rückgang in der Nachfrage ihrer Kunden ist somit wahrscheinlich. Dies bedeutet, dass sie sich frühzeitig anpassen müssen. Die dringlichste Aufgabe ist dabei, sich von der Massenproduktion von Standardware zu verabschieden bzw. diese nach Osteuropa zu verlagern. Stattdessen müssen sie sich auf kleine Losgrößen umstellen, um mit unterschiedlichsten Garnen und Geweben flexibel im Markt auftreten zu können. Investitionen in Computerisierung und Logistik sind dafür genauso notwendig, wie in Kreativität, Design, Fachpersonal und Marketing. Neben der weiteren Steigerung ihrer Exporte werden sie sehr viel stärker auch nach Osteuropa verlagern müssen, um ihren Kunden dorthin zu folgen. Einige Firmen werden zudem ihre Produktion zugunsten von Importen oder Converter-Tätigkeit reduzieren. Rückgänge in Produktion, Betriebszahl und Beschäftigung werden diesen Prozess unweigerlich begleiten.

### **Export und partielle Verlagerung werden zur Überlebensfrage**

Bereits heute zeichnet sich die Textilindustrie durch eine hohe und kontinuierlich steigende Exportquote<sup>2</sup> aus, die bei 35% liegt. Besonders hohe Exportquoten verzeichnen dabei die Vliesstoffhersteller (55%) gefolgt von Spinnerei, Nähgarnen, Maschenstoffen und Weberei. Dabei zeigte sich in den letzten Jahren, dass steigende Exporte in vielen Fällen einen sinkenden Inlandsumsatz zumindest teilweise kompensieren konnten.

Trotz steigender Exportquoten ist die Textilindustrie – und speziell einige Zweige – jedoch nach wie vor stark vom deutschen Markt abhängig. Gemessen am Inlandsgeschäft ist dieser Markt fast überall rückläufig, und weitere Einbussen sind keineswegs auszuschliessen. Eine Steigerung des Exportgeschäftes wird für viele Firmen somit zur Überlebensfrage, um Einbrüche im Gesamtumsatz zu verhindern. Die deutliche Zunahme des Auslandsumsatzes in den meisten Betriebszweigen zeigt, dass dies von den Firmen nicht nur erkannt wird, sondern eine Forcierung des Exportgeschäftes auch durchaus möglich ist.

Dies ist für die Zukunft der Industrie von zentraler Bedeutung. Denn im Jahr 2000 kamen zwar ein Viertel aller EU-Textilexporte in Drittländer aus Deutschland. Doch wuchsen die deutschen Exporte zwischen 1990 und 2000 langsamer als die der übrigen EU Länder, womit der deutsche Anteil an den EU-Drittlandsausfuhren um ein Viertel sank. Da die Exporteure anderer EU-Länder in den Drittmärkten den selben Zugangsbedingungen unterliegen, weist dies darauf hin, dass es deutschen Firmen schwerer fällt, in Drittmärkten Fuss zu fassen, als

---

<sup>2</sup> Exportquote = Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz.

ihren europäischen Mitwettbewerbern. Insbesondere italienischen Firmen scheint es sehr viel leichter zu fallen auch „schwierige“ Drittmärkte zu erschliessen.

Zudem sind deutsche Textilexporte stark auf Osteuropa und die dortigen Verarbeitungsmärkte ausgerichtet. Diese Märkte werden aufgrund des dortigen Trends zum „local sourcing“ sowie des ATC-Quotenabbaus künftig jedoch schrumpfen. Deutsche Unternehmer müssen daher frühzeitig ihre Exportmärkte diversifizieren und speziell entferntere Märkte erschliessen.

Neben Exportsteigerung wird künftig auch die Verlagerung von Teilen der Produktion speziell nach Osteuropa für zahlreiche Firmen zur Überlebensfrage werden. Zwar ist das Auslandsengagement der deutschen Textilindustrie nach wie vor gering – v.a. im Vergleich zur Bekleidungsindustrie –, doch wird sich dies in den nächsten Jahren ändern.

Neben dem Motiv der Kostensenkung speziell bei Standard-/Massenware, die nach dem Abbau der ATC-Quoten in Deutschland unter Druck gerät, wird künftig das Argument der Markterschliessung zur treibenden Kraft von Auslandsinvestitionen werden. Bereits heute ist die Verlagerung nach Osteuropa für Textilfirmen vielfach eine Frage der Markterschliessung, um die dort entstehende Nachfrage aus Produktionsstätten vor Ort bedienen zu können. Denn der neue Trend zum „local sourcing“, wonach dort angesiedelte Konfektionäre auf lokal hergestellte Vormaterialien zurückgreifen, statt diese aus Deutschland zu importieren, bedeutet, dass Textilfirmen ihre Abnehmer verlieren, sofern sie ihnen nicht mit Produktion vor Ort folgen. Dies umso mehr, als viele Konfektionäre mit ihrer Produktion schon heute weiter nach Osten ziehen (Ukraine, Weissrussland etc.), womit die geographische Nähe zu Deutschland zunehmend aufgebrochen wird.

Markterschliessung wird zudem die Hauptmotivation für Investitionen in entfernteren Gegenden sein, wo das Exportgeschäft nicht ausreicht, um dortige Märkte dauerhaft zu besetzen. So zielen z.B. die jüngsten Investitionen deutscher Textilfirmen in China auf die Bedienung des chinesischen Marktes ab, nicht aber auf die Senkung von Produktionskosten. Auslandsinvestitionen zur Bedienung regionaler Märkte werden künftig ebenfalls erfolgen, insbesondere dort, wo Ländergruppen Freihandelszonen bilden.

Ein Faktor, der deutsche Textilunternehmen mittelfristig zur Verlagerung von Produktionsstätten nach Osteuropa bewegen könnte, ist der zunehmende Mangel an qualifizierten Fachkräften in Deutschland. Ein Ausdünnen der Personaldecke könnte den Verlagerungsprozess deutlich beschleunigen.

Auslandsinvestitionen und Verlagerung werden jedoch kaum zu einem Verschwinden der Textilindustrie in Deutschland führen. Vielmehr werden sie Bestandteil von Gesamtstrategien sein, die die kreativen, kapital- und know-how-intensiven Teile der Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland halten, arbeitsintensive Schritte und die Produktion von Standardware jedoch verlagern. In dem Umfang, wie derartige Strategien zur Überlebensfrage werden, stellt die bereits heute geringe Eigenfinanzkraft vieler – und gerade kleinerer – Firmen jedoch ein ernsthaftes Problem dar. Angesichts des tendenziellen Rückzugs vieler Banken aus der Kreditfinanzierung sowie der geplanten Änderungen durch Basel II<sup>3</sup> könnte dies zahlreiche Firmen aus dem Markt treiben.

### **Ausbildung, Forschung und Technische Textilien**

Um Textilproduktion und -arbeitsplätze dauerhaft in Deutschland sichern zu können, bedarf es gut qualifizierten Personals sowie einer ausreichenden Anzahl motivierter und entwicklungsfähiger Auszubildenden. Das immer noch weit verbreitete Image einer Industrie mit schlechten Zukunftsaussichten bewirkt jedoch, dass qualifiziertes Personal und Nachwuchs speziell für die technischen Tätigkeiten schwer zu finden sind. Da dieses Negativ-Image nicht mehr der Realität einer modernen, international ausgerichteten Industrie entspricht, müssen Unternehmer, Betriebsräte, Ausbildungseinrichtungen, Textilverbände und Gewerkschaften aktiv an der Vermittlung eines realitätsnahen Positiv-Images des Sektors arbeiten. Zudem werden Investitionen in Aus- und Weiterbildung sowie deren Ausrichtung auf ein globalisiertes Tätigkeitsfeld zur Grundvoraussetzung, um auch langfristig in Deutschland und auf Auslandsmärkten konkurrenzfähig zu sein.

Kontinuierliches Investieren in Produktentwicklung und Verfahrensinnovation ist ein weiteres Standbein der zunehmend auf Hightech-Produkte ausgerichteten deutschen Textilindustrie. Mit seinen hervorragenden Forschungsinstituten und hohen Aufwendungen der Firmen für Forschung und Entwicklung (F&E) besitzt Deutschland hier einen Wettbewerbsvorteil gerade für den Wachstumsbereich der Technischen Textilien. Diesen Vorteil gilt es auszubauen, um Innovationsvorsprünge gegenüber der internationalen Konkurrenz kontinuierlich zu erneuern.

---

<sup>3</sup> Mit dem Stichwort "Basel II" wird die Diskussion um die Neugestaltung der Eigenkapitalvorschriften der Kreditinstitute bezeichnet. Vielfach wird befürchtet, dass v.a. kleinere Unternehmen aufgrund geringerer Bonität nach Basel II in eine erhöhte Risikogruppe eingestuft werden und ihnen so der Zugang zu finanzierbaren Krediten erschwert wird.

Technische Textilien machen heute bereits 32-40% des Umsatzes der deutschen Textilindustrie aus, gegenüber 5-8% zum Ende der 80er Jahre. Das Wachstum der Technischen Textilien wird sich künftig fortsetzen, wenn auch auf etwas niedrigerem Niveau. Der deutschen Textilindustrie bietet sich somit in Zukunft die Möglichkeit, diesen Bereich weiter auszubauen und international Märkte zu besetzen.

Der Eintritt in Technische Textilien für ist für die Unternehmen mit hohen Umstellungskosten und F&E-Aufwendungen verbunden, doch zahlt sich dieser Schritt i.d.R. aus. Insbesondere stellen Technische Textilien einen bislang erfolgreichen Weg dar, dem harten und vielfach ruinösen Wettbewerb bei traditionellen Textilien zu entgehen und Produktion sowie Arbeitsplätze am Standort Deutschland zu erhalten.

Um dies auch für die Zukunft zu sichern – und gerade mit Blick auf den Abbau der ATC Quoten -, wird Deutschland ein wirtschafts- und innovationsfreundliches Umfeld bieten müssen, einschliesslich der Verfügbarkeit qualifizierten Personals und des Erhalts einer leistungsfähigen Forschungslandschaft.

## **B) Die deutsche Chemiefaserindustrie**

Die deutsche Chemiefaserindustrie ist der grösste Produzent von Chemiefasern in der EU und ihre Firmen gehören zu den wettbewerbsfähigsten des Sektors weltweit. Ähnlich wie die Textilindustrie war auch die Chemiefaserindustrie starken Strukturveränderungen unterworfen, die sich u.a. in einer Halbierung der Beschäftigung in den letzten 10 Jahren niederschlugen, auch wenn Umsatz und Produktion trotz jährlicher Schwankungen relativ stabil blieben. Durch Veränderungen der Eigentümerstruktur ist der Sektor heute stark europäisch und international geprägt.

Die Veränderungen des Sektors beruhen auf der Ausrichtung auf Kernaktivitäten, dem teilweisen Rückzug aus Standardware zugunsten von Spezialitäten, der Rationalisierung und Modernisierung des Maschinenparks sowie begrenztem Abbau von Kapazitäten. Zudem musste sich der Sektor an den Rückgang der deutschen und europäischen Bekleidungsindustrie als Einsatzgebiet für Chemiefasern anpassen. Dies konnte jedoch durch einen höheren Fasereinsatz bei den Technischen Textilien grösstenteils kompensiert werden, die heute grösster Abnehmer der Chemiefaserindustrie sind.

Die Chemiefaserindustrie ist mit einer Exportquote von 67% zudem stark exportorientiert und weist einen hohen Exportüberschuss aus. Allerdings ist sie sehr vom westeuropäischen Markt abhängig, der 70% der Exporte aufnimmt. Andererseits hat sie diese Abhängigkeit in den letzten 10 Jahren reduzieren können, was die Anstrengungen des Sektors zur geographischen Diversifizierung der Exporte widerspiegelt. Auffällig ist zudem die Verdreifachung des Anteils ihrer Exporte nach Osteuropa (1990-2000). Dieser Trend wird künftig zunehmen, da viele der deutschen Kunden – speziell Weber – verstärkt Teile ihrer Produktion nach Osteuropa verlagern werden, und auch die dortige Produktion Technischer Textilien zunehmen wird.

Hauptproblem der Chemiefaserindustrie ist seit langem das der Überkapazitäten. Auch wenn in der EU in den letzten Jahren Kapazitäten abgebaut wurden, hat sich das Problem nicht grundlegend geändert. Die Eingliederung des bisherigen, sehr strikten europäischen Chemiefaserkodex in den neuen multisektoralen EU-Beihilferahmen könnte u.U. zu einer weniger strengen Beihilfenkontrolle führen, was dem weiteren Abbau von Kapazitäten im Wege stehen würde. Problematisch ist zudem, dass u.a. in Asien erhebliche zusätzliche Kapazitäten geschaffen, deren Produktion zu äusserst niedrigen Preisen nach Europa exportiert wird. Staatsbeihilfen oder Dumping-Praktiken begleiten nicht selten den Export aus dieser Region.

Der steigende Importdruck speziell aus den aufstrebenden asiatischen Entwicklungsländern ist zudem von einer Qualitätserhöhung der Importware begleitet, da moderne Maschinen und Know-how aufgrund der Exporttätigkeit westlicher Maschinenhersteller weltweit verfügbar sind. Auch wenn sich die deutsche Industrie eines Innovationsvorsprungs und hoher Produktivität erfreut, holt die Konkurrenz insbesondere bei der Standardware rasch auf, die nach wie vor auch in Deutschland hergestellt wird.

Da es ausser für Garne aus synthetischen bzw. künstlichen Fasern keine ATC-Quoten mehr gibt, ist der Zugang zum deutschen Markt weitgehend frei von Handelshemmnissen. Dies bedeutet auch, dass der Abbau der ATC-Quoten Ende 2004 auf die Chemiefaserindustrie keine bedeutenden direkten Auswirkungen haben wird. Indirekte Effekte werden allerdings solche Firmen spüren können, die stark auf den deutschen und europäischen Bekleidungssektor ausgerichtet sind, der seinerseits vom Quotenabbau betroffen sein wird. Zwar bietet der Bereich der Technischen Textilien grundsätzlich die Möglichkeit, weitere Absatzverluste bei der Bekleidung aufzufangen, doch dürfte eine Umorientierung der Produktion auf technische Einsatzgebiete für viele Firmen kaum finanzierbar sein.

## **Empfehlungen**

Mit Blick auf die Zukunft zeigt sich, dass der Strukturwandel in der Chemiefaserindustrie keinesfalls abgeschlossen ist, und weitere Rückgänge der Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland zu erwarten sind. Neben der Notwendigkeit Überkapazitäten drastisch abzubauen, werden Fusionen, Rationalisierung und v.a. die Konzentration auf Nischenmärkte und Spezialitäten im Mittelpunkt stehen. Gerade der Ausstieg aus dem Standard-/“Commodity“ Bereich ist noch nicht sehr weit fortgeschritten und muss daher beschleunigt werden. Bei steigender Konkurrenzfähigkeit asiatischer und anderer Anbieter liegt die Zukunft der deutschen/ europäischen Chemiefaserindustrie nicht in Standardware, sondern in qualitativ hochwertigen Produkten und technisch anspruchsvollen Spezialitäten, die komplizierte Produktionsverfahren, hohes Know-how und qualifiziertes Personal erfordern. Dieser Anpassungsprozess wird zudem von einer weiteren Steigerung des Exportgeschäfts und v.a. einer Reduzierung der Abhängigkeit vom europäischen Markt begleitet sein müssen, indem Exporte gerade nach Fernost (z.B. China) gesteigert werden.

## **C) Auswirkungen des Quotenwegfalls auf die deutsche Textilwirtschaft**

### **Analyse der Quoten**

Eine grosse Anzahl der noch bestehenden Quoten für Textilprodukte sind nicht beschränkend und haben daher keine handelsbeschränkende Wirkung (nur der Wegfall von beschränkenden Quoten kann Auswirkungen auf Handel, Preise und Beschäftigung haben). Im Jahr 2000 gab es 156 Textilquoten in der EU (1995: 257), von denen lediglich 27 Quoten, d.h. 17% eine beschränkende Wirkung hatten (Ausnutzung des Quotenkontingents zu über 80%), und 8% eine stark beschränkende Wirkung (Ausnutzung zu über 95%)

Der Bekleidungssektor ist einer höheren Anzahl von Quoten ausgesetzt (283 im Jahr 2000), von denen auch ein höherer Anteil beschränkend ist: 36% dieser Quoten waren im Jahr 2000 beschränkend und 20% waren stark beschränkend.

Die Auswirkungen des Wegfalls dieser beschränkenden Quoten werden davon abhängen, wie hoch der Importanteil des Quotenlandes an den deutschen und EU-Gesamtimporten ist. Sind die Importanteile gering, so würde sogar eine bedeutende Zunahme an Einfuhren aus diesen Ländern zu keinen erheblichen Auswirkungen auf die Marktbedingungen führen. Unsere Analyse hält lediglich 2 Textilkategorien (Kategorie 3: Gewebe aus synthetischen Fasern; Kategorie 39:

Tisch- und andere Wäsche) als potentiell kritisch fest<sup>4</sup>. Im Jahr 2000 belief sich der Anteil von Importen aus Quotenländern in diesen Kategorien an deutschen Textilimporten aus Drittländern auf 0,65% und an deutschen Gesamtimporten von Textilien (intra- und extra-EU) auf 0,27%. Deutsche Exporte von Produkten der Kategorie 3 in andere EU-Staaten beliefen sich auf 3,4% aller Textilexporte in die EU. Der Wert deutscher Importe der Kategorie 39 aus Quotenländern lag bei 5,7% aller deutschen Textilimporte aus Drittländern und bei weniger als 1% aller deutschen Textilimporte (intra- und extra-EU).

Die Analyse legt daher nahe, dass der Quotenwegfall Ende des Jahres 2004 wohl kaum eine bedeutende direkte Auswirkung auf den Gesamtmarkt für Textilien und Textilprodukte in Deutschland haben wird.

Die Situation im Bekleidungssektor ist jedoch anders. Dort können eine bedeutende Anzahl von Bekleidungskategorien angesichts der hohen Importanteile aus Quotenländern als potentiell kritisch eingestuft werden. Die deutschen Bekleidungsimporte in den entscheidenden Kategorien (Kategorie 5: Pullover aus Gewirken; Kategorie 10: Handschuhe aus Gewirken; Kategorie 13: Unterhosen, Slips aus Gewirken; Kategorie 18: Unterwäsche gewebt; Kategorie 21: Parkas, Anoraks aus Geweben; Kategorie 29: Kostüme aus Geweben; Kategorie 31: Büstenhalter; Kategorie 68: Bekleidung für Kleinkinder) stellten 26 % aller deutschen Bekleidungsimporte aus Drittländern dar. Diese Kategorien machten im Jahr 2000 ausserdem 22% aller deutschen Bekleidungsexporte in die EU aus. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass die Kategorien 10, 18, 21 und 68 seit dem 1.1.2002 in die WTO-Bestimmungen integriert sind. Der Quotenwegfall Ende 2004 wird daher lediglich Auswirkungen auf vier Bekleidungskategorien haben.

Daraus ist zu schliessen, dass der Quotenwegfall Ende 2004 stärkere direkte Konsequenzen für die Bekleidungsindustrie und nur schwache direkte Auswirkungen auf die Textilindustrie haben wird. Für deutsche Textilhersteller werden sich die Auswirkungen hauptsächlich indirekt aus den Nachfrageverschiebungen ergeben, die als Folge des intensivierten Wettbewerbs nach Wegfall der Bekleidungsquoten zwischen Bekleidungsherstellern aus der EU und Drittländern auftreten können.

## **Produktdifferenzierung und relative Qualität**

---

<sup>4</sup> Kategorien werden als potentiell kritisch nach dem Quotenwegfall eingeordnet, wenn sie einer beschränkend wirkenden Quote unterliegen und zugleich der Importanteil aus Quotenländern einen bestimmten Schwellenwert überschreitet (siehe weiter unten Abschnitt zur Methodik).

Das Ausmass der Auswirkungen des Quotenwegfalls wird weiter vom Grad der Substituierbarkeit zwischen Produkten aus Quotenländern, der EU und nicht eingeschränkten Drittländern abhängig sein. Der Grad der Substituierbarkeit wird durch das Ausmass bestimmt, in welchem verschiedene Länder sich auf die Herstellung bestimmter Produkte spezialisiert haben und inwieweit sich Produkte voneinander unterscheiden. Falls Quotenländer sich daher auf die Herstellung andersartiger Produkte innerhalb der Quotenkategorien spezialisiert haben oder eine andersartige Qualitätspalette anbieten, würden die möglichen Auswirkungen des Quotenwegfalls weniger spürbar werden. Sollten Importe aus Quotenländern denen anderer Hersteller im EU-Markt ähnlicher sein als deutschen Produkten, würden die Auswirkungen des Quotenwegfalls in anderen EU-Herstellerländern stärker spürbar sein.

Die Analyse aktueller Handelsstrukturen lässt den Schluss zu, dass die Hauptkonkurrenten für deutsche Textilhersteller auf dem EU-Markt aus EU-Ländern und den USA kommen. Zudem stellen die Länder, die zur Zeit noch den ATC-Quoten unterliegen, solche Waren her, die nur einem relativ geringen Teil deutscher Exporte in die EU entsprechen. Auch dies wird die Auswirkungen des Quotenwegfalls dämpfen.

Der Wettbewerb mit Niedriglohnländern ist für die deutschen BekleidungsHersteller allerdings viel intensiver als für die Textilhersteller. So überschneiden sich zum Beispiel die Hälfte der deutschen Bekleidungsexporte mit solchen aus China, während sich die Textilexporte beider Länder nur zu einem Viertel überschneiden.

Darüber hinaus scheint Deutschland sich auf die Herstellung von Textil- und Bekleidungsprodukten mit hoher Qualität spezialisiert zu haben. In lediglich drei Kategorien (Kategorie 4: T-Shirts aus Gewirken; Kategorie 12: Strumpfwaren aus Gewirken; Kategorie 13: Unterhosen, Slips aus Gewirken) von insgesamt 34, für die die jeweiligen Quoten beschränkend wirkten, erscheinen deutsche Exportprodukte von niedrigerer Qualität zu sein als die durchschnittlichen Importprodukte, die aus Drittländern auf den EU-Markt kommen. Für viele Textilkategorien scheint das Streben nach höherer Qualität mit breit angelegten Marktstrategien kompatibel zu sein (in dem Sinne, dass Qualitätswettbewerb mit einer grösseren Menge an Exporten im Vergleich zu Importen assoziiert ist). Was Bekleidung betrifft, findet ein Qualitätswettbewerb wohl eher durch das Besetzen bestimmter Nischen statt. Dies geht daraus hervor, dass eine hohe Qualität von deutschen und EU-Produkten mit einem höheren Import- als Exportvolumen assoziiert ist.

## Modellergebnisse

Der Wegfall der Quoten wurde anhand eines Modells, das die Textil- und Bekleidungsindustrie in einen gesamtwirtschaftlichen Kontext bettet, simuliert<sup>5</sup>. Die Simulationen ergeben, dass der Quotenwegfall Ende 2004 in einer erweiterten Europäischen Union mittelfristig (ca. 7 Jahre) zu einem Produktionsrückgang von 4,4% in der deutschen Textilindustrie und von 6,4% in der deutschen Bekleidungsindustrie führen wird<sup>6</sup>. Die besondere Konstruktionsweise des Modells lässt allerdings auch erwarten, dass sich die simulierten Produktionsveränderungen eher im oberen Bereich befinden, d.h. tendenziell zu hoch sind. Denn die ebenfalls vorgenommene detaillierte Untersuchung, welche Quoten überhaupt beschränkend wirken, lässt vermuten, dass die etwas aggregiertere Art, mit der die Quoten im Modell gehandhabt werden, zur Überschätzung der tatsächlichen Auswirkungen führt. Die Modellsimulation lässt einen proportionalen Beschäftigungsrückgang von qualifizierten und nicht-qualifizierten Arbeitskräften von je 4% im Textilsektor erwarten und im Bekleidungssektor von je 6%.

Die Auswirkungen auf die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) werden erheblich grösser sein. Die Modellsimulation hat einen geschätzten Produktionsrückgang von 4,5% in der Textilindustrie und 12,9% in der Bekleidungsindustrie ergeben. Für die USA wird ein Rückgang der Textilproduktion und -beschäftigung von 20% prognostiziert. Daher wird dort der Druck für eine Beibehaltung der Quoten oder für eine Einführung alternativer Handelsbarrieren wahrscheinlich stark sein. Allerdings verdeutlicht das Modell auch, dass, falls die USA ihre Quoten beibehalten oder sie durch äquivalente Massnahmen ersetzen, die Auswirkungen für Deutschland und die EU sehr gering sein würden – die deutsche Textilproduktion würde zusätzlich um 0,05 % zurückgehen.

Etwa die Hälfte des o.g. Rückgangs in der deutschen Textilproduktion wäre auf den Wegfall der Quoten im Bekleidungssektor zurückzuführen, der in der EU und anderen Regionen (wie den MOEL) deutsche Textilien zur Weiterverarbeitung intensiv nutzt.

Die relativ geringen Auswirkungen des Quotenwegfalls auf die Produktion in Deutschland spiegeln wider, dass die allgemeinen Auswirkungen des Quotenwegfalls vor allem in anderen Herstellerländern, die in den EU-Markt exportieren, spürbar sein werden. Dazu gehören insbesondere die

---

<sup>5</sup> Der Quotenwegfall zum 1.1.2002 ist in dieser Simulation mit inbegriffen.

<sup>6</sup> Dieser Produktionsrückgang ist lediglich auf den Quotenwegfall zurückzuführen und erfolgt zusätzlich zum ohnehin zu erwartenden Produktionsrückgang. Gleiches gilt für den Beschäftigungsrückgang (siehe unten).

Mittelmeerländer und die MOEL. Darüber hinaus würde ein Rückgang von Importen aus den USA hinzukommen. Analog dazu würden jedoch deutsche Exporte in die USA fallen und würden somit einen Teil der dortigen Auswirkungen des Quotenwegfalls zu tragen haben. Andererseits würden Exporte in asiatische Länder wie China oder Indien zunehmen (wenn auch von einem sehr niedrigen Niveau ausgehend), da dort Einkommen und auch die Bekleidungsproduktion steigen werden, was die Nachfrage nach deutschen Textilien steigen liesse.

Die Ergebnisse des Modells können auch wie folgt interpretiert werden: Je deutlicher deutsche Hersteller ihre Textil- und Bekleidungsprodukte durch Qualität, Design und Verlässlichkeit von anderen Herstellern differenzieren, desto erfolgreicher werden sie dem zunehmenden Wettbewerb aus Niedriglohnländern begegnen können.

Mittels einer annäherungsweise Berechnung lassen sich die oben aufgeführten Veränderungen im gesamten Textilsektor auf dessen Untersektoren aufteilen. Daraus geht hervor, dass sich der Wegfall der Quoten ungleichmässig auf die Untersektoren verteilen wird. Zum einen, weil für einzelne Sektoren die Quoten nicht beschränkend wirken, und zum anderen weil die einzelnen Untersektoren in unterschiedlicher Weise den Verschiebungen in der Bekleidungsherstellung ausgesetzt sind. Unsere, wenn auch approximative Simulation ergibt, dass die aggregierten Produktionsveränderungen einen Produktionsrückgang von ca. je 10% im Bereich Weberei und in der Maschenindustrie und einen Produktionsrückgang von ca. 3% im Bereich Spinnerei implizieren. Die Wirkungen auf Heimtextilien und andere Betriebszweige ist vernachlässigbar.

### **Merkmale der deutschen Exportleistung auf EU- und Drittmärkten**

Zwei entscheidende Merkmale scheinen die aktuellen Entwicklungen der deutschen Textil- und Bekleidungssektoren zu kennzeichnen. Auf der einen Seite sind die Importströme nach Deutschland langsamer gestiegen als die in andere EU-Länder. Deutsche Textileinfuhren insgesamt waren im Jahr 2000 sogar geringer als 1990. Auf der anderen Seite sind die deutschen Exporte in andere EU-Länder zurückgegangen, während die Exporte in Drittländer hingegen nur schleppend und sogar langsamer zugenommen haben als die Drittlandsexporte der anderen EU Staaten. Der deutsche Anteil an den EU-Textilexporten in Drittländer ist zwischen 1990 und 2000 somit um ein Viertel, d.h. von 36% auf 27% gefallen.

Deutschland ist - gemessen an seinem Anteil an EU-Exporten - auf Märkten benachbarter Regionen wie denen Mittel- und Osteuropas und der Balkanstaaten im Vergleich zu nordamerikanischen und asiatischen Märkten stark vertreten. Im Jahr 2000 betrug z.B. der italienische Anteil an EU-Exporten in die USA und Kanada 30%, während der deutsche sich auf lediglich 15 % belief. Dies ist bemerkenswert, denn neuere Studien haben gezeigt, dass die Gegenden mit den besten Wachstumsaussichten die grossen Märkte sind, d.h. die USA, Japan und China. Gleichzeitig wird eine weitere Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels dazu führen, dass deutsche Ausfuhren in die MOEL zurückgehen werden. Zudem zeigt sich, dass die deutschen Exporte in die grossen nordamerikanischen und asiatischen Märkte von niedriger Qualität sind als beispielsweise die Exporte Italiens.

### **Die Bedeutung Osteuropas und die Auswirkungen der EU-Osterweiterung**

Für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie ist der Handel mit den MOEL von wesentlicher Bedeutung. 47% aller deutschen Textilexporte gingen im Jahr 2000 in die MOEL, und 24% aller deutschen Bekleidungsimporte kamen von dort. Deutschland verfügt daher über viel stärkere Handelsverflechtungen mit den MOEL als andere EU Länder. Dies mag hauptsächlich an der geographischen Lage einerseits und den historischen Bindungen andererseits liegen, impliziert jedoch, dass sich jegliche, die MOEL betreffende handelspolitische Veränderungen überproportional auf die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie auswirken werden.

Die EU-Osterweiterung wird eine solche einschneidende Veränderung darstellen. Zum einen werden die Präferenzspannen gegenüber der Drittlandskonkurrenz für deutsche Hersteller fallen, da es einen in der Regel niedrigeren gemeinsamen Aussenzoll geben wird. Zum anderen könnte sich ein Wachstum des Bekleidungssektors der MOEL durch die EU-Osterweiterung auf Deutschland auswirken. Diese Situation wurde simuliert. Danach könnte es zu einer Zunahme der Nachfrage für deutsche Textilien kommen (die Simulation sieht in diesem Fall einen Produktionszuwachs von 2% in der deutschen Textilherstellung vor). Die deutschen Bekleidungshersteller hingegen würden sich intensiverem Wettbewerb stellen müssen (das Modell ergibt einen leichten Produktionsrückgang).

Gegenwärtig führen die Ursprungsregeln im EU-Freihandelsabkommen mit den MOEL dazu, dass viele Hersteller in den MOEL an deutsche Textilexporte gebunden werden und passiver Veredelungsverkehr unterstützt wird. Nach der Osterweiterung wird dieser Präferenzursprung wegfallen, was sich auf die

Entscheidung deutscher Unternehmen auswirken könnte, in welchen Ländern sie ihre Textilien verarbeiten lassen, bzw. auf die Entscheidungen der Bekleidungshersteller, von wo sie ihre Vormaterialien beziehen. Möglicherweise werden in dieser Hinsicht die nicht beigetretenen europäischen Länder an Bedeutung gewinnen, ebenso wie die EU-Freihandelsabkommen mit den Balkanstaaten, mit Russland oder der Ukraine eine Rolle in den Firmenentscheidungen spielen könnten.

#### **D) Strategien der Drittländer mit Blick auf 2004**

Viele der derzeit Quoten unterliegenden Länder hoffen vom Abbau der Quoten profitieren und ihre Exporte erhöhen zu können. Für eine Reihe von Ländern – und insbesondere für China – wird dies der Fall sein. Andererseits bieten die heutigen Quoten vielen Ländern auf ihren Exportmärkten einen vor anderer (asiatischer) Konkurrenz geschützten Marktanteil. Mit Wegfall dieser Quoten wird auch diese von vielen Exportländern durchaus geschätzte Schutzfunktion wegfallen. Der Zugang zum EU-Markt und die Einkaufsentscheidungen europäischer Importeure (Handel, Bekleidung, Maschenindustrie etc.) werden somit nach dem 31.12.2004 vom freien Spiel der Marktkräfte bestimmt werden, nicht jedoch von dem Vorhandensein von Quoten und Lizenzen. Dies bedeutet, dass sich die Marktanteile der jeweiligen Lieferländer verschieben werden.

Nach Einschätzung aus Handel und Industrie wird der „Hauptgewinner“ des Quotenabbaus China sein. Länder, die heute schon Anteile verlieren, wie Hongkong, Südkorea, Thailand, Taiwan, Malaysia und die Philippinen, werden künftig weniger bevorzugte Lieferquellen sein, ausser z.T. bei Chemiefasern (Korea, Taiwan, Thailand, etc.). Ebenso werden Laos, Kambodscha, Bangladesch und Indonesien voraussichtlich Anteile an China verlieren. Vietnam wird sich nur dann behaupten können, wenn es bald Mitglied der WTO wird. Zu den Verlierern werden möglicherweise auch Sri Lanka und die Türkei gehören, die jedoch bereits heute nur noch wenig für den Massenmarkt produzieren und daher von chinesischer Konkurrenz weniger direkt betroffen sein werden. Indien und Pakistan werden voraussichtlich auch an China verlieren, dies jedoch durch Anteile kompensieren können, die sie anderen, kleineren Lieferländern auf dem EU-Markt wegnehmen.

Angesichts dieser zu erwartenden Veränderungen bereiten sich die Lieferländer auf den quotenfreien Wettbewerb nach 2004 vor. Sowohl Indien als auch Pakistan haben ehrgeizige Pläne entwickelt, um die Schwächen ihrer Textil- und

Bekleidungsindustrie zu beheben und somit vom Abbau der Quoten optimal profitieren zu können. Beide Länder beabsichtigen, ihre Exporte in den nächsten 5-10 Jahren erheblich zu steigern und die Qualität ihrer Produkte sowie Modegehalt und Liefergeschwindigkeit zu erhöhen.

Ähnliche Pläne liegen in nahezu allen anderen grösseren Lieferländern vor, wobei gerade Länder wie Bangladesch befürchten, ohne Investitionen v.a. in ihre Textilindustrie (Spinnerei und Weberei) im internationalen Wettbewerb künftig nicht bestehen zu können, insbesondere gegenüber der Konkurrenz aus China. Ein ehrgeiziger Fünfjahresplan der chinesischen Regierung stellt denn auch die Modernisierung ihrer Industrie sowie die Schaffung einer vollständigen textilen Kette in den Vordergrund ihrer Bemühungen. Länder wie Südkorea sehen ihre Zukunft v.a. im Bereich der Textilien. Korea hat bereits mit der Umsetzung eines ehrgeizigen, staatlich unterstützten Programms begonnen, das den allmählichen Ausstieg aus der Bekleidungsherstellung und den Aufbau einer leistungsfähigen Textilindustrie – einschliesslich Technischer Textilien – zum Ziel hat. Mit Ausnahme von Korea und China stellen sich bei der Umsetzung der jeweiligen Pläne jedoch schon heute zahlreiche Probleme. Die vielfach ehrgeizigen Ziele werden somit in vielen Fällen wohl nur mit Verzögerung erreicht werden.

## **E) Methodologische Herangehensweise**

Die vorliegende Studie beruht auf der Kombination einer quantitativen und einer qualitativen Untersuchung.

In der empirisch-qualitativen Analyse werden die Hauptmerkmale der deutschen Textil- und Chemiefaserindustrie herausgearbeitet, jüngste Entwicklungen und Trends identifiziert sowie eine Einschätzung der Vorbereitung einzelner Betriebszweige auf einen verschärften Wettbewerb vorgenommen. Zudem werden die wichtigsten Lieferländer hinsichtlich ihrer wirtschaftspolitischen Strategien untersucht, die sie mit Blick auf den ATC-Quotenabbau ergriffen haben. Ergänzt wird dies durch Einschätzungen des deutschen Import- und Einzelhandels hinsichtlich der Auswirkungen des Quotenabbaus auf die Importe nach Europa und mögliche Preisentwicklungen. Ebenso wird ein Überblick gegeben, wie die italienische Textilindustrie auf den Quotenabbau vorbereitet ist.

Diese Analyse beruht einerseits auf einer detaillierten Auswertung der Literatur, Verbandspublikationen, Statistischen Zahlenmaterials und sonstiger relevanter Veröffentlichungen. Andererseits beruht die Analyse auf gezielten Interviews mit zentralen Akteuren und Kennern der Textilindustrie und Textilhandelspolitik auf

deutscher und internationaler Ebene. Gespräche wurden insbesondere mit Vertretern der deutschen und europäischen Textilgesamt- und Fachverbände sowie Gewerkschaftsorganisationen geführt. Ebenso erfolgten zahlreiche Gespräche mit Betriebsratsvorsitzenden und Unternehmensvertretern aus der Textilindustrie, der Chemiefaserindustrie und dem deutschen Import- und Einzelhandel sowie mit Vertretern der italienischen Textil- und Bekleidungsindustrie. Hintergrundgespräche erfolgten zudem mit Botschaftsvertretern ausgewählter Lieferländer in Brüssel und in Genf, mit Vertretern der WTO, der EU Kommission sowie des deutschen Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Die empirisch-quantitative Analyse dieser Studie setzt an drei Punkten an. Der ATC-Quotenwegfall wird sich auf deutsche Textilproduzenten über

(i) den Grad, mit dem die derzeitigen Quoten tatsächlich handelsbeschränkend wirken,

(ii) den Anteil, welchen die eingeschränkten Importe an Gesamtimporten ausmachen, und

(iii) das Ausmass, in welchem deutsche Produkte mit denen aus Quotenländern im Wettbewerb stehen,

auswirken. Wenn Quoten nicht beschränkend wirken, wird ihr Wegfall auch keine wirtschaftlichen Auswirkungen haben.

Wenn die Importe, die tatsächlich durch Quoten beschränkt sind, nur einen geringen Anteil der Gesamtimporte ausmachen, wird der Quotenwegfall, auch wenn er zu einer Intensivierung des Handels führen sollte, wenig marktverzerrende Wirkungen zeigen. Das Ausmass, in welchem Deutschland differenzierte Textilprodukte herstellt, und das Ausmass, in welchem diese sich von Produkten aus Quotenländern durch Qualität, Design und Verlässlichkeit unterscheiden, wird die möglichen Konsequenzen des Quotenwegfalls dämpfen.

Diese Studie analysiert in detaillierter Weise das Ausmass, in welchem Quoten beschränkend wirken. Im Unterschied zu anderen Studien wird in der Vorliegenden jede einzelne Quotenkategorie separat betrachtet. Quoten werden als *beschränkend* eingestuft, wenn das Quotenkontingent zu über 80% ausgenutzt ist. Weiter werden Quoten als *stark beschränkend* bezeichnet, wenn das Quotenkontingent zu über 95% ausgenutzt ist. Dies ermöglicht eine präzise Klassifizierung, welche Anbieter in welchen Kategorien beschränkt sind. Anschliessend wird die Bedeutung der Quotenländer für Einfuhren nach Deutschland und in die EU in den jeweiligen Kategorien gemessen.

Kategorien werden als potentiell kritisch nach dem Quotenwegfall eingeordnet, wenn sie einer beschränkend wirkenden Quote ausgesetzt sind und der

Importanteil aus Quotenländern darüber hinaus einen festgesetzten Schwellenwert überschreitet. Um diese verschiedenen Schwellenwerte zu kombinieren, wurde ein synthetischer Index verwendet. Potentiell kritische Schlüsselkategorien sind demnach (i) solche, in denen beschränkte Importe über 30% der Gesamtimporte und stark beschränkte Importe über 20% der Gesamtimporte ausmachen, (ii) solche, in denen beschränkte Importe über 40% der Gesamtimporte und stark beschränkte Importe über 10% der Gesamtimporte ausmachen oder (iii) solche, in denen stark beschränkte Importe über 30% der Gesamtimporte ausmachen.

Die Studie misst dann anhand verschiedener Indizes, in welchem Ausmass Produkte aus Deutschland mit Produkten aus Quotenländern auf dem EU-Markt konkurrieren. Zunächst wird ein Ähnlichkeitsindex verwendet, um die Struktur von Textil- bzw. Bekleidungsexporten Deutschlands mit der anderer Länder wie China zu vergleichen. Dieser Index wird ergänzt durch Messungen des offenbaren komparativen Vorteils, der aufzeigt, welche Länder in der Herstellung welcher Produkte effizient sind. Anschliessend werden einige Qualitätsindikatoren untersucht, um deutsche Ausfuhren in die EU mit EU-Importen aus Drittstaaten zu vergleichen und zu beurteilen, ob der Wettbewerb auf dem EU-Markt für die jeweiligen Produkte durch Preise oder Qualität bestimmt wird. Zusammengenommen erlauben diese Informationen, Schlüsse über die Anzahl und die Bedeutung potentiell kritischer Quotenkategorien zu ziehen. Je stärker das Ausmass ist, in welchem Differenzierung und Qualitätsunterschiede zwischen den Produkten vorliegen, desto stärker werden Auswirkungen des Quotenwegfalls auf deutsche Hersteller gedämpft.

Schliesslich wird ein in der Literatur etabliertes rechenbares allgemeines Gleichgewichtsmodell für Simulationen benutzt, um die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf Handel, Beschäftigung und Produktion in der deutschen Textilwirtschaft direkt zu quantifizieren.

Das Modell deckt eine Vielzahl von Sektoren und Ländern bzw. Regionen im globalen Wirtschaftssystem ab. Es kann ausserdem zeigen, inwieweit sich der Quotenwegfall auf heimische Anbieter und auch auf solche aus nicht durch Quoten beschränkten Ländern in der übrigen Welt auswirken wird. Die oben beschriebene detaillierte Quoten- und Ähnlichkeitsanalyse hat sich für die Interpretation und das Verständnis der Modellergebnisse bewährt. Insbesondere hat dies zu dem Schluss geführt, dass je mehr es deutschen Unternehmen gelingt ihre Produkte zu differenzieren, sie umso weniger den Auswirkungen des Quotenwegfalls ausgesetzt sein werden und sie umso mehr die Öffnung von Märkten in Drittländern zu ihrem Vorteil nutzen können.

# I. Textilindustrie in Deutschland

## 1. Die deutsche Textilindustrie

Der folgende Überblick zur deutschen Textilindustrie stellt eine Momentaufnahme zum Ende 90er Jahre und Anfang des neuen Jahrzehntes dar. In einem ersten Teil folgt eine allgemeine Betrachtung der Textilindustrie, in der die Betriebszweige zusammen bzw. im Vergleich untersucht werden. Im zweiten Teil erfolgt eine Untersuchung einzelner ausgewählter Betriebszweige mit Blick auf bisherige und künftige Entwicklungen.<sup>1</sup>

### 1.1 Anpassung als Tagesgeschäft

Die deutsche Textilindustrie agiert in einem anspruchsvollen Umfeld: Steigender Importwettbewerb vor allem aus EU-Ländern sowie – in kontrollierter Masse – aus Drittstaaten, sinkender bzw. stagnierender Verbrauch gemessen an den Gesamtlebenshaltungskosten der Verbraucher, steigende Lohn- und Sozialkosten, sowie zunehmend ehrgeizige Umweltstandards in der EU, und speziell in Deutschland.

Dieses Umfeld bewegte die Textil- und Bekleidungsindustrie frühzeitig dazu, beständig nach geeigneten Anpassungsstrategien zu suchen, um auch dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben. Während die Bekleidungsindustrie vor allem auf Verlagerung von Fertigung und Fertigungsstätten in benachbarte „Niedriglohnländer“ in der EU und vor allem Mittel- und Osteuropa setzte, stand der Textilindustrie dieser Weg angesichts ihrer grösseren Kapitalintensität weniger leicht offen.<sup>2</sup> Stattdessen, baute sie auf Rationalisierung, Modernisierung, Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren, verbesserte Logistik und forciertes Marketing sowie auf die Erschließung neuer Märkte im Ausland. Viele Unternehmen, die dies nicht leisten konnten, schieden aus dem Markt aus. Dieser Anpassungsprozess schlug sich in den für die Textilbranche nur zu vertrauten Zahlen nieder<sup>3</sup>:

- Reduzierung der Unternehmenszahl von 2.400 (1970) auf 1.085 (2000).
- Reduzierung der Anzahl der Beschäftigten von 496.600 (1970) auf 123.900 (1999) und 121.530 im Jahr 2000.

---

<sup>1</sup> Die folgende Untersuchung betrifft die Textilindustrie. Auf die Bekleidungsindustrie wird nur zu Vergleichszwecken eingegangen. Der Begriff „Textilwirtschaft“ umfasst die Textil- und Bekleidungsindustrie. Die hier verwendeten Daten wurden von Gesamttextil gestellt und beruhen auf Angaben des Statistischen Bundesamtes, es sei denn, es wird auf andere Quellen verwiesen.

<sup>2</sup> Siehe auch das Kapitel zu den Auslandsinvestitionen der Textilindustrie.

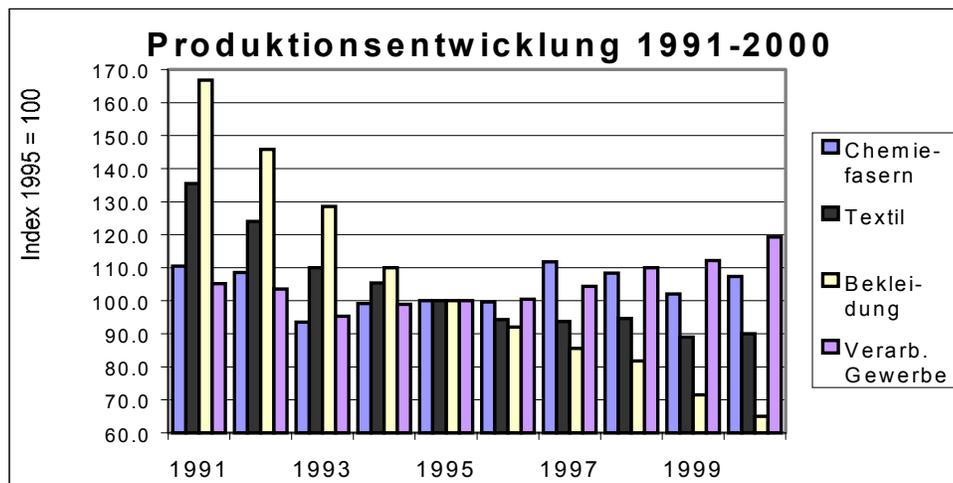
<sup>3</sup> Die folgenden Zahlen, die den Jahres*durchschnitt* wiedergeben, weichen leicht von denen des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ab. Die BAFA Daten beruhen hingegen auf dem Stand zum Jahres*ende*: Betriebe 1970: 3.159; 1999: 1.221; Beschäftigung: 1970: 488.734; 1999: 121.307; 2000: 121.282.

1999 verblieben im Textilsektor somit etwa doppelt so viele Betriebe und Beschäftigte wie in der Bekleidungsindustrie, die noch 681 Firmen mit 66.200 Beschäftigten zählte.

Im folgenden wird auf diese und weitere Aspekte näher eingegangen, und zwar für die Textilindustrie insgesamt sowie für deren wichtigsten Betriebszweige im Vergleich. Anschliessend folgt eine Betrachtung der jeweiligen Betriebszweige.

## 1.2 Produktion und Produktivität

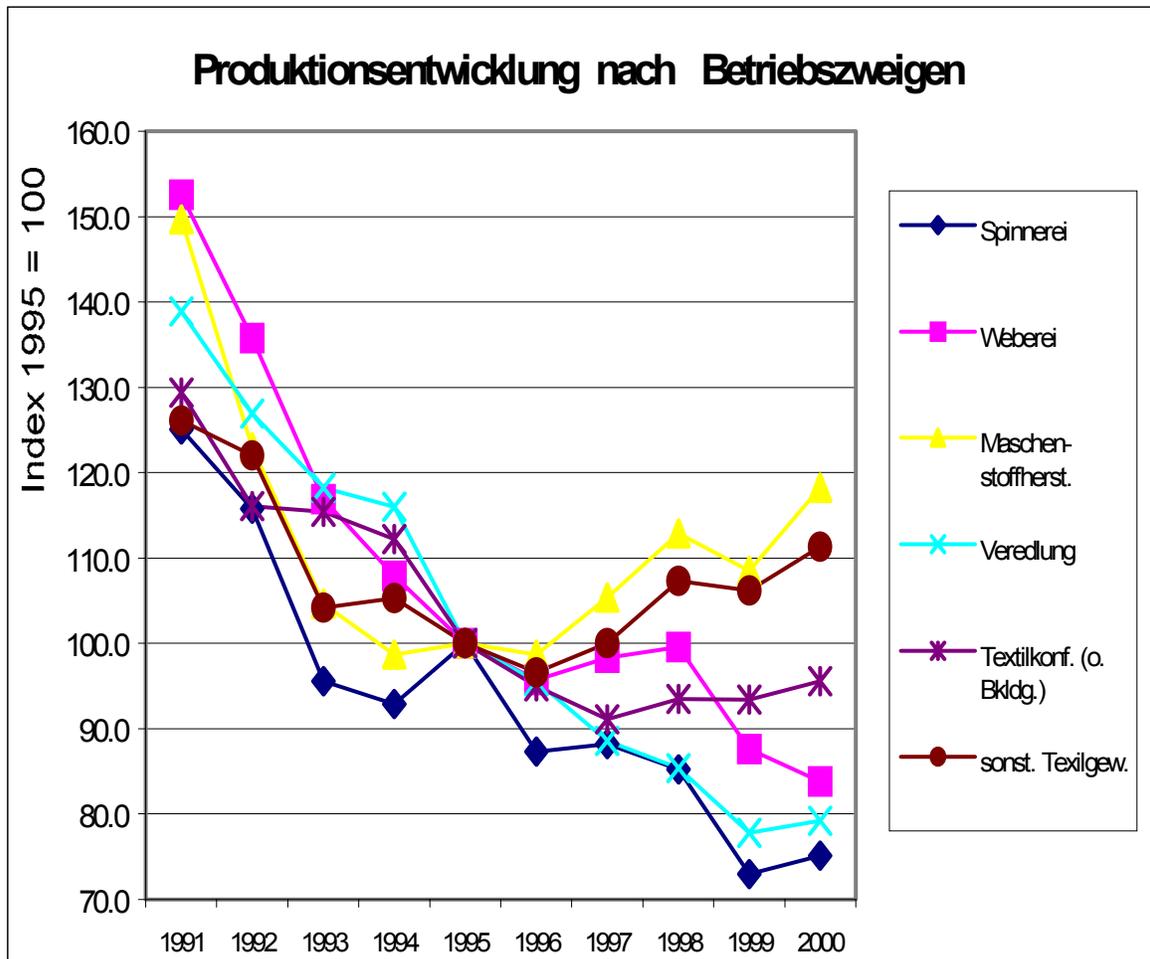
Die Restrukturierung der deutschen Textilindustrie schlug sich in einem starken Rückgang der Produktion nieder. Insbesondere zwischen 1991 und 1993 beschleunigte sich dieser Rückgang, nicht zuletzt unter Einfluss der zahlreichen Betriebsschliessungen in den neuen Bundesländern nach der Wiedervereinigung. Nach 1995 nahm die Produktion weiter ab, jedoch weniger rasch als in den Jahren zuvor. Im Jahr 2000 lag der Produktionsindex bei 90 im Vergleich zu 100 im Jahr 1995, und 134 im Jahr 1990.



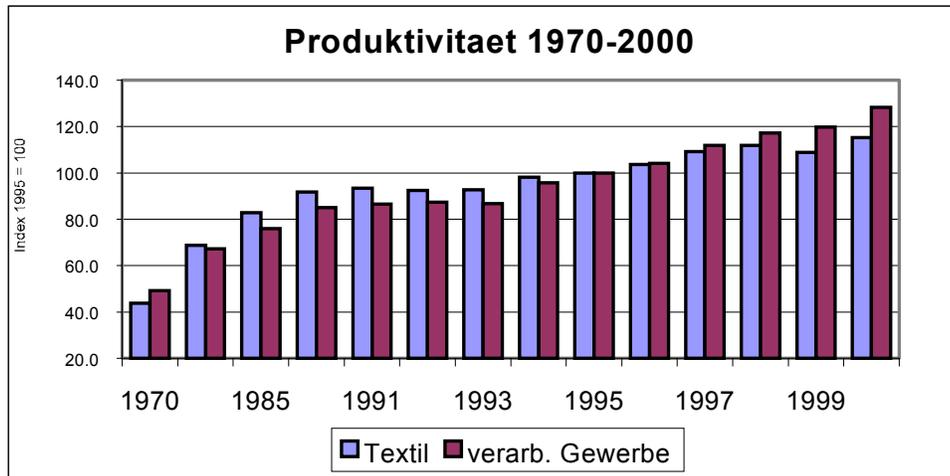
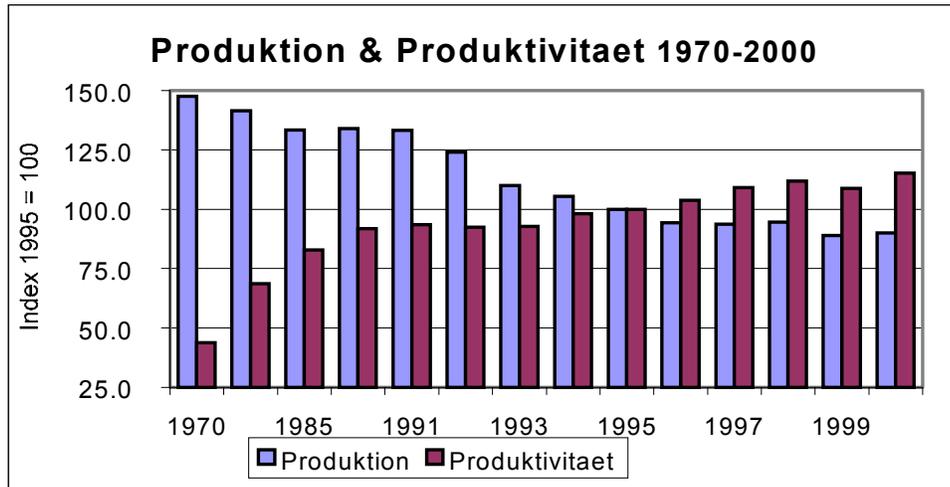
Dabei zeigt sich, dass der Produktionsrückgang im Gegensatz zum Trend im verarbeitenden Gewerbe und der Chemiefaserindustrie steht, deren Produktionsindex in den letzten Jahren stieg (verarbeitendes Gewerbe: 119,3 , Chemiefaser: 107,4). Der Rückgang in der Textilindustrie war jedoch deutlich geringer als in der Bekleidungsindustrie (2000: 65,0), die weite Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagert hat.

Hinter dem allgemeinen Produktionsrückgang verbirgt sich innerhalb des Textilsektors ein differenziertes Bild. So verzeichneten die Spinnerei (2000: 75,1), Veredlung (79,2) und Weberei (83,8) die stärksten Rückgänge, die Weberei insbesondere in den Jahren 1999 und 2000.

Andererseits verzeichnete das sonstige Textilgewerbe (inklusive Vliesstoffe) und besonders die Maschenstoffherstellung deutliche Zuwachsraten (2000: 111,3 bzw. 118,2), womit die starken Einbußen der früheren 90er Jahre partiell wieder rückgängig gemacht werden konnten. Nur leichte Produktionsrückgänge verzeichnete die Textilkonfektion (2000: 95,6), nachdem sie in der ersten Hälfte der 90er Jahre starke Einbußen zu verbuchen hatte.

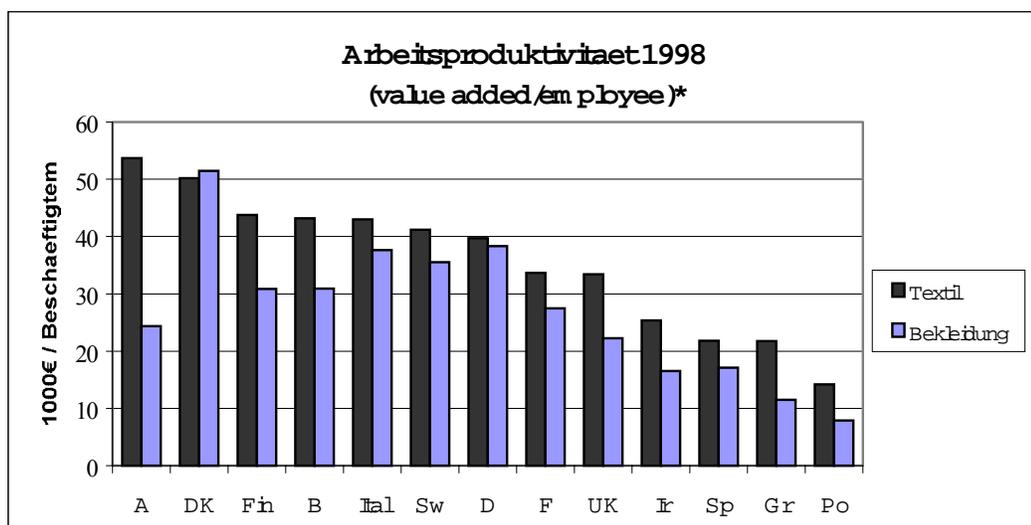


Dem Rückgang der Produktion steht eine stetig wachsende Produktivität (Produktion pro Beschäftigten) der Textilunternehmen gegenüber, die seit Mitte der 90er Jahre etwas schneller wächst, als die Produktion abnimmt. Andererseits bleibt das Wachstum deutlich hinter dem des verarbeitenden Gewerbes zurück.



Angesichts steigender Importkonkurrenz aus Industrie- und Niedriglohnländern stellen hohe Produktivität und deren Steigerung einen wichtigen Bestandteil der deutschen Wettbewerbsfähigkeit dar. Das im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe langsame Produktivitätswachstum könnte daher für den Sektor längerfristig von Nachteil sein.

Im europäischen Vergleich steht die Produktivität der deutschen Textilindustrie im Mittelfeld. So zeigt eine Studie von Euratex<sup>4</sup>, dass die deutsche Textilindustrie im Jahre 1998 an siebenter Stelle stand (gemessen an der Wertschöpfung pro Beschäftigten), insbesondere hinter den kleinen, stark spezialisierten skandinavischen Ländern sowie hinter Österreich, Belgien und Italien. Unter den vier grossen Textilnationen der EU, auf die zusammen knapp 70% der EU Textilproduktion entfallen, steht Deutschlands Produktivität jedoch an zweiter Stelle hinter Italien, aber vor Frankreich und Grossbritannien.



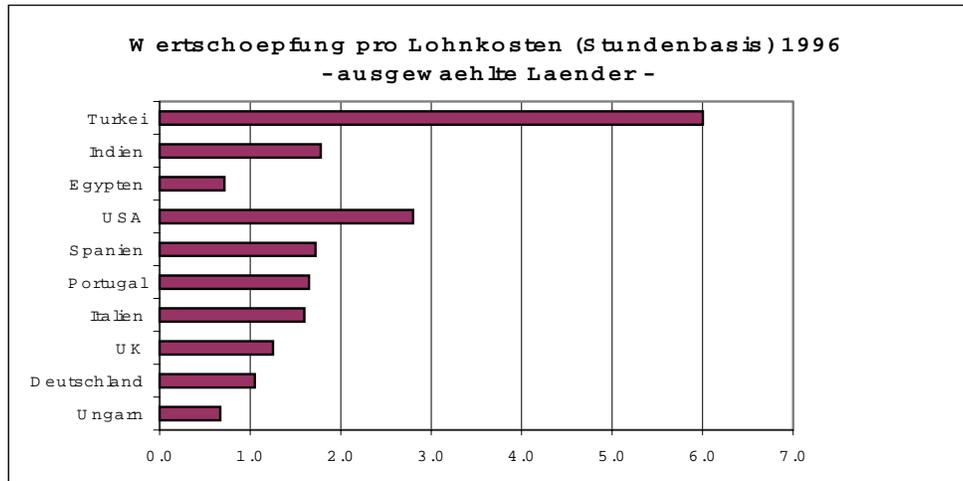
\* Entnommen aus: Euratex: Memorandum on preferential rules of origin; 1999. Die hohen Produktivitätsraten der skandinavischen Länder (und z.T. Belgiens) erklären sich aus einem drastischen Restrukturierungs- und Schrumpungsprozess der dortigen Textilindustrie, der in einer Spezialisierung auf Nischenprodukte mit sehr hoher Wertschöpfung resultierte, bzw. in Belgien in einer Ausrichtung z.B. auf Teppichböden. Ein direkter Vergleich mit Deutschland, wo die textile Kette noch stärker erhalten ist, ist somit nur bedingt aussagekräftig.

Eine Studie der Europäischen Kommission<sup>5</sup> weist zudem darauf hin, dass hohe Arbeitsproduktivität europäischer Unternehmen möglicherweise nicht ausreichen könnte, um den Lohnkostenvorteil z.B. asiatischer Hersteller auszugleichen. Ein Vergleich der Wertschöpfung pro Lohnkosten (Wertschöpfung pro Beschäftigtem pro Stunde geteilt durch Lohnkosten pro Stunde) zeigt, dass die deutsche Textilindustrie nicht nur hinter der Türkei, Indien oder den USA zurückbleibt, sondern auch hinter Ländern wie Portugal oder Spanien. Langfristig könnte dies

<sup>4</sup> Euratex: Memorandum on preferential rules of origin; 1999.

<sup>5</sup> Werner Stengg, The textile and clothing industry in the EU – A survey. DG Enterprise Paper No 2 – 2001, Europäische Kommission.

für die deutsche Textilindustrie von Nachteil sein. Andererseits erfassen diese Zahlen zur Produktivität andere Aspekte nicht, die eine immer wichtigere Rolle spielen, um international konkurrenzfähig zu bleiben, wie Produktinnovation, Kreativität, Schnelligkeit in der Reaktion auf Markt- und Modetrends etc.

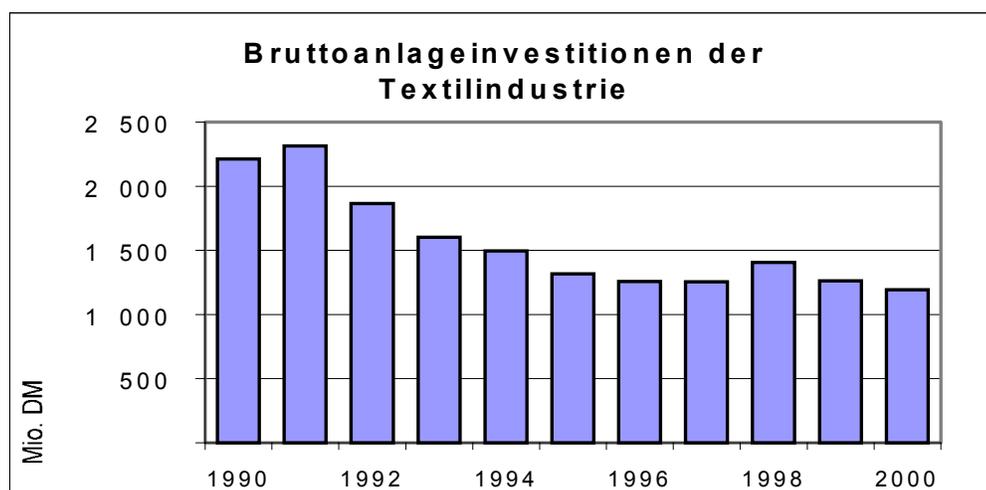


Entnommen aus: Werner Stengg, The textile and clothing industry in the EU – A survey. DG Enterprise Paper No 2 – 2001, Europäische Kommission.

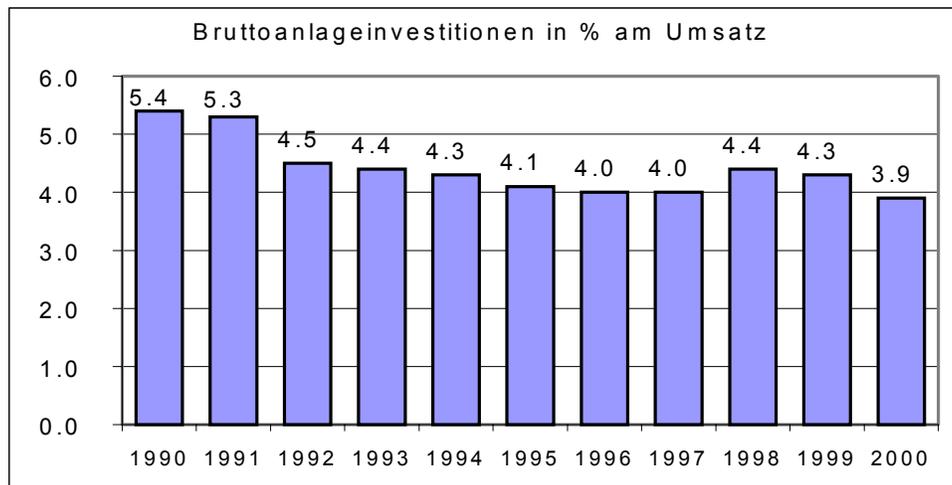
### 1.3 Investitionen

Eine Voraussetzung für steigende Produktivität sind Investitionen in modernste Maschinen, Computerisierung, Informations- und Kommunikationstechnologien, etc. Der Entwicklungen der Investitionstätigkeit der Textilindustrie kommt daher besondere Bedeutung zu.

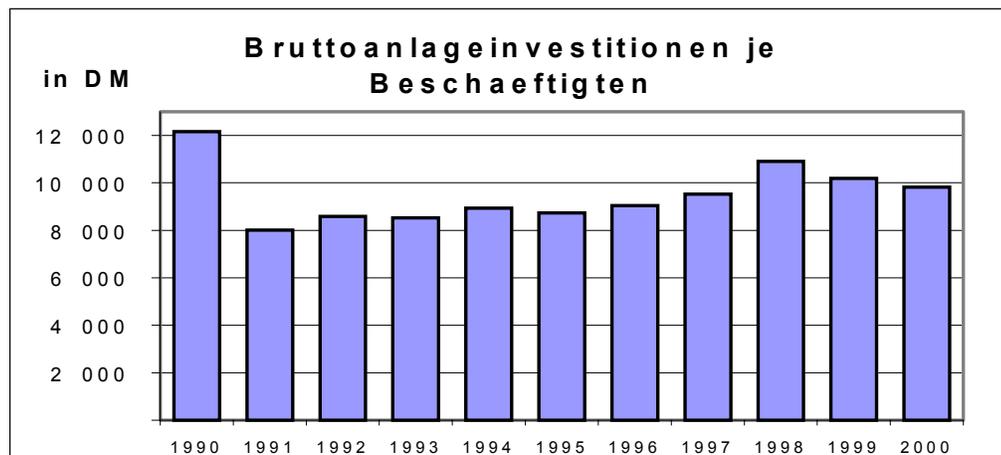
Grundsätzlich ist das Investitionsvolumen des Sektors rückläufig, was sich in dem Rückgang der Betriebszahl sowie der Produktion widerspiegelt. Seit Mitte der 90er Jahre stabilisiert sich das Investitionsvolumen bei ca. DM 1,25 Mrd. pro Jahr, mit leicht sinkender Tendenz (2000 voraussichtlich DM 1,19 Mrd.).



Gemessen am Umsatz des Sektors blieben die Investitionen jedoch seit 1993/1994 relativ stabil, mit erneut leicht abnehmender Tendenz seit 1998.



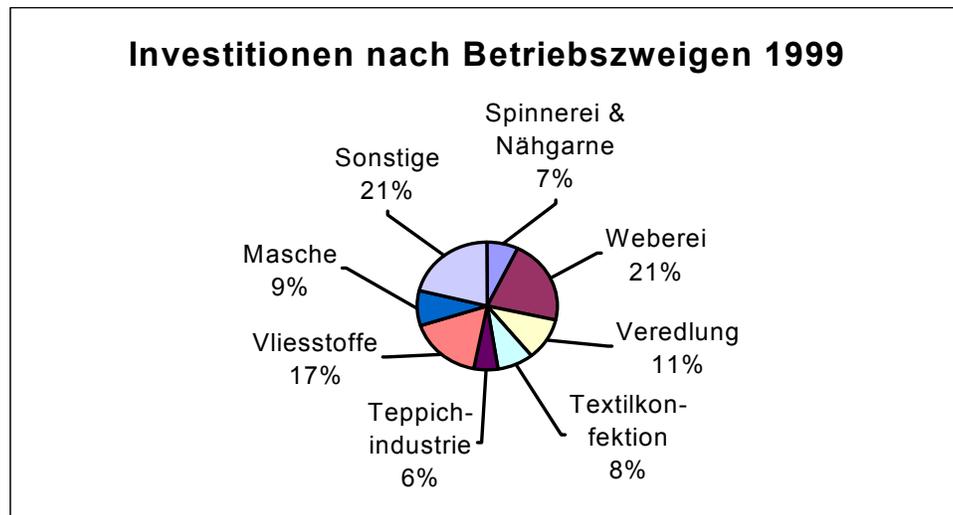
Die Investitionen in DM je Beschäftigten nahmen seit Anfang der 90er Jahre hingegen zu. Während im Jahr 1992 knapp DM 8.600,- pro Beschäftigtem investiert wurden, stieg dieser Betrag auf fast DM 10.900,- im Jahr 1998 mit seither erneut leicht abnehmender Tendenz (Jahr 2000 geschätzt: DM 9.800,-).



Gemäss Euratex<sup>6</sup> lag die deutsche Textilindustrie mit Investitionen in Höhe von Euro 5.240,- pro Beschäftigtem im Jahr 2000 innerhalb der EU an sechster Stelle (vor Frankreich, aber hinter den Niederlanden, Belgien, Finnland, Schweden und Österreich), und damit deutlich über dem EU Durchschnitt von Euro 3.450,- pro Beschäftigtem.

<sup>6</sup> Euratex: General Economic Situation in 2000.

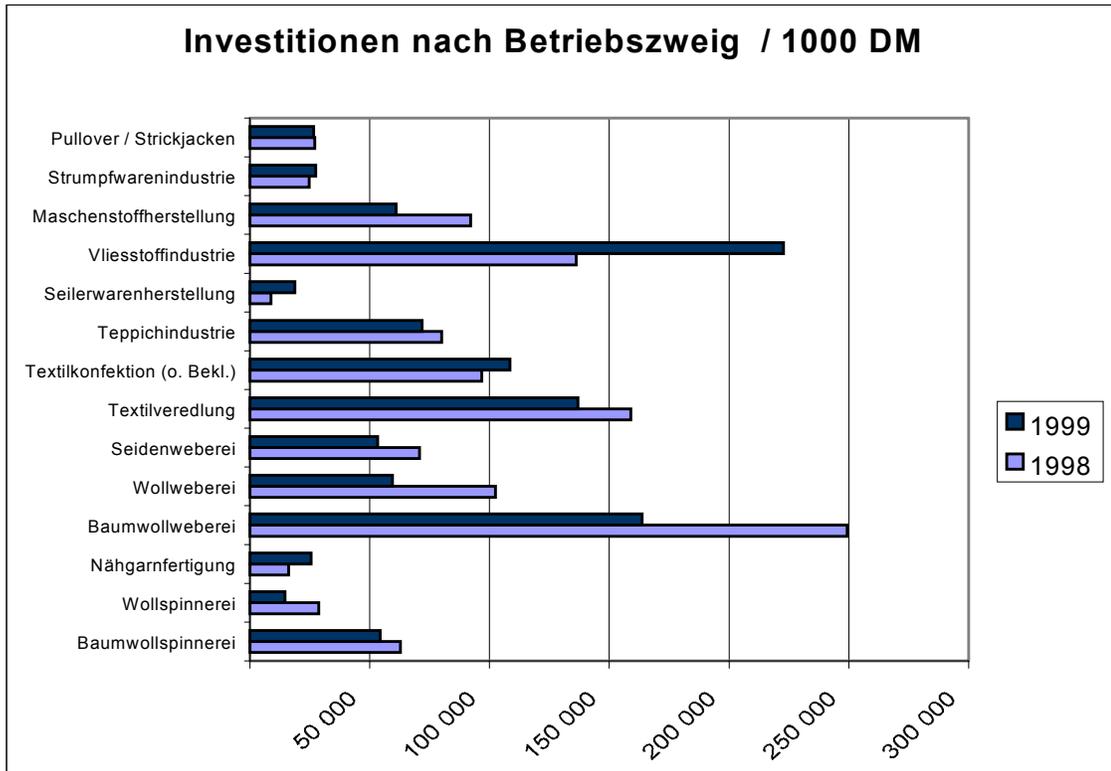
Innerhalb des Textilsektors vereint die Weberei (Baumwoll-, Woll-, Seidenweber) 1999 wertmässig ein Fünftel (21%) des gesamten Investitionsvolumens auf sich (1998: 29%), dicht gefolgt von den Vliesstoffherstellern mit 17% (1998: 10%). Die Anteile der wichtigsten übrigen Zweige lagen zwischen 6% und 11%.



Ein Blick auf die wertmässigen Veränderungen zwischen 1998 und 1999 je Betriebszweig vermittelt einen Eindruck über das Investitionsverhalten in den verschiedenen Bereichen des Textilsektors zum Ende der 90er Jahre, allerdings ohne dass man daraus klare Trends ablesen kann:

- Der Anteilsverlust der Weberei an den Gesamtinvestitionen des Sektors zwischen 1998 und 1999 (von 29% auf 21%) beruht v.a. auf der starken Abnahme der Investitionen in der Baumwollweberei, gefolgt - mit wertmässig grossem Abstand - von der Wollweberei, sowie - in sehr viel geringerem Umfang - der Seidenweberei.
- Bei der Spinnerei gingen die Investitionen vor allem bei den Wollspinnern zurück, jedoch nur wenig bei den Baumwollspinnern.
- Innerhalb der Masche hielten die Strumpfwarenindustrie und die Hersteller von Pullovern und Strickjacken ihre Investitionsvolumen stabil, während die Fertigung von Maschenstoffen einen grösseren Rückgang verzeichneten. Rückgänge geringeren Ausmasses erfolgten auch bei der Veredlung und der Teppichindustrie.

- Eine Ausweitung der Investitionen erfolgte in der Nähgarnfertigung, der Textilkonfektion, Seilerwarenherstellung, sowie in der Vliesstoffindustrie. Letztere steigerte ihr Investitionsvolumen um über ein Drittel.

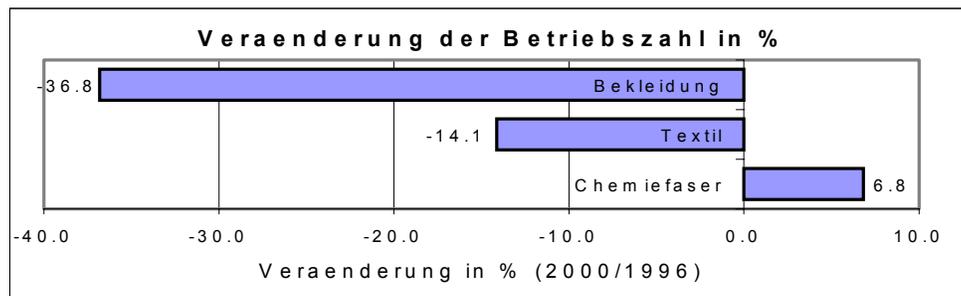
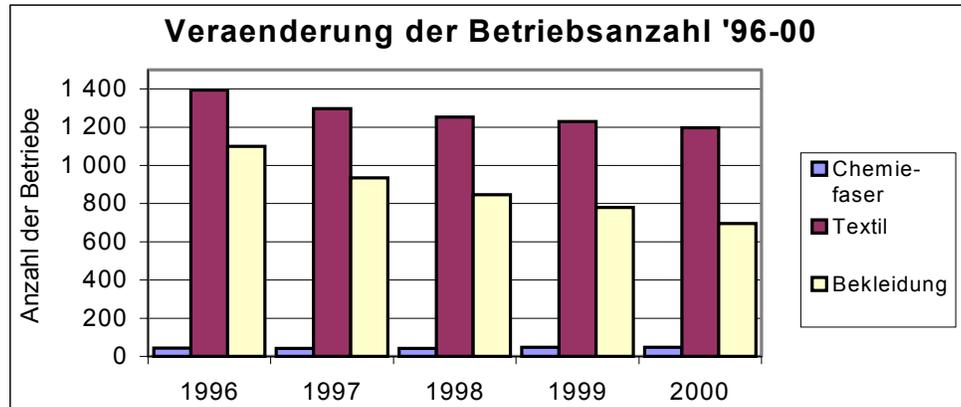


#### 1.4 Betriebe und Beschäftigte

Die Anpassung der deutschen Textilindustrie erfolgt vor dem Hintergrund einer mittelständisch geprägten Firmenlandschaft. So ist der Sektor bekannt für seinen hohen Anteil an KMU, wobei kleine Firmen dominieren. 1999 hatten zwei Drittel der Betriebe weniger als 100 Beschäftigte, die jedoch nur knapp ein Viertel des Gesamtumsatzes des Sektors erwirtschafteten. Auffallend ist, dass trotz kontinuierlicher Restrukturierung des Sektors diese Struktur auch in den letzten Jahren nahezu unverändert blieb.

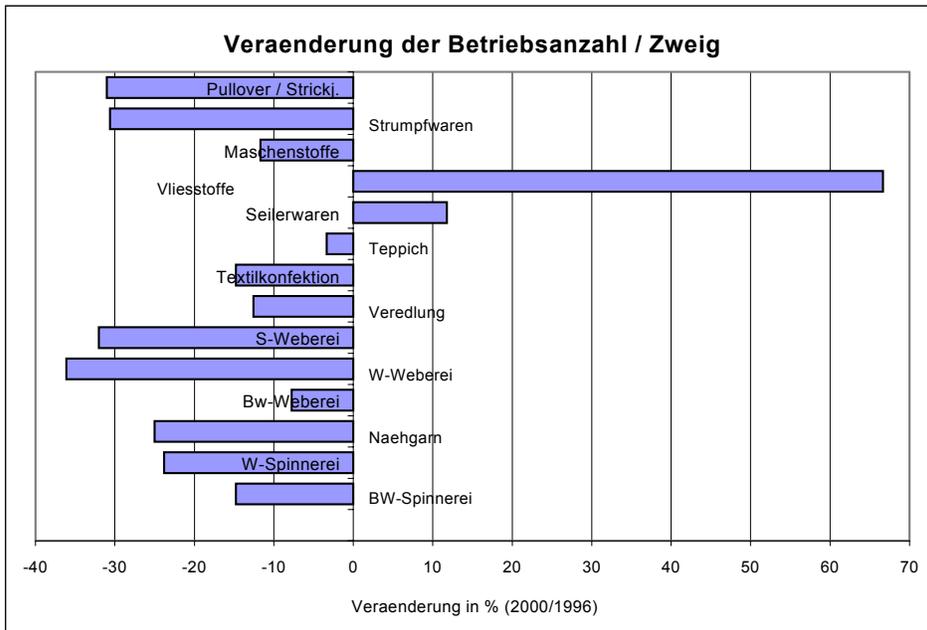
Betriebsgröße	1995 in %	1999 in %
20-49	41.4	42.5
50-99	26.5	25.2
100-199	17.2	17.4
200-499	11.9	12.1
500-1000	2.2	2.3
1000+	0.8	0.4

Nicht unverändert blieb hingegen die Anzahl der Betriebe, die seit den 70er Jahren abnimmt. Dieser Trend hielt auch in 90er Jahren an. Zwischen 1996 und 2000 schieden knapp 100 Textilfirmen aus. Dieser Rückgang ist jedoch weniger ausgeprägt, als bei der Bekleidung, wo ca. 400 Betriebe aus dem Markt gingen bzw. durch Produktion im Ausland ersetzt wurden.



Innerhalb des Textilsektors blieben nur die Seilerwaren- und Vliesstoffhersteller von einer Reduzierung der Betriebszahl verschont, und konnten zwischen 1996 und 2000 sogar aufstocken (Seilerwaren: plus 2, Vliesstoffe: plus 18).

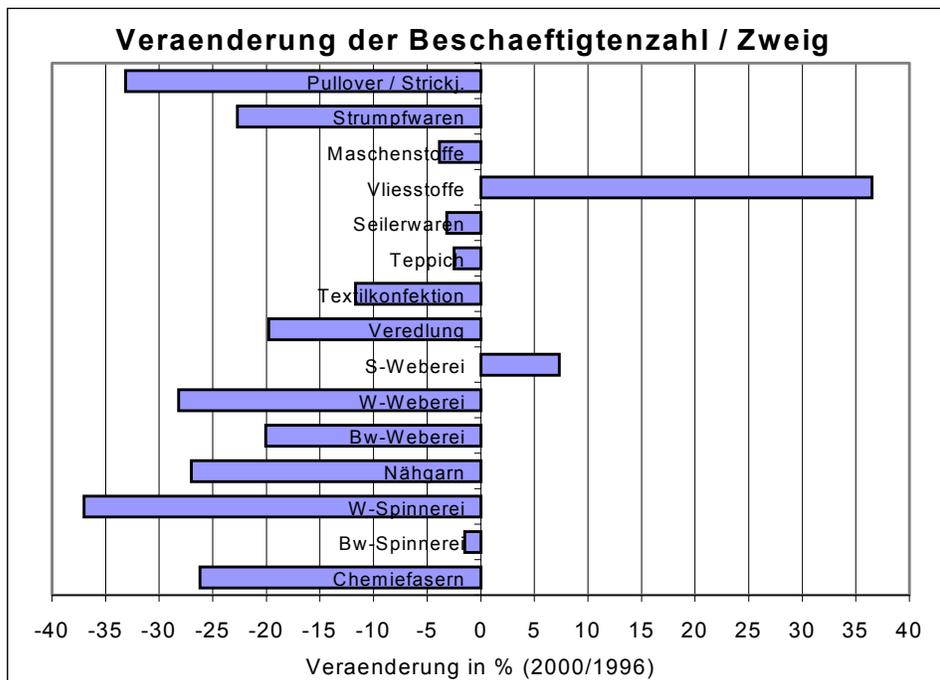
Rückgänge um etwa ein Drittel ihres Firmenbestandes verzeichneten die Woll- und Seidenweber (minus 13 bzw. minus 16 Betriebe), sowie die Hersteller von Strumpfwaren (-15), Pullovern, und Strickjacken (-45). Etwa ein Viertel des Bestandes ging bei den Wollspinnern (-5) und Nähgarnherstellern verloren (-4).



Diese Veränderungen in der Anzahl der Betriebe spiegelt sich – zumindest partiell – in der Zu- und Abnahme in den Beschäftigtenzahlen je Zweig wider (s. nächste Abbildung). So konzentriert sich der Beschäftigungsrückgang prozentual, wie von den Betriebszahlen zu erwarten, bei der Wollweberei (minus 1.430 Beschäftigte), den Herstellern von Nähgarnen (-2.000), von Strumpfwaren (-1.800) und von Pullovern/Strickjacken (-3.000), die zwischen 1996 und 2000 jeweils etwa ein Viertel bis ein Drittel ihrer Beschäftigten verloren.

Einen besonders starken Rückgang verzeichnete jedoch die Wollspinnerei, wo die Beschäftigung um 37% fiel (-1.570), verglichen mit -24% bei der Betriebszahl. Ebenso fällt der starke Rückgang in der Chemiefaserindustrie auf, die durch Restrukturierung und Rationalisierung über ein Viertel der Beschäftigten verlor (-5.930).<sup>7</sup> Auffallend auch der Verlust von einem Fünftel der Arbeitnehmer in der Veredelung (-3.650), verglichen mit -13% bei den Betrieben

<sup>7</sup> Eine detaillierte Betrachtung der Chemiefaserindustrie erfolgt in einem gesonderte Kapitel. Weitere Statistiken zur Chemiefaser sind auf folgender Website abrufbar: [www.ivc-ev.de](http://www.ivc-ev.de).

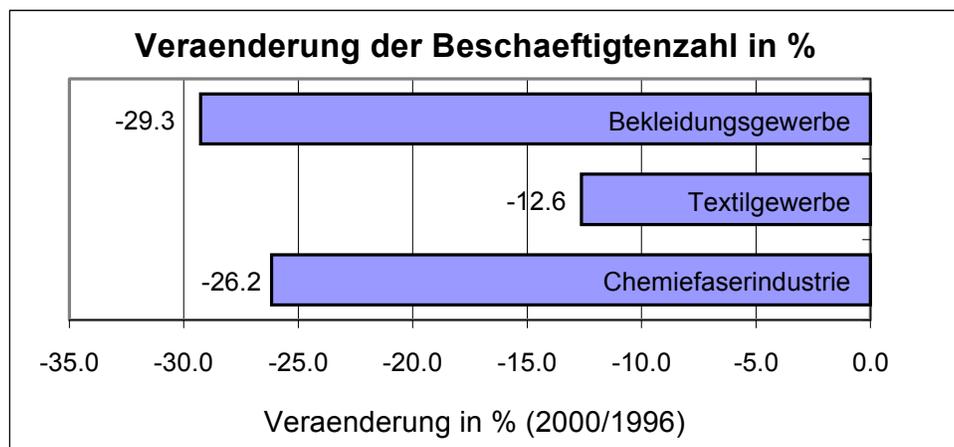


Betrachtet man die absoluten Veränderungen der Beschäftigung, so konzentrieren sich die Einbußen v.a. auf Textilveredelung, Baumwollweberei, Pulloverherstellung und Textilkonfektion. Zwei Drittel aller zwischen 1996 und 2000 abgebauten Arbeitsplätze entfielen auf diese vier Zweige (12.625). Lediglich die Vliesstoffhersteller und Seidenweber schufen neue Arbeitsplätze.

<b>1.4.1 Absoluter Beschäftigungsrückgang nach Zweig</b>	
Betriebszweig	Veränderung 2000/1996
Textilveredlung	- 3 650
Baumwollweberei	- 3 478
Herstellung Pull./ Strickj.	- 3 005
Textilkonfektion (o. Bekl.)	- 2 492
Strumpfwaren	- 1 799
Wollspinnerei	- 1 566
Wollweberei	- 1 433
Nähgarne	- 739
Teppichindustrie	- 222
Maschenstoffe	- 194
Baumwollspinnerei	- 132
Seilerwaren	- 30
Seidenweberei	+ 324
Vliesstoffe	+ 1 699
<b>Textilgewerbe (insgesamt)</b>	<b>- 17 557</b>
Chemiefaserindustrie	- 5 927

Verglichen mit dem Beschäftigungsabbau in der Bekleidungsindustrie (-27.400) fällt der Abbau von 17.560 Arbeitsplätzen im Textilsektor weniger radikal aus. Dies insbesondere, wenn der Anteil an der Gesamtbeschäftigung des jeweiligen Sektors betrachtet wird, wo die Bekleidungsindustrie – speziell durch Produktionsverlagerung nach Ost-/Mitteleuropa - knapp ein Drittel zwischen 1996 und 2000 abbaute, während die Textilindustrie ein Achtel (12,6%) verlor.

Der Abbau von Arbeitsplätzen in Deutschland ging jedoch mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze im Ausland einher. Schätzungen zufolge werden heute ca. 350.000 Menschen von der deutschen Bekleidungsindustrie im Ausland beschäftigt. Die Textilindustrie beschäftigt ca. 60.000 Mitarbeiter im Ausland, was knapp die Hälfte der Beschäftigung im Inland entspricht. 1996 beschäftigte die deutsche Textilindustrie rund 46.000 Menschen im Ausland, was 34% der damaligen Inlandsbeschäftigung entsprach.<sup>8</sup>



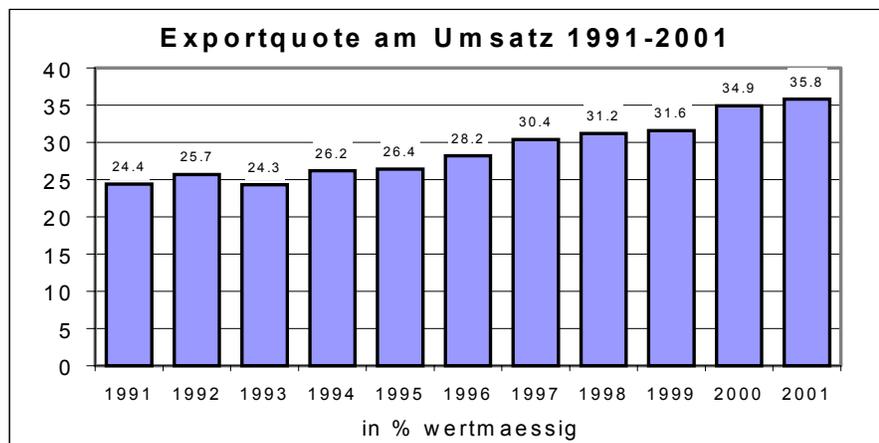
Abschliessend sei festgehalten, dass in den neuen Bundesländern die Beschäftigung im Textilgewerbe zwischen 1996 und 2000 um 15% zunahm (+2.370), verglichen mit einem Rückgang im Westteil des Landes um ca. 16% (-19.930). Die selbe Tendenz gilt für die Anzahl der Betriebe, die im östlichen Teil um 8.6% zunahmen (+19), wohingegen in Westdeutschland -18,5% verzeichnet wurden (-216 Betriebe). Diese positive Entwicklung stellt eine Trendwende dar, nachdem die ostdeutsche Textilindustrie nach der Wiedervereinigung zunächst einem starken Schrumpfungprozess unterworfen war.

<sup>8</sup> Gesamtextil Umfrage zu Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie, 1996.

## 1.5 Exportquote und Auslandsgeschäft

Angesichts steigender Importkonkurrenz auf dem deutschen Markt, wird die Steigerung des Exportgeschäftes für viele Unternehmen eine Frage des Überlebens.

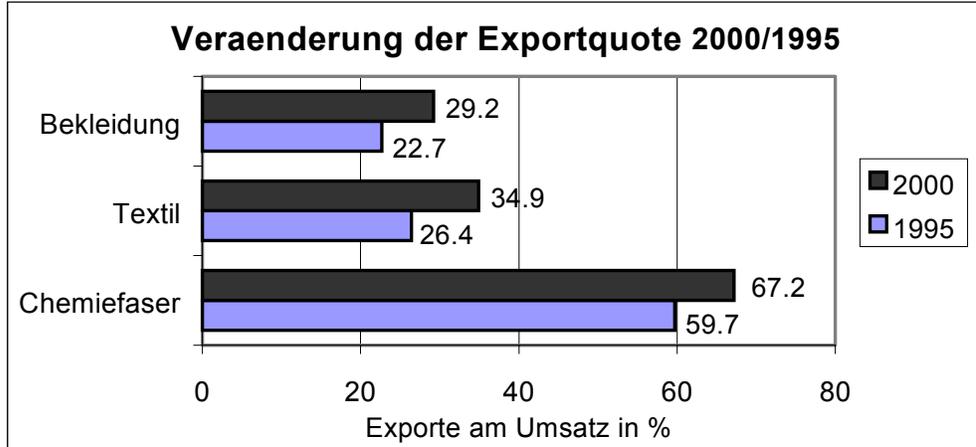
Die allseits bekannten Zahlen zur Steigerung der Exportquote<sup>9</sup> der deutschen Textilindustrie weisen darauf hin, dass die Unternehmen dies ebenso sehen. Während 1991 nur knapp ein Viertel des Gesamtumsatzes exportiert wurde, so gehen heute über ein Drittel in den Export – mit steigender Tendenz.



Diese Exportquote ist umso beachtlicher, als sie weit über derjenigen der Bekleidungsindustrie liegt. Und während sie 1995 um 3,7% über dem der Bekleidungsindustrie lag, vergrößerte sich dieser Abstand auf 5,7% in Jahr 2000. Andererseits erreichte die Exportquote der Textilindustrie nur etwa die Hälfte derjenigen in der Chemiefaserindustrie.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Exportquote = Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz. Die folgende Analyse beruht auf Zahlen von Gesamttextil, die vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wurden. Die Daten beziehen sich auf den Umsatz, den deutsche Firmen mit Waren aus *eigener* Produktion erzielen. Handelsware, die von deutschen Firmen bezogen/importiert und weiterexportiert wird, ist hier nicht berücksichtigt.

<sup>10</sup> Wird die Exportquote als Anteil der Ausfuhren (= grenzüberschreitender Warenverkehr, d.h. einschliesslich Handelsware und Ausfuhren z.B. des Gross- und Aussenhandels) am Gesamtumsatz berechnet, so liegen die Werte deutlich viel höher. Entsprechend zitiert das Bundeswirtschaftsministerium in seinem Bericht zur Lage der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie für das Jahr 2000 eine Exportquote von 76,3% für die Textilindustrie, und von 45,6% für die Bekleidungsindustrie (basierend auf Daten des BAFA). Im Jahr 1995 lagen diese Werte bei 60,4% bzw. 32,7% (BAFA). Dabei ist auch zu beachten, dass sich die Ausfuhren z.B. des Gross- und Aussenhandels auf einem höheren Preisniveau bewegen, als die der Industrie, deren Auslandsumsatz auf Grundlage des Fabrikabgabepreises berechnet wird.

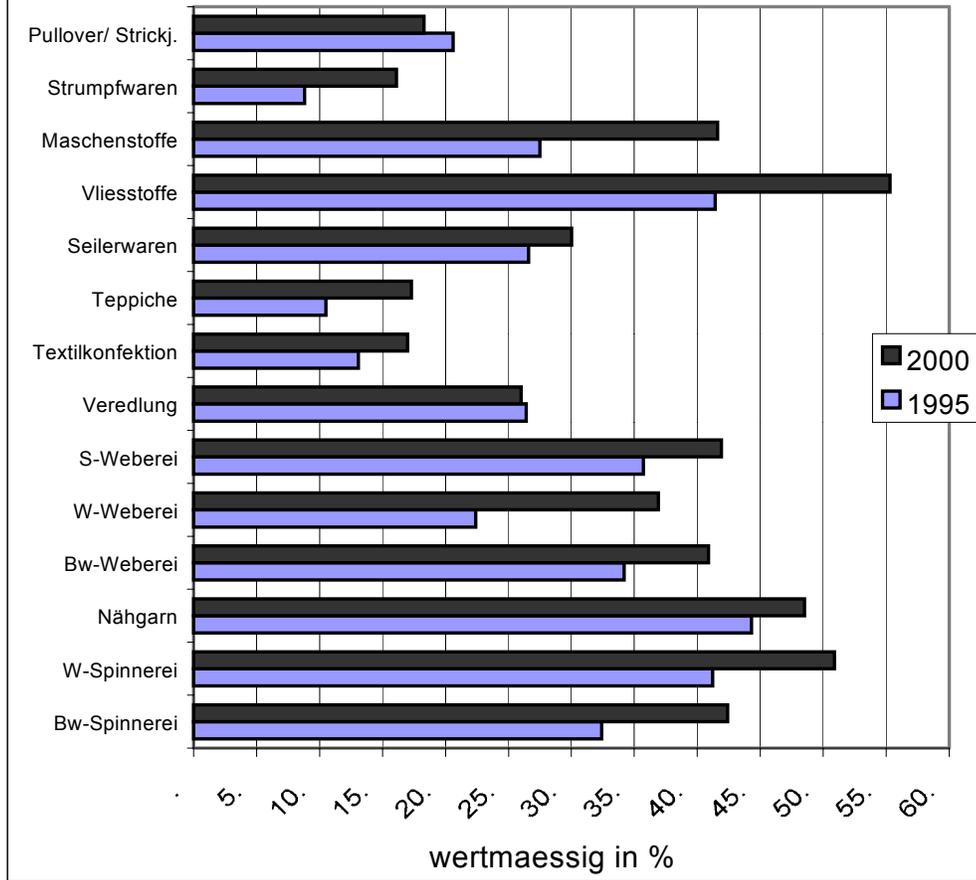


Innerhalb des Textilsektors sieht das Bild differenzierter aus (siehe folgendes Schaubild). So verzeichnen im Jahr 2000 insbesondere die Vliesstoffe (55%) weit überdurchschnittliche Exportquoten, gefolgt von der Spinnerei und den Nähgarnen (42%-51%), den Maschenstoffen (42%) sowie der Weberei (37%-42%). Exporte zur passiven Veredelung spielen speziell bei der Weberei und den Maschenstoffen eine wichtige Rolle. Alle anderen Zweige verzeichnen unterdurchschnittliche Exportquoten, insbesondere die Strumpfwaren, Textilkonfektion und Teppichindustrie (16%-17%).

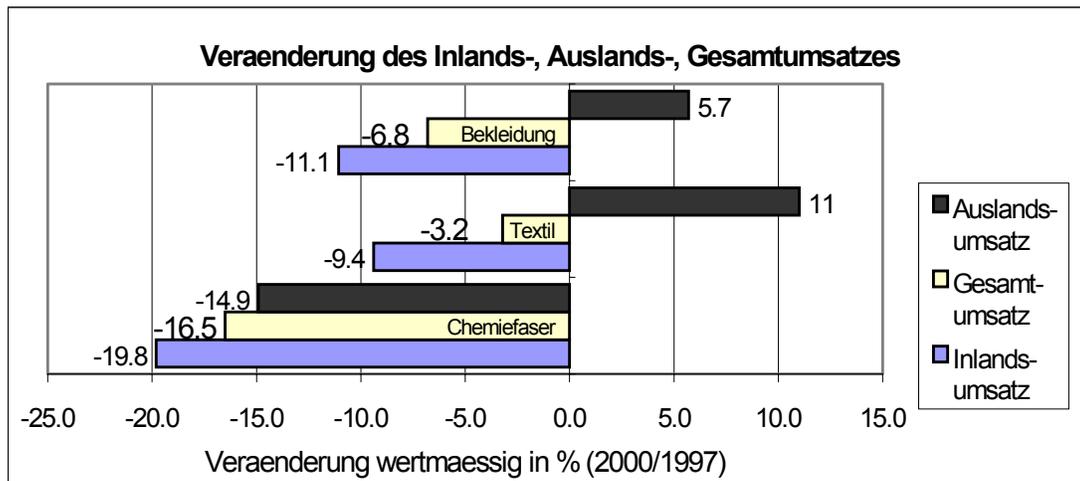
Andererseits haben gerade die Zweige mit niedriger Exportquote ihre Exportquote seit 1995 stark erhöhen können, so z.B. die Strumpfwaren, Teppiche und Wollweberei. Einen leichten Rückgang gegenüber 1995 gab es nur bei der Veredelung und Pullovern/Strickjacken.

Auffallend ist, dass zwei Bereiche, die 1995 eine durchschnittliche oder leicht überdurchschnittliche Exportquote hatten – die Seilerwaren und Veredelung – im Jahr 2000 deutlich unter dem Durchschnitt lagen. Die Wollweberei hingegen, die 1995 unter dem Durchschnitt lag, steigerte ihre Exportquote auf 37%.

## Exportquote / Zweig (2000/1995)



Die Exportquote ist jedoch nur eine Seite der Medaille. Hinter den Prozentzahlen und ihrer Zu- oder Abnahme verbergen sich unterschiedliche Entwicklungen. So kann die Exportquote steigen, da der Auslandsumsatz wertmässig tatsächlich steigt, oder weil das Inlandsgeschäft nachlässt.



So zeigt sich bezogen auf den Zeitraum 1997 bis 2000, dass z.B. die Steigerung der Exportquote der Chemiefaserindustrie keine Steigerung des Auslandsumsatzes zur Ursache hat. Stattdessen ging das Auslandsgeschäft in diesen vier Jahren um fast 15% zurück. Die Exportquote steigt, da der Inlandsumsatz um fast fünf Prozentpunkte stärker fiel als der Auslandsumsatz.<sup>11</sup>

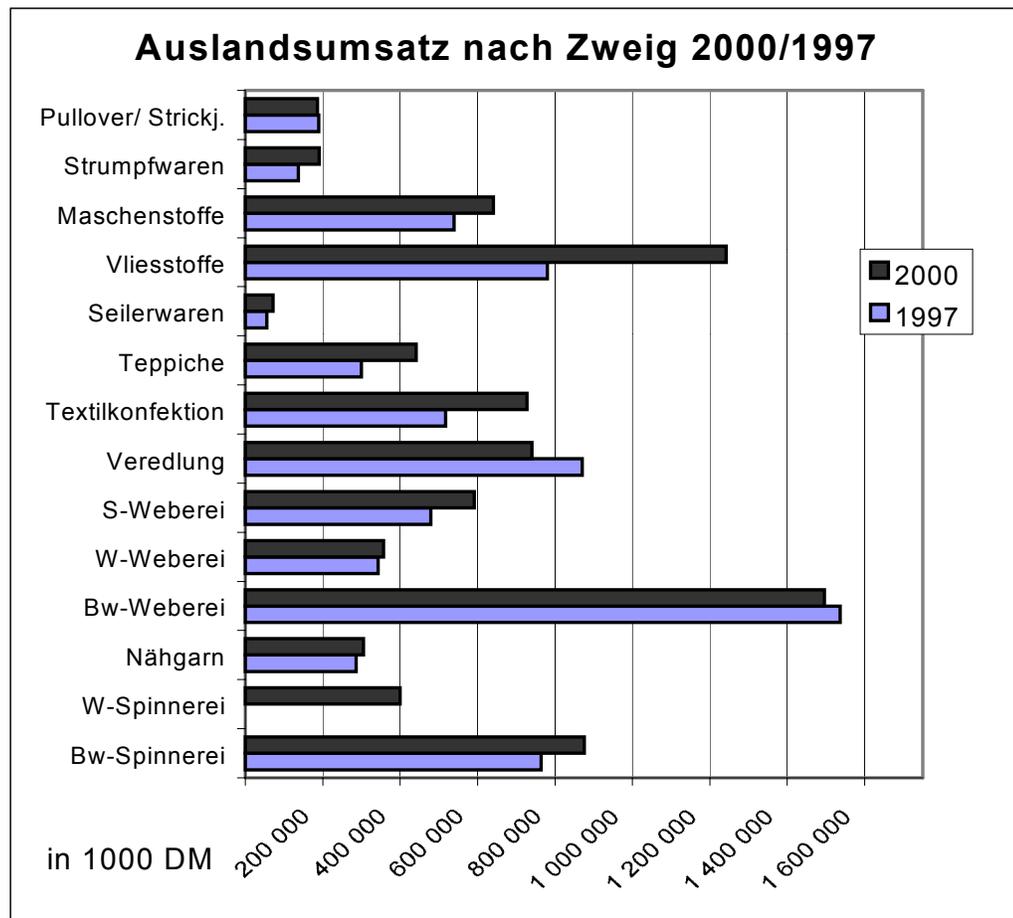
Für die Textilindustrie zeigt sich, dass zwischen 1997 und 2000 der Auslandsumsatz deutlich stieg (11%). Gleichzeitig fiel das Inlandsgeschäft um 9,4%, womit der Gesamtumsatz um 3,1% sank. Die Steigerung der Exportquote am (sinkenden) Gesamtumsatz beruht somit auf einer Mischung aus steigendem Auslandsumsatz einerseits und sinkendem Inlandsgeschäft andererseits.

Diese Erkenntnis darf jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass die wachsenden Exporte im Fall der Textilindustrie den sinkenden Inlandsumsatz zumindest partiell kompensieren konnten. Der Bekleidungsindustrie gelang dies nicht, da ihr Auslandsumsatz nur halb so stark wuchs wie ihr Inlandsumsatz zurückging. Angesichts der zu erwartenden Verschärfung des Wettbewerbs auf dem Inlandsmarkt wird die Forcierung des Exportgeschäftes somit noch mehr zur Überlebensfrage, als sie es heute schon ist, insbesondere da auch auf den Exportmärkten die Konkurrenz zunehmen wird.

<sup>11</sup> Die Interpretation der Daten wird erschwert, da hier der Zeitraum 1997-2000 betrachtet wird, der mit dem obigen (1995-2000) nur bedingt vergleichbar ist.

Mit Blick auf die einzelnen Zweige der Textilindustrie zeigt sich, dass die Baumwollweberei und Vliesstoffhersteller wertmässig die grössten Exporteure sind, gefolgt – mit einigem Abstand - von Baumwollspinnern, Veredlung und Textilkonfektion. Das geringste Exportvolumen entfällt auf die Hersteller von Seilerwaren, Strumpfwaren und Pullovern / Strickjacken.

Die grössten Steigerungen der Exporte zwischen 1997 und 2000 verbuchten – wertmässig - die Vliesstoffhersteller, gefolgt (mit einigem Abstand) von der Textilkonfektion, Teppichfertigung, Seidenweberei und Baumwollspinnerei. Kleinere Steigerungen erzielten die Maschenstoffe und Strumpfwaren. Rückläufig war der Auslandsumsatz bei der Veredlung und der Baumwollweberei, und stagnierend bzw. nur sehr gering wachsend bei den Seilerwaren, der Wollweberei, dem Nähgarn sowie den Pullovern / Strickjacken.<sup>12</sup>



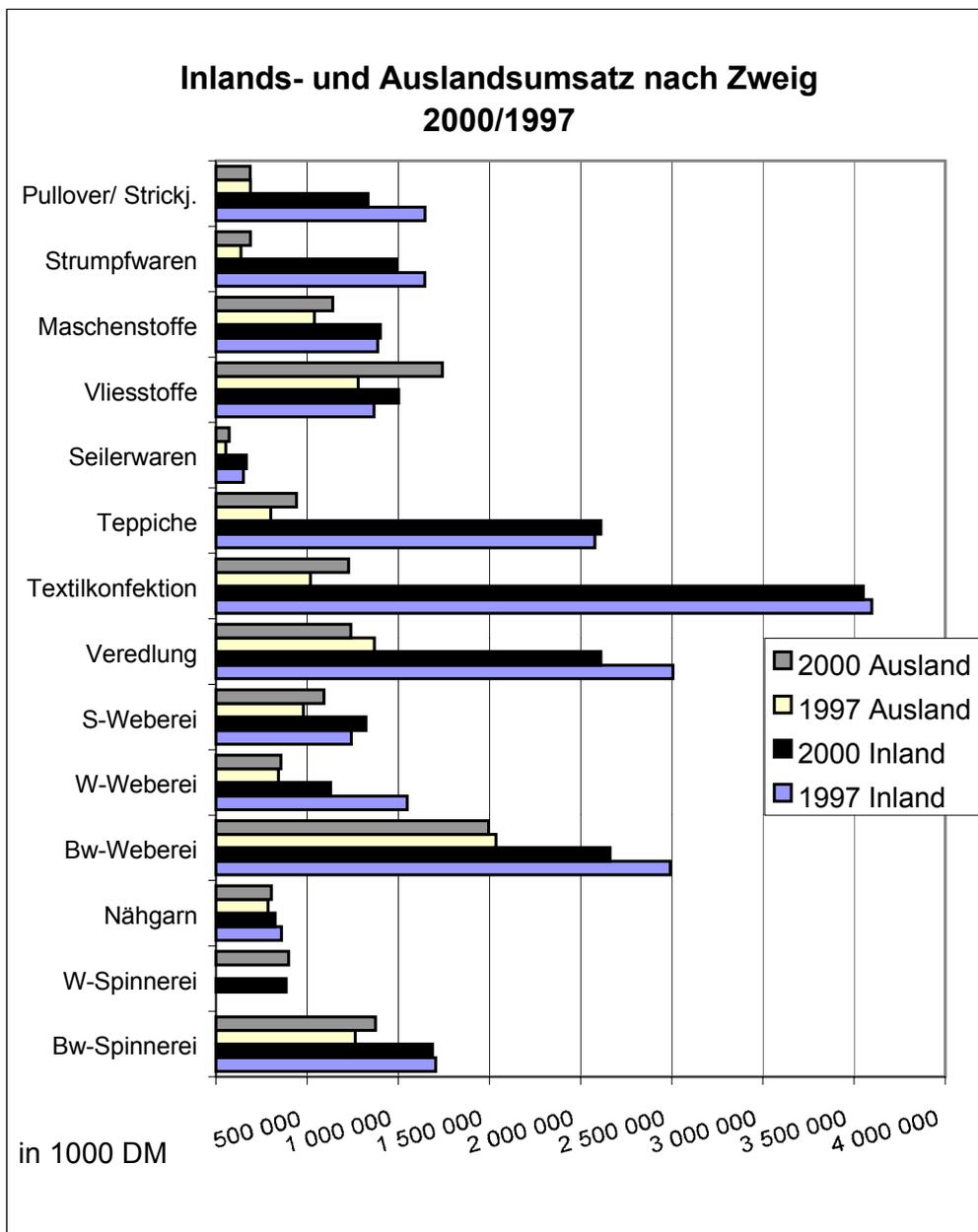
<sup>12</sup> Für die Wollspinnerei liegen keine Daten für 1997 vor.

Ein Blick auf den Inlandsumsatz im Vergleich zum Auslandsumsatz (siehe folgende Abbildung) zeigt, dass:

- die Textilkonfektion den grössten Inlandsumsatz auf sich vereinigt, gefolgt – mit erheblichem Abstand - von der Baumwollweberei, der Teppichherstellung und der Veredlung;
- von diesen vier Zweigen die Textilkonfektion, Veredlung und Teppiche einen erheblich höheren Inlandsumsatz als einen Auslandsumsatz aufweisen, was ebenso für die (wertmässig sehr viel kleineren) Strumpfwaren- und Pullover / Strickjackenhersteller gilt;
- nur die Vliesstoffhersteller einen höheren Auslands- als Inlandsumsatz haben (Exportquote von 55%);
- der Inlandsumsatz zwischen 1997 und 2000 in sechs Zweigen nahezu auf dem selben Niveau blieb: Textilkonfektion, Teppiche (auf hohem Niveau), Baumwollspinnerei und Maschenstoffe (auf mittlerem Niveau), Nähgarn und Seilerwaren (auf niedrigem Niveau);
- der Inlandsumsatz in fünf Zweigen 1997- 2000 zurückging: Baumwoll- und Wollweberei, Veredlung, Strumpfwaren- und Pullover/ Strickjackenherstellung;
- der Inlandsumsatz 1997-2000 lediglich in der Vliesstoffherstellung und der Seidenweberei zunahm, und zwar bei gleichzeitig wachsendem Auslandsumsatz;
- während der Inlandsumsatz für fast alle Zweige rückläufig ist bzw. stagniert, nahezu alle Zweige einen Zuwachs beim Auslandsumsatz verzeichnen, mit der Ausnahme von Veredlung und Baumwollweberei (abnehmend) sowie Pullover/ Strickjacken (stagnierend);
- Veredlung und Baumwollweberei die einzigen Zweige sind, in denen sowohl der Auslands- als auch der Inlandsumsatz rückläufig waren.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Für die Wollspinnerei liegen keine Daten für 1997 vor – daher hier nicht behandelt.



Für die Wollspinnerei liegen keine Daten für 1997 vor.

Abschliessend lässt sich festhalten, dass die Exportquote der Textilindustrie unaufhaltsam steigt, speziell bei Vliesstoffen, Spinnerei, Nähgarnen, Maschenstoffen und Geweben. Andererseits ist der Textilsektor insgesamt nach wie vor stark vom deutschen Markt abhängig, mit Ausnahme der Vliesstoffhersteller, und dies bei einem Rückgang des Inlandsgeschäftes für alle Zweige ausser der Seidenweber, Vliesstoff- und Teppichhersteller.

Sinkender Inlandsumsatz bedeutet, dass Exporte steigen müssen, um Einbrüche im Gesamtumsatz in Grenzen zu halten. Mit Ausnahme der Veredlung, Pulloverherstellung und Baumwollweberei, deren Exporte in den letzten Jahren stagnierten bzw. sanken, konnten alle anderen Zweige ihren Auslandsumsatz steigern. Dies ist eine positive Entwicklung, da angesichts des kontinuierlich zunehmenden Importwettbewerbs auf dem deutschen Markt weitere Einbussen im Inlandsumsatz nicht auszuschliessen sind. Einer forcierten Exporttätigkeit deutscher Unternehmen kommt somit eine besondere Bedeutung zu.

## 2 Textilindustrie - Zweige

Nach der vergleichenden Betrachtung der Textilindustrie im vorangegangenen Kapitel folgt nun eine Untersuchung einiger ausgewählter Betriebszweige mit Blick auf bisherige und künftige Entwicklungen.

### 2.1 Von der Massenproduktion zu „Fast Fashion“ und „Tech Textiles“

Die Veränderung in Struktur und Umfang der deutschen Textilindustrie erfolgte in den letzten 5 bis 10 Jahren vor dem Hintergrund einer Reihe von Entwicklungen, die das geschäftliche Umfeld der Unternehmen verändert haben und auch weiterhin verändern wird.

Neben den bereits erwähnten Faktoren - wie z.B. steigender Importwettbewerb, schwache Nachfrage, hohe Lohn- und Sozialkosten, Umweltstandards, etc. – geht insbesondere von der Beschleunigung der Lieferbeziehungen innerhalb der textilen Kette ein starker Veränderungsdruck aus.

Diese Beschleunigung geht sowohl von der Bekleidungsindustrie als auch vom Gross- und v.a. Einzelhandel aus, die dem höheren Modebewusstsein der Verbraucher folgend mit neuen Produkten, Mustern und Designs auf sich immer schneller verändernde Trends einzugehen versuchen.<sup>1</sup> Diese Entwicklung hin zur „Fast Fashion“ wirkt zurück auf die gesamte textile Kette bis hin zum Garn, indem sich Produktions- und Lieferzyklen verkürzen, um schneller reagieren („Quick Response“) zu ermöglichen. Schnelles Reagieren verlangt Flexibilität, die Fähigkeit zur Produktion kleiner, auf spezielle Kundenwünsche zugeschnittener Losgrößen, Modebewusstsein sowie eine ausgefeilte Logistik und leistungsfähigen Vertrieb. Entsprechend gewinnt auch die Kooperation entlang der textilen Kette an Bedeutung, basierend auf neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, die u.U. den Verkaufspunkt mit den textilen Vorstufen bis hin zur Garnproduktion vernetzen können.

Diese Entwicklung stellt die deutsche Textilindustrie vor erhebliche Herausforderungen, bietet aber zugleich beachtliche Chancen, um dauerhaft Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland zu sichern. Bereits heute beweisen zahlreiche deutsche Textilfirmen, dass die in diesen Bereichen erwachsenden Chancen erfolgreich genutzt werden können.

---

<sup>1</sup> Während Einzelhändler und Konfektionäre in der Vergangenheit z.B. 2-4 Kollektionen pro Jahr anboten und entsprechend ihr Lager umsetzten, werden heute zwischen 6 und 12 Kollektionen bzw. Zwischenmusterungen vorgenommen. Hochmoderne Logistik ermöglicht es ihnen, ihre Bestellungen wöchentlich oder auch täglich an die Nachfrage anzupassen.

Eine weitere grundlegende Entwicklung der 90er Jahre stellt das Entstehen des neuen Wachstumsmarktes der Technischen Textilien dar, einschliesslich technisch anspruchsvoller Bekleidungs-, Haus- und Heimtextilien. Auch wenn die Investitions- sowie Forschungs- und Entwicklungskosten (F&E) gewaltig sein können, bieten Technische Textilien deutschen Firmen erhebliche Chancen. Auch hier sind Flexibilität, kleine Losgrössen, sowie Kooperation entlang der textilen Kette gefragt, wobei sich in den letzten Jahren gerade deutsche Unternehmen als besonders „techtex-kompetent“ erwiesen haben.<sup>2</sup>

Viele Firmen haben sich schon seit langem auf diese Herausforderungen und Chancen eingestellt. Das Ausmass dieser Neuausrichtung ist jedoch je nach Betriebszweig unterschiedlich und hängt von den einzelnen Zweigen ab<sup>3</sup>.

## **2.2 Anpassung in unterschiedlicher Geschwindigkeit**

Die Hälfte des Umsatzes der deutschen Textilindustrie, d.h. knapp DM 15,6 Mrd. DM entfallen auf nur fünf Betriebszweige: die Textilkonfektion an erster Stelle, gefolgt von Baumwollweberei, Veredlung, Teppichherstellung sowie der Vliesstoffindustrie.

Die **Vliesstoffindustrie** ist der einzige grössere Zweig der Textilindustrie, der in den vergangenen Jahren einen Zuwachs seines Umsatzes verzeichnete (+36% 2000/1997; 2000: DM 2,2 Mrd.). Dieses Wachstum beruhte auf einem Anstieg des Inlandsumsatzes (+16%), vor allem aber auf rapide zunehmenden Ausfuhren (+59%), womit die Vliesstoffindustrie heute mehr als die Hälfte (55%) ihres Gesamtumsatzes durch Exporte erwirtschaftet und die höchste Exportrate des gesamten Sektors aufweist.

Dieses starke Wachstum spiegelt sich in einem hohen Investitionsvolumen nieder, das mit DM 223 Millionen im Jahr 1999 die Spitzenposition unter den Betriebszweigen innehatte. Sehr hohe Kosten der Produktionsanlagen schlugen sich hier genauso nieder, wie der gestiegene Umsatz. Die Ausweitung von Produktion und Umsatz führte zudem dazu, dass sich die Anzahl der Betriebe zwischen 1996 und 2000 um mehr als zwei Drittel von 27 auf 45 erhöhte, ebenso wie die Beschäftigung um über ein Drittel auf 6.350 anstieg. Damit ist die Vliesstoffindustrie heute der sechstgrösste Arbeitgeber innerhalb des Textilssektors und der einzige Zweig, der in den letzten Jahren sowohl neue Arbeitsplätze schuf als auch die Anzahl seiner Betriebe erhöhte.

---

<sup>2</sup> Zu Technischen Textilien siehe das entsprechende Kapitel.

<sup>3</sup> Die folgenden kurzen Portraits ausgewählter Betriebszweige beruhen auf dem Zahlenmaterial des vorangegangenen Kapitels (Statistischen Bundesamt / Gesamttextil) sowie auf zahlreichen Gesprächen mit Firmen, Verbänden und Sachkennern. Zu den im folgenden zitierten Zahlen, siehe die Tabelle am Ende dieses Kapitels.

Diese Leistung beruht auf mehreren Faktoren. Zum einen produziert die Vliesstoffindustrie gemessen am Umsatz zu 60-70% für technische Anwendungen, wie den medizinischen Bereich, Formteile oder Babywindeln. Ihr Hauptabsatzmarkt ist somit ein Segment, das traditionell starke Wachstumsraten ausweist. Aber auch in anderen Einsatzgebieten, wie der Bekleidungsindustrie, haben sich Vliesstoffe dort erhebliche Nischen gesichert, wo ihnen Produktinnovation und -differenzierung einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Zum anderen profitierten Vliesstoffhersteller von einem weltweiten Nachfrageanstieg, der deutlich höher ist, als der derzeitige Aufbau von Kapazitäten. Dies erklärt nicht nur das starke Wachstum des Auslandsgeschäftes, sondern sichert auch interessante Margen, die wiederum die hohen Investitionen in Maschinen und F&E finanzieren helfen. Angesichts der hohen Kapitalintensität der Produktion, des hohen Know-how Bedarfs, und der engen Kooperation mit Kunden (v.a. im technischen Bereich) spielt Produktionsverlagerung in benachbarte Niedriglohnländer keine Rolle. Mittelfristig werden Auslandsinvestitionen zur Erschliessung neuer Märkte jedoch zunehmen.

Angesichts dieser positiven Rahmenbedingungen, die sich in absehbarer Zukunft nicht grundlegend ändern werden, sehen die Zukunftsaussichten der Vliesstoffindustrie vielversprechend aus. Aufbau neuer Anlagen und Betriebsstätten sowie die Schaffung weiterer Arbeitsplätze dürften diesen Prozess begleiten.

Ein weiterer Zweig, der sich in den letzten Jahren relativ gut behauptet hat, ist die **Heimtextilindustrie**, die sich aus der Teppichproduktion und Textilkonfektion (z.B. Gardinen, Decken, Möbelbezüge etc.) zusammensetzt. Beide Sparten zusammen erwirtschafteten im Jahr 2000 einen Umsatz von DM 6,8 Mrd., wobei die **Textilkonfektion** es etwas schwerer hatte, als die Teppichbranche. So konnte sie zwar ihren Gesamtumsatz zwischen 1997 und 2000 um 4% auf DM 4,3 Mrd. steigern. Doch musste sie auf dem deutschen Markt, der über drei Viertel des Gesamtumsatzes repräsentierte, einen Rückgang um -1,3% hinnehmen. Dieser Rückgang konnte allerdings durch eine deutliche Steigerung der Exporte um +40,5% (2000/1997) mehr als ausgeglichen werden. Dies ist positiv zu bewerten, da die starke Abhängigkeit vom heimischen Markt die Textilkonfektion gegenüber steigenden Importen potentiell verwundbar macht. Dennoch liegt die Exportquote bei nur 17% und damit halb so hoch wie der Durchschnittswert für die Textilindustrie insgesamt (35%).

Trotz des leicht steigenden Gesamtumsatzes der letzten Jahre verzeichnete die Textilkonfektion zwischen 1996 und 2000 einen Rückgang sowohl der Anzahl der

Betriebe um -15% auf 277 Betriebsstätten, als auch der Beschäftigung um -12% auf heute 18.800.<sup>4</sup> Damit ist der Betriebszweig nach wie vor der grösste Arbeitgeber innerhalb des Textilsektors, allerdings auf einem niedrigeren Niveau.

Die **Teppichhersteller** (textile Bodenbeläge) schnitten etwas besser ab als die Textilkonfektion. So steigerten sie ihren Gesamtumsatz zwischen 1997 und 2000 um +7,3% auf knapp DM 2,6 Mrd., bedingt durch einen leichten Anstieg des Inlandsumsatzes, v.a. aber durch eine sehr starke Zunahme des Exportgeschäftes um +47%. Dennoch ist die Exportquote mit 17% nach wie vor sehr niedrig. Die starke Zunahme der Ausfuhren zeigt aber, dass der Ausbau des Exportgeschäftes durchaus möglich und das Potential keineswegs ausgeschöpft ist.

Angesichts des Umsatzwachstums beschränkten sich die Betriebsschliessungen auf zwei Betriebe (1996-2000), womit es im Jahr 2000 noch 58 Betriebe gab. Ebenso blieb die Beschäftigtenzahl mit einem Abbau von 220 Arbeitsplätzen (-2,5%) weitgehend stabil und beträgt im Jahr 2000 knapp 8.650 Beschäftigte. Damit ist die Teppichindustrie der fünftgrösste Arbeitgeber innerhalb des Textilsektors.

Das insgesamt gute Abschneiden der Heimtextilindustrie beruht auf einer Reihe von Faktoren und Besonderheiten. Ein wesentliches Merkmal des Zweiges ist seine grosse Nähe zum Gross- und Einzelhandel, die in nahezu allen Produktbereichen die Hauptabnehmer sind, speziell der Grosshandel. Diese Nähe zum Handel bedeutet, dass Fabrikanten

- sich auf kleine Losgrössen einstellen müssen, da der Handel – und speziell der Grosshandel – jeweils nur kleine Mengen bestellt;
- sehr flexibel sein müssen, um spezifischen Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, sowohl hinsichtlich des Produktes (Muster, Farben, Aufmachung, etc.) als auch hinsichtlich der Liefertermine;
- in ihrer Produktion vertriebs- statt produktionsorientiert sein und entsprechend ihren Vertrieb und Logistik ausrichten müssen, sprich als Service-Anbieter im Markt auftreten und weniger als reine Produzenten;
- die Möglichkeit haben, enge Kundenbeziehungen aufzubauen, von der Entwicklung von Kollektionen, Katalogen und Marken, bis hin zu elektronischer Vernetzung mit dem Kunden.

Viele der Hersteller von Heimtextilien haben sich diesen Anforderungen in den letzten Jahren angepasst und daraus einen erheblichen Wettbewerbsvorteil

---

<sup>4</sup> Es sei darauf hingewiesen, dass trotz leicht steigenden Umsatzes die Produktion laut Angaben aus Industriekreisen rückläufig ist.

gerade gegenüber der Konkurrenz aus asiatischen Entwicklungsländern gezogen. Da letztere weder Schnelligkeit und Lieferpünktlichkeit, noch kleine Losgrößen bieten bzw. auf spezielle Kundenwünsche eingehen können, ziehen viele Händler es vor, ihre Ware aus heimischer Fertigung zu beziehen. In einigen Fällen haben sich Händler bereits wieder von Lieferanten aus Fernost abgewandt, um sicherzustellen, dass sie Ware im Geschäft haben, die sich verkauft und den Kundenwünschen entspricht. Heimtextilhersteller haben es somit vielfach geschafft, mit ihren Kunden enge, dauerhafte und vom alleinigen Preiskriterium abgekoppelte Beziehungen aufzubauen, die sie vor der Konkurrenz aus Asien partiell abschirmen.

Andererseits nimmt der Importdruck zu und wird dies auch weiterhin tun. Zum einen wird Massenware (z.B. Bezüge für Matratzen, einfache Gardinen etc.) zunehmend aus Fernost bezogen. Zum anderen bieten die ATC-Einfuhrquoten bereits heute nur noch einen sehr begrenzten Schutz, wenn überhaupt.<sup>5</sup> Hinzu kommt, dass die stärkste Konkurrenz für deutsche Produkte des mittleren und hohen Qualitätssegments aus anderen EU-Ländern wie Italien oder Spanien kommt, sowie aus der Türkei, die mit relativ guter Qualität bei niedrigen – wenn auch steigenden - Lohnkosten aufwarten kann. Der o.g. Rückgang des Inlandsumsatzes der Textilkonfektion ist denn auch ein Indiz, dass der Wettbewerb auf dem deutschen Markt eher zu- als abnimmt.

Abschliessend ist festzuhalten, dass längst nicht alle Heimtextilfabrikanten die notwendigen Anpassungen vorgenommen haben, so dass bei unveränderten Unternehmensstrategien ein beschleunigter Rückgang in Produktion, Betrieben und Beschäftigten unausweichlich erscheint. Viele Firmen produzieren nach wie vor zu wenig differenzierte Produkte in grossen Mengen, die der Importkonkurrenz zum Opfer fallen werden. Statt z.B. „kilometerweise“ weisse Gardinen herzustellen, müssen Firmen gemusterte oder ausgenähte Ware in kleineren Mengen herstellen und sowohl Produktion als auch Vertrieb flexibel gestalten. Standortnachteile wie hohe Lohnkosten oder Umweltauflagen müssen ausgeglichen werden durch Produktdifferenzierung und Kundenorientierung. Viele Unternehmer werden zudem nicht umhin können, zumindest teilweise ihre arbeitsintensiven Produktionsschritte in Niedriglohnländer zu verlagern, speziell nach Ost-/Mitteleuropa, von wo aus die Nähe zum Markt aufrecht erhalten werden kann. Verlagerung stellt heute die Ausnahme dar, doch denken viele Unternehmen bereits über einen solchen Schritt nach.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Bei Teppichböden spielen Importe aus Fernost – und damit ein etwaiger Quotenschutz - keine Rolle, da diese Waren zu schwer und voluminös sind, um über weite Strecken transportiert zu werden. - Zur Effektivität des Quotenschutzes für die deutsche Textilindustrie, siehe Kapitel zur Quotenanalyse.

<sup>6</sup> Zum Thema der Verlagerung siehe Kapitel zu Auslandsinvestitionen.

Mit Blick auf die Zukunft, stellt nicht zuletzt die starke Ausrichtung der Heimtextilindustrie auf den deutschen Markt eine Schwäche dar. Auch wenn Marktnähe ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist und der heimische Markt somit eine grosse Bedeutung behalten wird, scheint eine stärkere Exportorientierung angesichts eines stagnierenden/ sinkenden Inlandsumsatzes unausweichlich. Die Steigerung der Exportquoten in den letzten Jahren zeigt, dass dies möglich ist. Nach Einschätzung von Sachkennern müssen Unternehmen ihre Exporttätigkeit jedoch gezielter und aktiver angehen. Neben ausgefeilten internationalen Marketingstrategien zur gezielten Erschliessung ausgewählter Märkte gehört dazu – gerade für kleinere Firmen - auch der stärkere Besuch von Messen und die Bildung von Firmen-Pools. Solche Pools können mit einem komplementären Produktsortiment in ausländischen Märkten auftreten, Erfahrungen im Marktzugang austauschen, oder aber Handelshäuser mit dem Export ihrer Waren beauftragen.<sup>7</sup> Gerade Länder mit einer grossen wohlhabenden Käuferschicht, wie die USA, Russland, China, Indien oder Brasilien bieten aussichtsreiche Märkte, die künftig stärker bearbeitet werden müssen.

Die **Veredlungsindustrie** ist der drittgrösste Zweig der Textilindustrie mit einem Gesamtumsatz von DM 2,85 Mrd. im Jahr 2000, der gegenüber 1997 um knapp -16% zurückging. Dabei sanken sowohl der Inlands- als auch der Auslandsumsatz in gleichem Masse, bei einer Exportquote von 26% (gegenüber einer sektorweiten Quote von knapp 35%)<sup>8</sup>. Rückgänge verzeichnete die Veredlungsindustrie auch in der Anzahl der Betriebe, die zwischen 1996 und 2000 um knapp -13% auf 153 sank. Bei der Beschäftigung fiel der Rückgang mit -20% noch höher aus, womit im Jahr 2000 14.800 Menschen in der Veredlung tätig waren, die aber nach wie vor den zweitgrössten Arbeitgeber der Textilindustrie darstellt.

Für lange Zeit galt die Veredlungsindustrie als eine der stabilsten Zweige der Textilindustrie. Kapitalintensiv, kreativ, innovativ und auf anspruchsvollem technischen Know-how basierend, sowie nur wenig von Importkonkurrenz aus Asien betroffen, besitzt dieser Zweig alle Attribute, um in Deutschland wettbewerbsfähige Produktion und Arbeitsplätze zu halten. Bis heute gehört die deutsche Industrie zudem zu den grössten und wettbewerbsfähigsten Auftragsveredlern der EU, die Aufträge aus ganz Europa anzieht.

---

<sup>7</sup> Der Vorteil von Handelshäusern ist, dass Sie nicht nur den Markt und die Vertriebssysteme des Ziellandes kennen, sondern auch über breite Erfahrung beim Überwinden hoher und oftmals komplexer Marktzugangsbarrieren verfügen, die sich ein Textilhersteller erst mühsam erarbeiten müsste.

<sup>8</sup> Die relativ niedrige Exportquote dürfte in Wirklichkeit höher liegen, da die Veredlungsindustrie vielfach als Auftragsveredler für Kunden im EU Ausland tätig ist.

Eine Schwäche der Veredlungsindustrie ist jedoch ihre jahrzehntelange starke Ausrichtung auf den Bekleidungssektor gewesen, womit sie in hohem Masse von der Abwanderung der Bekleidungs- und Maschenkonfektion aus Deutschland betroffen war.<sup>9</sup> Zwar gelang es den Veredlern, ihre Lieferbeziehungen zu den nach Ost-/Mitteleuropa verlagerten Produktionsstätten partiell aufrechtzuerhalten bzw. neue Kunden in der EU zu acquirieren, doch reichte dies nicht, um Einbrüche in Produktion, Umsatz, Betriebszahlen und Beschäftigung zu verhindern.

Diese Situation hat sich heute partiel geändert, da die Abhängigkeit von der Bekleidungsbranche deutlich abgenommen hat. Heute gehen noch 35-40% der Veredlungsleistung in die Bekleidungskonfektion (inkl. Maschenkonfektion), während 30-35% in den Heimtextilbereich gehen und ca. 30% in technische Anwendungen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, greifen Veredler zudem stark auf Importe kostengünstiger Vor- und Zwischenprodukte zurück, wie Rohgewebe, Maschengewirke und Garne, die dann in Deutschland veredelt werden. Bereits heute sind 60-70% der verwendeten Vormaterialien importiert, zur Hälfte aus Europa (EU, Ost-/Mitteleuropa, Mittelmeerraum) und zur Hälfte v.a. aus asiatischen Ländern, wie China, Indien und Pakistan. Die Kombination kostengünstiger Vormaterialien mit hochmodernen, stark automatisierten Maschinen, kompliziertem Know-how und hoch qualifiziertem Fachpersonal ermöglichen es deutschen Veredlern, bei reduzierten Inputkosten dennoch hochwertige Ware in den Markt zu bringen, die den oftmals sehr spezifischen Ansprüchen der Kunden gerecht wird. Marktnähe, quick response, kleine Produktionsmengen sowie Kundenorientierung sind dabei Kernvoraussetzungen, um im Markt bestehen zu können.

Quick response, kleine Mengen und enge Kooperation mit den Kunden sind gerade bei Technischen Textilien von zentraler Bedeutung, die von 15% vor zehn Jahren auf heute 30% des Veredlungsgeschäftes angewachsen sind. Nach Einschätzung von Sachkennern ist das durch Technische Textilien für die Veredlungsindustrie entstandene Potential noch keineswegs ausgeschöpft. Eine stärkere Ausrichtung auf technische Anwendungen erscheint daher nicht nur wünschenswert, um die Abhängigkeit von der Konfektion weiter zu verringern, sondern auch machbar. Dies gilt ebenfalls für den Bereich technisch anspruchsvoller Bekleidung (Schutzbekleidung, Funktionsbekleidung etc.) sowie die Heimtextilindustrie, die zunehmend auf speziell veredelte Hightech-Textilien zurückgreift.

---

<sup>9</sup> Heute werden noch 7-8% des Umsatzes der deutschen Bekleidungsindustrie durch Produktion in Deutschland hergestellt.

Mit Blick auf die Zukunft geht die grösste Herausforderung von den Auswirkungen des ATC Quotenabbaus auf die Kunden der Veredlungsindustrie aus, und speziell auf die Bekleidungskonfektion.<sup>10</sup> Zwar hat die deutsche Bekleidungsindustrie ihre Produktion bereits weitgehend aus Deutschland verlagert, was die direkten Auswirkungen des Quotenabbaus auf diese Branche abschwächen dürfte, doch werden die Auswirkungen in vielen anderen EU-Ländern, die weniger verlagert haben, sehr viel grösser sein. Angesichts des grossen Gewichtes der Auftragsveredlung für Kunden/Konfektionäre aus anderen EU-Ländern könnte der Quotenabbau Ende 2004 mittelfristig zu einem Rückgang der Aufträge aus dem EU-Ausland führen. Aber auch die Aufträge der ost-/mitteleuropäischen Produktionsstätten deutscher Konfektionäre könnten weiter zurückgehen, da letztere zunehmend auf Vormaterialien zurückgreifen, die vor Ort in Polen etc. hergestellt wurden („local sourcing“), statt sie aus Deutschland zu importieren. Und schliesslich werden mittel- bis langfristig auch Direktimporte bereits veredelter Textilien in die EU und nach Deutschland zunehmen, insbesondere solche mit geringer Veredlungs-/ Fertigungstiefe.

Angesichts dieser Entwicklungen wird sich die Veredlungsindustrie weiter auf Technische Textilien sowie technisch anspruchsvolle Bekleidung und Heimtextilien ausrichten und vorhandene Potentiale ausschöpfen müssen. Dazu gehört auch die Modernisierung des Maschinenparks durch Ersatzinvestitionen und Neuanschaffungen, da aufgrund geringer Erträge seit Anfang/Mitte der 90er Jahre weniger als nötig investiert wurde. In diesem Zusammenhang werden künftig auch die Veredlungs-/ Fertigungstiefe erhöht und neue Techniken eingesetzt werden müssen, wie Lasertechniken und spezifische Oberflächenbehandlungen, die gerade für technische Anwendungen erforderlich sind. Und schliesslich werden viele der klassischen Auftragsveredler künftig Eigenentwicklungen betreiben müssen und sich somit schrittweise zu „Eigenveredlern“ wandeln.

Neben der Entwicklung neuer Verfahren und Produkte, der weiteren Spezialisierung auf Nischen und Kleinstmengen, werden jedoch auch Importe und die Kooperation mit Drittländern zunehmen. Gerade mit Abbau der ATC-Quoten wird die Wahlfreiheit hinsichtlich der Lieferländer steigen und Preise möglicherweise fallen, gerade bei Rohgeweben. Veredler, die selbst noch weben, werden möglicherweise ihre Produktion verringern oder einstellen und durch Importe ersetzen, oder aber die Weberei z.B. nach Ost-/Mitteleuropa verlagern. Kooperationen mit Veredlern in Drittländern werden voraussichtlich ebenfalls zunehmen, um Vor- und Zwischenprodukte im Ausland nach vorgegebenen Spezifikationen fertigen zu lassen und dann zu importieren, bzw.

---

<sup>10</sup> Zu den Auswirkungen des Quotenabbaus siehe das Kapitel zur Quotenanalyse sowie die

um veredelte Endprodukte einfacherer Qualität direkt einzuführen. Und schliesslich werden auch Veredlungsschritte, die ein mittleres Know-how erfordern, künftig nach Ost-/Mitteleuropa verlagert werden, nicht zuletzt um am dortigen Trend zum local sourcing zu partizipieren. Dabei werden Veredler auch die weniger anspruchsvollen Umweltauflagen in diesen Ländern in Anspruch nehmen können, auch wenn nach EU-Beitritt die Umweltstandards längerfristig an das EU-Niveau angehoben werden. Heute entfallen noch 85% der Veredlungsproduktion auf Deutschland. Dieser recht hohe Anteil wird in Zukunft voraussichtlich abnehmen.

Angesichts der Auswirkungen der steigenden Importe nach dem Quotenabbau werden die Kosten hoher und weiter steigender Umweltauflagen noch schwerer zu tragen sein. Strenge Umweltauflagen und deren oft bürokratische Umsetzung belasten bereits heute die Veredlungsindustrie, die naturgemäss stark auf den Einsatz von Chemikalien angewiesen ist. Eine weitere Anhebung dieser Standards wird nach Einschätzung vieler Beobachter mittelfristig das Überleben vieler Veredlungsfirmen gefährden. Als besonders problematisch werden dabei die derzeitigen EU-Pläne zur zukünftigen Chemikalienpolitik gesehen, mit der ganze Chemikaliengruppen vom Markt verschwinden könnten – und damit auch wichtige Veredlungsleistungen - und mit der Firmen erheblichen Zusatzkosten für Stoffprüfungen unterworfen wären. Damit würde nicht zuletzt die zunehmend wichtige Rolle, die die Veredlungsindustrie gerade für den Wachstumsmarkt der Technischen Textilien spielt, längerfristig in Frage gestellt werden.

Abschliessend sei auf die Bedeutung des Exportgeschäftes hingewiesen. Derzeit entfallen noch knapp zwei Drittel des Gesamtumsatzes auf Deutschland, und dies bei einem sinkenden Auslandsumsatz in den letzten Jahren (-15% 2000/1997). Auch wenn die Nähe zum Kunden bei der Veredlung wichtig ist, bieten sich gerade im Bereich der Technischen Textilien Exportchancen.<sup>11</sup> Zudem sind die Exporte heute zu 80% auf die EU konzentriert, wobei der Rest v.a. nach Nordamerika geht. Andere Regionen sind hingegen weitgehend unerschlossen, womit sich ein Potential zur Diversifizierung des Exportgeschäftes bieten.

Die **Spinnerei** besteht im wesentlichen aus Baumwoll- und Wollspinnern.<sup>12</sup> Die **Baumwollspinnerei** ist der sechstgrösste Betriebszweig der Textilindustrie mit einem Umsatz im Jahr 2000 von knapp DM 2,1 Mrd., der zwischen 1997 und 2000 um +4,7% zunahm. Diese Zunahme erfolgte trotz eines Rückgangs des Inlandsumsatzes um -1,5% und beruht stattdessen auf einer Steigerung der

---

darauf folgenden Kapitel.

<sup>11</sup> Siehe auch das Kapitel zu Technischen Textilien.

<sup>12</sup> Auf die Nähgarnhersteller wird hier nicht gesondert eingegangen, die am Umsatz gemessen an 13. Stelle innerhalb der Textilzweige steht. Zu spezifischen Daten siehe Tabelle am Ende dieses Kapitels.

Exporte um fast +15%. Auffällig ist zudem die hohe Exportrate von über 42%, die sich z.T. aus Lieferungen an Produktionsstätten erklärt, die z.B. von der deutschen Maschenindustrie in Nachbarländer verlagert wurden. Trotz der Zunahme des Gesamtumsatzes ging die Anzahl der Betriebe zwischen 1996 und 2000 um -15% auf 52 zurück während die Beschäftigung nahezu stabil blieb (-1,5%). Im Jahr 2000 arbeiteten knapp 8.740 Menschen in der Baumwollspinnerei, die somit den viertgrössten Arbeitgeber innerhalb des Textilsektors darstellt. Angesichts der stabilen Beschäftigung ist die Abnahme der Betriebszahl weitgehend auf Rationalisierung und Zusammenschlüsse von Firmen und Produktionsstätten zurückzuführen.

Die relativ gute Situation der Baumwollspinner ist weitgehend auf das steigende Exportgeschäft zurückzuführen, sowie auf das Vorhandensein leistungsfähiger, hochmoderner Maschinenparks und dauerhafter Beziehungen zu ihren Kunden v.a. in der Maschenindustrie. Letztere ist denn auch der Hauptabsatzmarkt der Baumwollspinner, während Heimtextil und Technische Textilien eine eher geringe Rolle spielen.

Die starke Ausrichtung auf die Maschenindustrie und – in geringerem Masse – auf die für Bekleidung fertige Weberei macht die Baumwollspinner verwundbar gegenüber den Auswirkungen des künftigen ATC-Quotenabbaus auf ihre Kunden, ebenso wie für den Trend zum „local sourcing“ in den ost-/mitteleuropäischen Ländern.<sup>13</sup> Hinzu kommt, dass nach Quotenabbau voraussichtlich auch Baumwollmaschenstoffe als Rohware sowie konfektionierte Maschenware in stärkerem Umfang importiert werden, was den Absatzmarkt der Spinner schrumpfen lassen wird. Zudem werden Importe von Baumwollgarnen aus Entwicklungsländern, wie Indien oder Pakistan voraussichtlich steigen, die aufgrund niedriger Löhne und des Zugriffs auf heimische Baumwolle äusserst wettbewerbsfähig sind und von der Quotenliberalisierung Ende 2004 profitieren werden.<sup>14</sup> Hinzu kommen die bereits seit langem zoll- und quotenfreie Importe aus der Türkei, die nicht nur qualitativ hochwertig sind, sondern durch die Abwertungen der türkischen Lira zusätzlich an Wettbewerbsfähigkeit gewonnen haben.

Steigende Importe und ein Rückgang in der Nachfrage der traditionellen Kunden wird die Baumwollspinner somit unter starken Anpassungsdruck stellen. Dies umso mehr, da sie sich zwar durch hohe Qualität ihrer Produkte von Anbietern aus Fernost absetzen können und dies auch weiterhin tun werden, ihr Produkt

---

<sup>13</sup> Die Auswirkungen des „local sourcing“ sowie des Quotenabbaus auf Kunden wurden am Beispiel der Veredlung (siehe weiter oben) ausführlicher beschrieben.

<sup>14</sup> Inwieweit der Import von Garnen und auch Gewirken/Gestricken wirtschaftlich ist, wird weitgehend von den im Jahre 2005 vorherrschenden Ursprungsregeln abhängen. Ursprungsregeln sind nicht Bestandteil der vorliegenden Studie.

jedoch nur wenig durch andere Eigenschaften differenzieren können. Zudem sind sie darauf angewiesen, ihre Maschinen voll auszulasten, womit die Herstellung kleiner Losgrößen und die damit einher gehende Fähigkeit zu Quick Response nur in begrenztem Masse möglich ist. Auch hier fehlt ihnen somit die Möglichkeit, sich von der Importkonkurrenz abzusetzen.

Insofern erscheint ein Abbau von Produktion, Betrieben und Beschäftigung in den kommenden Jahren kaum vermeidbar, voraussichtlich auch bedingt durch die Verlagerung von Spinnereien in benachbarte Länder speziell um den Kunden aus der Maschenindustrie zu folgen. Einige Spinner werden möglicherweise auch die eigene Produktion zugunsten von Importgeschäft reduzieren oder einstellen. Eine vermehrte Ausrichtung auf technische Anwendungen und den Heimtextil-Markt wird zwar möglich sein, doch nur in begrenztem Masse, da in beiden Bereichen Baumwollfasern nur eine geringe Rolle spielen. Vor diesem Hintergrund wird - neben einer stärkeren Verlagerung<sup>15</sup> - insbesondere das Exportgeschäft eine Möglichkeit bieten, wettbewerbsfähige Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland zu sichern. Exporte nahmen in den vergangenen Jahren stark zu, werden jedoch weiter steigen müssen und sollten offensiv auf nicht-europäische Märkte ausgeweitet werden.

Ähnlich sieht die Situation für die **Wollspinner** aus, die ebenfalls vom Rückgang ihrer traditionellen Kunden im Maschenbereich (und z.T. der Wollweberei) sowie mittelbar von steigenden Importen von Maschenartikeln betroffen sein werden. Importe von Wollgarnen hingegen kommen v.a. aus anderen EU-Ländern wie Italien, Spanien oder Griechenland, die von der ATC-Quotenliberalisierung nicht betroffen sein werden. Ein wesentliches Merkmal der Wollspinner ist, dass Produktionsverlagerung bereits sehr viel stärker vorangeschritten ist als in der Baumwollspinnerei, ebenso wie der Anpassungsprozess insgesamt bereits in einem fortgeschrittenen Stadium ist.

Dieser Anpassungsprozess schlägt sich deutlich in den Strukturdaten der Wollspinner nieder, deren Umsatz zwischen 1997 und 2000 um über die Hälfte (-55%) auf DM 785 Mio. fiel, und dies zu gleichen Teilen im Inlands- und Auslandsgeschäft. Damit nimmt die Wollspinnerei heute den 12. Platz unter den Textilzweigen ein. Dieser drastische Schrumpfungsprozess spiegelt sich in der Abnahme der Betriebszahl um -24% auf 16 Betriebe wider (1996-2000), ebenso wie in dem erheblichen Abbau von Arbeitsplätzen um -37% auf heute knapp 2.670 Beschäftigte. Dieser Beschäftigungsrückgang war der höchste, den ein Zweig der Textilindustrie in diesem Zeitraum verbuchte. Angesichts der insgesamt schwierigen Lage, durch die der Wollsektor seit mehreren Jahren geht

---

<sup>15</sup> Zu der arbeitsplatzsichernden Rolle von Produktionsverlagerung siehe das Kapitel zu Auslandsinvestitionen.

(siehe Wollweber, weiter unten), sind die Zukunftsaussichten der Wollspinner eher verhalten, und ein weiterer Schrumpfungsprozess kann nicht ausgeschlossen werden.

Innerhalb der **Weberei** sieht die Lage der **Wollweber** nicht viel anders aus als die der Wollspinner, auch wenn ihnen mehr Anpassungsmöglichkeiten als den Spinnern offenstehen. Zwischen 1997 und 2000 ging der Umsatz um -29% zurück (2000: DM 986 Mio.) und dies v.a. wegen des drastischen Einbruchs des Inlandsgeschäftes um -40%, während die Exporte immerhin um +4% anstiegen. Ebenfalls drastische Rückgänge gab es bei den Betrieben, deren Anzahl zwischen 1996 und 2000 um -36% auf 23 fiel, ebenso wie die Beschäftigung um 28% auf 3.650 zurückging.

Dieser erhebliche Rückgang auf nahezu allen Fronten erklärt sich nicht etwa durch Importkonkurrenz aus Asien, da Wolltuche eher aus anderen EU-Ländern wie Italien, Grossbritannien oder Spanien eingeführt werden. Vielmehr leidet die Wollweberei (weltweit) seit mehreren Jahren unter sich ändernden Verbrauchsgewohnheiten. Insbesondere der Trend zur „Casualisierung“ der Bekleidung – selbst im beruflichen Alltag – sowie zu mehr Funktionalität verringern die Nachfrage nach hochwertigen Wollstoffen, die zudem traditionell teuer sind. Dieser Trend ist umso folgenreicher, als die Wollspinnerei nahezu vollständig auf die Bekleidungsindustrie ausgerichtet ist und Wollgewebe aufgrund ihrer Eigenschaften nur wenig im Haus- und Heimtextilbereich eingesetzt werden und noch weniger in technischen Anwendungen.<sup>16</sup> Eine stärkere Ausrichtung auf andere Anwendungsbereiche ist somit nur in engen Grenzen möglich.

Die starke Ausrichtung auf die Bekleidungsindustrie bedeutet zudem, dass die Wollweber mittelbar mögliche Auswirkungen des ATC-Quotenabbaus auf ihre Kunden spüren würden. Ebenso greift die Bekleidungsindustrie bereits heute auf billigere Wollgewebe z.B. aus der Tschechischen Republik oder Rumänien zurück und der Trend zum „local sourcing“ in Ost-/Mitteleuropa wird dies noch verstärken. All dies reduziert die Nachfrage nach deutschen Wollgeweben.

Angesichts dieser Herausforderungen gibt es für die deutschen Wollweber eine Reihe von Auswegen. Dazu gehört zum einen der weitere Ausbau ihrer Stärken wie Qualität, leistungsfähige Logistik und Service- bzw. Kundeorientierung, sowie mehr Kreativität und Modeorientierung, um gerade gegenüber der Konkurrenz aus Italien bestehen zu können. Zum anderen wird die Wollweberei ihr Exportgeschäft deutlich ausbauen müssen, und dies nicht nur nach Europa,

---

<sup>16</sup> Schätzungen zufolge gehen ca. 6% der Produktion in technische Anwendungen wie z.B. Automobilinnenausstattungen.

sondern auch in Richtung von Drittländern. Bereits heute liegt die Exportquote bei 37%, doch ergibt sie sich v.a. aus dem starken Verfall des Inlandsumsatzes und weniger aus einer Steigerung der Exporte, die seit 1997 nur um 4% zunahm. Exporte, Messebeteiligungen und Markterschliessung werden somit zur Überlebensfrage.

Ein weiterer Weg ist die Verlagerung nach Ost-/Mitteleuropa. Bis dato produziert die Wollweberei nahezu ausschliesslich in Deutschland, von wenigen Ausnahmen abgesehen. Angesichts hoher heimischer Kosten und des Abwanderns ihrer Kunden in Nachbarregionen denken viele Wollweber derzeit darüber nach, ihre Weberei zu verlagern, aber die sehr kapital- und know-how-intensive Ausrüstung und Behandlung der Gewebe in Deutschland zu belassen. Damit würde ein wichtiger Teil des Mehrwerts am deutschen Standort verbleiben, ebenso wie die kreativen Tätigkeiten und Arbeitsplätze sowie die kapitalintensiven Ausrüstungsmaschinen. Eine weitere Alternative ist das völlige Einstellen des Webens zugunsten des Importes von Rohgeweben, die in Deutschland ausgerüstet und nachbehandelt würden. Da sich durch entsprechende Behandlung und Ausrüstung selbst Standardgewebe in Qualität und Eigenschaften massgeblich beeinflussen lassen, ist dieser Weg für einige Wollweber durchaus attraktiv,

Den grössten Teil der deutschen Weberei stellt die **Baumwollweberei**, die mit einem Gesamtumsatz von knapp DM 3,7 Mrd. (2000) der zweitgrösste Zweig der Textilindustrie ist. Dieser Umsatz ging jedoch zwischen 1997 und 2000 um -9% zurück, v.a. aufgrund einer Reduzierung des Inlandsgeschäftes um -13%, während der Auslandsumsatz um knapp -3% fiel. Fallender Umsatz spiegelt sich in den der Betriebszahl wider, die zwischen 1996 und 2000 um fast -8% auf 107 Betriebe abnahm. Der Abbau von Arbeitsplätzen fiel mit -20% noch stärker aus. Im Jahr 2000 beschäftigte die Baumwollweberei knapp 13.860 Menschen, womit sie der drittgrösste Arbeitgeber des Textilsektors ist.

Die nach wie vor grosse Bedeutung der Baumwollweberei in Deutschland erklärt sich zum einen daraus, dass bisher nur wenige Unternehmen Produktion ins Ausland verlagert haben, zum anderen, dass sie Anfang der 90er Jahre in hochmoderne Maschinen und Produktionsverfahren investierten, die ihnen für eine gewisse Zeit einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz speziell aus Fernost gaben. Zudem wurde der Sektor über Jahrzehnte durch Einfuhrquoten gegenüber asiatischen Entwicklungsländern geschützt, ebenso wie – mittelbar – durch Quoten auf Einfuhren von Baumwollbekleidungsartikeln.

Ähnlich wie die Wollweber, sind auch die Baumwollweber stark auf die Bekleidungsindustrie ausgerichtet, die den grössten Teil der Produktion abnimmt. Das Abwandern der Bekleidungskonfektionäre aus Deutschland hat denn auch

massgeblich zur den Umsatzrückgängen der Weber in den 90er Jahren beigetragen, auch wenn z.T. die Lieferbeziehungen mit den Kunden lange Zeit aufrechterhalten werden konnten. Mit Wegfall der Quoten im Handelsverkehr zwischen der EU und den ost-/mitteleuropäischen Ländern fiel jedoch ein Anreiz für die dort angesiedelten Konfektionäre weg, deutsche Gewebe zu verwenden. Gerade in den letzten Jahren nimmt zudem der Trend zum „local sourcing“ zu, wonach in Ost-/Mitteleuropa angesiedelte Bekleidungsunternehmen zunehmend vor Ort hergestellte Gewebe verwenden, was zu Lasten der zahlreichen Weber geht, die nicht in diesen Ländern mit eigener Produktion präsent sind.

Die starke Ausrichtung auf die Bekleidungsindustrie bedeutet zudem, dass die Auswirkungen des ATC-Quotenabbaus auf die Bekleidungsindustrie an den Baumwollwebern nicht unbemerkt vorbeigehen wird.<sup>17</sup> Sollte der Quotenabbau Ende 2004 z.B. dazu führen, dass Konfektionäre vom Markt verdrängt werden oder ihrerseits stärker auf Direktimporte bzw. Auftragsfertigung in Fernost übergehen, wird sich dies in einem Nachfragerückgang für Gewebe niederschlagen. Zwar werden Baumwollweber ihre Produktion künftig u.U. stärker auf Heimtextilien und technische Anwendungen ausrichten können, doch dies nur in begrenztem Ausmass und sicher nicht ausreichend, um mögliche Einbrüche im Bekleidungssektor zu kompensieren.

Mit Abbau der ATC-Quoten werden voraussichtlich auch die Importe auf der selben Stufe steigen, d.h. von Baumwollgeweben aus einst durch Quoten beschränkten Ländern, wie Indien oder Pakistan. Problematisch ist dabei, dass die Qualitäten aus diesen Ländern zunehmend besser werden. Denn einerseits ist das Weber-Know-how relativ gering – z.B. verglichen mit dem der Veredlung – und damit weltweit bekannt. Zum anderen verfügen deutsche Weber zwar über moderne Maschinen, doch haben aufgrund der Exportanstrengungen westlicher Maschinenhersteller auch Entwicklungsländer Zugang zu modernsten Produktionstechnologien. Der technologischen Vorsprung deutscher Weber hat sich daher in den letzten Jahren stark verringert.

Hinzu kommt, dass gerade die mittleren und grösseren Baumwollweber darauf angewiesen sind, ihre Kapazitäten möglichst stark auszunutzen. Dies bedeutet nicht nur, dass sie neben hochwertiger Ware z.T. auch Standardware herstellen, um Maschinen nicht stillstehen zu lassen. Vor allem aber bedeutet es, dass sie bei langen Laufzeiten grosse Mengen gleichartiger Gewebe herstellen. Auch wenn die Computerisierung es heute ermöglicht, kleine Mengen in unterschiedlichsten Farben und Mustern zu produzieren, sind die Maschinenparks häufig noch auf Masse ausgerichtet. Angesichts des Trends zu

---

<sup>17</sup> Zu den Auswirkungen der Quotenliberalisierung siehe das Kapitel zur Quotenanalyse sowie die darauf folgenden Kapitel.

immer kürzeren Modezyklen mit 6 bis 12 Kollektionen pro Jahr, stellt die Fähigkeit zu Quick Response und kleinen Losgrößen eine Kernvoraussetzung dar, um im Markt bestehen zu können. Die Ausrichtung vieler Weber auf Masse und weniger auf viele und kleinere Jahreskollektionen, stellt somit eine ernsthafte Handicap dar.

Die deutschen Baumwollweber werden sich somit Herausforderungen gleich an mehreren Fronten stellen müssen. Um künftig nicht nur z.B. gegenüber den äusserst flexiblen und modischen Italienern oder Franzosen wettbewerbsfähig zu bleiben, sondern auch gegenüber Entwicklungsländern, die zunehmend mit höherwertiger Ware auf den europäischen Markt drängen werden, müssen deutsche Baumwollweber sich vor allem von der Massenproduktion abwenden. Nur wenn sie rasch auf spezifische Kundenwünsche eingehen können, kleine Mengen unterschiedlicher Gewebe herstellen und diese schnell in den Markt bringen, werden sie vom Trend zur „Fast Fashion“ profitieren, statt von ihr aus dem Markt gedrängt zu werden. Viele Baumwollweber – und darunter gerade auch kleinere Firmen - sind dazu bereits heute in der Lage, indem sie ihre Produktion in den Dienst des Vertriebs stellen, statt umgekehrt. Ein Grossteil der Weber ist davon jedoch noch weit entfernt. Investitionen in Maschinen, Computerisierung und leistungsfähige Logistik werden dabei genauso unverzichtbar sein, wie Investitionen in Kreativität, Design, gutes Fachpersonal und Marketing.

Dass deutsche Weber nur bestehen können, wenn sie sich weiterhin auf hohe Qualität, modische Ware und zunehmend auch Marktnischen konzentrieren, ist weitgehend unbestritten. Angesichts des rückläufigen Umsatzes auf dem deutschen Markt werden sie jedoch ihre bereits heute beachtliche Exportleistung noch deutlich steigern müssen. Die Exportquote liegt heute bei 41%. Ein Grossteil dessen entfällt jedoch auf Lieferungen an Produktionsstätten deutscher Bekleidungshersteller v.a. in Ost-/Miteuropa. Baumwollweber müssen daher aussereuropäische Märkte stärker entwickeln, wo sie sich durch hohe Qualität sowie attraktive Farben und Muster von der Konkurrenz abheben können.

Ein nahezu unausweichlicher Schritt wird zudem die Verlagerung in benachbarte Regionen sein, wie Ost-/Mitteleuropa, um von den dort herrschenden niedrigeren Löhnen, dem guten Fachpersonal und zugleich der Nähe zum deutschen und EU-Markt profitieren zu können. Vor allem werden sie aber ihren Kunden folgen müssen, die ihre Gewebe zunehmend nicht mehr einführen sondern vor Ort beziehen wollen. Da viele dieser Kunden ihre Fertigung bereits wieder aus Polen oder Ungarn abziehen und weiter nach Osten verlagern (Weissrussland, Ukraine etc.) würde ein Verbleib in Deutschland die geographische Nähe aufs Spiel setzen, die nötig ist, um die Kunden auch in Zukunft an sich zu binden. Die mit

Verlagerung und Auslandsinvestitionen verbundenen Kosten werden jedoch gerade kleinere und mittlere Unternehmen vor ernsthafte Finanzierungsprobleme stellen können, so dass dieser Weg nicht allen offenstehen.<sup>18</sup>

Firmen, die sich nicht frühzeitig auf diese Veränderungen einstellen, werden Schwierigkeiten haben, längerfristig im Markt zu bestehen. Zahlreiche Firmen werden aus dem Markt gehen, oder aber ihre Produktion zugunsten von Importen, Händler- oder Converter-Tätigkeit reduzieren oder ganz aufgeben. Je nach Anpassungsfähigkeit der Unternehmen werden der Produktionsrückgang, Betriebsschliessungen und Abbau von Arbeitsplätzen mehr oder minder stark ausfallen.<sup>19</sup> Die Baumwollweberei ist mit Sicherheit einer der Bereiche der Textilindustrie, in denen das Anpassungspotential noch längst nicht ausgeschöpft ist.

Anders sieht die Situation bei der **Seiden-/Synthetikweberei** aus. Die Seidenweberei<sup>20</sup> ist die einzige Sparte der Weberei, die zwischen 1997 und 2000 ihren Umsatz steigern konnte, der im Jahr 2000 DM 1,4 Mrd. betrug. Diese Steigerung um knapp +16% beruht sowohl auf einem Anstieg des Inlandsumsatzes (+11%), als auch des Exportgeschäftes, das um knapp +24% zunahm. Darüber hinaus ist die Seidenweberei (zusammen mit der Vliesstoffindustrie) der einzige Betriebszweig, der zwischen 1996 und 2000 Arbeitsplätze schuf (+7%) und heute 4.740 Beschäftigte zählt. Allerdings nahm die Zahl der Betriebe aufgrund von Rationalisierung der Produktionsstruktur um knapp ein Drittel (-32%) ab, womit heute 34 Betriebe in Deutschland verbleiben.

Das vergleichsweise gute Abschneiden der Seidenweberei beruht v.a. auf ihrer starken Ausrichtung auf den Wachstumsmarkt der technischen Anwendungen, dessen positive Entwicklung sich direkt auf die Seidenweber auswirkt. Die Fertigung hochwertiger Synthetikgewebe mit vielfältigen Funktionalitäten und Zusatznutzen, die Spezialisierung auf Nischen und kleine Losgrößen, enge Kooperation mit Kunden, sowie Investitionen in F&E und neue Produktionsverfahren sind die Hauptmerkmale der auf Technische Textilien spezialisierten Weber.<sup>21</sup> Ein ebenfalls wichtiger Teil der Produktion geht in die Heimtextilindustrie, die in der Vergangenheit ein relativ stabiler Abnehmer war, gefolgt von der Bekleidungsindustrie.

---

<sup>18</sup> Zu diesen Finanzierungsproblemen, die ebenso für andere Zweige der Textilindustrie gelten, siehe das Kapitel zu Auslandsinvestitionen.

<sup>19</sup> Siehe dazu auch das Kapitel zur Quotenanalyse sowie die darauf folgenden Kapitel.

<sup>20</sup> Der Begriff „Seidenweberei“ schliesst im folgenden die Synthetikweberei ein, die im übrigen den Grossteil dieser Sparte ausmacht. Seidenweber im engeren Sinnen gibt es nur noch wenige, die v.a. Krawatten herstellen.

<sup>21</sup> Ausführlicher zu diesem Wachstumsmarkt siehe das Kapitel zu Technischen Textilien.

Angesichts dieser förderlichen Rahmenbedingungen und zukunftsorientierten Strategien vieler Firmen werden die Aussichten dieser Sparte allgemein positiv eingeschätzt, insbesondere wenn das Wachstum der Technischen Textilien weiter anhält. Andererseits unterliegen Einfuhren synthetischer Gewebe nach wie vor Quoten, die Ende 2004 abgebaut werden, womit u.U. die Einfuhren in die EU zunehmen könnten. Ein Grossteil dieser Einfuhren wird jedoch – zumindest mittelfristig - nicht auf dem Qualitätsniveau der deutschen Hersteller liegen. Und viele der Einfuhren werden sich auf Gewebe für den Bekleidungsbereich konzentrieren, der für die deutschen Seidenweber nicht mehr der Hauptabnehmer ist. Dennoch werden Firmen, die stark für die Bekleidungsindustrie fertigen, Produktionsverlagerungen speziell nach Ost-/Mitteleuropa in Betracht ziehen müssen, um ihren dorthin ausgewanderten Kunden zu folgen. Verlagerung und Auslandsinvestitionen werden ebenfalls an Bedeutung gewinnen, um den sich allmählich in Ost-/Mitteleuropa entwickelnden Markt für Technische Textilien zu besetzen,<sup>22</sup> sowie entferntere Märkte in Fernost und speziell China. Und schliesslich ist bereits heute das Auslandsgeschäft der Seidenweber mit einer Exportquote von 42% stark ausgeprägt. Gerade für Technische Textilien und mit Blick auf die noch sehr viel höhere Exportquote der Vliesstoffhersteller (55%) erscheint das Exportpotential aber noch längst nicht ausgeschöpft.

Die deutsche **Maschenindustrie** ist ein Betriebszweig, der eine gewisse Sonderstellung innerhalb der Textilindustrie einnimmt. Zum einen, da sie bereits frühzeitig einen tiefgreifenden Anpassungsprozess begann, zum anderen da sie nicht nur Stoffe sondern auch Bekleidungsartikel (direkt ab Garn oder ab Maschenstoff) herstellt. Insofern ist sie in vielerlei Hinsicht von ähnlichen Problemen wie die Bekleidungsindustrie betroffen und ging entsprechend ähnliche Wege bei der Anpassung an Import- und Lohnkostendruck.

Die Maschenindustrie teilt sich in drei Bereiche auf<sup>23</sup>: Maschenstoffproduktion, Strumpfwaren und die Herstellung von Pullovern, Strickjacken und ähnlichen Waren, die zusammen einen Gesamtumsatz von DM 3,7 Mrd. (2000) auf sich vereinen.<sup>24</sup> Die **Maschenstoffherstellung** ist der grösste Zweig mit einem Umsatz von etwas über DM 1,5 Mrd. im Jahr 2000, der zwischen 1997 und 2000 um +8% stieg. Dieses Wachstum basierte v.a. auf einem Anstieg der Exporte um

---

<sup>22</sup> Zunehmend wird auch Verlagerung der Produktion einfacher "low-tech" Technischer Textilien nach Ost-/Mitteleuropa erfolgen (siehe auch das Kapitel zu Technischen Textilien).

<sup>23</sup> Diese drei Bereiche sind diejenigen Zweige, die *statistisch* gesehen zur Textilindustrie gezählt werden. Andere Maschenartikel, wie z.B. gewirkte Wäsche, T-Shirts, Blusen, etc. werden seit einigen Jahren statistisch zur Bekleidungsindustrie gerechnet, sind jedoch im Verständnis der Marktteilnehmer Teil der Maschenindustrie.

<sup>24</sup> Werden alle Maschenartikel in Betracht gezogen, d.h. auch z.B. Wäsche, T-Shirts etc., liegt der Umsatz der Maschenindustrie laut Gesamtmasche bei ca. DM 8,5 Mrd.

+19%, während der Inlandsumsatz um +1,6% zunahm. Dieser Zuwachs spiegelte sich jedoch nicht in einer Zunahme von Betrieben und Beschäftigung. Stattdessen nahm die Anzahl der Betriebe zwischen 1996 und 2000 um fast -12% ab, ebenso wie die Beschäftigung um -4% auf knapp 4.840 Beschäftigte sank.

Im Vergleich zu den beiden anderen Zweigen schnitt die Maschenstoffindustrie jedoch noch gut ab. Bei den **Strumpfwaren** sank der Gesamtumsatz zwischen 1997 und 2000 um -8% auf DM 1,2 Mrd., bedingt durch einen Rückgang im Inlandsgeschäft um knapp -14%, der durch den starken Zuwachs der Exporte (+39%) jedoch nur sehr partiell ausgeglichen werden konnte, da Exporte nur ein geringes Gewicht haben (Exportquote: 16%). Der Rückgang im Gesamtumsatz spiegelt sich auch bei den Betriebs- und Arbeitnehmerzahlen wider. Die Anzahl der Betriebe fiel zwischen 1996 und 2000 um fast ein Drittel (-31%) auf 34 Betriebsstätten, die der Beschäftigten um -23% auf 6.120.

Noch drastischere Einschnitte gab es bei der **Herstellung von Pullovern und Strickjacken**, deren Gesamtumsatz zwischen 1997 und 2000 um knapp -24% sank, und auch hier aufgrund eines starken Rückgangs des Inlandsgeschäftes um -27% sowie einer Stagnation der Exporte (-1,5%). Entsprechend gingen sowohl die Zahl der Betriebe als auch die der Beschäftigten zwischen 1996 und 2000 um jeweils ein Drittel zurück (-31% bzw. -33%), womit es im Jahr 2000 noch 100 Betriebe mit knapp 6.070 Beschäftigten gab.

Der Verlust von fast 5.000 Arbeitsplätzen und 67 Betrieben der Maschenindustrie in nur vier Jahren, sowie deutliche Umsatzrückgänge v.a. auf dem deutschen Markt (mit Ausnahme der Maschenstoffhersteller) sind Ausdruck eines raschen Strukturwandels dieses Industriezweiges,<sup>25</sup> der schon in den 80er Jahren begann und sich seit den späten 90er Jahren erheblich beschleunigte.

Haupttriebkraft des Wandels war und ist die arbeits- und damit lohnintensive Natur der Fertigung. 75% der Betriebe sind voll- bzw. zweistufig, d.h. stellen Maschenstoffe ab Garn her und konfektionieren sie dann in einem zweiten Schritt in Bekleidungsartikel. Nur ein Viertel der Firmen sind einstufig und stellen ausschliesslich Maschenstoffe her, die sie dann an Maschenkonfektionäre oder an die Bekleidungsindustrie verkaufen. Bei drei Viertel der Unternehmen spielen Lohn- und Lohnnebenkosten daher eine wichtige Rolle in der Produktion, womit sie - ähnlich wie die Bekleidungsindustrie - im Preiswettbewerb mit Importen z.B. aus asiatischen Niedriglohnländern oder der Türkei stehen.

---

<sup>25</sup> Folgende Ausführungen gelten nicht nur für die o.g. drei Betriebszweige, sondern für die Maschenindustrie insgesamt, d.h. *inklusive* der (statistisch nicht zur Textilindustrie gerechneten) Bereiche wie aus Maschenware gefertigte Wäsche, T-Shirts, etc.

Bereits in den 80er und verstärkt in den 90er Jahren gingen daher viele Unternehmen auf passive Lohnveredlung im Süden Europas (Portugal, Griechenland, etc.) und Ost-/Mitteleuropa über, um kostengünstiger zu konfektionieren.<sup>26</sup> In den letzten Jahren entschieden sich zudem immer mehr Firmen dazu, die arbeitsintensive Konfektion in eigene oder durch Kooperationen verbundene Produktionsstätten v.a. in Ost-/Mitteleuropa zu verlagern, während die kapital- und know-how-intensive Herstellung hochwertiger Maschenstoffe in Deutschland verbleibt. Heute werden noch etwa 40% der Maschenproduktion in Deutschland getätigt, der Rest im benachbarten Ausland (ca. 40%) bzw. in Auftragsfertigung in Asien (ca. 20%), v.a. in China, Indonesien, Bangladesch und Indien.

Dieser Trend zur Verkürzung der Vollstufigkeit wird in den kommenden Jahren und insbesondere nach Abschaffung der ATC-Quoten zunehmen. Viele der heute noch bestehenden Quoten begrenzen die Einfuhr gewirkter und gestrickter Bekleidungsartikel speziell aus Fernost. Mit Abbau der Quoten Ende 2004 wird dieser Schutz wegfallen.<sup>27</sup> Verlagerung nach Ost-/Mitteleuropa – auch von Teilen der heute in Griechenland oder Portugal angesiedelten Produktionen – wird daher zunehmen, ebenso wie Direktimporte von Maschenbekleidung. Dabei werden insbesondere die Maschen- und auch die Bekleidungsindustrie selbst ihre Importe aus Asien erhöhen, sei es im Rahmen von Auftragsfertigung, sei es als direkte Zukäufe. Zudem wird die Maschenindustrie nach Quotenabbau vermehrt auf Importe günstiger Vormaterialien, wie Garne, Gewirke und Gestricke als Rohware zurückgreifen können, die dann in Deutschland veredelt und weiterverarbeitet werden.<sup>28</sup>

Steigende Importe aus Drittländern und Produktionsverlagerung werden somit zu weiteren Firmenschliessungen und Arbeitsplatzverlusten in der Maschenindustrie führen, auch wenn durch Verlagerung neue Arbeitsplätze in den Nachbarländern entstehen werden.<sup>29</sup> Andererseits ist davon auszugehen, dass die in Deutschland verbleibenden Produktionen und Arbeitsplätze auch langfristig eine Zukunft haben. *Zum einen* wird es sich dabei um die kapital- und know-how-intensiven Teile der Fertigung sowie um Produktentwicklung, Design, Marketing, Vertrieb und Logistik handeln, die in einem modischen Markt sehr anspruchsvoll sind und einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil schaffen. Das hohe

---

<sup>26</sup> Früher gab es zudem viele Firmen, die die Spulerei und Veredlung im eigenen Betrieb hatten. Dies ist heute nicht mehr der Fall, wobei die Veredlung weitgehend an Lohnausrüster ausgelagert wurde.

<sup>27</sup> Zu den Auswirkungen des Quotenabbaus siehe das Kapitel zur Quotenanalyse sowie die darauf folgenden Kapitel.

<sup>28</sup> Dies wird jedoch massgeblich von den im Jahr 2005 vorherrschenden Ursprungsregeln abhängen, die zumindest heute derartige Importe unwirtschaftlich machen.

Ausbildungsniveau der Stricker, Wirker und des sonstigen Personals bilden dafür eine solide Grundlage, ebenso wie die bereits seit Jahren eingespielten Logistik- und Vertriebssysteme. Marktnähe, schnelles Reagieren auf Markt- und Modeveränderungen sowie ein hohes Qualitätsniveau, das konsistent in den Markt gebracht werden kann, gehören schon heute zu den Merkmalen vieler Unternehmen der Maschenindustrie. *Zum anderen* gehen derzeit etwa ein Drittel aller Maschenstoffe in technische Anwendungsbereiche, und damit in einen Markt, der traditionell hohe Wachstumsraten aufweist, und dessen Potential für die Maschenstoffhersteller noch nicht ausschöpft ist.

Dennoch gibt es eine Reihe von Schwächen, die das Überleben vieler Firmen in Frage stellen könnten. Neben den in Textilkreisen vielfach kritisierten allgemeinen Standortnachteilen Deutschlands gehört dazu die nach wie vor nicht ausreichend entwickelte Mode- und Marketingorientierung vieler deutscher Unternehmen. Bereits heute stammt die anspruchsvollste Konkurrenz aus Italien<sup>30</sup>, die sowohl beim Marketing als auch der Kreativität um Längen voraus ist. In einem Markt, der zunehmend von „Fast Fashion“ gekennzeichnet ist und Chancen bietet, das Preiskriterium zu relativieren, werden deutsche Firmen sehr viel mehr in Produktdifferenzierung, Mode und Design investieren müssen, ebenso wie in Marketingstrategien, die Mode und Esthetik stärker in den Vordergrund stellen.<sup>31</sup> Verlagerung, um günstiger produzieren zu können, wird wenig helfen, wenn die Produkte dann nicht erfolgreich in den Markt gebracht werden können.

Eine weitere Schwäche ist die niedrige Exportorientierung der Maschenindustrie. Zwar ist die Exportquote bei Maschenstoffen mit fast 42% hoch, doch hängt dies weitgehend mit Ausfuhren zur Weiterverarbeitung in benachbarte Länder zusammen. Die Exportquoten in Bereichen wie Strumpfwaren, Pullovern und Strickjacken liegen hingegen bei nur 16-18%, und damit weit unter dem sektorweiten Durchschnitt von 35%. Auch wenn laut Sachkennern die Exportorientierung anderer Sparten der Maschenindustrie grösser ist, wird die Steigerung der Exporte angesichts der oben beschriebenen Zukunftsperspektiven zur Überlebensfrage werden. Dazu gehört auch, dass die Konzentration der heutigen Exporte auf die deutschsprachigen Gebiete Europas, die Niederlanden und Ost-Mitteleuropa künftig auch auf andere Gegenden ausgeweitet wird, selbst wenn Ost-/Mitteleuropa in den nächsten Jahren zu den grössten Wachstumsregionen gehören wird. Entferntere Regionen wie Russland,

---

<sup>29</sup> Zu den Schwierigkeiten der Finanzierung einer Produktionsverlagerung siehe das Kapitel zu Auslandsinvestitionen.

<sup>30</sup> Siehe Kapitel zu Italien.

<sup>31</sup> Die Attribute deutscher Textilhersteller – und dies gilt für alle Bereiche der Textilindustrie (einschliesslich grosser Teile der Bekleidungsindustrie) – sind nach wie vor Qualität, Präzision und Verlässlichkeit bekannt, die den Endverbraucher jedoch immer weniger interessieren.

China, Asien und der Nahe/Mittlere Osten werden dabei in den Mittelpunkt rücken können. Das Fehlen international anerkannter deutscher Marken muss durch ein ausgefeiltes international ausgerichtetes Marketing und gezielte Markterschliessung ausgeglichen werden, ergänzt durch die ohnehin hohe Qualität deutscher Waren sowie Betonung von Mode und Esthetik. Exportquoten von über 50% sollten dabei das Ziel sein.

### **2.3 Zusammenfassung und Ausblick**

Während Vliesstoffhersteller und Seiden-/Synthetikweber positive Aussichten haben und ihre schon heute erheblichen Stärken weiter ausbauen werden, werden die anderen Zweige der deutschen Textilindustrie unter z.T. erheblichen Anpassungsdruck kommen; zugleich erden sich aber auch neue Chancen bieten.

Der Druck zur Anpassung geht sowohl von „endogenen“ Faktoren aus, wie der Beschleunigung von Modezyklen, Produktion und Lieferbeziehungen, sowie von Modetrends, Nachfrageentwicklung und allgemeinen Standortfaktoren in Deutschland. Zum anderen geht er von „exogenen“ Faktoren aus, d.h. der Veränderung von Handelsströmen und Importvolumen nach Abbau der ATC-Quoten. Dabei kann davon ausgegangen werden, dass Zweige, die bis 2004 von Quoten geschützt sind, wie die Baumwollspinner und -weber aber auch die Maschenindustrie, unter stärkeren Anpassungsdruck kommen werden als Zweige, die weniger geschützt waren, wie die Heimtextilindustrie und – mit Einschränkungen - die Veredlungsindustrie.<sup>32</sup> Wollspinner und -weber, werden unabhängig von der Liberalisierung der Quoten weiteren drastischen Anpassungen unterworfen sein.

In nahezu allen Fällen wird die Anpassung mit einem weiteren und z.T. beschleunigten Abbau von Produktion und Beschäftigung verbunden sein.<sup>33</sup> Je nach Betriebszweig werden Anpassung sowie die von Firmen zu ergreifenden Strategien unterschiedlich aussehen und mit verschiedener Geschwindigkeit vorangehen. Einige Elemente und Strategien finden jedoch auf alle Zweige Anwendung, wenn auch in unterschiedlicher Gewichtung. Dazu gehören neben Verlagerung vor allem gezielte Investitionen in Maschinen, Produktionsverfahren, Computerisierung, Informationstechnologien, Forschung & Entwicklung, Logistik, Vertrieb und (internationales) Marketing. Dazu gehören ebenfalls verstärkte Exporte sowie eine grössere Produktdifferenzierung und Ausrichtung auf kleine Losgrößen und Nischen sowie auf neue Märkte (inkl. Technische Textilien). Hinzu kommen Investitionen in Mode, Esthetik und Kreativität, ebenso wie in

---

<sup>32</sup> Zu den Auswirkungen des Quotenabbaus siehe das Kapitel zur Quotenanalyse sowie die darauf folgenden Kapitel.

<sup>33</sup> Näheres siehe Quotenanalyse und die darauf folgenden Kapitel.

Aus- und Weiterbildung des technischen und kaufmännischen Personals. Ohne qualifiziertes Personal wird eine moderne und zukunftsorientierte Textilindustrie nicht bestehen können.<sup>34</sup>

Die Chancen die sich aus diesen Veränderungen bieten, sind v.a. die Herausbildung einer langfristig auch ohne Quotenschutz wettbewerbsfähigen Textilindustrie und Textilbeschäftigung in Deutschland. Diese Industrie wird kleiner sein als heute. Einige Elemente der textilen Kette werden schrumpfen oder neue bzw. zusätzliche Funktionen übernehmen, wie internationale Produktbeschaffung oder „Converter“-Tätigkeit. Die Ausrichtung auf die Bekleidungsindustrie wird abnehmen, Technische Textilien an Bedeutung gewinnen und Produktspezialisierung sowie Ausrichtung auf Nischen zunehmen. Die Textilindustrie der Zukunft wird noch stärker als heute internationalisiert und regional integriert sein: durch steigende Importe, wachsende Exporte und arbeitsteilige Produktion in einem pan-euro-mediteranen Wirtschaftsraum und weit darüber hinaus.

---

<sup>34</sup> Zu diesen und weiteren Aspekten siehe die Schlussfolgerungen und Empfehlungen am Ende der Studie.

## Betriebszweige der Textilindustrie in Zahlen: Umsatz & Exportquote

	UMSATZ (in 1000 DM) & EXPORTQUOTE (in %) in 2000						
BETRIEBSZWEIG	Gesamt	00/97 in %	Inland	00/97 in %	Ausland	00/97 in %	Exp.quote
Bw-Spinnerei	2 062 619	4.7	1 187 239	-1.5	875 380	14.6	42.4
W-Spinnerei	784 837	-54.9	385 376	(00/98) -45.9	399 461	(00/98) -46.2	50.9
Nähgarn	628 956	-2.4	324 041	-9.6	304 915	6.7	48.5
Bw-Weberei	3 658 213	-9.2	2 161 747	-13.3	1 496 466	-2.6	40.9
W-Weberei	985 828	-29.2	628 741	-40.0	357 087	4.0	36.9
S-Weberei	1 413 588	15.8	821 805	10.8	591 783	23.6	41.9
Veredlung	2 850 725	-15.5	2 110 495	-15.8	740 230	-14.9	26.
Textilkonfektion	4 277 925	4.0	3 550 463	-1.3	727 462	40.5	17.
Teppiche	2 552 471	7.3	2 111 408	1.6	441 063	47.1	17.3
Seilerwaren	238 999	15.9	167 215	10.9	71 784	29.5	30.
Vliesstoffe	2 244 925	36.3	1 002 811	15.6	1 242 114	59.3	55.3
Maschenstoffe	1 541 544	8.1	900 529	1.6	641 015	18.8	41.6
Strumpfwaren	1 180 371	-7.9	990 018	-13.5	190 353	38.9	16.1
Pullover/ Strickj.	1 020 436	-23.6	833 845	-27.3	186 591	-1.5	18.3
<i>Textil insgesamt</i>	<i>30 645 495</i>	<i>-3.2</i>	<i>19 961 691</i>	<i>-9.4</i>	<i>10 683 804</i>	<i>11</i>	<i>34.9</i>
<i>Chemiefaser</i>	<i>6 253 038</i>	<i>-16.5</i>	<i>2 049 957</i>	<i>-19.8</i>	<i>4 203 081</i>	<i>-14.9</i>	<i>67.2</i>
<i>Bekleidung</i>	<i>21 006 849</i>	<i>-6.8</i>	<i>14 882 286</i>	<i>-11.1</i>	<i>6 124 563</i>	<i>5.7</i>	<i>29.2</i>

Quelle: Gesamttextil (basierend auf Angaben des Statistischen Bundesamtes)

## Betriebszweige der Textilindustrie in Zahlen: Investitionen, Betriebe, Beschäftigung

BETRIEBSZWEIG	INVESTITIONEN / DM 1000			2.3.1 BETRIEBE				2.3.2 BESCHAEFTIGTE			
	1998	1999	99/98 in %	1996	2000	00/96	00/96 in %	1996	2000	00/96	00/96 in %
Bw-Spinnerei	62 757	54 289	- 13	61	52	- 9	-14.8	8 867	8 735	- 132	-1.5
W-Spinnerei	28 749	14 670	- 49	21	16	- 5	-23.8	4 231	2 665	- 1 566	-37.0
Nähgarn	16 220	25 581	58	16	12	- 4	-25.0	2 737	1 998	- 739	-27.0
Bw-Weberei	249 261	163 652	- 34	116	107	- 9	-7.8	17 334	13 856	- 3 478	-20.1
W-Weberei	102 481	59 526	- 42	36	23	- 13	-36.1	5 083	3 650	- 1 433	-28.2
S-Weberei	70 832	53 289	- 25	50	34	- 16	-32.0	4 420	4 744	324	7.3
Veredlung	158 951	136 904	- 14	175	153	- 22	-12.6	18 455	14 805	- 3 650	-19.8
Textilkonfektion	96 774	108 501	12	325	277	- 48	-14.8	21 300	18 808	- 2 492	-11.7
Teppiche	80 091	71 810	- 10	60	58	- 2	-3.3	8 867	8 645	- 222	-2.5
Seilerwaren	8 818	18 784	113	17	19	2	11.8	945	915	- 30	-3.2
Vliesstoffe	136 216	222 724	64	27	45	18	66.7	4 654	6 353	1 699	36.5
Maschenstoffe	92 156	61 024	- 34	60	53	- 7	-11.7	5 030	4 836	- 194	-3.9
Strumpfwaren	24 800	27 473	11	49	34	- 15	-30.6	7 923	6 124	- 1 799	-22.7
Pullover/ Strickj.	27 005	26 570	- 2	145	100	- 45	-31.0	9 072	6 067	- 3 005	-33.1
- Textil insgesamt	1 418 414	1 280 349	-10	1 394	1 197	- 197	-14.1	139 089	121 532	-17 557	-12.6
- Chemiefaser	342 359	324 862	15	44	47	3	6.8	22 655	16 728	-5 927	-26.2
- Bekleidung	317 911	283 481	-11	1 100	695	-405	-36.8	93 600	66 199	-27 401	-29.3

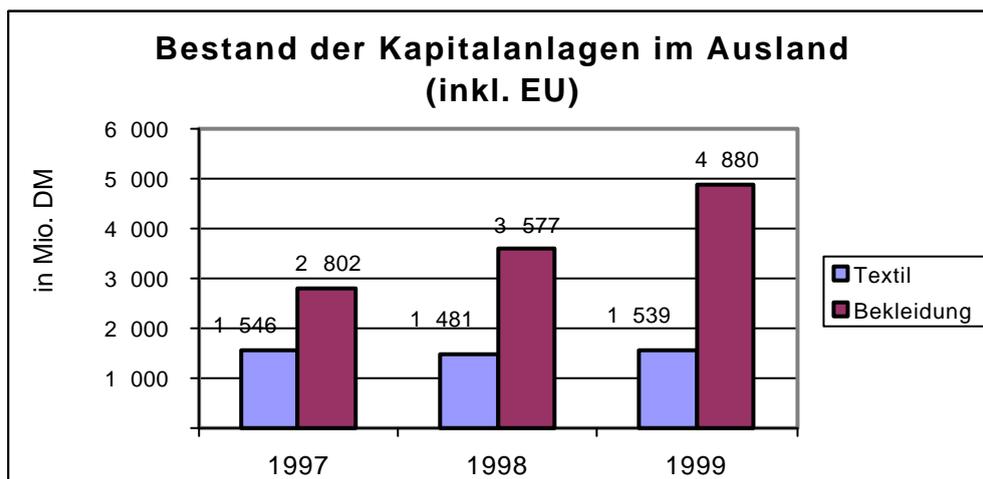
Quelle: Gesamttextil (basierend auf Angaben des Statistischen Bundesamtes)

### 3 Auslandsinvestitionen

Auslandsinvestitionen und Produktionsverlagerung in benachbarte Regionen mit niedrigerem Lohnniveau werden oft als mögliche Firmenstrategie angeführt, um der steigenden Importkonkurrenz zu begegnen, der Verlagerung von Verarbeitungsmärkten Rechnung zu tragen und um neue zukunftssträchtige Märkte zu erschliessen.<sup>1</sup>

#### 3.1 Geringes Auslandsengagement

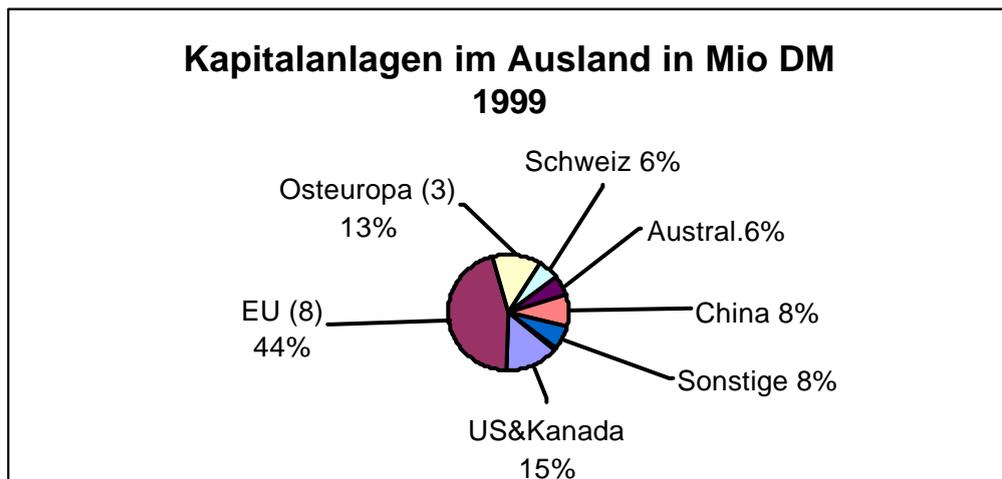
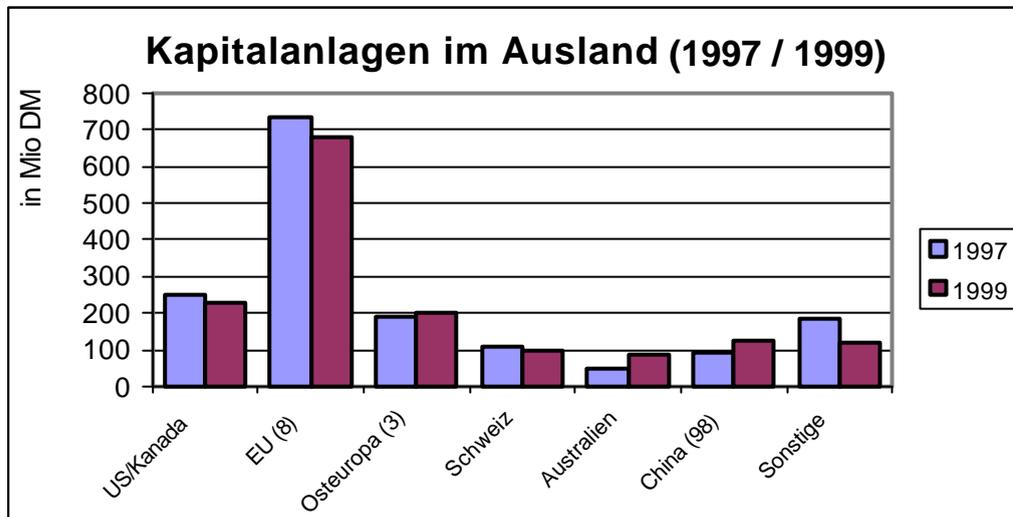
Direktinvestitionen im Ausland spielen in der deutschen Textilindustrie bis dato jedoch eine eher geringe Rolle. 1999 machte der Bestand an Kapitalanlagen im Ausland 5,2% am Gesamtumsatz des Sektors aus, gegenüber 4,9% im Jahr 1997. Bei der Bekleidungsindustrie lag der Anteil 1999 vier Mal so hoch, d.h. bei 22,7%, den sie in den drei Jahren seit 1997 um 10 Prozentpunkte steigerte, sprich knapp verdoppelte.



Die Schere zwischen der Entwicklung in der Bekleidungsindustrie und in der Textilindustrie ist somit nicht nur gross, sondern geht zudem rasch auseinander. Dies gilt sowohl für den Anteil der Kapitalanlagen am Gesamtumsatz, als auch für die absoluten Werte. So lagen die Kapitalanlagen der Bekleidungsindustrie im Ausland 1997 noch lediglich um DM 1,256 Mrd. über denen der Textilindustrie, während sie 1999 bereits um DM 3,341 Mrd. höher lagen. Der Kapitalbestand der Textilindustrie im Ausland blieb 1997 bis 1999 nahezu unverändert.

<sup>1</sup> Die Datenlage zu den Auslandsinvestitionen der Textilindustrie ist nicht sehr umfangreich, da aussagekräftige bzw. vergleichbare Statistiken nur ab 1997 und lediglich bis 1999 vorliegen. Die folgende Darstellung basiert auf Zahlenmaterial der Deutschen Bundesbank, das von Gesamttextil zur Verfügung gestellt wurde, auf einer Gesamttextil Firmenbefragung aus dem Jahr 1996, sowie auf Gesprächen mit Firmen- und Verbandsvertretern.

Hinsichtlich der geographischen Aufteilung der Direktinvestitionen im Ausland zeigt sich, dass die Europäische Union deutlich dominiert, wenn auch mit abnehmender Tendenz.<sup>2</sup> Mit grossem Abstand folgen Nordamerika und Osteuropa (Tschechien, Polen Ungarn). Osteuropa verzeichnete zwischen 1997 und 1999 nur einen geringen Zuwachs, da die Kapitalanlagen in Polen um fast ein Viertel abnahmen, während sie in Tschechien zunahmen und sich in Ungarn sogar fast verdoppelten. Ein Zuwachs verbuchte auch die VR China, die mit DM 123 Mio. mittlerweile an 4. Stelle im Länderranking steht (nach den USA, Frankreich und Spanien). 1998 war China noch an siebenter Stelle (siehe folgende Tabelle).



<sup>2</sup> Diese Zahlen berücksichtigen die 16 jeweils wichtigsten Bestimmungsländer. Im Fall der EU handelt es sich um: Frankreich, Grossbritannien, Italien, Spanien, Österreich, Portugal, Belgien und die Niederlande. Für China liegen nur 1998er und 1999er Daten vor.

<b>Kapitalanlagen im Ausland (1997-1999) in Mio. DM</b>			
	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
USA	222	180	192
Frankreich	124	138	147
Spanien	168	169	147
China	-	95	123
Österreich	89	105	100
Tschech. Rep.	90	104	98
Schweiz	107	107	98
Australien	46	59	88
Italien	69	78	78
Portugal	48	52	76
Großbritannien	38	54	65
Polen	80	60	63
Niederlande	167	37	45
Ungarn	22	-	41
Kanada	30	34	37
Belgien	30	37	23
Sonstige	187	140	119
Quelle: Deutsche Bundesbank, Frankfurt a.M.			

### **3.2 Natur der Auslandsinvestitionen und Motive**

Mitte der 90er Jahre erfolgten knapp zwei Drittel der Auslandsfertigung in eigenen Betrieben und etwa ein Viertel im Rahmen passiver Lohnveredlung (PV) sowie vergleichbaren Kooperationen, während Joint Ventures eine untergeordnete Rolle spielen.<sup>3</sup> Diese Gewichtung hat sich nach Einschätzung aus Industriekreisen seither nicht grundlegend geändert, wenn auch möglicherweise mit einem gewissen Anstieg des Anteils von PV.

Verändert hat sich hingegen die Anzahl der von deutschen Textilunternehmen im Ausland direkt beschäftigten Arbeitnehmer, die sich von 46.000 (1996) auf schätzungsweise 60.000<sup>4</sup> im Jahr 2000 erhöhte, d.h. um ca. 30%. Entsprechend dürfte der Anteil der Auslandsproduktion an der Gesamtfertigung deutscher Textilfirmen, der 1996 noch bei 21% lag, ebenfalls gestiegen sein. Andererseits lässt die oben beschriebene Stagnation der Auslandsinvestitionen zwischen 1997 und 1999 vermuten, dass der Anstieg der Auslandsproduktion und -

<sup>3</sup> Gesamttextil Befragung (1996) von knapp 300 Textilunternehmen.

<sup>4</sup> Dies entspricht knapp 50% der in Deutschland Beschäftigten, gegenüber 34% 1996.

beschäftigung weniger auf neue Investitionen zurückzuführen ist, sondern auf verstärkte Produktion im Rahmen passiver Veredelung.<sup>5</sup>

Bei den Motiven für Auslandsinvestitionen dominierte bis Ende der 80er Jahre das der Markterschliessung (z.B. in EG-Ländern, Nordamerika), während in den 90er Jahren das Motiv der Kostensenkung in den Vordergrund rückte. Investitionen in nahegelegenen Niedriglohnländern gewannen an Attraktivität, insbesondere in den Reformländern Mittel- und Osteuropas, wo über 70% der 1996 befragten Unternehmen beabsichtigten, künftig zu investieren. Geographische und kulturelle Nähe, eine „Industrietradition“ sowie das Vorhandensein qualifizierter Fachkräfte sind auch heute noch Schlüsselfaktoren, die neben niedrigen Lohnkosten zur Attraktivität Ost-/Mitteleuropas beitragen.

Diese vielfach zitierte Attraktivität muss jedoch relativiert werden. So zeigen die o.g. Zahlen zu den Auslandsanlagen, dass lediglich die Tschechische Republik, Polen und Ungarn zu Hauptbestimmungsländern deutscher Textilinvestitionen gehören, und nur die Tschechische Republik unter die ersten Zehn fällt (Platz 6 im Länder-Ranking). Zudem machten 1999 diese drei Länder lediglich 13% aller auf die Hauptbestimmungsländer entfallenden Investitionen aus. Demgegenüber vereinten „Hochlohnländer“, wie die USA, Frankreich, Österreich, die Schweiz oder Italien vergleichsweise hohe und z.T. steigende Investitionen auf sich. Selbst in Grossbritannien nahmen die deutschen Investitionen zwischen 1997 und 1999 zu.<sup>6</sup>

Auch wenn sich aus dieser kurzen Zeitreihe keine eindeutigen Trends ablesen lassen, so zeigt sich, dass Investitionen in Hochlohnländern weiterhin eine grosse und z.T. steigende Rolle spielen. Das Motiv der Kostensenkung kann hier nicht zur Anwendung kommen.<sup>7</sup> Stattdessen dürften Markterschliessung bzw. die Festigung einer bestehenden Marktposition im Vordergrund stehen.

Gespräche aus jüngster Zeit mit Textilunternehmen und Verbandsvertretern weisen darauf hin, dass das Motiv Markterschliessung in der Tat erneut an Bedeutung gewonnen hat. Dies gilt insbesondere für Investitionen in entfernten Regionen, wie Lateinamerika, Afrika, Fernost und speziell VR China, deren

---

<sup>5</sup> Eine Überprüfung dieser Schlussfolgerung anhand offizieller Aussenhandelstatistiken ist nicht möglich, da seit Abschaffung der Zölle und Quoten im Handel zwischen EU und Ost-/Mitteleuropa Firmen die zollamtlich bewilligte Veredelung nicht mehr beantragen (wegen des fehlenden wirtschaftlichen Anreizes). Deutsche Statistiken weisen jedoch insgesamt einen Anstieg des PV Verkehrs auf (um 28% zwischen 1997 und 2001).

<sup>6</sup> Innerhalb der EU erfolgte jedoch ein starker Abbau deutscher Kapitalanlagen in Belgien und den Niederlanden.

<sup>7</sup> Kostensenkung mag hingegen weiterhin ein Motiv für Investitionen in Niedriglohnländern innerhalb der EU sein, wie Spanien und Portugal, die relativ hohe Investitionen aus Deutschland auf sich vereinen, und im Fall von Portugal sogar einen starken Anstieg zwischen 1997 und 1999 verbuchten.

Zweck in der gezielten Belieferung von Auslandsmärkten liegt, nicht aber in kostengünstiger Fertigung von Ware, die dann nach Europa geschifft wird.

Nach Einschätzung von Marktteilnehmern zielen beispielsweise die jüngsten Investitionen deutscher Textilunternehmen in China darauf ab, von dem starken Wachstum der chinesischen Wirtschaft zu profitieren. Dies gilt für die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie, deren Wachstum sich mit Wegfall der ATC Quoten beschleunigen wird, aber auch für Wirtschaftsbereiche, deren Wachstum eine starke Nachfrage nach Technischen Textilien generieren wird. Deutsche Hersteller Technischer Textilien sehen den chinesischen Markt als besonders wachstumsträchtig, von dem dauerhaft jedoch nur profitiert werden kann, wenn auch vor Ort gefertigt wird. Beobachter gehen davon aus, dass Investitionen in China, die heute schon den viertgrößten Posten an den Auslandskapitalanlagen der deutschen Textilindustrie ausmachen, nach dem kürzlich erfolgten WTO Beitritt Chinas rasch steigen werden.

Während Chinas Markt gross genug ist, um Investitionen zu rechtfertigen, dienen Investitionen in Afrika oder Lateinamerika oft dazu, nicht nur den nationalen Markt des Investitionsstandortes zu bedienen, sondern auch Märkte in der umliegenden Region. Diese Sprungbrettfunktion kann so weit gehen, dass beispielsweise vom südlichen Afrika aus Märkte in Australien und Neuseeland bedient werden.

### **3.3 Ein differenziertes Bild des Auslandsengagements**

Hinter dem insgesamt niedrigen Auslandsengagement der Textilindustrie verbirgt sich bereits heute ein differenziertes Bild, das sich in Zukunft weiter und beschleunigt wandeln wird.

Während einige Teile der Textilindustrie, wie z.B. die Wollweber, nahezu vollständig in Deutschland produzieren, fertigt die Maschenindustrie bereits heute stark im Ausland. Nach Einschätzung aus Industriekreisen erfolgen noch ca. 40% der Maschenproduktion in Deutschland. Von den 60%, die im Ausland gefertigt werden, entfallen ca. 20% auf die EU (v.a. Portugal, Griechenland) und 20% auf Osteuropa (v.a. Ungarn, Tschechische und Slowakische Republik) sowie den Mittelmeerraum (Türkei, Marokko).<sup>8</sup> Bei der verlagerten Produktion handelt es sich meist um die arbeitsintensive Konfektion von Maschenartikeln, während die kapital- und know-how-intensiven Produktionsschritte in Deutschland verbleiben, wie z.B. die Herstellung von Maschenstoffen. Da für Konfektion die Errichtung eigener Produktionsstätten nicht immer nötig ist, erfolgt

---

<sup>8</sup> Die restlichen 20% entfallen auf Direktimporte / Vollgeschäft v.a. aus Asien

die Auslandsfertigung vielfach im Rahmen von Lohnveredlung oder ähnlichen Kooperationsformen.

Mittelfristig ist zu erwarten, dass die *Maschenkonfektion* weitestgehend aus Deutschland nach Mittel-/Osteuropa sowie Mittelmeerländer (z.B. Marokko) verlagert wird. Die derzeit noch relativ starke Ausrichtung der Auslandsfertigung auf Griechenland und Portugal wird künftig abnehmen, da deren steigende Löhne bereits heute nicht mehr mit denen in Ost-/Mitteleuropa konkurrieren können. Lediglich hochwertige Konfektion wird in dort verbleiben, während der Rest entweder nach Osten abwandert oder aber durch Direktimporte aus Asien ersetzt wird. In Deutschland werden hingegen Produktentwicklung, Design, Logistik, Marketing sowie die kapitalintensiveren Teile der Maschenherstellung verbleiben.

Anders sieht das Bild bei den kapitalintensiveren Produktionszweigen der Textilindustrie aus, wie Spinnerei, Weberei, Veredlungs- und Haus- bzw. Heimtextilindustrie, die heute noch zu 75% bis 85% in Deutschland fertigen. Ausnahmen betreffen u.a. die Wollspinner, die bereits heute stark nach Portugal oder Ost-/Mitteleuropa verlagert haben, bzw. – am andere Ende - die Wolltuchweber, die mit Ausnahme einer Firma noch zu fast 100% in Deutschland produzieren.

Ein Grund für die starke Ausrichtung dieser kapitalintensiven Zweige auf den deutschen Standort ist der erhebliche Umfang des jeweiligen Maschinenparks, der sich nur schwer ins Ausland transferieren lässt. Dies gilt insbesondere für die Textilveredlung, Spinnerei und Weberei.

Die Alternative zum physischen Transfer ist die Anschaffung neuer Maschinen im Ausland. Die damit verbundenen Investitionskosten sind jedoch gewaltig und für kleine und mittlere Betriebe meist nur schwer tragbar. Angesichts der traditionell geringen Eigenkapitalquote der Firmen sowie dem in den letzten Jahren zu beobachtenden Rückzug deutscher Grossbanken aus der Kreditfinanzierung sind umfangreiche Investitionen im Ausland für viele kaum noch finanzierbar. Dies gilt für Spinner und Veredler noch in stärkerem Masse als für Weber, da letztere auch mit einem kleineren Maschinenpark eine Auslandsproduktion beginnen und eine Kernbelegschaft aufbauen können, während das Investitionsvolumen für eine Spinnerei von Anfang an sehr hoch ist.

Die weitgehend mittelständische Natur und Eigentümerstruktur der Textilindustrie bewirken zudem, dass Unternehmer dem Beibehalt der Produktion am traditionellen Standort besondere Bedeutung beimessen und zögern, Produktion sowie Arbeitsplätze auf Kosten des Stammsitzes zu verlagern. Stattdessen haben speziell Spinner und Weber stark in Automatisierung und Rationalisierung

ihrer Produktion investiert, was ihnen – zumindest für einige Jahre - einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz aus Übersee verschaffte. Das Vorhandensein von Importquoten mag zudem dazu beigetragen haben, dass sich manche Unternehmer vor einem übermässigen Anstieg von Billigimportware geschützt fühlten, auch wenn dieser Schutz bereits in den späten 80er Jahren *de facto* brüchig geworden war.

Als Folge haben Spinner, Weber und Veredler – von einigen Ausnahmen abgesehen - entweder gar nicht verlagert, auf Lohnveredelung zurückgegriffen, oder aber einzelne Teile ihrer Produktion verlagert, während andere Teile in Deutschland verblieben. Im Ergebnis ist die textile Kette in Deutschland noch weitgehend erhalten, wenn auch mit einigen Lücken sowie einem nahezu völligen Wegfall der Bekleidungskonfektion, die nur noch 7-8% ihres Umsatzes in deutscher Produktion erwirtschaftet. Die negativen Auswirkungen des Abwanderns der Bekleidungsindustrie auf die Vorstufen wurde jedoch durch das Aufrechterhalten der Lieferbeziehungen zwischen Textil- und Bekleidungsindustrie zumindest teilweise abgefedert.

### **3.4 Künftige Zunahme des Auslandsengagements**

Das bislang geringe Auslandsengagement der Textilindustrie wird sich in den kommenden Jahren nach Ansicht von Wirtschaftsbeteiligten und Experten nicht aufrecht erhalten können. So gibt es eine Reihe von Faktoren, die Unternehmer zu verstärkten Auslandsinvestitionen bewegen werden, sei es Faktoren, die Firmen aus Deutschland „hinausdrängen“ („Push“ Faktoren), sei es Faktoren im Ausland, die Firmen dort hinziehen („Pull“ Faktoren).

Zu den wichtigsten Push-Faktoren gehören:

- schon seit langem die in Deutschland hohen und weiter steigenden Kosten, einschliesslich – aber nicht ausschliesslich – der Lohn- und Lohnnebenkosten;
- die zunehmende Schwierigkeit, in Deutschland qualifiziertes und ausbaufähiges Fachpersonal für den technischen Bereich zu finden bzw. Auszubildende für die Tätigkeit im Textilsektor zu interessieren;
- der steigende und sich beschleunigende Wettbewerb auf dem deutschen Markt durch Importe aus Übersee und v.a. aus Asien;
- das vielfach ausgeschöpfte Potential zur Rationalisierung/ Modernisierung deutscher Produktionsstätten, während viele Entwicklungsländer technologisch rasch aufholen, und dies speziell in der Weberei, wo

modernste Maschinen und Know-how weltweit verfügbar sind und angewendet werden;

- das Wegbrechen heimischer Kunden, sei es durch deren Ausscheiden aus dem Markt, sei es durch Produktionsverlagerung ins Ausland.

Diesen Push-Faktoren stehen eine Reihe von Pull-Faktoren im Ausland und speziell Ost-/Mitteleuropa gegenüber, die deutsche Firmen ins Ausland ziehen. Dazu gehören u.a.:

- neben niedrigeren Lohn-, Lohnneben- sowie sonstigen Kosten, die für zuliefernde Dienstleistungen aufzubringen sind, auch niedrigere Kosten für Energie, und – zumindest auf absehbare Zeit – niedrigere Umweltauflagen;
- der Trend zum „local sourcing“ in vielen ost-/mitteleuropäischen Ländern. Demnach streben dort heimische Bekleidungshersteller – inklusive deutscher bzw. deutsch kontrollierter Unternehmen – danach, vor Ort hergestellte Gewebe zu verwenden. Da die ost-/mitteleuropäischen Länder für deutsche Bekleidungsfirmen als Absatzmärkte deutlich an Bedeutung gewinnen, ziehen diese es mittlerweile vor, ihr Material *vor Ort* einzukaufen, zu verarbeiten und zu verkaufen. Insbesondere die deutschen Weber haben bereits begonnen, diesem Trend Rechnung zu tragen, indem sie ihren Kunden mit eigenen Produktionsstätten folgen.
- das Vorhandensein eines traditionell starken Weberei-Know-hows in nahegelegenen Ländern wie der Tschechischen Republik, wobei Rumänien, Ungarn, das Baltikum und die Ukraine für Auslandsinvestitionen ebenfalls an Attraktivität gewinnen.
- das Vorhandensein qualifizierter Fachkräfte, speziell im technischen Bereich, und eines Reservoirs entwicklungsfähiger Arbeitnehmer und Auszubildender.
- die Notwendigkeit zur Erschließung neuer Märkte in entfernteren Regionen wie China, wo das traditionelle Exportgeschäft nicht ausreicht, um im Markt Fuss zu fassen. Ebenso sehen sich deutsche Hersteller Technischer Textilien zunehmend mit Forderungen ihrer Grosskunden konfrontiert, deren Werke im Ausland (z.B. Brasilien, China) aus dortiger Produktion zu beliefern. Nur wenn Firmen ihren Kunden folgen, werden sie diese als Kunden halten können.

Ein grundsätzlicher, Auslandsinvestitionen begünstigender, Faktor, ist das Vorhandensein attraktiver Bestimmungsländer in unmittelbarer Nachbarschaft. Neben kultureller und sprachlicher Nähe bietet dies v.a. geographische bzw. logistische Nähe zur direkten Nachfrage in Deutschland. Insbesondere Sparten, die nah am Handel arbeiten und wo schnelles zuverlässiges Liefern gefragt ist, sowie für Firmen, die von Deutschland aus ihre Auslandsproduktion kontrollieren,

ist räumliche Nähe Grundvoraussetzung, um die Kostenvorteile der Auslandsfertigung in Marktvorteil umwandeln zu können. Dabei werden 1000 Km (= 2-3 LKW-Tage) meist als maximaler Radius angegeben, innerhalb dessen der mit Auslandsfertigung verbundene „logistische Kraftakt“ zu bewerkstelligen ist. Der mit dem künftigen EU-Beitritt ost-/mitteleuropäischer Länder verbundene Abbau von Zollformalitäten und Grenzwarzeiten sowie die zu erwartende Verbesserung der Infrastruktur in den Beitrittsländern wird den Vorteil der geographischen Nähe weiter erhöhen.

Nach Einschätzung aus Industriekreisen werden diese Pull- und Push-Faktoren an Bedeutung gewinnen und weitere Firmen veranlassen, ihr Engagement im Ausland zu erhöhen. Dies gilt insbesondere für die Weberei und – in geringerem Masse – die Spinnerei und Heimtextil. Gerade kleinere Firmen werden aufgrund ihrer geringen Eigenkapitalquote hier jedoch an die Grenzen der Finanzierbarkeit stossen, was im Zweifelsfall ein Ausscheiden aus dem Markt zur Folge haben kann.

Verlagerung ist jedoch weder ein Allheilmittel, noch wird sie zum Aussterben der Textilindustrie in Deutschland führen. Stattdessen sind Auslandsinvestitionen – sei es zur Kostensenkung oder auch Markterschliessung – bereits heute Bestandteil einer Gesamtstrategie, die in den meisten Fällen auf den dauerhaften Erhalt eines Teils der Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland abzielt. Insbesondere die stark kapital- und know-how-intensiven Teile der Produktion, sowie die kreativen Tätigkeiten, Marketing und Vertrieb werden weitgehend am heimischen Standort verbleiben und dortige Arbeitsplätze sichern.

Dass solche Strategien erfolgreich sein können, haben bereits viele Firmen bewiesen. Wie diese Strategien im einzelnen aussehen und welche Rolle Auslandsinvestitionen dabei spielen, hängt vom Produkt, Produktionsprozess, der Arbeitsintensität sowie der jeweiligen Kundenstruktur ab. Während es keine allgemein gültigen Patentrezepte gibt, lassen sich jedoch eine Reihe von Firmenstrategien identifizieren, die je nach Einzelfall dazu beitragen können, Produktion und Arbeitsplätze zumindest teilweise im Inland zu halten. Zu diesen „Pull-back“ Faktoren gehören u.a.:

- Umsteigen auf Produktbereiche, die weniger auf Preisbasis konkurrieren und weniger von Importwettbewerb betroffen sind, wie z.B. Technische Textilien.
- Verabschiedung von Strategien, die auf Produktionsvolumen und Preisführerschaft abzielen, und stattdessen Ausrichtung auf Schnelligkeit im Eingehen auf modische Trends, Lieferpünktlichkeit, Nischenprodukte, kleine Losmengen sowie das Eingehen auf spezifische, exklusive Kundenwünsche.

- Umstellung von einem produktionsgesteuerten auf ein vertriebsgesteuertes Geschäft durch Investition in Technik und Logistik, die einen leistungsfähigen Vertrieb, Aussendienst und optimale Lagerhaltung erlauben und die Produktion in eine weitgehend „dienende“ Funktion bringen.
- Ausbau des Produktmarketings, um die Ware mit Attributen zu versehen, die über deren reine Funktionalität hinausgehen (Mode, Esthetik, Lebensgefühl etc.).
- Zusammenarbeit mit Abnehmern und Aufbau enger, dauerhafter Kundenbeziehungen, v.a. in handelsnahen Bereichen, wie Haus- und Heimtextilien. So z.B. die gemeinsame Entwicklung von Mustern und Designs, Aufbau von Marken, Kooperation beim Marketing, bis hin zu elektronischer Vernetzung (EDI) mit den Kunden.
- Informelle *ad hoc* Kooperation mit „befreundeten Wettbewerbern“ auf der selben Stufe, um gegenseitig Sortimente zu ergänzen, Grossaufträge annehmen zu können, für die eigene Kapazitäten nicht ausreichen, oder um sich im Einkauf abzustimmen.
- Ausbau des Exportgeschäftes durch internationale Vertriebs- und Marketinganstrengungen, „Kulturimport“ mittels Einstellung von Personal aus dem Sprach- und Kulturkreis der Zielmärkte, sowie durch Investitionen im entfernteren Ausland, um dortige Märkte erschliessen und rasch beliefern zu können.

Strategien dieser Art können einen wichtigen Beitrag dazu leisten, international konkurrenzfähige Produktion und Arbeitsplätze am deutschen Standort zu halten, wobei Auslandsinvestitionen und Verlagerung eine wesentliche Rolle spielen, um dieses Ziel zu erreichen.

### **3.5 Zusammenfassung und Ausblick**

Auslandsinvestitionen spielen in der deutschen Textilwirtschaft nach wie vor eine geringe Rolle, insbesondere im Vergleich zur Bekleidungsindustrie. Neben der mittelständischen Struktur des Sektors halten v.a. die hohen Kosten einer Verlagerung kapitalintensiver Produktion von einem verstärkten Auslandsengagement ab. Dennoch sind bereits heute Teile der Textilindustrie im Ausland sehr aktiv, wie z.B. die Maschenindustrie, die arbeitsintensive Produktionsschritte vielfach in Länder mit niedrigerem Lohnniveau verlagert hat.

Während das Motiv der Kostensenkung bei den meisten Auslandsinvestitionen im Vordergrund steht, gewinnt neuerdings das Argument der Markterschliessung wieder an Bedeutung. Dies gilt insbesondere für entferntere Märkte wie VR

China, wo das traditionelle Exportgeschäft nicht ausreicht, um den Markt dauerhaft zu besetzen. Gleichzeitig wird die Verlagerung nach Ost-/ Mitteleuropa speziell für deutsche Weber zunehmend eine Frage der Markterschließung, um die dort entstehende Nachfrage der Bekleidungsindustrie aus Produktionsstätten vor Ort bedienen zu können.

Das Auslandsengagement der Textilindustrie wird sich in den kommenden Jahren verstärken, da eine Reihe von Faktoren Bedeutung gewinnen, die Unternehmer ins Ausland ziehen (Pull-Faktoren) bzw. aus Deutschland hinaus treiben (Push-Faktoren). So werden die hohen und weiter steigenden Gesamtkosten in Deutschland, das weitere Abwandern von Kunden sowie steigende Importkonkurrenz auf dem deutschen Markt Firmen einen Anreiz bieten, Teile ihrer Produktion ins benachbarte Ausland zu verlagern. Hinzu kommt das Risiko eines Ausdünnens der Personaldecke in Deutschland, speziell in technischen Tätigkeitsfeldern. Unternehmer wie auch Verbandsvertreter betonen, dass der zunehmende Mangel an qualifizierten Fachkräften mittelfristig zu einem wichtigen Motiv für Verlagerung werden könnte.

Zu den Pull-Faktoren, die Firmen ins Ausland ziehen, gehören neben niedrigeren Kosten v.a. der Trend zum „local sourcing“ in Ost-/Mitteleuropa, wonach dort angesiedelte Konfektionäre zunehmend auf lokal hergestellte Vormaterialien zurückgreifen, statt diese aus Deutschland zu importieren. Deutsche Textilfirmen, die ihren Kunden nicht mit Produktion vor Ort folgen, riskieren ihre Abnehmer zu verlieren. Ein weiterer Faktor, der Firmen ins Ausland ziehen wird, ist die Notwendigkeit, in entfernteren Regionen wie Asien vor Ort produzieren zu müssen, um dortige Märkte bedienen zu können. Dies gilt nicht zuletzt für Hersteller Technischer Textilien, die ihren Grosskunden wie der Automobilindustrie in entfernte Regionen werden folgen müssen.

Auslandsinvestitionen und Verlagerung zielen jedoch nicht darauf ab, die Textilproduktion aus Deutschland abzuziehen. Vielmehr sind sie Bestandteil einer Gesamtstrategie, um die kreativen, kapital- und know-how-intensiven Teile der Produktion und Arbeitsplätze dauerhaft in Deutschland zu halten. Dies wird sowohl von den Unternehmern als auch den Belegschaften so gesehen. Ein stärkerer Fokus auf Marketing, Vertrieb, Produktinnovation, Konzentration auf Nischen und Service, sowie Zusammenarbeit mit Kunden aber auch anderen Textilfirmen sind bereits heute Elemente, die zum Erfolg solcher Gesamtstrategien beitragen und Arbeitsplätze in Deutschland sichern.

Auslandsinvestitionen zur Kostensenkung oder auch Markterschließung werden für viele Unternehmen und deren Arbeitnehmer somit zu einer Frage des Überlebens werden, insbesondere angesichts des sich weiter verschärfenden Importwettbewerbs. Allerdings wird vielen Textilfirmen die Eigenfinanzkraft

fehlen, um die entsprechenden Investitionen aufzubringen. Angesichts des tendenziellen Rückzugs der Grossbanken aus der Kreditfinanzierung, könnte dies vielen Firmen ein Überleben erschweren, es sei denn, es gelingt ihnen andere Finanzquellen aufzutun.

Ost-/Mitteleuropa wird voraussichtlich zu den bevorzugten Bestimmungsregionen deutscher Auslandsinvestitionen gehören, insbesondere für Weber, die ihren Kunden folgen werden, aber auch für andere, die von der Nähe zum deutschen Markt, den niedrigen Löhnen und anderen Vorteilen profitieren wollen. Gerade die Lohn- und Lohnnebenkosten steigen jedoch schon heute in vielen der Beitrittsländer, so dass Bekleidungshersteller bereits wieder aus Polen weggehen und sich in Rumänien, der Ukraine oder Weisrusland niederlassen. Die Kunden der deutschen Textilindustrie werden längerfristig somit weiter weg ziehen, was erneut Druck auf die Vorstufen ausüben könnte.<sup>9</sup> Neben Ost-/Mitteleuropa werden zudem entferntere Regionen und speziell China als Bestimmungsort an Gewicht gewinnen, insbesondere zur Erschliessung und dauerhaften Besetzung dieser Märkte.

Mit Blick auf die nächsten 5-6 Jahre erwarten Marktteilnehmer und Experten etwa folgende Entwicklung:

- Maschenindustrie: weitgehende Verlagerung arbeitsintensiver Konfektion ins Ausland, unter Beibehalt der Maschenstoffproduktion in Deutschland sowie hochwertiger Konfektion in südlichen EU Ländern.
- Spinnerei & Weberei: Verlagerung eines Teils der Produktion speziell um Kunden zu folgen, sowie aus Kostengründen.
- Wolltuchweber: Verlagerung der Weberei unter Beibehalt der Ausrüstung in Deutschland.
- Veredlung: wenig Verlagerung; meist, um Kunden ins Ausland zu folgen.
- Heimtextil: Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte (z.B. Konfektion von Gardinen, Bettwaren, Stickerei etc.) unter weitgehendem Beibehalt der Restproduktion in Deutschland, inklusive der Teppichproduktion.
- Haustextil: Verlagerung arbeitsintensiver Konfektionsschritte (u.a. durch PV) und Teile der Weberei.
- Technische Textilien: Auslandsinvestitionen v.a. zur Markterschliessung, sowie Verlagerung der Produktion einfacherer „low-tech“ Artikel nach Ost-/Mitteleuropa.

\* \* \*

---

<sup>9</sup> Siehe auch Kapitel zu Osteuropa und der EU Erweiterung.

## 4 Technische Textilien: Künftiges Standbein im internationalen Wettbewerb

Spezialisierung auf Technische Textilien wird vielfach als Möglichkeit gesehen, um der Zangenbewegung aus steigenden Importen und schwachem Inlandskonsum zu entgehen und somit Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland zu erhalten. Sich frühzeitig auf innovative Produkte auszurichten, wird dabei als Voraussetzung gesehen, um Know-how Vorsprünge zu erzielen und somit erfolgreich und dauerhaft im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Eine genauere Betrachtung des Potentials Technischer Textilien erscheint daher angebracht.

### 4.1 Begriffsbestimmung

„Technische Textilien“ ist ein viel zitierter Sammelbegriff, ohne jedoch eine allgemein anerkannte Definition zu haben.

In der Regel werden zwei Kriterien angelegt, um Technische Textilien von traditionellen Textilien, sprich Haus-, Heim- und Bekleidungstextilien, zu unterscheiden:

- 1) Eigenschaft und Funktionalität des Produktes, d.h. Textilprodukte, die sich durch besondere physikalische oder chemische Eigenschaften auszeichnen (Licht- und Korrosionsbeständigkeit, Reissfestigkeit, Elastizität etc.).
- 2) Anwendung des Produktes, d.h. Textilprodukte, die zwar äusserlich nicht notwendigerweise wie ein Produkt mit hohem Technologiestandard erscheinen, aber dennoch für einfache oder auch komplizierte technische Anwendungen bestimmt sind.<sup>1</sup>

Bei der Definition Technischer Textilien hat sich in den letzten Jahren zudem die von der Messe Frankfurt und den deutschen Textilfachverbänden entwickelte Aufteilung in zwölf Marktsegmente durchgesetzt (siehe folgende Tabelle). Weltweite Messe- und Internet-Auftritte (High-Tex from Germany Messe in Atlanta, 2000; Techtexil North America 2002; [www.tex-net.de](http://www.tex-net.de)) sowie eine breite Resonanz in der Fachpresse haben dazu beigetragen, dass sich diese Unterteilung mittlerweile im Markt verfestigt hat. Der internationalen Vermarktung Technischer Textilien kommt dies entgegen, da alle die selbe Sprache sprechen, und dies hilft, das Exportpotential dieser Produkte (siehe unten) voll auszuschöpfen.

---

<sup>1</sup> Eine weitere, griffige Definition wäre: all jene Textilien, die nicht unter die Rubriken Haus- und Heimtextilien oder Bekleidung fallen.

## Einteilung Technischer Textilien nach Anwendungsbereichen

	<b>Abnehmermarkt</b>	<b>Einsatzgebiet</b>
<b>Agrotech</b> Land-/ Forstwirtschaftstextilien	Land-/ Forst-/ Fischwirtschaft, Gartenbau	Elemente für Drainage-/ Bewässerungssysteme, Beschachtung, Silos, Sonnenschutz etc.
<b>Buildtech</b> Bautextilien	Baufirmen, Architekten etc.	Betonbewahrungen, Fassadenunterbausysteme, Innenausbau, Isolierung, Dämmstoffe etc.
<b>Clothtech*</b> <b>Sporttech*</b> Bekleidungs-/ Sporttextilien	Sportartikelhersteller, Arbeitsbekleidungshersteller etc.	Schuhe, Funktions-/ Schutzbekleidung, Sportgeräte, Flug-/ Segel-/ Rad-/ Alpinensport etc.
<b>Geotech</b> Geotextilien	Erd-/ Stassen-/ Landschafts-/ Tiefbau etc.	Elemente für Drainage-/ Dämmsysteme, Erd-/ Uferbefestigungen, Wasserspeichersysteme etc.
<b>Homotech</b> Haus- / Heimtextilien	Innendekorationsbetriebe, Baufirmen, Privathaushalte etc.	Innenausbau / -ausstattung, Teppichböden, Sonnenschutz, textilmarmierte Struktur-/ Formteile etc.
<b>Indutech</b> Industrie-textilien	Maschinenbau, Chemieindustrie, Bergbau, Energiewirtschaft etc.	Antriebselemente, Hebe- und Fördermittel, Dämpfungselemente, Walzbezüge, Filtration etc.
<b>Medtech</b> Medizin-/ Hygienetextilien	Krankenhäuser, Altenheime, Arztpraxen etc.	Hygieneprodukte, Verbandsstoffe, Spezialverbände, Prothesen, Implantate etc.
<b>Mobiltech</b> Mobiltextilien	Automobilbau, Schienenfahrzeuge, Luft- und Raumfahrt, Schiffbau	Innenverkleidungen, Sitze, Airbags, Sicherheitsgurte, Antriebselemente, Reifen etc.
<b>Oekotech</b> Ökotextilien	Industrie, öffentliche Auftraggeber	Bodenabdichtungen, Erosions-/ Gewässerschutz, Luftreinigung
<b>Packtech</b> Verpackungstextilien	Industrie, Handel, Vertrieb, Transport, Bauindustrie etc.	Verpackungen, Container (Säcke) Abdeckplanen, Silos, Verpackungsnetze etc.
<b>Protech</b> Schutztextilien	Industrie, öffentliche Auftraggeber, Privathaushalte	Hitze-/ Feuer-/ Kälte-/ Strahlenschutz, Schutzkleidung etc.

Quellen: Messe Frankfurt, IKB, OETH

\* Da die Grenzen zwischen Sporttech und Clothtech in der Praxis fließend sind, werden beide hier gemeinsam aufgeführt.

## 4.2 Bedeutung Technischer Textilien in Deutschland

Dass Technische Textilien ein starkes Wachstum verzeichnen, wird von niemandem bestritten. Wie hoch dieses Wachstum genau ist und welchen Anteil Technische Textilien am Gesamtumsatz der deutschen Textilindustrie haben, ist mit Genauigkeit jedoch nicht zu sagen.<sup>2</sup>

Dies hat zwei Gründe. Erstens besteht angesichts der undeutlichen Definition Technischer Textilien Unklarheit darüber, welche Produkte dazuzurechnen sind und welche nicht. Zweitens ist die Industriestatistik in Deutschland nach Produktionsstufen aufgebaut, nicht jedoch nach Verwendungszweck, wie es für die Erfassung Technischer Textilien nötig wäre. So müsste die Industriestatistik auf eine Input-Output Erfassung umgestellt werden, wonach festgehalten wird, wer bei wem einkauft und wer wohin liefert, und dies sektorübergreifend, da die meisten Technischen Textilien an andere Industriezweige geliefert werden.

### Anteil an Umsatz und Produktion

Angesichts des Fehlens aussagekräftiger Statistiken kann das Gewicht Technischer Textilien in der deutschen Textilindustrie nur geschätzt werden. Die derzeit meist zitierte Zahl für den Anteil Technischer Textilien am Gesamtumsatz der deutschen Textilindustrie liegt bei 32-35%. Basierend auf Einschätzungen aus ihrem Mitgliederkreis schätzt die Industrie-Vereinigung Garne - Gewebe - Technische Textilien (IVGT), dass dieser Anteil eher bei 32-40% liegt, sprich zwischen DM 9,807 Mrd. und DM 12,258 Mrd. pro Jahr.

Während der Anteil Technischer Textilien in der zweiten Hälfte der 80er Jahre noch bei ca. 5-8% lag, sorgten starke Wachstumsschübe Anfang der 90er Jahre dafür, dass sie heute einen grösseren Anteil am Gesamtumsatz der Textilindustrie ausmachen, als Heim-/Haustextilien oder Bekleidungstextilien.

Angesichts der höheren Preise, die Technische Textilien erzielen, ist ihr Anteil am Umsatz höher als ihr Anteil an der Gesamtproduktion, der nach Schätzungen des BMWi bei ca. 25% liegt<sup>3</sup>. Berechnungen für den Bereich der Gewebe, für den entsprechende Daten vorliegen, zeigen für das Jahr 2000, dass Gewebe mit Technischem und industriellen Einsatzzweck über 26% der Gesamtproduktion

---

<sup>2</sup> Die Ausführungen dieses Kapitels beruhen auf Gesprächen mit Vertretern verschiedener Verbände der Textilindustrie, sowie auf den Studien der IKB Deutsche Industriebank (Technische Textilien – Impulsgeber für die Textilindustrie, Nov. 2000), des OETH (The EU Textile and Clothing Sector, 2000, Kap. 8), David Rigby Associates (The World Technical Textile Industry and its Markets – Prospects for 2005.“ Techtexil - Messe Frankfurt 1997), sowie statistischen Angaben von Gesamttextil (Textilkonjunktur).

<sup>3</sup> Bericht des BMWi: „Lage und Perspektiven der Textil- und Bekleidungsindustrie in der Bundesrepublik Deutschland“. Oktober 2001. In Unternehmerkreisen wird jedoch selbst für die Produktion ein höherer Anteil als 25% als realistisch angesehen.

von Geweben ausmachten, gegenüber 22% im Jahre 1996 (siehe folgende Tabelle).

#### Anteil Technischer Gewebe an gesamter Gewebeproduktion (1996-2000)

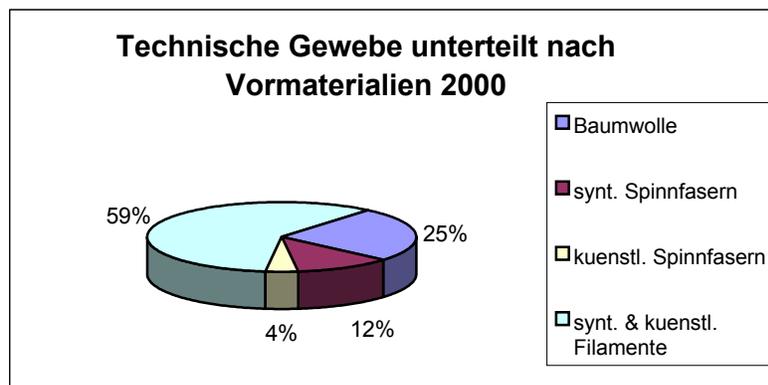
4.2.1 Produktion in Tonnen / Jahr					
Gewebe	1996	1997	1998	1999	2000
<b>&gt; aus Baumwolle</b>	<b>133328</b>	<b>139369</b>	<b>148480</b>	<b>125413</b>	<b>141311</b>
>> f. Bekleidung	78583	83707	92551	72432	81344
>> f. Haus- & Heimtextilien	36080	35142	33534	33302	39202
>> f. tech. & indust. Bedarf	18665	20520	22395	19679	20765
<b>&gt; aus synt. Spinnfasern</b>	<b>66621</b>	<b>70922</b>	<b>70525</b>	<b>65367</b>	<b>69382</b>
>> f. Bekleidung	12638	15193	14928	13159	14127
>> f. Haus- & Heimtextilien	46010	48149	46783	43336	45479
>> f. tech. & ind. Bedarf	7973	7580	8814	8872	9776
<b>&gt; aus künstl. Spinnfasern</b>	<b>13355</b>	<b>12405</b>	<b>12484</b>	<b>9680</b>	<b>8079</b>
>> f. tech. & ind. Bedarf	4007	4342	4369	3388	3232
>> sonst. Verwendung	9349	8063	8115	6292	4847
<b>&gt; Samt &amp; Plüsch</b>	<b>14020</b>	<b>15499</b>	<b>15435</b>	<b>12623</b>	<b>10021</b>
>> aus Bw f. Bekleidung	4776	4497	4081	1971	
>> f. Heimtextilien	9244	11002	11354	10652	10021
<b>&gt; Frottiergewebe</b>	<b>7834</b>	<b>6640</b>	<b>7121</b>	<b>6397</b>	<b>6342</b>
<b>&gt; aus Wolle f. Bekleidung</b>	<b>18730</b>	<b>18517</b>	<b>16887</b>	<b>12950</b>	<b>10724</b>
<b>&gt; aus synt. Fasern gem. Wolle f. Bekl.</b>	<b>6811</b>	<b>7582</b>	<b>7457</b>	<b>5287</b>	<b>5379</b>
<b>&gt; aus synt. &amp; künstl. Filamenten</b>	<b>52079</b>	<b>53292</b>	<b>58716</b>	<b>59701</b>	<b>62909</b>
>> f. Futterstoff	9338	9042	8675	7280	6339
>> f. Bekleidungsgewebe	4542	4010	4643	5878	7777
>> f. tech. & ind. Bedarf	38199	40240	45398	46543	48793
<b>Gewebe gesamt</b>	<b>312778</b>	<b>324226</b>	<b>337105</b>	<b>297418</b>	<b>314147</b>
<b>Tech. &amp; ind. Bedarf gesamt</b>	<b>68844</b>	<b>72682</b>	<b>80976</b>	<b>78482</b>	<b>82566</b>
<b>Anteil in %</b>	<b>22.0</b>	<b>22.4</b>	<b>24.0</b>	<b>26.4</b>	<b>26.3</b>

- Quelle: Gesamttextil, Textilkonjunktur diverse Ausgaben, basierend auf Statistischem Bundesamt. Anteil und Wachstum beruhen auf Schätzungen aus Wirtschaftskreisen (1995/96: 30%, 1997/99: 35%, 2000: 40%)

Die Produktionszahlen zeigen<sup>4</sup>, dass unter den Baumwollgeweben der Anteil der für den technisch-industriellen Einsatz bestimmten Gewebe von 14% (1996) auf 14,7% (2000) leicht angestiegen ist. Unter den aus synthetischen Spinnfasern hergestellten Geweben stieg dieser Anteil von 12% auf 14,1%, und bei den aus künstlichen Spinnfasern hergestellten Geweben stieg er (nach Einschätzung von Experten) von 30% auf 40%. Bei Geweben aus synthetischen und künstlichen Filamenten stieg der technisch-industrielle Teil von 73,3% auf 77,6%.

Die Zahlen zeigen zudem, dass

- drei Viertel der für den technisch-industriellen Einsatz bestimmten Gewebe aus synthetischen bzw. künstlichen Vormaterialien bestehen;
- mehr als die Hälfte aller Technischen Gewebe aus synthetischen und künstlichen Filamenten bestehen (59% gegenüber 55% 1996), gefolgt von Geweben aus synthetischen Spinnfasern (12%; 1996: 12%) und künstlichen Spinnfasern (4%, 1996: 6%);
- ein Viertel aller technisch-industriellen Gewebe aus Baumwolle bestehen, wenn auch mit leicht sinkender Tendenz (25%; 1996: 27%).



Der mit einem Viertel relativ hohe Anteil von Baumwolle bei den technischen *Geweben* steht im Gegensatz zu dem niedrigen Anteil, den Baumwolle *insgesamt* an den Technischen Textilien hat. So schätzt die Industrievereinigung Chemiefaser (IVC) für das Jahr 2000, dass lediglich 4% der in Deutschland verarbeiteten und für technische Einsatzgebiete bestimmten Fasern aus Baumwolle sind, wohingegen Chemiefasern 96% ausmachen.<sup>5</sup> Dies lässt darauf schließen, dass Baumwollfasern bei der Herstellung Technischer Textilien in anderen Bereichen, wie z.B. der Maschenstoff- oder Vliesstoffherstellung kaum oder gar nicht zur Anwendung kommen.

<sup>4</sup> Die in der Tabelle genannten Werte sowie die folgende Auswertung sind als indikativ anzusehen.

<sup>5</sup> IVC Jahresbericht 2000 „Die Chemiefaser-Industrie in der Bundesrepublik Deutschland“.

Der geringe Einsatz von Baumwolle bei der Herstellung Technischer Textilien beruht weitgehend auf ihren im Vergleich zu künstlichen und synthetischen Rohstoffen begrenzten mechanischen Eigenschaften, wie geringe Zugfestigkeits- oder Reissdehnungswerte.<sup>6</sup> Beeinflussung dieser Eigenschaften ist zwar in einem gewissen Rahmen möglich, häufig jedoch nur durch starkes Ausrüsten, was nicht immer wirtschaftlich und/oder ökologisch sinnvoll ist.

Demgegenüber können Chemiefasern<sup>7</sup> unter dem Einsatz verschiedener Fertigungstechniken in textile Flächengebilde transformiert werden, die genau diejenigen Produkteigenschaften aufweisen, die für den jeweiligen Einsatz benötigt werden. Neben Reiss- und Zugfestigkeit gehören dazu Eigenschaften wie Tragfähigkeit, Belastbarkeit, Licht- und Temperaturbeständigkeit, Antistatik etc. Durch Fortschritte in der Faser- und Garnentwicklung, der Werkstoff- und Verfahrenstechnik, sowie der Veredelung können diese Eigenschaften beeinflusst und weiterentwickelt werden, bzw. gänzlich neue Eigenschaften erzielt werden.

### **Anteil an ausgewählten Betriebszweigen**

Statistische Daten über den Anteil Technischer Textilien am Umsatz einzelner Betriebszweige liegen nicht vor. Technische Textilien werden jedoch auch in anderen Zweigen als der Weberei hergestellt. So stellt die Maschenindustrie zwei- und drei-dimensionale Gewirke her, deren spezifische Eigenschaften z.B. in der Luftfahrttechnik, bei Autoinnenausstattungen, Windkraftanlagen, im medizinischen Bereich oder im Kanalisationsbau benötigt werden. Nach Schätzungen der Industrie erwirtschaften Maschenstoffhersteller rund ein Drittel ihres Umsatzes mit Stoffen, die in technische Anwendungen gehen, und dies mit steigender Tendenz. Gemessen am 2000er Gesamtumsatz der Maschenstoffhersteller (DM 1,542 Mrd.) sind dies rund DM 514 Mill. pro Jahr.

Ein sehr wichtiger und stark wachsender Bereich sind die Vliesstoffe, die nach Einschätzung aus Industriekreisen zu 60-70% (gemessen am Umsatz) in technische Anwendungen gehen, wie z.B. in den medizinischen Bereich oder die Herstellung von Babywindeln, Einlagenstoffen, Formteilen etc. Gemessen am 2000er Umsatz der Vliesstoffindustrie (DM 2,245 Mrd.) sind dies zwischen DM 1,347 Mrd. und DM 1,572 Mrd. pro Jahr.

Auch die Heimtextilindustrie, bzw. deren Teppichhersteller, gelten als ein relativ stark auf technische Anwendungen ausgerichteter Sektor (z.B. flammenhemmende Teppiche / Fussbodenbeläge, Automobilinnenausstattungen etc.). Schätzungen über den Anteil der für technisch-industrielle Zwecke

---

<sup>6</sup> Das gleiche gilt für Wolle.

<sup>7</sup> Vor allem basierend auf Polyester, Polyamiden, Aramiden und Kohlenstoffasern.

bestimmten Teppiche liegen aber nicht vor. Wird hingegen der für die Textilindustrie festgehaltene Durchschnitt von 32-40% angelegt, so vereinen Teppiche mit technischem Einsatz DM 817 Mill. bis DM 1,021 Mrd. auf sich (Gesamtumsatz: 2,552 Mrd.).

### **Anteil der Marktsegmente**

Hinsichtlich des Anteils, den die einzelnen Marktsegmente Technischer Textilien (Mobiltech etc.) ausmachen, liegen ebenfalls nur Schätzwerte vor.

Nach Auffassung der Industrie-Vereinigung Garne – Gewebe – Technische Textilien (IVGT) sind die von David Rigby Associates 1997 vorgenommenen Schätzungen nach wie vor für die Situation auf dem deutschen Markt aktuell.

- Demnach vereinen allein Mobiltech und Indutech knapp zwei Fünftel des gesamten Umsatzes Technischer Textilien auf sich (Mobiltech: 22%; Indutech: 15%).
- Weitere zwei Fünftel entfallen auf Med- und Hometech (jeweils 13%), Clothtech (11%) und Agrotech (7%).
- Das verbleibende Fünftel teilen sich Build-, Pack-, Sport-, Geo- und Protech.<sup>8</sup>

### **Exportquote**

Charakteristisch für Technische Textilien ist die hohe Exportquote, die nach Einschätzung von Experten je nach Marktsegment zwischen 30% und 60% des Umsatzes liegt (Exportquote für die Textilindustrie insgesamt: 35%). Dabei gilt, dass je höher der Technologiegehalt (Hightech) des Produktes ist, desto höher ist auch die Exportquote.<sup>9</sup>

Die am stärksten auf Auslandsmärkte inner- und ausserhalb der EU ausgerichteten Segmente sind Pro-, Mobil-, Build- und Medtech, die eine Exportquote von 50% und mehr aufweisen. Indutech und Geotech liegen bei einer Exportquote von ca. 40% mit stark steigender Tendenz. Packtech und Sporttech liegen bei 30-40%, während Home- und Agrotech etwa 30% des Umsatzes exportieren. Bei diesen Schätzwerten handelt es sich um die direkten Exporte Technischer Textilien. Hinzu kommt, dass Technische Textilien oftmals als Bestandteil anderer Produkte (medizinische Geräte, Verbundwerkstoffe, etc.) Anwendung in anderen Ländern finden.

Dabei zeigt sich, dass nicht nur Segmente mit grossen Marktanteilen, wie Mobiltech und Indutech, hohe Exportquoten von mehr als 40% aufweisen,

---

<sup>8</sup> David Rigby Associates: The World Technical Textile Industry and its Markets – Prospects for 2005.“ Techtexil - Messe Frankfurt 1997. DRA arbeiten derzeit an einer Aktualisierung dieser Studie, die im späten Frühjahr 2002 erscheinen soll.

<sup>9</sup> Es sei darauf hingewiesen, dass einfachere („low-tech“)Textilien derzeit den gössten Anteil an der Gesamtproduktion Technischer Textilien haben.

sondern dass gerade auch Segmente mit kleinem Marktanteil – z.B. Protech, Buildtech und Geotech – ebenfalls mehr als 40% ihres Umsatzes exportieren.

Die hohen Exportanteile im Bereich Technischer Textilien erklären sich folgendermassen.

- Erstens besitzen deutsche Hersteller Technischer Textilien einen z.T. grossen Innovationsvorsprung gegenüber der ausländischen Konkurrenz (siehe nächstes Kapitel). Bestimmte Arten Technischer Textilien können somit nur in Deutschland bezogen werden, so dass sich ausländische Kunden für diese Spezialitäten an deutsche Hersteller wenden.
- Zweitens haben sich deutsche Hersteller durch hohe Qualitätsstandards, Produktmarketing, Aufbau von Produktionsstätten im Ausland sowie weltweite Messeauftritte international als besonders „TechTex-kompetent“ positioniert. Dies ermöglicht es, auch bei weniger komplexen Technischen Textilien im Exportgeschäft erfolgreich zu sein.
- Drittens sind die Abnehmer Technischer Textilien oft international operierende Unternehmen, wie die Luft- und Raumfahrt-, oder Automobilindustrie, deren Produktionsstätten nicht nur in Deutschland, sondern auch im Ausland beheimatet sind. Textilien, die in enger Kooperation mit diesen Kunden entwickelt worden sind, werden somit nicht nur an deren deutsche Werke geliefert, sondern auch an deren Produktionsstätten im Ausland.

Die starke Exportorientierung bei Technischen Textilien sowie ihr hoher und wachsender Anteil am Gesamtumsatz der Textilindustrie bedeuten, dass Technische Textilien ein wichtiger Motor der Exportleistung der deutschen Textilindustrie geworden sind, und in steigendem Masse sein werden.

### 4.3 Potential Technischer Textilien in Deutschland

Das starke Wachstum Technischer Textilien von 5% in den 80er Jahren auf 32-40% im Jahr 2001 lässt vermuten, dass sie auch künftig ein grosses Wachstumspotential haben werden, wenn auch weniger als in der Vergangenheit.<sup>10</sup>

Für die nächsten 3-4 Jahre geht die IVGT von einem weiterhin starken, aber im Vergleich zu den Vorjahren abgeschwächten Wachstum von 4-5% pro Jahr aus, das je nach Marktsegment auch höher oder niedriger sein kann (3-8%). Dabei wird angenommen, dass die Segmente, die derzeit einen eher kleinen Marktanteil haben (z.B. Geo-, Protech, etc.), stärker wachsen werden, als solche mit bereits grossem Marktanteil. Die IKB schätzt, dass einige Segmente wie Mobil-, Cloth-, und Agrotech leichte Anteilverluste verzeichnen werden.

#### Wachstumsfaktoren

Ein jährliches Wachstum von 4-5% beruht auf der Annahme, dass diejenigen Schlüsselfaktoren, die in der Vergangenheit das Wachstum gefördert haben, auch weiterhin ihre stimulierende Wirkung beibehalten werden. Dazu gehören:

- Starke Industrie: Das Wachstum der Technischen Textilien beruht vor allem auf dem Vorhandensein einer starken heimischen Industrie, die sowohl als wichtiger Abnehmer als auch als Innovations-Katalysator dient. Zu den wichtigsten Industriezweigen gehören der Automobil- und Fahrzeugbau, der Maschinenbau, sowie die Filtrations- und Verbundwerkstoffindustrie, die vielfach weltweite Spitzenpositionen einnehmen, ihre Produkte ständig weiterentwickeln und für die Textilindustrie damit ständig neue Geschäftsfelder und Marktnischen erschliessen.
- Gut ausgebildete Forschungslandschaft: Deutschland verfügt über eine grosse Anzahl sehr guter Textilforschungsinstitute, die jeweils auf bestimmte Bereiche spezialisiert sind und sich wenig in ihrer Arbeit überschneiden. Die beständige Forschungstätigkeit im Rahmen allgemeiner Forschungsprojekte oder firmenfinanzierter Projekte, hat dazu beigetragen, Know-how Vorsprung und ständige Produkt- und Produktionsinnovation zu gewährleisten.
- Innovationsvorsprung: Aufgrund beständiger Innovations- und Forschungsanstrengungen der Textilindustrie, ihrer grossen Kunden und der Institute

---

<sup>10</sup> Diese Abschwächung des Wachstums in Deutschland erklärt sich einerseits durch die künftig zunehmende Importkonkurrenz aus dem Ausland, andererseits durch die zu erwartende Verlagerung von Produktionsstätten nach Ost-/Mitteleuropa, insbesondere bei einfacheren „low-tech“ Technischen Textilien (siehe dazu weiter unten).

verfügen deutsche Firmen über einen Know-how Vorsprung gegenüber ihren Wettbewerbern. Je nach Marktsegment beträgt dieser Vorsprung einige Jahre und gegenüber Entwicklungsländern wie China, Indien oder Pakistan, auch etwas mehr. Gerade Entwicklungsländer verfügen selten über die nötige Forschungsinfrastruktur oder Industrien, um im Innovationswettbewerb an vorderster Stelle zu stehen.<sup>11</sup>

- Qualifiziertes Personal: Die Entwicklung hochwertiger, innovativer Produkte und die Erschliessung neuer Marktsegmente beruhen auf dem Vorhandensein qualifizierten Personals. Insbesondere das duale Ausbildungssystem hat sich bewährt, um qualifizierte Fachkräfte und Techniker heranzuziehen.
- Gesetzgebung: Neue Bestimmungen über Umwelt- und Arbeitsschutz – vor allem in Deutschland aber auch auf EU-Ebene – schaffen neue Anforderungen und Märkte für innovative Textilunternehmen.

### **Herausforderungen**

Gleichzeitig stellen sich der deutschen Textilindustrie eine Reihe von Herausforderungen, die es aktiv anzugehen gilt:

- Sinkende industrielle Nachfrage: Rezession bzw. eine schwache Konjunktur in Deutschland, der EU und anderen wichtigen Absatzmärkten, wie den USA, könnten dazu führen, dass grosse Industriekunden in den kommenden Jahren einen geringeren Bedarf an Technischen Textilien haben werden. Insbesondere die Luftfahrt- und Automobilindustrie werden mittelfristig kaum zu den Wachstumsbranchen gehören, was Auswirkungen auf den Mobiltech Bereich haben könnte.
- Innovationsvorsprung ist kein „Acquis“: Auch wenn sich die deutschen Hersteller Technischer Textilien eines Know-how Vorsprungs erfreuen, sind derartige Vorsprünge nur von begrenzter Dauer. Vielmehr müssen sie immer wieder neu herausgearbeitet werden. Die deutsche Forschungslandschaft wird sicher dazu beitragen können. Andererseits hängt der Know-how Vorsprung der Textilindustrie und ihr Erschliessen neuer Geschäftsfelder auch davon ab, dass ihre Industriekunden ihrerseits ihre Produkte weiterentwickeln. Sollten Industriekunden aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen sein, ihre Forschungs- und Entwicklungsbudgets kürzen, würde sich auch der Know-how Vorsprung der Textilhersteller reduzieren.
- Die ausländische Konkurrenz steigt: der o.g. Innovationsvorsprung bereits heute gegenüber einigen Ländern nicht sehr gross. So haben insbesondere die französischen Hersteller Technischer Textilien, die ebenfalls eine starke

---

<sup>11</sup> Bei „low-tech“ Produkten dürfte der Vorsprung jedoch schon heute nicht mehr sehr gross sein.

heimische Industrie und gute Forschungsinstitute im Rücken haben, deutlich aufgeholt. Zudem ist die italienische Textilindustrie dabei, sich stärker auf Technische Textilien auszurichten und erachtet insbesondere Deutschland als attraktiven Absatzmarkt.<sup>12</sup> Spanien, dessen Textilindustrie in den letzten Jahren stark modernisiert wurde, drängt ebenfalls auf den Markt der Technischen Textilien.<sup>13</sup> Zudem sind Japan und die USA grosse und – im Fall Japans – sehr innovative Hersteller Technischer Textilien, die auch auf Exportmärkten mit ihren Produkten präsent sind. Und nicht zuletzt holen die Länder Ost-/Mitteleuropas gerade bei den einfacheren Technischen Textilien rasch auf – z.T. unterstützt durch Verlagerung deutscher Produzenten in diese Länder.

- Wissen ist mobil: Die Ergebnisse öffentlich geförderter Forschungsprojekte werden nach kurzer Dauer der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Per Internet und modernen Kommunikationstechnologien verbreiten sich diese Ergebnisse heutzutage rasch weltweit. Mittelfristig dürfte dies insbesondere den fortgeschritteneren Entwicklungsländern zugute kommen, die bei Technischen Textilien heute noch relativ wenig präsent sind. Zudem werden Auslandsinvestitionen deutscher Textilunternehmen in Ländern wie Südkorea oder China bewirken, dass Know-how Transfer in diese Länder erfolgt. Südkorea ist schon heute dabei, durch ein ehrgeiziges, staatlich gefördertes Programm seine Textilindustrie auf Technische Textilien auszurichten, und wird rasch zu einem ernsthaften neuen Konkurrenten werden.
- Auch Maschinen sind mobil: Indem europäische Textilmaschinenbauer in Deutschland und der EU an Markt verlieren und ihren Absatz in den Textil-Wachstumsregionen Asiens finden, wird mittel- und längerfristig auch dort die Entwicklung Technischer Textilien gefördert. Entsprechend wird die Konkurrenz aus diesen Ländern steigen.
- Qualifikationen verbessern: Auch wenn das duale Ausbildungssystem qualifizierte Fachkräfte und Techniker hervorbringt, müssen die Lehrinhalte stärker auf die Erfordernisse einer hoch-innovativen und auf Auslandsmärkte ausgerichteten Industrie abgestellt werden. Zu den Schlüsselqualifikationen gehören dabei Fertigkeiten im Umgang mit modernen Informations- und Kommunikationstechnologien, Fremdsprachenkenntnisse, internationales Marketing und interkulturelle Kommunikation. Ein erhebliches Risiko besteht in diesem Zusammenhang auch in einer längerfristigen Ausdünnung der

---

<sup>12</sup> Die italienische Textilindustrie hat eine Schweizer Beratungsfirma beauftragt, eine EU-weite Studie zu Technischen Textilien zu erstellen. Fertigstellung: Frühsommer 2002.

<sup>13</sup> Eine Berechnung des OETH zeigt, dass Deutschland mit 17% den höchsten Anteil an der EU-Gesamtproduktion Technischer Textilien hat, aber dass Frankreich und Grossbritannien mit jeweils 16% folgen, ebenso wie Belgien mit 15% und Italien mit 14%. OETH rechnet Teppiche zu den Technischen Textilien. OETH: The EU Textile and Clothing Industry 2000. (2000)

Personaldecke in Deutschland, da es immer schwieriger wird, qualifiziertes Personal und junge Auszubildende für die Textilindustrie zu interessieren.

- Kooperation entlang der Kette: In vielen Industriezweigen findet der Wettbewerb nicht mehr zwischen einzelnen Firmen statt, sondern zwischen Produktionsketten. Die Teilfirmen solcher Ketten sind durch Outsourcing und komplexe, just-in-time Lieferbeziehungen sowie gemeinsame Produkt- und Prozessentwicklung miteinander verbunden, um eine optimale Nutzung von Ressourcen zu gewährleisten. Dies trifft z.T. bereits heute auf Segmente wie Mobil-, Indu- und Medtech zu, die in derartige Ketten eingebunden sind. Da davon auszugehen ist, dass dieser „Kampf der Produktionsketten“ künftig zunimmt, werden sich Hersteller Technischer Textilien auf noch engere Kooperationsbeziehungen mit ihren Kunden und anderen Textilunternehmen einstellen müssen.<sup>14</sup>

### **Hürden beim Markteintritt**

Das künftige Wachstum Technischer Textilien hängt auch davon ab, dass mehr Firmen in diesem Bereich tätig werden und die damit verbundenen Hürden überwinden. Derzeit ist nach Einschätzung von Gesamttextil etwa jede dritte Firma im Bereich Technischer Textilien aktiv. Der grösste Anteil der Technischen Textilien wird dabei in Ergänzung zu dem traditionellen Sortiment einer Firma produziert. Firmen, die ausschliesslich für technisch-industrielle Anwendungen produzieren, sind die Ausnahme. Dies hat mehrere Gründe:

- Technische Textilien sind i.d.R. auf Nischenmärkte mit sehr spezifischen Anwendungen ausgerichtet, und werden daher in relativ kleinen Mengen hergestellt. Kleine Mengen werden durch höhere Preise als bei traditionellen Textilien ausgeglichen. Andererseits reichen Technischen Textilien selten, um eine wirtschaftliche Grundauslastung des Maschinenparks zu gewährleisten. Die parallele Herstellung traditioneller, auf Volumen ausgelegter Textilien wird somit oft als notwendig gesehen.
- Andererseits können Nischenprodukte auch in grösseren Mengen hergestellt werden, sofern neue, zusätzliche Märkte erschlossen werden.<sup>15</sup> Der forcierten Ausweitung des Exportgeschäfts kommt dabei besondere Bedeutung zu. Je nach Segment sind Exportquoten von 60-80% künftig vorstellbar, getragen von einem aktiven, international ausgerichteten Marketing und Vertrieb.

---

<sup>14</sup> Es besteht jedoch das Risiko, dass durch ein in Zukunft mögliches Wegbrechen einzelner Teile der textilen Kette (z.B. in der Spinnerei) die Kooperationsmöglichkeiten erschwert werden. Hinzu kommt, dass Faserherstellung und -innovation in Deutschland immer weniger stattfinden, was sich ebenfalls negativ auf die Produktion Technischer Textilien auswirken kann.

<sup>15</sup> Dabei ist wichtig, dass eine Nische nur dann von Vorteil ist, wenn sie durch Produktführerschaft dominiert werden kann. Ansonsten ist sie nur ein sehr enger und damit sehr schwieriger Markt.

- Darüber hinaus können für Produkte, die für einen spezifischen Einsatzzweck entwickelt wurden, z.T. andere Anwendungsbereiche gefunden werden. Bereits heute finden Produkte, die für Mobil- oder Indutech entwickelt wurden, neue Anwendungen im Bereich Home-, Cloth- oder Sporttech („Spill-over“ Effekt).
- Eine sehr wichtige Hürde sind die hohen Umstellungskosten von traditionellen auf Technische Textilien. Dies betrifft sowohl die hohen F&E-Aufwendungen, die mit 8-10% am Umsatz zwei bis drei Mal so hoch sind wie bei traditionellen Textilien (3-5%)<sup>16</sup>, als auch die Kosten für entsprechend qualifiziertes Personal. Andererseits zeichnen sich Firmen, die im Bereich Technischer Textilien tätig sind und hohe Investitionsquoten aufweisen, durch einen höheren Ertrag und deutlich höheren Cash-flow aus, als Produzenten traditioneller Textilien (IKB, 2000).
- Je komplexer die Produkte und je umfangreicher die zu erfüllenden Standards, desto länger sind die Entwicklungs- und Genehmigungszeiträume, bevor erste Umsätze realisiert werden können (IKB, 2000). Andererseits bietet das teilweise, graduelle Umsteigen auf Technische Textilien eine Möglichkeit, das Risiko für die Firma zu vermindern. Zudem kann eine Firma, die die Standards erst einmal erfüllt hat, damit rechnen, dass sie sich das Marktsegment auf absehbare Zeit gesichert hat.
- Oft besteht die Furcht, neue Produkte am Markt vorbei zu entwickeln. So werden z.T. leistungsfähige Textilien (z.B. textilverstärkte Balkone im Buildtech) entwickelt, die dann von den Anwendern (z.B. Architekten, Bauunternehmen) nicht angenommen werden. Dieses Risiko lässt sich jedoch verringern, wenn die Produktentwicklung in enger Kooperation mit den künftigen Anwendern, ihren Berufsvereinigungen und ggf. Behörden oder Normungsinstituten erfolgt und auf einer gezielten Marktanalyse basiert. Ein ausgefeiltes Marketing vor und nach der Lancierung des Produktes muss dies ergänzen.
- Unternehmer befürchten oftmals, sich in zu starke Abhängigkeit von industriellen, öffentlichen oder halb-öffentlichen Grossabnehmern zu begeben, deren Aufträge vielfach im Rahmen öffentlicher Ausschreibungen vergeben werden. Da bei Ausschreibungen die Produktspezifikationen meist fest definiert sowie international und lange im Voraus bekannt sind, kann sich der Hersteller weder durch besondere Produkteigenschaften, noch durch schnelle Lieferzeiten von der Konkurrenz abheben, und muss stattdessen rein auf Preisbasis konkurrieren („meet the specs and meet the price“). Ebenso lässt sich bei Ausschreibungen keine enge, dauerhafte und vom

---

<sup>16</sup> OETH, 2000.

Preiskriterium weniger dominierte Kundenbeziehung aufbauen. Künftig wird somit auch bei Technischen Textilien der Preis eine grössere Rolle spielen.

- Andererseits sind öffentliche Ausschreibungen auf Bereiche wie Geo-, Build- und Agrotech beschränkt. In den übrigen Marktsegmenten ist die Privatwirtschaft der Hauptauftraggeber, mit der durchaus dauerhafte, enge Beziehungen – gerade auch in der Produktentwicklung – aufgebaut werden können und müssen, und wo Lieferzeiten von Bedeutung sind.
- Zudem werden gerade öffentliche Aufträge EU-weit ausgeschrieben, sofern ein bestimmter Auftragswert überschritten ist, und viele Länder ausserhalb der EU schreiben ihre Projekte weltweit aus. Deutsche Hersteller Technischer Textilien haben bereits gezeigt, dass sie in solchen Fällen gut abschneiden und sich neue Märkte erschliessen lassen. Die Erfolgschancen gerade in Ländern wie z.B. den USA oder China können jedoch verbessert werden, wenn vor Ort produziert wird. Geographische Nähe zum Kunden, aber auch die Tatsache, dass im Land der Ausschreibung gefertigt wird, können entscheidende Erfolgskriterien sein.
- Mit wachsender Bedeutung des Preiskriteriums werden Hersteller Technischer Textilien künftig zunehmend die Produktion insbesondere einfacherer „low-tech“ Produkte nach Ost-/Mitteleuropa verlagern müssen. Dies umso mehr, als die aus den Rahmenbedingungen und Kostenstrukturen in Deutschland entstehenden Belastungen nicht an den Kunden weitergegeben werden können. Firmen, die in den Bereich Technischer Textilien gehen wollen, müssen dies von Anfang an in ihren Strategien in Betracht ziehen.
- Zu den hinderlichen Rahmenbedingungen gehören auch die hohen Umweltauflagen in Deutschland sowie ihre z.T. sehr bürokratische Anwendung. So erweisen sich die Gesetzgebung und Genehmigungsverfahren bei der Installation neuer Anlagen und Verfahren, speziell in der Veredlung, oftmals als hinderlich. Gerade kleinere Firmen wird dies kaum zum Eintritt in den Bereich der Technischen Textilien anregen.

#### 4.4 Zusammenfassung und Ausblick

Nach einem raschen Wachstum in den 90er Jahren machen Technische Textilien heute rund 32-40% des Gesamtumsatzes der deutschen Textilindustrie aus. Durchschnittlich ist jedes dritte Unternehmen in diesem Produktbereich aktiv, und mit einem prognostizierten Wachstum von 4-5% pro Jahr je nach Marktsegment sehen die Aussichten weitaus besser aus, als in anderen Bereichen der Textilwirtschaft. Eine starke heimische Industrie, hervorragende Forschungslandschaft und qualifiziertes Personal bilden die Grundvoraussetzungen für fortgesetztes Wachstum.

Dabei haben Technische Textilien eine Reihe von Vorteilen gegenüber traditionellen Textilien, da letztere steigenden Importen, einem immer härter werdenden Preiswettbewerb und einem schwachen Inlandskonsum ausgesetzt sind. Diese Vorteile lassen sich folgendermassen zusammenfassen:

- Aufgrund der spezifischen Kundenstruktur sind Technische Textilien weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen in der Bekleidungs-, Haus- und Heimtextilindustrie, und entwickeln stattdessen eine eigene konjunkturelle Dynamik. Entsprechend sind sie auch weniger von Nachfrageschwächen im privaten Verbrauch betroffen, dessen Struktur sich immer stärker wandelt (mehr Ausgaben für Freizeit, Tourismus und Kommunikation, weniger für Bekleidung und Wohntextilien).
- Aufgrund der geringen Abhängigkeit vom Bekleidungssektor können sich strukturelle – durch den ATC-Quoten-Abbau möglicherweise beschleunigte - Veränderungen in diesem Sektor nur wenig oder gar nicht auf die Hersteller Technischer Textilien auswirken.
- Solange der Innovationsvorsprung deutscher Hersteller gewahrt wird, sind Technische Textilien deutlich weniger von Importkonkurrenz betroffen, als andere Teile der Textilindustrie. Dies gilt auch für den Wettbewerb auf Auslandsmärkten, wo deutsche Produkte sehr guten Absatz finden. Die Erschliessung neuer Auslandsmärkte und die damit einhergehende Diversifizierung der Kundenstruktur reduzieren zudem die Abhängigkeit von Kunden in Deutschland sowie einer starken Konjunktur auf dem Heimmarkt.
- Aufgrund ihrer hohen Qualität und spezifischen Eigenschaften erzielen gerade anspruchsvolle Technische Textilien hohe Preise und hohe Margen. Damit sind sie weniger von der den Markt bestimmenden Preisdiskussion betroffen als traditionelle Textilien, auch wenn das Preiskriterium künftig an Bedeutung gewinnen wird. Eine Studie der IKB zeigt zudem, dass Hersteller Technischer Textilien tendenziell eine bessere Geschäftsentwicklung, einen

höheren Cash-flow sowie höheren Ertrag aufweisen, als Firmen anderer Textilsegmente.

Um von diesen Vorteilen profitieren und das Potential Technischer Textilien ausschöpfen zu können, werden sich Unternehmen und Arbeitnehmer jedoch auf eine Reihe von Herausforderungen einstellen müssen. Dazu gehören das beständig neue Herausarbeiten von Innovationsvorsprüngen, kontinuierliche Verbesserung der Qualifikationen der Arbeitnehmer und des Managements, das Eingehen engerer Kooperationen entlang der Textilkette bis hin zu den Abnehmerindustrien, sowie das Überwinden einer Reihe von Hürden beim Markteintritt.

Mit Blick auf die entferntere Zukunft sind zudem folgende Aspekte zu beachten:

- Ausser bei einfacheren Produkten werden Technische Textilien immer ein Nischenmarkt bleiben. Damit erscheint eine vollständige Umstellung der deutschen Textilindustrie auf dieses Produktsegment unrealistisch. Geeignete Firmenstrategien und gezieltes Marketing können jedoch erheblich zur Ausweitung dieser Nischen beitragen, wobei Produktführerschaft innerhalb einer Nische von grosser Bedeutung ist.
- Um hohe Entwicklungskosten und lange Genehmigungsverfahren besser tragen zu können, werden Firmen künftig nicht nur eng kooperieren müssen. Vielmehr werden sie zunehmend auch Fusionen eingehen müssen, sei es innerhalb des Textilsektors, sei es als Teil grösserer integrierter Produktionseinheiten entlang der gesamten textilen Kette, oder gar als Systemlieferanten im Markt auftreten.
- Technische Textilien haben sich zu einem Wachstumsmotor für Exporte entwickelt. Absatzmärkte liegen vor allem in den Ländern Ost- und Mitteleuropas, deren Beitritt zur EU im Jahre 2004/05 industrielle Wachstumsschübe und damit Nachfrage nach Technischen Textilien bewirken wird. Auch wenn Länder wie Tschechien selbst Technische Textilien herstellen, so handelt es sich meist um Standardprodukte, die mit den deutschen Hightech-Produkten nur selten in Konkurrenz stehen. Neben Exporten wird jedoch die Verlagerung der Produktion einfacherer Technischer Textilien nach Ost-/Mitteleuropa mittelfristig zum integralen Bestandteil vieler Firmenstrategien gehören müssen.
- Zudem bilden neben den USA und Japan auch die industriell aufstrebenden Entwicklungsländer Lateinamerikas<sup>17</sup> und Asiens interessante Märkte. Insbesondere China hat einen starken und rapid steigenden Bedarf an

---

<sup>17</sup> Lateinamerika bietet ein grosses Potential, da die USA ein Freihandelsabkommen planen, das ab 2004 schrittweise (über einen Zeitraum von 10 Jahren) die Zölle zwischen Nord- und

Technischen Textilien, den die eigene Produktion nicht decken kann. Ähnliches gilt für andere asiatische Länder. Diese Märkte müssen jedoch frühzeitig besetzt werden, da sowohl China, aber auch andere Länder wie Südkorea begonnen haben, ihrerseits Technische Textilien zu entwickeln und zu vermarkten. Insbesondere Südkorea, aber auch Japan werden ernsthafte Konkurrenten auf dem chinesischen und anderen asiatischen Märkten sein. Forcierte Messepräsenz, verstärkte Internetauftritte, und ein international ausgerichtetes Marketing sowie Vertrieb sind Kernvoraussetzungen, um Auslandsmärkte rechtzeitig und erfolgreich zu besetzen.

- Mittelfristig werden deutsche Hersteller Technischer Textilien zunehmend auch im Ausland produzieren müssen, und zwar nicht nur in den traditionellen Märkten Nordamerikas oder in Ost-/Mitteleuropa, sondern auch in Lateinamerika und Fernost. In dem Masse, wie grosse Kunden (z.B. die Automobilindustrie) in Ländern wie China Produktionsstätten errichten, werden sie auf just-in-time Lieferungen ihrer Komponenten bestehen. Wenn deutsche Firmen nicht vor Ort präsent sind, werden mittelfristig lokale Anbieter ihren Platz einnehmen.
- Je „reifer“ der Markt der Technischen Textilien wird und je mehr Entwicklungsländer eintreten, umso mehr werden Standardqualitäten und solche mit veralteten Technologien nach Deutschland und in die EU importiert werden. Deutsche Firmen können davon profitieren, indem sie ihrerseits die Produktion solcher Qualitäten in Niedriglohnländer verlagern (inkl. Ost-/Mitteleuropa) und sich in Deutschland auf der Herstellung absoluter Hightech-Produkte konzentrieren.
- Mit einem wachsenden Anteil von EU-Bestimmungen zum Umwelt- und Arbeitsschutz, die in allen EU-Mitgliedstaaten Anwendung finden, wird sich gerade der Süden und künftige Osten der EU zu einem interessanten Markt für Technische Textilien entwickeln. Um davon zu profitieren, werden Firmen und deren Mitarbeiter in Entwicklung, Marketing und Vertrieb die Entstehung dieser Märkte antizipieren müssen. Die Fähigkeit, TechTex-relevante Gesetzesbestimmungen zu antizipieren und mitzugestalten – z.B. vermittelt über Gesamttextil und seine Fachverbände – wird zunehmend darüber entscheiden, ob deutsche oder andere Firmen diese Märkte besetzen werden.
- Hohe Umweltauflagen und deren oftmals bürokratische Umsetzung sowie die allgemeinen Rahmenbedingungen in Deutschland könnten sich jedoch auch hemmend auf das Wachstum dieses zukunftssträchtigen Bereiches und der mit ihm verbundenen Arbeitsplätze auswirken. Gerade kleinen und mittleren

---

Südamerika abschaffen wird (FTAA – Free Trade Area of the Americas). Brasilien ist schon heute ein grosser Verbraucher – und Produzent – Technischer Textilien.

Unternehmen könnte der Eintritt in dieses Segment erschwert werden. Verbände, Arbeitnehmer und Unternehmer müssen daher kontinuierlich den Dialog mit der Politik suchen, und dies sowohl auf nationaler als auch lokaler Ebene.

Insgesamt ist die Entwicklung Technischer Textilien bislang ein erfolgreicher Weg gewesen, dem harten und z.T. ruinösen Wettbewerb in traditionellen Segmenten, wie den Standard-Bekleidungsgeweben, zu entgehen und textile Produktion und Arbeitsplätze am Standort Deutschland zu erhalten. Um dies auch für die Zukunft zu sichern, wird Deutschland ein wirtschafts- und innovationsfreundliches Umfeld bieten müssen einschliesslich der Verfügbarkeit qualifizierten Personals. Der Politik, den Gewerkschaften und den Unternehmern bietet sich hier durchaus Gestaltungsspielraum, den es gemeinsam zu nutzen gilt.

\* \* \*

## 5 Wettbewerbsvorteil durch wirtschaftsnahe Forschung

Auf dem weltweiten Textil- und Bekleidungsmarkt ist die deutsche Industrie bei Massenprodukten, die an anderen Standorten mit geringeren Produktionskosten produziert werden, nicht mehr wettbewerbsfähig. Aus diesem Grund produzieren deutsche Textilunternehmen vermehrt Technische Textilien mit spezifizierten funktionalen Eigenschaften, oftmals in kleineren Losgrößen, die weniger von Importkonkurrenz betroffen sind, als andere Teile der Textilindustrie. Diese zunehmende Umorientierung der deutschen Textilindustrie und die verstärkte Produktion von „High-Tech“ Waren bedeutet, dass wirtschaftsnaher Forschung eine entscheidende Bedeutung zukommt, um den Innovationsvorsprung beständig zu erneuern<sup>1</sup>.

Deutsche Textilunternehmen sind auf Forschungsergebnisse angewiesen, die konkrete Produktionsverbesserungen ermöglichen und/ oder *neue* Anwendungsbereiche, d.h. Absatzmärkte eröffnen. Da sich der Wissensstand insbesondere bei den Technischen Textilien im jährlichen Rhythmus erneuert, kann sich die Branche nicht auf den bereits erreichten Vertrauensvorsprung und den Vorteil des Prädikats „Made in Germany“ ausruhen, um auf dem hart umkämpften internationalen Markt zu bestehen.

Bei der Textilforschung verfügt Deutschland über eine grosse Anzahl spezialisierter Textilforschungsinstitute, die regional verteilt sind und sich im allgemeinen nicht in ihrer Arbeit überschneiden<sup>2</sup>. Basierend auf einer kurzen Erläuterung des Zusammenspiels der Akteure, die durch Zielsetzung der Leitthemen die Forschungsausrichtung beeinflussen, erfolgt in einem zweiten Schritt eine Analyse der Probleme v.a. im Hinblick auf die Praxisnähe und konkrete Anwendbarkeit der Forschungsarbeit.

### 5.1 Vielschichtige Begutachtung und Einflussnahme

Das 1951 gegründete Forschungskuratorium Textil e.V.<sup>3</sup> bildet die Hauptschnittstelle bei der Bewilligung und Prioritätensetzung von Forschungsvorhaben im Textilbereich, z.B. zur Entwicklung technischer/ intelligenter Textilien. Das Forschungskuratorium vertritt dabei die Interessen von

---

<sup>1</sup> Aufgrund ihrer hohen Qualität und spezifischen Eigenschaften erzielen Technische Textilien höhere Preise und Margen, womit sie weniger von der den Markt bestimmenden Preisdiskussion betroffen sind als traditionelle Textilien. Zu Technischen Textilien siehe separates Kapitel.

<sup>2</sup> Übersicht der deutschen Forschungsinstitute unter: [www.textil-online.de](http://www.textil-online.de)

<sup>3</sup> Das „Forschungskuratorium Gesamttextil“ wurde 1951 gegründet. Seit 1998 hat das „Forschungskuratorium Textil e.V.“ diese Aufgabe übernommen. Die Ausgliederung war nötig, um den Ansprüchen der öffentlichen Hand bezüglich der Bereitstellung von Fördermitteln gerecht zu werden.

Gesamttextil und seiner Mitglieder aus den Fach- und Landesverbänden, sowie weiterer Partnerorganisationen.

In Kooperation mit rund 17 Forschungseinrichtungen fördert und koordiniert es die Gemeinschaftsforschung der Textilindustrie und sorgt für die Weiterentwicklung der Textilforschung. Es fungiert als Mittler zwischen Textilindustrie und Textilforschung und überprüft den wissenschaftlichen Anspruch und voraussichtlichen Nutzen der Arbeit beteiligter wissenschaftlicher Institute.

Dabei arbeitet das Forschungskuratorium eng mit der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF)<sup>4</sup> zusammen, über die Textilforschungsprojekte der industriellen Gemeinschaftsforschung<sup>5</sup> vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bewilligt und teilfinanziert werden<sup>6</sup>. So standen im Jahr 2001 mehr als 120 Mio. DM für vorwettbewerbliche Forschung der Textilindustrie aus Industrieleistungen und öffentlichen Fördermitteln zur Verfügung.

*Für Forschungsprojekte erstellte das Forschungskuratorium im Jahr 2001 folgende Leitthemen:*

- **Produktinnovationen** zur Steigerung des Kundennutzens mit Schwerpunkten in den Bereichen:
  - Bauwesen (Hoch- und Tiefbau, Geo- und Agrarsektor..)
  - Bekleidung (neue Eigenschaften, modifizierte Oberflächen und Strukturen, neuartige Faserstoffe, Schutzfunktionen..)
  - Energiewesen (Wärmedämmung, alternative Energienutzung..)
  - Gesundheitswesen (Medizin, Hygiene, Krankenhaus)
  - Haus- und Heimtextilien (spezielle Funktion für Teppichboden, Deko- und Möbeltextilien)
  - Industrietextilien (Transport- und Antriebstechnik, Verpackung..)
  - Umweltschutz (Filter, Schallschutz..)
  - Verkehrswesen (Automobil, Bahn, Schiff- und Luftfahrt..)
  
- **Verfahrensinnovationen** in ökonomischer und ökologischer Hinsicht
  - Neue oder deutlich verbesserte Prozesse vom Rohstoff bis zum Endprodukt
  - Recycling/Kreislaufwirtschaft
  - Minimierung von Belastungen am Arbeitsplatz und Emissionen nach aussen
  - Entwicklung von Verfahren und Methoden zur Qualitätssicherung
  
- **Kooperation und Kommunikation** in der textilen Wertschöpfungskette
  - Management nachhaltiger Innovationsprozesse
  - Neue Geschäftsmodelle für die Textilwirtschaft auf der Basis von Internet-Technologien
  - Produktionsmanagement für dynamische textile Wertschöpfungsnetzwerke

<sup>4</sup> Die AiF ist eine privatwirtschaftlich getragene Dachorganisation von über 100 branchenorientierten Forschungsvereinigungen. Ihr Hauptziel ist die Förderung angewandter Forschung und Entwicklung zum Nutzen kleiner und mittlerer Unternehmen.

<sup>5</sup> Unter industrieller Gemeinschaftsforschung versteht man die vorwettbewerbliche, gemeinschaftliche Forschung kleiner und mittlerer Unternehmen einer Branche.

<sup>6</sup> Voraussetzung der öffentlichen Förderung ist, dass die Textilindustrie Eigenleistungen für die Gemeinschaftsforschung nachweisen kann und dass die Forschungsergebnisse allen interessierten Verbänden und Unternehmen zugänglich sind.

Nachdem Unternehmensdelegierte in ihrer Funktion als Wissenschaftliche Beiräte gemeinsam mit den Textilforschungseinrichtungen Prioritäten für Projektvorschläge festgelegt haben, entscheidet das Forschungskuratorium über deren Weiterleitung zur Begutachtung an die AiF. Bei der Entscheidung, welche Projekte gefördert werden, gibt es somit einen dreifachen Filter:

- auf der Instituts- oder Verbandsebene entscheiden wissenschaftliche Beiräte über die Relevanz eines Projekts,
- das Forschungskuratorium bewertet jedes Projekt im Wettbewerb zu anderen und entscheidet als Schnittstelle über die Einreichung zur Begutachtung durch die AiF,
- auf der Gesamtindustrieebene versichern sich Gutachtergruppen innerhalb der AiF der wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Relevanz der zu fördernden Projekte.

Gebiet	Projekte
Textilchemie, Textilphysik, Faserstruktur	6
Textile Faserstoffe	3
Garnherstellung/ Spinnereitechnologie	11
Gewebeherstellung/ Webereitechnologie	8
Textilveredlung	27
Textilmaschinen/ Prüfmethode & –geräte	8
<b>Technische Textilien</b>	<b>37</b>
Umwelt- Arbeits- & Verbraucherschutz	11
Abfall/ Recycling	4
Maschenwarenbildung	7
Konfektion	11
Textilökonomie	3
Textilreinigung	20
Vliesstoffe	7
Verschiedenes	7
Bericht des Forschungskuratoriums Textil e.V 2001	

Das Forschungskuratorium gibt somit durch die Prioritätensetzung der Textilforschung wichtige Signale an die Forschungsinstitute und Unternehmen weiter. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Produktinnovation und hier insbesondere auf der Erforschung von technischen Textilien. Diese Kategorie vereinnahmte im Jahr 2001 mit 37 Einzelprojekten den grössten Anteil der Forschungsprojekte.

Seit jüngster Zeit können sich auch die Mitgliedsverbände von Gesamttextil und dadurch die einzelnen Unternehmen durch interne Ausschreibungsverfahren bei der Auswahl von Forschungsprojekten beteiligen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der Mitwirkung von Unternehmen in zweimal jährlich tagenden Arbeitskreisen des Forschungskuratoriums zu Schwerpunktthemen wie Umwelt und Recycling, Technische Textilien/ Oberflächenmodifikationen, Neue Garnentwicklungen etc.

Die erweiterte Einbeziehung durch direktes Feedback und Wunschkvorschläge der Unternehmen wird in der Zukunft eine stärkere Verzahnung der mit der Prioritätensetzung beauftragten Gremien zur Folge haben.

Die Vielschichtigkeit des Forschungsablaufs und die mehrstufigen Begutachtungsverfahren erfordern einen erheblichen Aufwand seitens der Gutachter in der AiF, des Forschungskuratoriums und der wissenschaftlichen

Beiräte. Dieser Aufwand garantiert jedoch eine optimale Qualitätssicherung. Allerdings gewährleisten die Forschungsergebnisse den mitwirkenden Unternehmen nur einen kurzen Know-how Vorsprung, da sie nach einer gewissen Zeitspanne allgemein zugänglich sind. Dies bedeutet, dass auch ausländische Unternehmen Forschungsergebnisse aufgreifen können. Eine erfolgreiche Forschungspolitik muss daher auch den Forschungstransfer und die Anwendbarkeit der Ergebnisse in den Unternehmen beinhalten.

## 5.2 Forschungstransfer

Die mittelständisch geprägte Unternehmenslandschaft der deutschen Textilindustrie steht vor der grossen Herausforderung, einen optimalen und rechtzeitigen Forschungstransfer zu gewährleisten. Trotz vorhandener Forschungsergebnisse, kann sich die eigentliche Produktion neuer (Technischer) Textilien verzögern oder erschweren, da die Nachfrage am Markt noch nicht oder nur ansatzweise entwickelt ist. Für kleinere Betriebe ist die Produktion neuer „High-Tech“ Waren daher mit einem grossen Risiko verbunden, da sie die nötigen Investitionen und Kapazitäten bereitstellen müssen, ohne über konkrete Vorstellungen und Informationen zur Aufnahmebereitschaft des Marktes zu verfügen.

Auch jene Unternehmen, die Interesse und Liquidität haben, schrecken oft vor der konkreten Umsetzung der Forschungsergebnisse aufgrund des hohen Zeitaufwands zurück. Um diese Hürde zu überwinden, wurde ein Beratungs- und Informationsdienst in den Bundesländern Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen eingerichtet<sup>7</sup>. Dieser Service läuft über die in den Bundesländern ansässigen Textilforschungsinstitute und ermöglicht eine kostengünstige direkte Beratung für jene Unternehmen, die die Forschungsergebnisse in der betrieblichen Praxis anwenden wollen. Ein willkommener Nebeneffekt ist, dass die somit entstandenen Beratungskontakte zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen häufig zu Folgeprojekten führen, d.h. zu firmenfinanzierter Auftragsforschung, basierend auf den Ergebnissen der vorwettbewerblichen Gemeinschaftsforschung.

Der Forschungstransfer durch Informationsdatenbanken, wie die von FIZ-Technik produzierte Textildatenbank TOGA, ist ein weiteres Mittel, um den Bekanntheitsgrad von Forschungsergebnissen zu erhöhen<sup>8</sup>. Dabei

---

<sup>7</sup> Dieser Beratungsdienst wird von den jeweiligen Wirtschaftsministerien gemeinsam mit dem Forschungskuratorium finanziert. Ähnliche Beratungs- und Informationsdienste existieren auch an Instituten mit Sitz in Sachsen und Thüringen.

<sup>8</sup> FIZ Technik ist das nationale Zentrum für die technisch-wissenschaftliche Information und Dokumentation zur Förderung von Forschung und Wissenschaft. Es unterstützt damit die industrielle Forschung v.a. in kleinen und mittleren Unternehmen. Die TOGA Datenbank

unterstützen das Forschungskuratorium und Gesamttextil die Datenbankpflege finanziell, während das BMWi das gesamte FIZ-Technik Projekt durch öffentliche Fördermittel unterstützt. Interessierte Unternehmen können neben der Online- oder CD-Recherche über FIZ-Technik z.B. einen Newsletter abonnieren, der neueste Forschungsergebnisse im Bereich der Technischen Textilien und Bekleidung sofort an das Unternehmen weiterleitet. Und schliesslich bieten die jährlich stattfindenden Veranstaltung des Forschungskuratoriums ein weiteres Informationsforum, bei der Textilforschungsinstitute gemeinsam mit Industrievertretern aktuelle Forschungsergebnisse vorstellen.

Trotz Beratungsdienst, umfangreichen und aktuellen Datenbanken sowie Informationsveranstaltungen zeigt sich, dass die Beteiligungs- und Informationsmöglichkeiten gerade von KMU nicht oder nur zu wenig wahrgenommen werden. Auch der Branchendialog befasste sich mit dem Problem des geringen Bekanntheitsgrades KMU-relevanter Forschungsprogramme- und –ergebnisse und erarbeitete Lösungsvorschläge, um die Forschungsergebnisse verstärkt kleineren Unternehmen zugänglich zu machen. Eine u.a. von Gesamttextil, BMWi, BMBF und IG Metall unterstützte Informationsoffensive soll unter Einbezug neuer Medien diesem Defizit Rechnung tragen und sich durch Publikationen, Datenbanken<sup>9</sup>, Tagungen, Arbeitskreise und Messeaktivitäten direkt an die Unternehmen wenden.

Um die Kommunikationsmöglichkeiten des Internets zu nutzen, befinden sich zur Zeit zwei Internet Portale im Aufbau:

- Textil- und Bekleidungsindustrie sowie der Textilhandel erstellen zur Zeit ein Textiles Internet Portal, an dem erstmalig auch europäische Partner der Textilverbände aus Österreich und der Schweiz beteiligt sind.<sup>10</sup>
- Unter Beteiligung der IG Metall, Gesamttextil und dem BBI, soll ein virtuelles Bildungsnetzwerk (ViBiNet) das gesamte technische Fachwissen der Textilindustrie vereinen, das von Technologiepaten aktualisiert und gepflegt werden soll<sup>11</sup>.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass virtuelle Datenbanken bisher bei den Unternehmen zu wenig Zuspruch fanden, während individuelle und kostengünstige Beratungsdienste stärker wahrgenommen werden. Es scheint

---

enthält Fachbeiträge aus 170 Fach- und Firmenzeitschriften aus 22 Ländern, Dissertationen, Forschungsberichte etc. und wird wöchentlich aktualisiert.

<sup>9</sup> Ein Ansatzpunkt ist der Ausbau der virtuellen Textilmesse [www.tex-net.de](http://www.tex-net.de), auf deren Internetseiten, viele Forschungsinstitute vertreten sind.

<sup>10</sup> Das neue Textilportal soll voraussichtlich im Herbst 2002 anlaufen und wird u.a. vom BMWi finanziell unterstützt.

<sup>11</sup> Zum virtuellen Bildungsnetzwerk siehe: Dietmar Fries, Das virtuelle Bildungsnetzwerk für Textilberufe, in: Jahrbuch 2001, Gesamttextil: [www.textil-online.de/publikationen/jahrbuch2001/jbtext0108.htm](http://www.textil-online.de/publikationen/jahrbuch2001/jbtext0108.htm)

daher angebracht, den Bekanntheitsgrad der geplanten Internet Portale durch gezielte Kampagnen zu erhöhen. Daneben sollten die in einigen Bundesländern mit Beratungsdiensten gemachten Erfahrungen auch auf die restliche Bundesrepublik übertragen werden, um somit ein flächendeckendes Beratungsangebot zu schaffen. Ein zusätzliches Angebot von Tagungen und Informationsveranstaltungen kann sicherlich dabei helfen, den Bekanntheitsgrad der virtuellen Datenbanken zu steigern, und die Berührungsangst im Umgang mit den neuen Medien zu verringern. Das wachsende Interesse der Textilindustrie an den Anwendungsmöglichkeiten der Technischen Textilien, dient hierbei als gute Voraussetzung, um den Forschungstransfer zu verbessern.

### **5.3 Branchen- und länderübergreifende Forschung**

Gerade mit Blick auf Technische Textilien kann und sollte das Potential der textilen Forschung noch maximiert werden und zwar durch verstärkte Zusammenarbeit mit branchenfremden Anwendern textiler Produkte sowie mit Forschungseinrichtungen nicht-textiler Ausrichtung. Die deutsche Textilindustrie ist daher gefordert, den Informationsaustausch zwischen branchenfremden Verbänden und Forschungsinstituten auszubauen. Bestehende Kooperationen sind oft nicht ausreichend, womit in branchenfremden Industrieverbänden oft Unwissen oder Desinteresse bezüglich neuer, technologisch fortschrittlicher Anwendungsmöglichkeiten textiler Waren herrscht.

Gerade im Hinblick auf die Bedeutung der Technischen Textilien, ist die Kooperation mit den Anwendern erforderlich. Als Beispiel soll die existierende Kooperation mit dem Bausektor dienen. Gemeinsam mit dem deutschen Betonverein hat das Forschungskuratorium einen Arbeitskreis „textilbewehrter Beton“ zur Entwicklung textiler Anwendungsbereiche für leichtere und dünnwandigere Betonbauteile ins Leben gerufen. In Zukunft wird die deutsche Textilindustrie die Zusammenarbeit mit Anwendern z.B. in der Flugzeug-Automobil-, Holz- und Papierindustrie, sowie im medizinischen Anwendungsbereich erweitern.

Und schliesslich können deutsche Unternehmen auf EU-Ebene bereits von der dort entwickelten Forschungslandschaft profitieren, und zwar vermittelt über den europäischen Dachverband. In der Vergangenheit wurden jedoch gemischte Erfahrungen mit der EU Förderpolitik gemacht, da die Fördermittel für die Textilindustrie starken jährlichen Schwankungen unterlagen. In der jüngsten Vergangenheit verzeichnete die Textilförderung innerhalb des 5. EU

Forschungsrahmenprogramms vermehrt Projekte v.a. durch das EU Programm CRAFT (Cooperative Research Action for Technology)<sup>12</sup>.

Auch wenn bereits heute EU Fördermöglichkeiten bestehen, wurden diese in der Praxis nur selten in Anspruch genommen, da viele Unternehmen vor dem hohen administrativen Aufwand zurückschreckten. In Zukunft könnte die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie von einer Reform der Regelungen zur Antragsberechtigung profitieren und somit das Haupthindernis des administrative Aufwands insbesondere für KMU, beheben. Während Verbände unter dem 5. Rahmenprogramm nicht antragsberechtigt waren, scheint die Kommission nach intensiven Dialogen mit der Industrie bereit zu sein, im 6. Forschungsrahmenprogramm eine Antragsberechtigung für nationale Verbandstrukturen einzuführen<sup>13</sup>.

Somit wird das Forschungskuratorium in der Lage sein, im Interesse der Mitgliedsunternehmen Förderungsanträge direkt an die Europäische Kommission stellen, und seine bisherigen Aktivitäten auf europäischer Ebene zu erweitern. Somit könnten deutsche Textilunternehmen, die in der Vergangenheit nur in geringem Umfang von Gemeinschaftshilfen Gebrauch machten, in Zukunft verstärkt von europäischen Forschungsprogrammen profitieren.

#### **5.4 Zusammenfassung und Ausblick**

Die zunehmende Umorientierung der deutschen Textilindustrie auf die Produktion von „High-Tech“ Waren, bedeutet, dass der Forschung und dem Forschungstransfer in die KMU eine grosse Bedeutung zukommt. Dabei zwingen das Tempo des technischen Fortschritts und die Komplexität der benötigten Lösungen mittelständische Unternehmen zu immer weiterer Spezialisierung und tieferem Eindringen in Sachgebiete und deren Grundlagen.

Die technischen und wirtschaftlichen Risiken bei der Entwicklung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen überschreiten dabei zunehmend die Möglichkeiten eines einzelnen Unternehmens. Aus diesem Grund gewinnen Kooperationen zwischen einzelnen Unternehmen und zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen immer mehr an Bedeutung. Die

---

<sup>12</sup> Die deutsche AiF gehört zu den Wegbereitern dieser europäischen Initiative, die finanzielle Zuschüsse für grenzüberschreitende gemeinschaftliche Forschung für den Mittelstand vergibt.

<sup>13</sup> Bei einem ersten Pilotprojekt im Herbst 2001 unter dem Namen „Collective Research“ waren die Forschungsvereinigungen und Verbände erstmals antragsberechtigt. Bei einem sehr geringen Fördervolumen von € 5 Millionen, war dieses Projekt jedoch mit 160 Antragstellern überlaufen.

Gründung von Unternehmenskonsortien mit dem Ziel gemeinsamer vorwettbewerblicher Forschung kann auch von speziellen Landesprogrammen finanziell unterstützt werden. Insbesondere bei der Umsetzung von Forschungsergebnissen bei Technischen Textilien, werden Unternehmen vermehrt entlang der textilen Kette und v.a. mit Anwendern textiler Produkte kooperieren müssen.

## **6 Von der Ausbildung zum Wissensmanagement**

Die deutsche T+B Industrie hat einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil durch den hohen Qualifikationsgrad der Beschäftigten sowie durch kontinuierlichen technischen Fortschritt bei der Produktinnovation. Im Folgenden sollen diese beiden Wettbewerbsvorteile genauer untersucht werden. Ziel ist es, anhand einer Beschreibung der aktuellen Lage, sowie der Probleme und Strategien bei Qualifikation und Forschung, Empfehlungen für die zukünftige Ausbildungs- und Forschungspolitik zu geben. Hierbei wird im besonderen auf den im September 2001 abgeschlossenen Branchendialog eingegangen, der bereits konkrete Handlungsempfehlungen verabschiedete. Beispiele aus dem Unternehmensalltag sollen konkrete Massnahmen zur Imageverbesserung und grösseren Attraktivität der Branche bei Auszubildenden und Arbeitnehmern benennen. Bezüglich der Forschung werden einige Initiativen erwähnt, die den Praxisbezug der Forschungsprojekte erhöhen.

### **6.1 Negativ-Image droht Personaldecke auszudünnen**

Bei der Produktion von Textilwaren in Deutschland sind Unternehmen heute darauf angewiesen, flexibel zu produzieren, und hohe Qualitätsstandards einzuhalten. Sie arbeiten vermehrt mit kleineren Losgrössen und müssen dabei in der Lage sein, auf spezifische Kundenwünsche einzugehen. Die Internationalisierung der Branche, die arbeitsintensive Produktionsweise, die Bedeutung qualitativ hochwertiger Waren und der komplexe, technisch anspruchsvolle Einsatz von Maschinen erfordert von den Beschäftigten einen hohen Qualifizierungsgrad und bei Auszubildenden das Potential, diesen Ansprüchen in Zukunft gerecht werden zu können. Im kaufmännischen Bereich garantieren Angestellte durch Marketing- und Logistikkentnisse die erfolgreiche Abwicklung des Vertriebs der Ware. Im gewerblichen Bereich müssen Arbeitnehmer in der Lage sein, unterschiedliche Maschinen zu

bedienen und die Überwachung der Produktion zu gewährleisten. Die Arbeitszeitplanung erfordert aufgrund von Schichtarbeit ebenfalls ein grosses Mass an Flexibilität.

Während die Textil- und Bekleidungsbranche im aussereuropäischen Ausland, z.B. in China, als zukunftsorientierter und attraktiver Arbeitgeber gilt, leiden viele deutsche Unternehmen jedoch unter dem eher negativen Image der Branche. Allerdings bestehen in Deutschland durch das duale Ausbildungssystem günstige Voraussetzungen, um durch die Kombination von Ausbildung im Betrieb und in der Berufsschule hochqualifiziertes Personal auszubilden, die über ein breites, anwendbares Wissen der Textil- und Bekleidungsbranche verfügen. Die Bedeutung der Regionen in Deutschland mit regionalen und lokalen Ausbildungsstätten, sowie die traditionell regionale Strukturierung der Landesverbände und ihre Unterstützung der Ausbildungsstätten sicherten bislang ein flächendeckendes Ausbildungsangebot.

Ein weiterer Vorteil der deutschen Unternehmenskultur liegt in der betrieblichen Mitbestimmung. In der Vergangenheit konnte dadurch bei drohenden Entlassungen oftmals eine arbeitnehmerverträglichere Lösung, wie z.B. Kurzarbeit oder Gehaltskürzungen verhandelt werden. Somit können Arbeitsplätze qualifizierter Arbeitnehmer gesichert und die Motivation der Belegschaft erhalten werden. Auch die tariflichen Bestimmungen über die Arbeitszeit sind flexibel und bieten Unternehmen einerseits die Möglichkeit, die Arbeitszeit innerhalb der gesetzlichen Grenzen über ein Jahr hinweg und gegebenenfalls noch darüber hinaus je nach Auftragslage ungleichmässig zu verteilen<sup>14</sup>. Auf der anderen Seite können Arbeitnehmer durch das „Abfeiern“ angesammelter Überstunden ihre Freizeit eigenständiger gestalten<sup>15</sup>. Diese flexible Regelung der Arbeitszeiten ist für viele Arbeitnehmer attraktiv, da Freizeitaktivitäten intensiver nachgegangen werden können.

Dennoch zeichnet sich die Textilbranche in vielen Betrieben durch einen akuten Personalmangel aus. Vor allem qualifizierte Arbeitskräfte im gewerblichen Bereich, z.B. Weber und Ausrüster, sind auf dem freien Arbeitsmarkt oftmals nur schwer zu finden. Und jene Unternehmen, die in der Vergangenheit innerbetriebliche Ausbildung aufgrund schlechter Auftragslage reduzierten, haben es besonders schwer.

Im Gegensatz zum gewerblichen Bereich hat der kaufmännische Bereich bisher nicht an Attraktivität eingebüsst. Doch auch hier machen sich

---

<sup>14</sup> Die Unternehmen können zusätzlich gemeinsam mit dem Betriebsrat das Arbeitsvolumen um jeweils 130 Stunden nach oben bzw. nach unten, also um insgesamt 260 Stunden verändern.

Qualifikationsdefizite in Form von ungenügender interkultureller Kompetenz und geringer Sprachkenntnisse bemerkbar. In der Textilindustrie, die bereits heute stark „globalisiert“ und auf dem internationalen Markt durch Produktion, Einkauf und Vertrieb aktiv ist, ist die Fähigkeit sich mit ausländischen Partnern zu verständigen von grosser und wachsender Bedeutung. Insbesondere bei der Erschliessung neuer Auslandsmärkte sind die Unternehmen auf Mitarbeiter angewiesen, die den Umgang mit fremden Sprachen und Kulturen beherrschen.

Der Hauptgrund für die Gefahr eines längerfristigen Ausdünnens der Personaldecke liegt jedoch v.a. am schlechten Image der Branche. So erscheint die Textil- und Bekleidungsindustrie in der Presse meist in Verbindung mit Unternehmensschliessungen und Entlassungen und ist folglich in der Öffentlichkeit nach wie vor mit einem Negativ-Image behaftet<sup>16</sup>. Auch wenn dies nicht der Realität entspricht und die Branche heute kapitalintensiv und innovativ ist sowie mit modernsten Produktionsverfahren produziert, so herrscht dieses Bild selbst in vielen Berufsschulen vor. Desinformation und zu wenig praxisbezogene Ausbildung durch Bildungseinrichtungen, ein negatives Bild in der Öffentlichkeit, sowie der Wunsch vieler Jugendlicher im „sauberen“ Dienstleistungssektor statt an Maschinen zu arbeiten, tragen zum schlechten Image der Branche bei.

Im konkreten Arbeitsalltag ist die Schichtarbeit, die in vielen Unternehmen eine Produktion von 24 Stunden an 7 Tagen die Woche ermöglicht, für viele Arbeitnehmer, insbesondere Jugendliche, unattraktiv. Je nach Standort des Unternehmens kann auch die relativ niedrige Bezahlung des Textilssektors den Ausschlag für das Desinteresse geben<sup>17</sup>. Hinzu kommt, dass Arbeitnehmer, die an einer Beschäftigung in der Textilindustrie interessiert sind, oft vor der geringen Anzahl an Unternehmen in ihrer Region und somit von der Abhängigkeit von nur einem Unternehmen zurückschrecken. In Folge vieler Betriebsschliessungen innerhalb der letzten Jahre können Arbeitnehmer den Wunsch nach Wechsel des Arbeitgebers somit oft nur durch einen Umzug und den damit für sie und ihre Familie verbundenen Aufwand realisieren.

Zur Lösung des Problems, und um ein dauerhaftes Sichern von Produktion und Arbeitsplätzen in Deutschland zu gewährleisten, haben sich Arbeitgeber

---

<sup>15</sup> Je nach Regelung kann die Belegschaft in einigen Unternehmen lange Auszeiten von bis zu 3 Monaten gegen intensive Akkordarbeitszeiten eintauschen.

<sup>16</sup> So wird die Textil- und Bekleidungsindustrie im angelsächsischen Bereich oft mit dem Begriff „sunset industry“ umschrieben.

<sup>17</sup> Viele Unternehmen in ländlichen Regionen liegen mit ihrem Stundenlohn jedoch eher über dem regionalen Durchschnittslohn. Auf der anderen Seite können Unternehmen in der Nähe zu städtischen Ballungszentren mit dem höheren regionalen Lohnniveau oft nur schwer konkurrieren.

und -nehmer gemeinsam mit dem Bundeswirtschaftsministerium im Branchendialog zusammengefunden<sup>18</sup>.

## **6.2 Branchendialog entwickelt Lösungsansätze**

Um den Wissensstandort Deutschland für die Textil- und Bekleidungsindustrie auch in Zukunft auszubauen, beendeten Arbeitgeber (Gesamttextil, BBI), Gewerkschaften (IG Metall) und das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) im September 2001 den 6 Monate zuvor eröffneten Branchendialog. Neben den Arbeitsgruppen Aussenwirtschaft, Umwelt/Nachhaltigkeit und Neue Medien/Kommunikation/Information, befasste sich die Arbeitsgruppe Wissensgesellschaft mit den Themen Forschung/Innovation und Aus- bzw. Weiterbildung.

Die beschlossenen Massnahmen im Bereich der Ausbildung und Weiterqualifizierung betreffen v.a. verstärkte Imagekampagnen zur Profilierung der textilen Bildungsstandorte. So sollen internationale und interdisziplinäre Studiengänge die Studierenden besser auf das internationale Umfeld der Textilindustrie vorbereiten und attraktive Studienmöglichkeiten in Kooperation mit international anerkannten Bildungsstätten ermöglichen.

Diese neuen Studiengänge erlauben mehr Flexibilität und schliessen mit international anerkannten Abschlüssen in Form eines Masters (MA) oder Bachelors of Arts (BA) ab. Viele Hochschulen mit textiler Ausrichtung haben bereits entsprechende Studienordnungen geschaffen. Die meisten BA und MA Studienangebote erfolgen an verschiedenen ausländischen Partneruniversitäten und werden überwiegend in englischer Sprache gehalten. Dabei liegt ihr Vorteile gegenüber rein national ausgerichteten Studiengängen v.a. in der Aneignung von Sprachen sowie interkultureller Kompetenz durch den Kontakt mit Studierenden aus anderen Ländern und durch einen Auslandsaufenthalt.

So bietet beispielsweise das Institut für Textil- und Bekleidungstechnik an der TU Dresden seit 1997 ein Studium zum Master of Science in Textile and Clothing Engineering an. Die Ausbildung soll u.a. zum Einsatz in technischen Führungsfunktionen einschliesslich Management und Marketing der Textil-, Bekleidungs- und Konfektionsindustrie befähigen, ebenso wie in Anwenderindustrien für Textilprodukte (Maschinenbau, Fahrzeugbau, Medizin, Bauwesen etc.). Problematisch ist jedoch, dass sich trotz einer Kapazität von 25 Studienplätzen in den letzten Jahren in der Regel weniger

---

<sup>18</sup> Mehr Information zum Branchendialog unter: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

Studenten anmeldeten. Auch scheint das Studienangebot nur wenige deutsche Studierende zu interessieren, da im Jahr 1999 von insgesamt 15 Studierenden zwölf aus Asien, zwei aus Afrika und einer aus Südamerika stammten.

Neben der Einführung neuer Studiengänge, beschlossen die Partner im Branchendialog auch die Gründung eines „virtuellen Bildungsnetzwerks“. Das vom BMBF und BMWi geförderte Projekt soll das gesamte technische Wissen der Textil- und Bekleidungsindustrie vereinen, und mit Hilfe einer internationalen Praktikantenbörse zur Vermittlung von Praktikantenplätzen in in- und ausländischen Firmen dienen.

Neben speziellen Aus- und Weiterbildungsprogrammen, die den Umgang mit neuen Medien erleichtern, soll eine gezielte Imagekampagne der Bildungseinrichtungen die sinkenden Nachwuchszahlen bei den jugendlichen Auszubildenden in die Höhe treiben.

### **6.3 Engagement auf Unternehmensebene**

Neben verbesserten Studien- und Ausbildungsprogrammen der staatlichen Einrichtungen sind v.a. die Unternehmen – in Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmern - in der Lage die Ausbildungssituation zu verbessern. Dabei zeigt sich, dass einige Unternehmen oft in enger Zusammenarbeit mit den Betriebsräten und Personalabteilungen eigene Programme zur Imageverbesserung der Branche entwickeln. Sie entsenden Mitarbeiter oder Betriebsräte in die Berufsschulen oder nehmen aktiv an regionalen Ausbildungsbörsen teil, an denen sich das Unternehmen mit einem Stand präsentiert und seine Auszubildenden mit potentiellen Interessenten ins Gespräch kommen.

Bei der Anwerbung von Auszubildenden zeigen manche Unternehmen viel Einfallsreichtum und organisieren beispielsweise einen Tag der offenen Tür mit staatlichen Bildungseinrichtungen, über den vor- und hinterher in der Lokalpresse berichtet wird. Dieses „Direktmarketing“ an Berufsschulen, Textilfachschulen und Textiluniversitäten wird von den Beteiligten als sehr effektiv angesehen, erfordert jedoch seitens der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter viel eigenes Engagement.

In dem Umfang wie Unternehmen die Vorteile ihrer Industrie nach Aussen präsentieren, gewinnt auch die Qualität der innerbetrieblichen Ausbildung an Bedeutung. Dabei erkennen immer mehr Unternehmen die Vorteile einer weitgefächerten Ausbildung und schliessen sich z.T. untereinander in

Ausbildungsverbunden zusammen. Einstufige Unternehmen können so ihre Mitarbeiter mit anderen Produktionsstufen vertraut machen. Ein auf diese Weise erweitertes Qualifizierungsangebot ist z.B. mit Blick auf vermehrte Kooperationen zwischen Firmen von wachsender Bedeutung, die gemeinsam Kapazitätennetzwerke schaffen, um grosse Aufträge zu bewältigen. Die Verbreiterung der Ausbildung ist nicht zuletzt nötig, da Unternehmen deren Mitarbeiter eine niedrige Qualifizierung oder „Schmalspur-Ausbildung“ haben, in einem von zunehmenden Wettbewerb und immer anspruchsvollerem Produktionsverfahren gekennzeichneten Umfeld dauerhaft nicht bestehen können<sup>19</sup>.

Eine weitere Möglichkeit ist die Zusammenarbeit zwischen den Kommunen und Unternehmen, die z.B. bereits in Nordrhein-Westfalen in Form der Zukunftsinitiative Textil „ZiTex“ Früchte getragen hat. Diese Initiative besteht seit 1996 und trägt zu einer Verbesserung der Kommunikation mit der breiten Öffentlichkeit und relevanten Zielgruppen (z.B. Auszubildende) bei sowie zur Zusammenarbeit zwischen den Akteuren. Dabei soll ZiTex beim Aufgreifen und der Verbreitung von Innovationen auf den Gebieten neuer Produkte, effizienter Verfahren, Managementprozesse, Internationalisierung und Qualifizierung helfen. Bei der Realisierung dieser Ziele, schliessen sich Unternehmen für einzelne Projekte zusammen und können dabei auf Fördermittel des Landes zurückgreifen. Bei ZiTex steht der Themenbereich Ausbildung und Qualifizierung im Mittelpunkt, so z.B. durch die Organisation von Ausbildungstagen und Informationsforen.

#### **6.4 Zusammenfassung und Ausblick**

Kampagnen zur Imageverbesserung der Textilindustrie müssen verstärkt die modernen und zukunftsorientierten Anwendungsbereiche sowie den High-Tech-Charakter der Branche herausstellen. Als Anregung kann hierbei die europäische „Stahl-Imagekampagne“ gelten, die von führenden Stahlherstellern in Deutschland, Belgien, Frankreich, Luxemburg, Österreich und Spanien mit Unterstützung der EU finanziert wird und unter dem Motto „Stahl macht alles ganz leicht“, eine positive Veränderung des Öffentlichkeitsbilds beabsichtigt<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> Das innerbetriebliche Ausbildungsangebot wird in den alten Bundesländern durch Weiterqualifizierungsmassnahmen im Rahmen der tarifvertraglich vereinbarten Bildung im Tarifvertrag (BiT) u.a. durch Sprach- und EDV Kurse ergänzt. Durch den BiT zahlt jeder Arbeitnehmer €5 in eine Kasse, aus der Aus-, Fort- und Weiterbildung finanziert werden. Auch wenn theoretisch alle die Möglichkeit haben, die Angebote zu nutzen, gilt die Freistellung (zusätzlich zum gesetzlichen Bildungsurlaubsregelung) für 2% der Beschäftigten.

<sup>20</sup> Die internationale Imagekampagne ([www.made-of-steel.com](http://www.made-of-steel.com).) soll eine breite Öffentlichkeit ansprechen und durch Anzeigen und TV-Spots die herausragenden Eigenschaften von Stahl, die ständige Weiterentwicklung des innovativen Materials und seine Allgegen-

Schliesslich muss das Bild der Textilbranche in den Berufsschulen an die stark geänderte Realität des textilen Arbeitsfeldes angepasst werden. Berufsschüler sollten zudem sehr viel praxisbezogener ausgebildet werden, wozu u.a. eine verstärkte Vermittlung von PC- und Fremdsprachenkenntnissen gehört.

Das Beispiel einiger Unternehmen zeigt, dass aktive und engagierte Kampagnen die Auswahl an motivierten und qualifizierten Nachwuchskräften erhöhen und Personalmangel beheben können. Insbesondere angesichts der wachsenden Bedeutung Technischer Textilien und den damit steigenden Anforderungen an das Personal wird das Ziel einer langfristigen Sicherung qualifizierter Arbeitnehmer in Deutschland zu einer zentralen Zukunftsfrage der Industrie. Zudem bedeutet die weitere Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte ins Ausland - unter Beibehalt der know-how-intensiven Tätigkeiten in Deutschland -, dass die Beschäftigten in Deutschland eine besonders hohe Qualifikation aufweisen müssen.

Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbände haben durch die Initiierung des Branchendialogs bereits die richtigen Weichen gestellt. Auf der Unternehmensebene verhindern Sorgen um die mögliche Preisgabe des Betriebsgeheimnisses jedoch noch oft wichtige Kooperationsprogramme zwischen regionalen Unternehmen aus unterschiedlichen Industriezweigen. Bei der Personalpolitik müssen Unternehmen ebenfalls mehr Eigenengagement an den Tag zu legen, um der Bedeutung des lebenslangen Lernens Rechnung zu tragen. Dabei müssen Unternehmen erkennen, dass Wissen und Wissensmanagement in Zukunft zum wichtigsten Produktionsfaktor gehören und Arbeitnehmer am Arbeitsplatz zunehmend kompetenter reagieren und entscheiden müssen.

Als Ausblick soll das unten angeführte Beispiel eines Stellenangebots eines deutschen Textilunternehmens dienen, das auch über die Internetseiten des Unternehmens abrufbar ist. Die Stellenanzeige veranschaulicht, dass Investitionen in Ausbildung und Qualifikation einschliesslich der Entwicklung nationaler und internationaler Kooperationsprogramme schon heute Kernvoraussetzung sind, um im internationalen Wettbewerb dauerhaft bestehen zu können.

## **Stellenanzeige eines deutschen Textilunternehmens vom 05.03.2002**

**Bezeichnung:** Leiter/ in Ausbildung

**Unternehmen:** XYZ

**Standort:** Abcd

### **Inhalte der Tätigkeit:**

- Betreuung unserer ca. 70 Auszubildenden
- Zusammenarbeit mit Schulen und externen Bildungseinrichtungen
- Systematische Entwicklung und Verbesserung unserer Ausbildungsleistung
- Entwicklung eines Ausbildungskooperationsprogramms
- Entwurf und Implementierung eines internationalen Gesamtausbildungskonzepts
- Mitarbeit bei bereichsübergreifenden Projekten

### **Voraussetzungen:**

- Hochschulabschluss sowie eine erfolgreich absolvierte Ausbildung
- Idealerweise bereits erste Berufserfahrung im Bereich Ausbildung gesammelt
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Teamfähig und kommunikationsstark
- Hohe Einsatzbereitschaft

### **Ansprechpartner:**

**Email:** [humanresources@xyz.com](mailto:humanresources@xyz.com)

## 7 Erwartungen des deutschen Einzelhandels mit Blick auf 2005

Der Abbau der ATC Quoten am 1.1.2005, so wird oft vermutet, könnte den Einzelhandel dazu bewegen, seine Importe aus ehemaligen Quotenländern massiv zu steigern. Dies würde zu einem Importanstieg in die EU und nach Deutschland führen, die Preise drücken und die heimischen Textil- und Bekleidungsunternehmen unter erheblichen Wettbewerbsdruck setzen. Um dieses Szenario beurteilen zu können, werden im folgenden die Erwartungen und Strategien untersucht, die der deutsche Einzelhandel mit Blick auf 2005 hat.<sup>1</sup>

### 7.1 Preise

Darüber, dass mit Abbau der ATC Quoten die Einkaufspreise in den derzeitigen Quotenländern sinken werden, besteht im Einzelhandel nahezu Einstimmigkeit. Wie hoch dieser Preisrückgang sein wird, ist jedoch umstritten, und wird letztlich von Angebot und Nachfrage abhängen.

Da mit Wegfall der Quoten das Spiel von Angebot und Nachfrage wieder frei funktionieren und die Lieferanten innerhalb eines Landes sowie zwischen den Ländern zueinander in Konkurrenz setzen wird, werden europäische Einkäufer künftig bessere Konditionen erzielen können. Zudem entfallen die mit den Quoten verbundenen Verwaltungs-, Versteigerungs- und sonstigen Kosten, die derzeit z.T. erhebliche Ausmasse annehmen und die Einkaufspreise in einigen Ländern deutlich in die Höhe treiben. Entsprechend gehen manche Beobachter – je nach Land und Produkt - von einem Preisverfall von bis zu 20-25% in China aus (sofern die Quotenkosten wegfallen), während die Preise in anderen Ländern eher um 5-10% sinken könnten.<sup>2</sup> Diese Senkungen werden voraussichtlich zumindest partiell an den Endverbraucher weitergegeben werden, insbesondere in den Anfangspreislagen, es sei denn der Markt erlaubt es dem Handel, diesen Teil einzubehalten und seine traditionell schwachen Margen zu verbessern.

---

<sup>1</sup> Folgende Ausführungen beruhen auf Gesprächen mit Verbandsvertretern des deutschen Einzelhandels (Aussenhandelsvereinigung des deutschen Einzelhandels - AVE), anderen Verbandsvertretern (z.T. auch nicht aus Deutschland), sowie Repräsentanten ausgewählter grosser Einzelhandelsunternehmen, sowie Textilimporteure. Einige der Gesprächspartner sind in der Liste im Anhang dieser Studie auf eigenen Wunsch nicht aufgeführt.

<sup>2</sup> Andere Beobachter bezweifeln, dass Einkaufspreise in China stark fallen werden, da mit Quotenwegfall die Nachfrage nach chinesischen Waren steigen wird, womit chinesische Hersteller keinen Anreiz haben werden, ihre Preise zu senken (siehe auch weiter unten).

Wie sich Einkaufs- und Verkaufspreise letztlich entwickeln, wird jedoch auch von dem im Jahr 2005 vorherrschenden Dollarkurs abhängen, der die erwarteten Preissenkungen verstärken aber auch neutralisieren kann.

## 7.2 Importe

Innerhalb des Einzelhandels geht niemand von einer massiven Erhöhung der Importe nach Abbau der ATC Quoten aus. Während ein gewisser Anstieg vorwiegend im Massenwarenbereich als möglich angesehen wird, gibt es eine Reihe von Faktoren, die gegen einen starken Anstieg insgesamt sprechen:

- Der Quotenabbau wird die Nachfrage in Deutschland und der EU nicht dynamisieren. Zwar wird es in den Anfangspreislagen Möglichkeiten zu Preissenkungen geben, doch werden sie nicht gross genug sein, um den Mengenabsatz zu fördern. Zudem wird sich an der Struktur der Nachfrage nicht viel ändern, wonach die Verbraucher bei Ihren Kaufentscheidungen zunehmend Unterhaltung, Tourismus, und Kommunikation privilegieren, und dies zu Lasten von Kleidung.
- Der grosse Einzelhandel kauft zwischen 35% und 60% seiner Waren in Nicht-Quotenländern (EU, Mittel-/Osteuropa, Türkei, etc.).<sup>3</sup> Während zoll- und quotenfreier Zugang zum deutschen Markt hier eine Rolle spielen, ist die geographische Nähe ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl dieser Länder. Zwar lassen sich nicht die selben Margen erzielen. Doch ermöglicht die räumliche Nähe es den Händlern, rasch auf sich ändernde Kundenwünsche zu reagieren (Farben, Muster, Design, Grössen). Angesichts dieser sich immer schneller wandelnden Kundenpräferenzen und der daraus resultierenden Notwendigkeit, das Warensortiment 6-10 Mal pro Jahr zu verändern bzw. anzupassen, ist diese Flexibilität eine Kernvoraussetzung, um im Wettbewerb bestehen zu können. Mit Produzenten in weit entfernten Ländern ist eine solche Flexibilität nur erzielbar, wenn eine voll integrierte und effiziente textile Kette sowie eine sehr gute Infrastruktur existiert. Da dies nur selten der Fall ist, erwarten die Einzelhändler, dass sie auch nach 2005 weiterhin in nahe gelegenen Ländern einkaufen werden, statt dieses Geschäft nach Asien zu verlagern.
- Höherpreisige Waren kommen schon heute aus Nicht-Quotenländern, so dass dieses Segment vom Quotenabbau weitgehend unberührt bleiben wird,

---

<sup>3</sup> Eine informelle Umfrage unter einigen importierenden Einzelhändlern zeigt, dass sie im Jahre 2000 ca. 53% ihrer Importe aus der EU bzw. Ost-/Mitteleuropa und Nordafrika bezogen.

zumal nur wenige Quotenländer den Qualitätsansprüchen dieses Marktsegments genügen leisten.

- Bereits heute sind das untere sowie Teile des mittleren Marktsegments weitgehend mit Importware gesättigt, beispielsweise aus Bangladesch, von wo sie nicht nur quoten- sondern auch zollfrei in die EU kommt. Der ATC-Quotenabbau wird daher in diesem Segment keine grundlegenden Veränderungen bewirken. Mittelfristig könnten jedoch Importe im mittleren Marktsegment zunehmen, sofern die Qualität und der modische Schick der Importware mithält.
- Die Einzelhandelsstruktur in Deutschland ist bereits heute durch grosse Unternehmen und Gruppen sowie grosse Verkaufsflächen gekennzeichnet. Das Potential für weitere Zusammenschlüsse grosser Einzelhandelsfirmen und eine dadurch möglicherweise steigende Tendenz zu Importen aus Asien/ Quotenländern ist daher begrenzt (zur Konzentration siehe weiter unten).

Statt einer Importflut erwarten Einzelhandel und Importeure vielmehr eine Verschiebung in den Bezugsquellen. Heute bestimmt das Vorhandensein von Quoten die Einkaufsentscheidungen der Händler, sprich in welchem Land und bei welchem Lieferanten sie die Ware beziehen. Mit Wegfall der Quoten wird der Händler den Einkaufsmarkt bestimmen, indem er – seine neue Einkaufsfreiheit nutzend - frei entscheidet, in welchem Land und bei welchem Produzenten gefertigt bzw. eingekauft wird. Da unter dem ATC-Regime oftmals nicht die effizientesten Produzenten die Aufträge bekamen, sondern diejenigen, die im Besitz von Quoten waren, wird der Einzelhandel den Quotenabbau nutzen, um effizientere Bezugsquellen zu finden.<sup>4</sup>

Im Ergebnis wird der Quoten-Abbau nach Einschätzung des Handels somit weniger zu einem Importanstieg führen, als vielmehr zu einer Verschiebung in der geographischen Herkunft der Importware. Dabei gehen alle Befragten davon aus, dass insbesondere die VR China ihren Anteil am Importvolumen der Einzelhändler und sonstiger Einkäufer stark ausweiten wird. Neben niedrigen Lohnkosten werden v.a. eine hohe und weiter steigende Produktivität, steigende Qualität, eine integrierte textile Kette sowie eine immer bessere Infrastruktur (Strassen, Häfen, Flughäfen etc.) als Gründe genannt.

Während einige Beobachter erwarten, dass China innerhalb von 3-5 Jahren seinen Anteil an den Importen nach Deutschland und die EU verdoppeln wird, sind andere Beobachter sehr viel vorsichtiger. Inwieweit Händler stärker in China

---

<sup>4</sup> In einem quotenfreien Markt werden Einkäufer zudem ihre modischen Vorstellungen besser realisieren und den Bedürfnissen des Marktes präziser entsprechen können, da sie sich diejenigen Produzenten auswählen können, die ihre modischen Ansprüche am besten erfüllen können.

einkaufen werden, wird u.a. davon abhängen, ob die derzeit mit der Quotenversteigerung verbundenen Kosten künftig wegfallen oder durch andere Verwaltungsabgaben ersetzt werden. Heute bewirken hohe Quotenkosten in China, dass viele Händler in Ländern wie Kambodscha, Macau, Indonesien oder Bangladesch einkaufen. Sollten diese Kosten ersatzlos wegfallen, werden Händler ihren Bezug aus diesen Ländern zugunsten von China reduzieren.

Aber auch die Fähigkeit chinesischer Hersteller, auf modische Vorstellungen westlicher Einkäufer einzugehen, wird den Anstieg der Importe nach Deutschland bzw. Europa bestimmen. Der in den letzten Jahren auf dem europäischen Markt zu beobachtende Trend hin zu modisch anspruchsvoller Ware wird auch künftig anhalten, und zwar verbunden mit kleineren Losgrößen und kurzen Lieferzeiten. Chinesische Produzenten, die auf die Herstellung grosser Mengen mit geringem bis mittlerem Modegehalt spezialisiert sind, können hier nur in Ausnahmefällen mithalten, und dies selbst bei hochmodernen Maschinen.

Einer massiven Ausrichtung des Einkaufs auf China könnten zudem andere Faktoren entgegenstehen. So schätzen einige Beobachter, dass die Preise in China steigen könnten, wenn alle Importeure, sprich Einzelhändler, Grosshändler, Importeure und Konfektionäre, aus allen wichtigen Importländern (USA, EU, etc.) ihren Bedarf ab 2005 in China decken wollen. Mittelfristig wird zudem erwartet, dass der Inlandsverbrauch in China wachsen wird und auch die Löhne insbesondere in den Textilregionen weiter steigen werden, womit die Einkaufspreise westlicher Einkäufer in China ebenfalls steigen würden. Ebenso wird davon ausgegangen, dass mit China's WTO-Beitritt die Subventionierung von Staatsbetrieben schwieriger wird, was sich ebenfalls auf die Preise auswirken könnte, die heute nicht immer die Produktionskosten widerspiegeln.

Trotz dieser „hemmenden“ Faktoren steht ausser Frage, dass deutsche und europäische Einzelhändler ab 2005 verstärkt in China beziehen werden, und dies auf Kosten anderer Länder. So wird erwartet, dass Länder, die heute schon Anteile verlieren, wie Hongkong, Südkorea, Thailand, Taiwan, Malaysia und die Philippinen, künftig weniger bevorzugte Lieferquellen sein werden. Ebenso werden Laos, Kambodscha, Bangladesch und Indonesien voraussichtlich an China verlieren, wobei letztere beiden aufgrund gut etablierter Geschäftsbeziehungen nach Europa auch weiterhin wichtige Lieferanten bei bestimmten Produkten sein werden. Vietnam wird sich nur dann behaupten können, wenn es rasch Mitglied der WTO wird und somit von seinen eher knapp bemessenen Quoten befreit wird. Bereits unter der dritten ATC-Integrationsstufe (2002-2004) wird Vietnam an China verlieren. Zu den Verlierern werden möglicherweise auch Sri Lanka und die Türkei gehören, die jedoch bereits heute

nur noch wenig für den Massenmarkt produzieren und daher von chinesischer Konkurrenz weniger direkt betroffen sein werden.<sup>5</sup> Indien und Pakistan werden voraussichtlich auch an China verlieren, dies jedoch durch Anteile kompensieren können, die sie anderen, kleineren Lieferländern auf dem EU-Markt wegnehmen.

### 7.3 Konzentration

Im Ergebnis wird eine Rationalisierung der Lieferbeziehungen erfolgen begleitet von einer tendenziellen Konzentration auf weniger Lieferanten in weniger Lieferländern. Diese Wirkung wird sich schätzungsweise bereits vor 2005 am Beispiel der ATC Kategorie 21 (Parkas, Anoraks, etc.) ablesen lassen, für die am 1.1.2002 die Quoten aufgehoben wurden, die v.a. von China in hohem Masse genutzt wurden (2001: 100,79% bzw. 94,49% working level). Andererseits könnte die Verschiebung hin zu China geringer ausfallen als erwartet, da die Mode in Europa derzeit nicht bei Anoraks und Parkas liegt.

Eine Konzentration auf weniger Lieferanten in weniger Ländern wird zudem von einer anderen Entwicklung gefördert werden können. So haben immer mehr deutsche Einzelhändler Unternehmenspolitiken eingeführt, um die Einhaltung sozialer Mindestnormen (Verbot von Kinderarbeit etc.) bei der Fertigung ihrer Waren sicherzustellen. Die Kontrolle der Einhaltung dieser Standards erfordert eine genaue Auswahl und kontinuierliche Überprüfung der Lieferanten / Hersteller, womit das häufige Wechseln der Bezugsquelle weniger leicht wird. Da derartige Unternehmenspolitiken in Zukunft zunehmen werden, könnte dies zu einer Konzentration und gewissen Verstetigung der Einkaufsbeziehungen auf solche Lieferanten bewirken, die die Einhaltung der vorgegebenen Sozialstandards garantieren können.

Andererseits darf dieser Verstetigungseffekt nicht überbewertet werden. So ist Flexibilität nach wie vor einer der zentralen Wettbewerbsvorteile eines Händlers, um sich beständig mit einem spezifischen Angebot von der Konkurrenz absetzen zu können. Manche Händler wechseln 20-30% ihrer Lieferanten jedes Jahr und der Einkaufspreis ist insbesondere bei Waren des unteren Marktsegments nach wie vor ein entscheidendes Kriterium. Hinzu kommt, dass ein erheblicher Teil der Bekleidungsimporte von kleinen und mittleren Einzel- und Grosshändlern getätigt werden, wo Unternehmenspolitiken hinsichtlich Sozialstandards weniger verbreitet sind. Vor allem aber überleben kleinere Firmen im Wettbewerb mit den grossen Einzelhändlern nur dadurch, dass sie beständig neue Lieferanten

---

<sup>5</sup> Eine tabellarische Aufstellung von Einschätzungen, wer die „Gewinner“ und „Verlierer“ des Quotenabbaus sein werden, befindet sich im Kapitel zu den Drittländern.

ausfindig machen, die interessante Ware zu besten Konditionen bieten. Flexibilität ist daher ihr Hauptvorteil.

Andererseits werden sich kleine/mittlere Einzelhändler ebenso wie Grosshändler auf der Einkaufsseite zunehmend zusammenschliessen müssen, um im Wettbewerb bestehen zu können. Grosse Einzelhändler werden weiterhin versuchen, im Einkauf so nah wie möglich an den Produzenten heranzukommen und Mittlerstrukturen, wie Importeure oder Grosshändler, aus der Kette auszuschliessen. In dem Masse, wie kleine Firmen darauf reagieren, indem sie ihren Einkauf und ihr Importgeschäft bündeln, werden sie auf den internationalen Einkäufermärkten ähnlich agieren wie die grossen Einzelhändler. Konzentration und Bündelung bei kleinen/mittleren Händlern könnte somit mittelfristig den o.g. Konzentrationsprozess auf weniger Lieferanten und Länder fördern.

#### **7.4 Zeitversetzte Auswirkung**

Veränderungen in der geographischen Einkaufsstruktur sowie möglicherweise sinkende Preise und steigende Importe werden nicht auf einen Schlag erfolgen, sondern als Ergebnis eines Prozesses, den der Quotenabbau am 1.1.2005 erst in Gang gesetzt wird. Dies hat folgende Gründe:

- Der Handel denkt traditioneller Weise in eher kurzen Zeiträumen, d.h. von Saison zu Saison, bis zum nächsten Jahresabschluss und eventuell noch ein Jahr weiter. Langfristiges, strategisches Planen existiert, ist jedoch eher die Ausnahme. Viele Händler werden sich somit erst ab 2004 Gedanken machen, wo sie ihre Ware in 2005 beziehen. Zwar können innerhalb eines Jahres neue Bezugsquellen aufgetan werden, doch wird voraussichtlich ein Grossteil der Aufträge (60-70%) an die vertrauten Lieferanten gehen. Dies wird sich erst in den drauf folgenden Jahren allmählich ändern.
- Generell besteht innerhalb des Handels Skepsis, ob es 2005 zu einer vollständigen Liberalisierung der Textil- und Bekleidungseinfuhren in die EU kommt, insbesondere aus China. Befürchtungen bestehen, dass Mengenbeschränkungen gegenüber China sowie Antidumpingmassnahmen gegenüber den wettbewerbsfähigsten Exportländern verhängt werden. Diese Unsicherheit wird voraussichtlich dazu beitragen, dass sich im Jahr 2005 die Einkaufsbeziehungen nicht drastisch ändern und Entscheidungen über einen eventuellen Wechsel der Lieferanten aufgeschoben werden.
- Neben dem Handel sind auch die grossen Konfektionäre Deutschlands und der EU als Importeure aus Quotenländern tätig. Auch in ihrem Fall wird ein Wechsel der Lieferanten nicht über Nacht geschehen. Kollektionen werden

zwei bis drei Saisons (1-1,5 Jahre) im voraus geordert. Die Kollektionen für 2005 werden demnach bereits Mitte/Ende 2003 in Auftrag gegeben, und dies voraussichtlich weitgehend an traditionelle Lieferanten/Produzenten, deren technische Ausstattung bereits auf die Aufträge zugeschnitten ist. Jeder Wechsel eines Produzenten bedeutet, dass dessen Ausstattung auf die vorgegebenen Produktspezifikationen ausgerichtet sein bzw. umgestellt werden muss, was einem raschen Wechsel einer Grosszahl der Bezugsquellen entgegensteht.

Entsprechend wird erwartet, dass es bis zu zwei Jahren dauern wird, bis sich die Quotenaufhebung auf Richtung und Volumen der Handelsströme vollständig ausgewirkt haben wird, sprich bis etwa Ende 2006.

## **7.5 Electronic Commerce**

E-commerce wurde vom Einzelhandel noch vor wenigen Jahren als Möglichkeit gesehen, sowohl auf der Einkaufs- als auch der Verkaufsseite neue Potentiale zu entfachen, mit Schätzungen, dass e-commerce mittelfristig 5-10% am Einzelhandelsumsatz in Deutschland ausmachen könnte.

Diese Erwartungen haben sich noch nicht bestätigt. Auf der Verkaufsseite (B2C) haben einige Portale bereits wieder geschlossen und andere erwägen, sich aus dem e-commerce ganz oder teilweise wieder zurückzuziehen.

Ebenso wenig hat sich bisher e-commerce auf der Einkaufsseite durchgesetzt, und dies speziell im Asiengeschäft. Hauptgrund ist, dass die Ware bislang nicht ausreichend standardisiert und Qualitätsstandards unterworfen ist. Die Einkäufer wollen die Ware sehen, anfassen, ihre physischen Eigenschaften und die Qualität testen (waschen etc.). Dies kann das Internet heute noch nicht leisten. Zudem nutzen nur wenige asiatische Firmen international anerkannte Standards, wie ISO 9000 oder SA 8000, die es dem Einkäufer ermöglichen würden, sich aus der Entfernung ein Bild über die Produktionsstätte und Arbeitsbedingungen zu machen. In Abwesenheit solcher Standards bzw. Zertifizierungen, ziehen die Einkäufer es derzeit vor, die Betriebsstätten selbst zu besuchen.

Das Internet / e-commerce wird vom grossen Einzelhandel zudem nur wenig genutzt, um mittels Bietergemeinschaften gemeinsam einzukaufen. Hier spielt weniger das Betriebsgeheimnis eine Rolle, da meist bekannt ist, wo die Konkurrenz einkauft. Vielmehr sind die Sortimente zu unterschiedlich und zudem entwickelt kaum ein Unternehmen seine Kollektion, um sie dann der Konkurrenz preiszugeben. Andererseits bieten Einkaufsplattformen kleineren Händlern und Importeuren gute Möglichkeiten, ihren internationalen Einkauf zu poolen,

insbesondere bei Standardware und Massenprodukten. Die starke Zunahme von textilbezogenen Internetportals v.a. in asiatischen Ländern schafft hier die nötige Infrastruktur, die zumindest für die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen dienen kann. Insgesamt besteht jedoch die Ansicht, dass e-commerce die Grundzüge des Importgeschäftes bisher nicht verändert hat.

Andererseits werden elektronische Datenübermittlung und Internet zur Optimierung und Beschleunigung der Geschäftsabwicklung und Verbesserung der Logistik beitragen (Transport, Einfuhrverfahren, Verzollung, Lizenzen, etc.). Bereits heute haben sich die Lieferzeiten aus Asien erheblich verkürzt. So sind die Seefrachtzeiten in den letzten Jahren um die Hälfte gefallen und liegen heute bei 19-21 Tagen bis Rotterdam oder Hamburg, von wo aus sie einige Tage später vor Ort sind. Da der Druck, Lagerkosten niedrig zu halten, weiter zunehmen wird, werden die Einzelhändler versuchen den Wareneinkauf noch näher an den Verteilerzeitraum zu rücken, was nur unter Einsatz moderner Kommunikationstechniken zu bewerkstelligen ist. Bei weiterer Verkürzung der Lieferzeiten und elektronischer Vernetzung des Verkaufspunktes in Deutschland und der Produktionsstätten in Fernost könnten selbst Konzepte wie quick-response langfristig auch im globalen Kontext Wirklichkeit werden.

## **7.6 Zusammenfassung und Ausblick**

Aus Sicht des Einzelhandels wird der Abbau der ATC Quoten nur zu geringen Preissenkungen auf dem deutschen Markt führen und einen nur moderaten Anstieg der Importe bewirken. Stattdessen werden importierende Einzelhändler und Importeure bzw. Grosshändler ihre Bezugsquellen ändern, da sie nach Quotenabbau frei wählen können, in welchen Ländern und bei welchen Produzenten sie einkaufen bzw. produzieren lassen. China wird dabei voraussichtlich auf Kosten anderer, kleinerer Lieferländer profitieren.

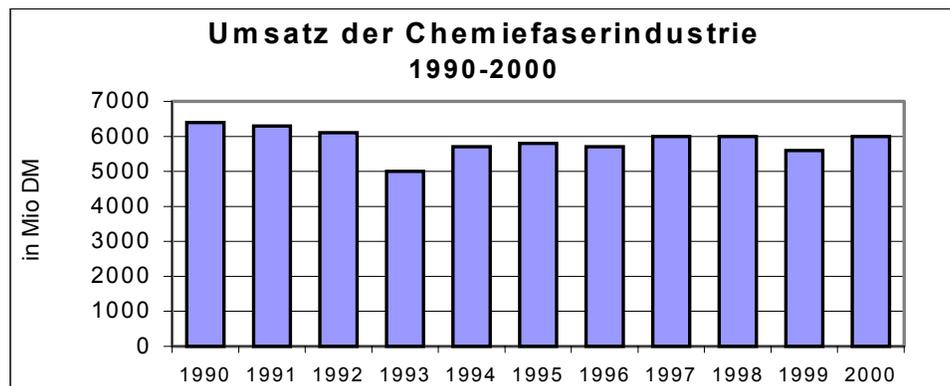
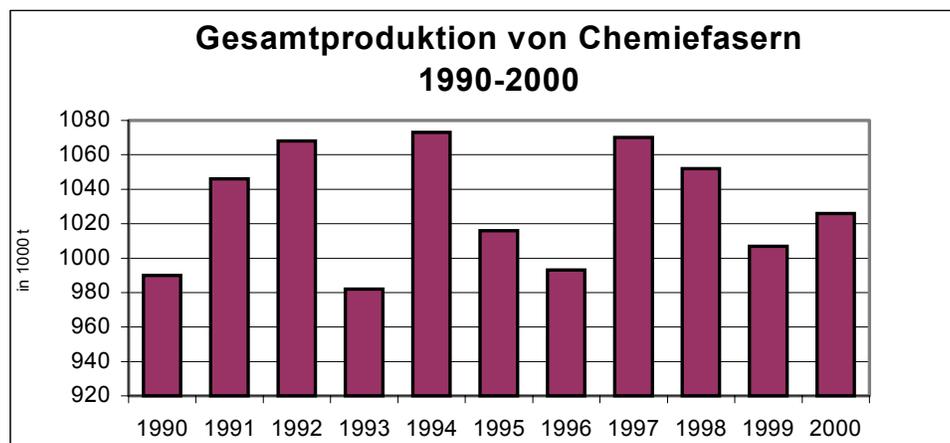
Generell kann eine Konzentration auf weniger Lieferanten in weniger Ländern erwartet werden. Diese Auswirkungen werden sich jedoch nicht sofort im Jahr 2005 mit voller Kraft bemerkbar machen, sondern zeitversetzt als Teil eines Prozesses, der sich bis Ende 2006 hinziehen wird. Electronic commerce wird im Importgeschäft des Einzelhandels bis auf weiteres eher für Massenware und für kleinere Firmen eine Rolle spielen. Je nach technologischem Fortschritt wird e-commerce jedoch in Zukunft wichtiger werden können. In jedem Fall werden elektronische Datenübermittlung und Kommunikation sowie die Verkürzung von Lieferzeiten zu einer Optimierung grenz- und kontinentüberschreitender Lieferketten führen, was das Importgeschäft vereinfachen und die Internationalisierung der Produktion beschleunigen wird.

## II Chemiefaserindustrie

### 1 Die Deutsche Chemiefaserindustrie

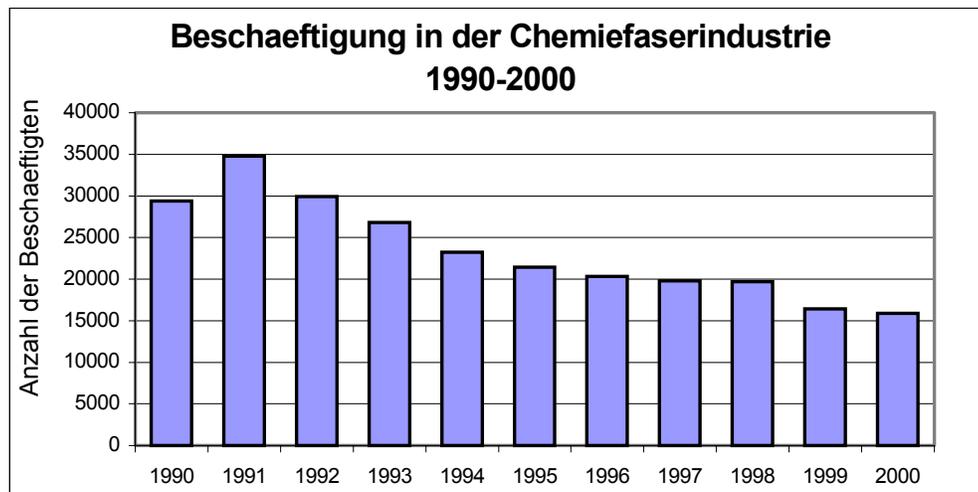
#### 1.1 Stabiler Umsatz bei tiefgreifendem Strukturwandel

Die Chemiefaserindustrie war über das letzte Jahrzehnt ebenfalls starken Strukturveränderungen unterworfen, wenn auch bei einem relativ stabilen Produktionsvolumen und Umsatz.<sup>1</sup> So lag die Produktion zwischen 1990 und 2000 bei einer durchschnittlichen Menge von ca. 1 Mio. Tonnen, allerdings bei starken jährlichen Schwankungen von bis zu 100.000 Tonnen, die sich im wesentlichen aus der traditionell zyklischen Natur des Chemiefasergeschäftes ergeben. Ebenfalls relativ stabil zeigte sich der Umsatz, der im Schnitt bei knapp DM 5,9 Mrd. lag, womit Deutschland der grösste Hersteller von Chemiefasern in der EU ist, gefolgt von Italien.



<sup>1</sup> Das folgende Zahlenmaterial beruht ausschliesslich auf Daten der Industrievereinigung Chemiefaser (IVC), es sei denn, es wird speziell auf andere Quellen verwiesen. Für weitere Informationen siehe auch die IVC Website: [www.ivc-ev.de](http://www.ivc-ev.de).

Hinter dieser äusserlichen Stabilität verbergen sich tiefgreifende strukturelle Veränderungen.<sup>2</sup> Neben Veränderungen in der Eigentümerstruktur, die heute stark europäisch und international geprägt ist, haben kontinuierliche Rationalisierung, Modernisierung sowie die Ausrichtung auf Kernaktivitäten in den vergangenen 10 Jahren nahezu zu einer Halbierung der Beschäftigung (-46%) geführt. Während 1990 noch 29.400 Beschäftigte in der Chemiefaserherstellung tätig waren, sank diese Zahl auf 15.900 im Jahr 2000.<sup>3</sup>



Die Restrukturierung der Industrie beruhte insbesondere auf folgenden Elementen:

- Ausrichtung auf Spezialitäten:

Um der Importkonkurrenz aus asiatischen Entwicklungsländern aus dem Weg zu gehen, unternahm die Chemiefaserindustrie Anstrengungen, sich stärker aus dem Standard-/“Commodity“ Bereich zurückzuziehen. Ziel ist es, qualitativ hochwertige Produkte und insbesondere Spezialitäten herzustellen, die aufgrund der dafür notwendigen Produktionsverfahren, Qualifizierung des Personals und des Know-hows in Entwicklungsländern meist nicht hergestellt werden können. Dazu gehören beispielsweise stark spezialisierte Funktionsfasern, die sowohl im technisch-industriellen als auch im Heimtextil- und Bekleidungsbereich Anwendung finden. Beständige Anstrengungen bei Forschung und Entwicklung ermöglichten es dabei, den nötigen Know-how-Vorsprung gegenüber der internationalen Konkurrenz zu wahren.

<sup>2</sup> Folgende Ausführungen zur Restrukturierung beruhen auf Gesprächen mit Unternehmens- sowie Verbandsvertretern der Chemiefaserindustrie in Deutschland und Brüssel.

<sup>3</sup> Die Daten (siehe Schaubild) erfassen seit 1991 auch die Beschäftigung in den neuen Bundesländern.

Trotz dieser stärkeren Ausrichtung auf Spezialitäten, produziert die Chemiefaserindustrie nach wie vor in erheblichem Masse Standardprodukte, um Kapazitäten auszulasten. Dies gilt insbesondere für den Polyesterbereich, aber auch für Polyacryl und Polyamid. Da mit Spezialitäten allein die Kapazitäten nicht ausgelastet werden können, wird das Umsteigen auf derartige Produkte nur schrittweise und partiell erfolgen. Die Konkurrenzsituation gegenüber Standardprodukten speziell aus asiatischen Ländern wird somit noch auf absehbare Zeit weiterbestehen.

- Ausrichtung auf Kernaktivitäten:

Während die Industrie früher beispielsweise auch die Be- und Verarbeitung wie die Texturierung von Filamentgarnen selbst durchführte, wurden diese Schritte weitgehend z.B. an separate Texturierer ausgegliedert bzw. in benachbarte Länder mit niedrigerem Lohnniveau verlagert. Andere eher lohnintensive Verfahren sowie die Produktion von Standardprodukten wurden ebenfalls teilweise nach Ost-/Mitteleuropa verlagert. Dies führte in Deutschland zu einem gewissen Rückgang der Kapazitäten, auch wenn in den übrigen Bereichen die Kapazitäten nur wenig abnahmen.

- Leistungsfähige Produktionsverfahren:

Rationalisierung der Produktionsverfahren, beständige Modernisierung des Maschinenparks sowie die hohe Qualifizierung des Personals bewirken, dass die deutsche Chemiefaserindustrie heute mit die höchsten Produktivitätsraten weltweit erreicht, und leistungsfähige Garne sowie Spezial-/Hightech-Fasern auf einem sehr hohen und gleichbleibenden Qualitätsniveau herstellt. Die z.T. äußerst enge Kooperation mit heimischen Maschinenherstellern ermöglichten dabei eine optimale Ausrichtung der Produktionsverfahren auf die jeweiligen Markterfordernisse und Kundenansprüche.

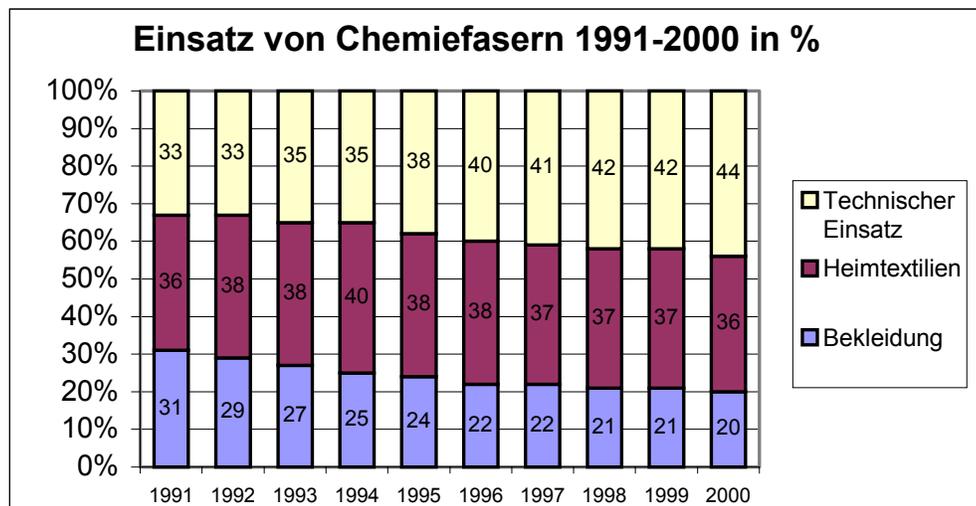
Andererseits sind moderne Maschinen aufgrund der Exporttätigkeit westlicher Maschinenhersteller mittlerweile weltweit verfügbar und somit auch der Konkurrenz in Ländern wie Südkorea, Taiwan oder Indonesien zugänglich. Zudem fanden die grossen Innovationsschübe in Produktionsverfahren vor ca. 10 Jahren statt, so dass grosse Vorsprünge gegenüber Drittländern heute kaum noch erzielbar sind, ausser bei Faser- und Garnspezialitäten. Hinzu kommt, dass sich grosse Investitionen in einem gesättigten und von Überkapazitäten geprägten Markt vielfach nicht mehr rechnen, insbesondere angesichts der oftmals unzureichenden Rentabilität bestehender Produktionen. Mittelfristig könnte dies zu einem Rückgang des Investitionsvolumens führen.

## 1.2 Ausrichtung auf Technische Textilien

In den letzten 10 Jahren musste sich die Chemiefaserindustrie zudem auf einen allmählichen Rückgang der Bekleidungsindustrie als Einsatzgebiet von Chemiefasern einstellen. Während die Bekleidungskonfektion 1991 noch ein Drittel des Chemiefasereinsatzes in Deutschland ausmachte, vereinte sie 2000 nur noch ein Fünftel.

Dieser Rückgang konnte jedoch durch einen steigenden Einsatz von Chemiefasern in technischen Bereichen, wie z.B. der Automobilindustrie, z.T. kompensiert werden. Technische Anwendungen machten im Jahr 2000 einen Anteil von 44% aus, gegenüber 33% 1991. Durch Ausrichtung auf Fasern und Faserspezialitäten, die unterschiedlichsten technischen Anforderungen gerecht werden, hat die Chemiefaserindustrie nicht nur ihre Abhängigkeit vom deutschen Bekleidungssektor verringern können, sondern auch einen Markt erschlossen bzw. ausgebaut, der ein starkes Wachstumspotential und stabile Lieferpreise aufweist. So stieg der Anteil Technischer Textilien am Gesamtumsatz der deutschen Textilindustrie von ca. 5% in der zweiten Hälfte der 80er Jahre auf heute 35%, mit weiterhin steigender Tendenz. Bezogen auf die Menge ist z.B. der Einsatz von Chemiefasern im technischen Bereich von 28% im Jahr 1985 auf 44% in 2000 angestiegen.

Da Technische Textilien ihren Bedarf an Vormaterialien zu 96% mit Chemiefasern decken, wird sich das Wachstum in diesem Bereich positiv auf die Chemiefaserindustrie insgesamt auswirken und mögliche weitere Einbrüche bei der Bekleidungsindustrie kompensieren können. Für auf den Bekleidungssektor spezialisierte Firmen wird eine Umorientierung ihrer Produktion auf technische



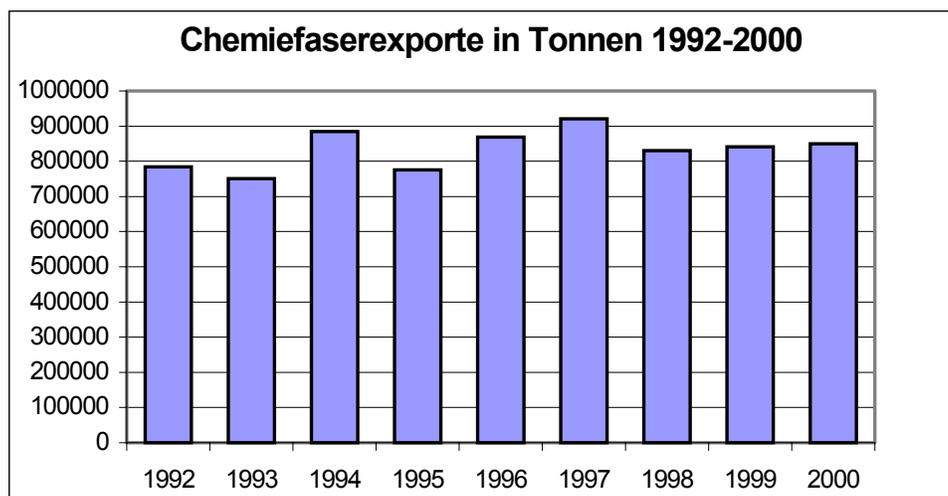
Einsatzgebiete jedoch mit derart hohen Kosten verbunden sein, dass vielen dieser Weg voraussichtlich nicht offen stehen wird.

Bemerkenswert ist, dass der Bereich der Heimtextilien als Einsatzgebiet über die 90er Jahre weitgehend stabil geblieben ist (ca. 36%). Da die Heimtextilindustrie ihren Bedarf an Vormaterialien zu 75% mit Chemiefasern deckt, ist sie – gemeinsam mit den technischen Anwendungen – ein wichtiger Absatzmarkt der Chemiefaserindustrie. Andererseits bedeutet die Abhängigkeit von Heimtextilien, dass beispielsweise Rückgänge in diesem bislang stabilen Markt Rückwirkungen auf die Chemiefaser haben könnten. Dies umso mehr, als die Zuwächse bei den technischen Anwendungen zwar derzeit ausreichen, um Einbußen im Bekleidungsbereich auszugleichen, möglicherweise aber nicht, um eventuelle zusätzliche Einbußen bei Heimtextil zu kompensieren.

### 1.3 Starke Exporttätigkeit

Die Chemiefaserindustrie zeichnet sich durch eine starke Exportorientierung aus. Nach Schätzung der IVC gehen ca. zwei Drittel der Gesamtproduktion in den Export. Am Umsatz gemessen<sup>4</sup> liegt die Exportquote bei 67,2%.

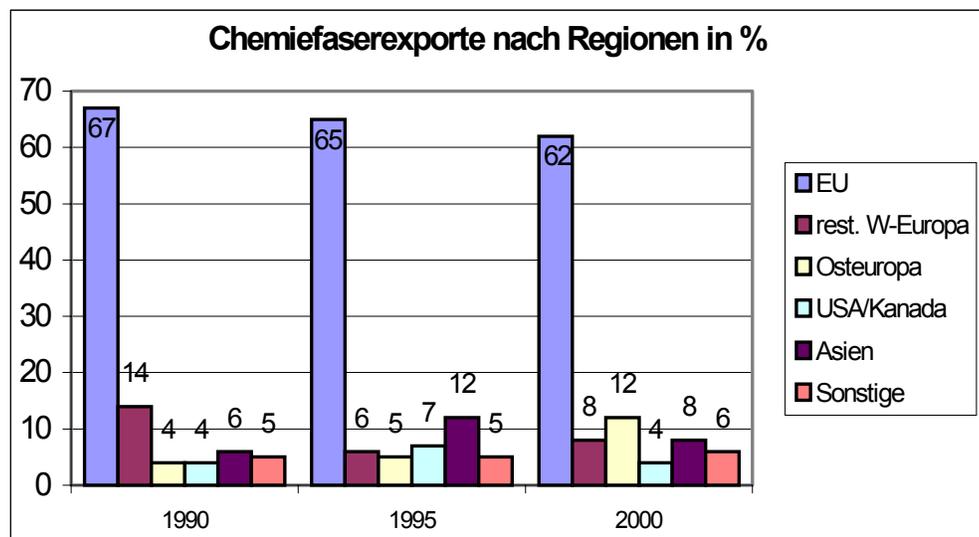
Im Jahr 2000 wurden 850.000 Tonnen Chemiefasern exportiert (wobei nicht alle Exporte aus deutscher Produktion stammen), gegenüber 784.000 Tonnen im Jahr 1992.



<sup>4</sup> Gesamttextil / Statistisches Bundesamt.

Die Hauptexportmärkte für Chemiefasern sind traditionell die anderen EU-Länder die einen Anteil von 62% am Gesamtexportvolumen auf sich vereinen, allerdings mit leicht abnehmender Tendenz, und dies trotz der EU-Erweiterung 1995. Westeuropa insgesamt, d.h. die EU und die übrigen westeuropäischen Staaten<sup>5</sup> zusammen haben ebenfalls als Exportmarkt an Bedeutung eingebüsst, und machten im Jahr 2000 nur noch einen Anteil von 70% der Gesamtexporte aus, gegenüber 81% im Jahr 1990. Dies reflektiert die Anstrengungen der Chemiefaserindustrie, ihre Exporte geographisch zu diversifizieren und die Abhängigkeit vom westeuropäischen Markt zu verringern.

Die einzige Region, die zwischen 1990 und 2000 deutlich an Gewicht gewann, ist Osteuropa mit einem Anteil von 12% an den deutschen Exporten (2000). Asien machte 8% an den Exporten aus (1990: 6%), und damit genau so viel wie das restliche Westeuropa.



Die Verdreifachung<sup>6</sup> des Anteils Osteuropas an den deutschen Chemiefaserexporten über die letzten 10 Jahre erfolgte weitgehend zwischen 1995 und 2000, womit Osteuropa heute knapp ein Drittel der deutschen Exporte in Nicht-EU-Länder ausmacht. In diesen fünf Jahren gelang es der Chemiefaserindustrie, die osteuropäische Textilindustrie als Markt zu entwickeln und auszubauen.

<sup>5</sup> Einschliesslich der Türkei.

<sup>6</sup> Volumenmässig stiegen die Exporte sogar um das dreieinhalbfache von 28.560 t (1990) auf 102.000 t (2000).

Dieser Markt wird voraussichtlich weiter wachsen, wenn auch eher langsam. So dürften allmählich steigende Lebensstandards sowie der Beitritt zur EU einen Anstieg des privaten und industriellen Faserverbrauchs in Ost-/Mitteleuropa bewirken. Ebenso werden deutsche Weber, Veredler und Maschenhersteller künftig weitere Teile ihrer Produktion dorthin verlagern, womit für die deutsche Chemiefaserindustrie neue potentielle Kunden in diesen Ländern entstehen. Aber auch die Herstellung Technischer Textilien wird speziell in Ländern wie der Tschechischen Republik in Zukunft an Bedeutung gewinnen, woraus eine Nachfrage nach hochwertigen Fasern aus deutscher Produktion entstehen könnte. Frühzeitiges Erschliessen und Besetzen dieser Märkte wird es deutschen Chemiefaserunternehmen somit erlauben, sich so zu positionieren, dass sie von dieser Entwicklung optimal profitieren.<sup>7</sup>

Die Besetzung ost-/mitteleuropäischer Märkte wird nur in Ausnahmefällen über Auslandsinvestitionen erfolgen, da sie sich angesichts kurzer Lieferwege und niedriger Transportkosten weitgehend aus Deutschland beliefern lassen. Zudem ist die Übernahme östlicher Faserproduzenten nur selten attraktiv, da Maschinenparks und Know-how veraltet sind und viele Firmen einen grossen Überhang an Personal haben.<sup>8</sup> Und angesichts der hohen Kapitalintensität der Chemiefaserherstellung sind die niedrigen Lohnkosten dieser Länder allein kein ausreichender Grund, um Produktion aus Deutschland zu verlagern oder neu aufzubauen. Investitionen der deutschen Chemiefaserindustrie in Ost-/Mitteleuropa werden daher weiterhin eine eher geringe Rolle spielen.

#### **1.4 Zusammenfassung und Ausblick**

Nach Jahren der Restrukturierung gehören deutsche Chemiefaserhersteller heute zu den wettbewerbsfähigsten des Sektors weltweit. Um in Zukunft bestehen zu können, werden sie jedoch (weiterhin):

- und in noch viel stärkerem Umfang sich auf Spezialitätengarne und Funktionsfasern konzentrieren müssen, wobei technische Einsatzgebiete weiter an Bedeutung gewinnen werden und Standardprodukte deutlich an Gewicht verlieren müssen;

---

<sup>7</sup> Dies erscheint umso wichtiger, als speziell asiatische Chemiefaserhersteller Mittel-/Osteuropa nicht nur als interessanten Absatzmarkt ansehen, sondern auch für Investitionen, die als Sprungbrett in die (bald erweiterte) EU dienen.

<sup>8</sup> So versucht z.B. ein bedeutender osteuropäischer Polyesterhersteller seit mehreren Jahren vergeblich, einen westlichen Gesellschafter zu finden. - Andererseits haben sich einige deutsche Firmen durchaus in osteuropäischen Unternehmen eingebracht, oder aber Teile ihrer Produktion dorthin verlagert (z.B. Polen, Slowakei).

- beständig neue Produkte auch für Nischenmärkte entwickeln und rasch auf den Markt bringen;
- in Forschung und Entwicklung investieren, um Innovationsvorsprünge zu wahren;
- ihre Nähe zum Markt und Konsumenten immer wieder neu herausarbeiten, z.B. durch Flexibilität, „Dauerdesign“, neue Farbnuancen, etc.
- ihre Kunden im Weberei-, Heimtextil- und Maschenbereich dabei unterstützen, lohnintensive Arbeitsschritte z.B. nach Mittel-/Osteuropa zu verlagern, um sicherzustellen, dass sie ihnen als Abnehmer erhalten bleiben;
- im Exportgeschäft ihre Abhängigkeit vom europäischen Markt weiter verringern müssen, indem Exporte gerade nach Fernost und speziell in das neue WTO- Mitglied China gesteigert werden. Dabei wird von entscheidender Bedeutung sein, dass diese Länder ihre Märkte öffnen und Politiken, die Chemiefasern benachteiligen (z.B. zugunsten von Baumwolle), abschaffen.

Eine der grossen Herausforderungen für die deutsche Chemiefaserindustrie wird auch in Zukunft das Problem der Überkapazitäten in Europa und weltweit sein. Überkapazitäten senken die Kapazitätsauslastung und damit die Rentabilität. Auch wenn in der EU in den letzten Jahren Überkapazitäten abgebaut wurden, könnte die erfolgte Eingliederung des bisherigen, sehr strikten europäischen Chemiefaserkodex in den neuen multisektoralen EU-Beihilferahmen u.U. zu einer weniger strengen Beihilfenkontrolle führen, was dem weiteren Abbau von Kapazitäten im Wege stehen würde. Von Bedeutung wird zudem sein, ob die neuen Beihilfedisziplinen rasch auf die Beitrittskandidaten in Ost-/Mitteleuropa angewendet werden. - Da die Chemiefaserindustrie auch weiterhin mit strukturellen Problemen zu rechnen haben wird, sollte der Sektor auch weiterhin von der Beihilfengewährung ausgeschlossen sein.

Neben Überkapazitäten in Europa stellen auch Kapazitätsüberhänge in Asien – speziell bei Polyester - ein erhebliches Problem dar. Viele asiatische Länder, wie Indonesien oder Thailand, überschätzten beim Aufbau neuer Kapazitäten die künftige Nachfrageentwicklung ebenso wie die Geschwindigkeit, mit der China versuchen würde, seinen Chemiefaserbedarf selbst zu decken. Dies, sowie grosse bereits bestehende Industrien in Südkorea und Taiwan haben erhebliche Kapazitäten entstehen lassen, für die es keine Nachfrage gibt. Hinzu kommt, dass potentiell aufnahmefähige Märkte wie Indien und Pakistan versuchen, bei Chemiefasern autark zu werden, andere wie Iran die Produktion neu aufnehmen wollen, und Länder wie Südkorea bislang von Restrukturierung und Kapazitätsabbau abgesehen haben.

Im Ergebnis versuchen viele asiatische Firmen, ihre Produkte zu niedrigen und z.T. gedumpte Preisen auf dem Weltmarkt anzubieten, oder aber durch Staatsbeihilfen ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.<sup>9</sup> Um derartigem unfairen Wettbewerb auf dem europäischen Markt standhalten zu können, haben die Produzenten in Deutschland und Europa vielfach auf Antidumping- und Antisubventionsmassnahmen zurückgegriffen. Aber auch andere Länder, wie die USA, Mexiko oder Indien wenden derartige Massnahmen verstärkt an. Einer Stärkung der WTO-Antisubventions- und Antidumpingregeln im Rahmen der neuen Welthandelsrunde kommt daher besondere Bedeutung zu, ebenso wie der Errichtung und Anwendung von Subventionskontrollmechanismen in Asien und anderswo, um somit das Problem weltweiter Überkapazitäten in den Griff zu bekommen.

Mit Blick auf die Zukunft und die Notwendigkeit, auch in Europa die Überkapazitäten abzubauen, erscheint ein Schrumpfen der Industrie unvermeidbar, begleitet von Fusionen, weiterer Rationalisierung, und der Konzentration auf Nischenmärkte und Spezialitäten. Zudem ist zu erwarten, dass die ATC Quotenliberalisierung Ende 2004 speziell die auf Bekleidung ausgerichteten Kunden der Chemiefaserindustrie unter Druck setzen wird, was sich auf deren Nachfrage nach Chemiefasern auswirken könnte. Der Strukturwandel in der deutschen und europäischen Chemiefaserindustrie ist somit keinesfalls abgeschlossen. Stattdessen ist mittelfristig ein Rückgang der Produktion in Deutschland zu erwarten, begleitet von einem weiteren Abbau von Arbeitsplätzen.

\* \* \*

---

<sup>9</sup> Eine Analyse der Importsituation für Chemiefasern erfolgt in einem gesonderten Kapitel.

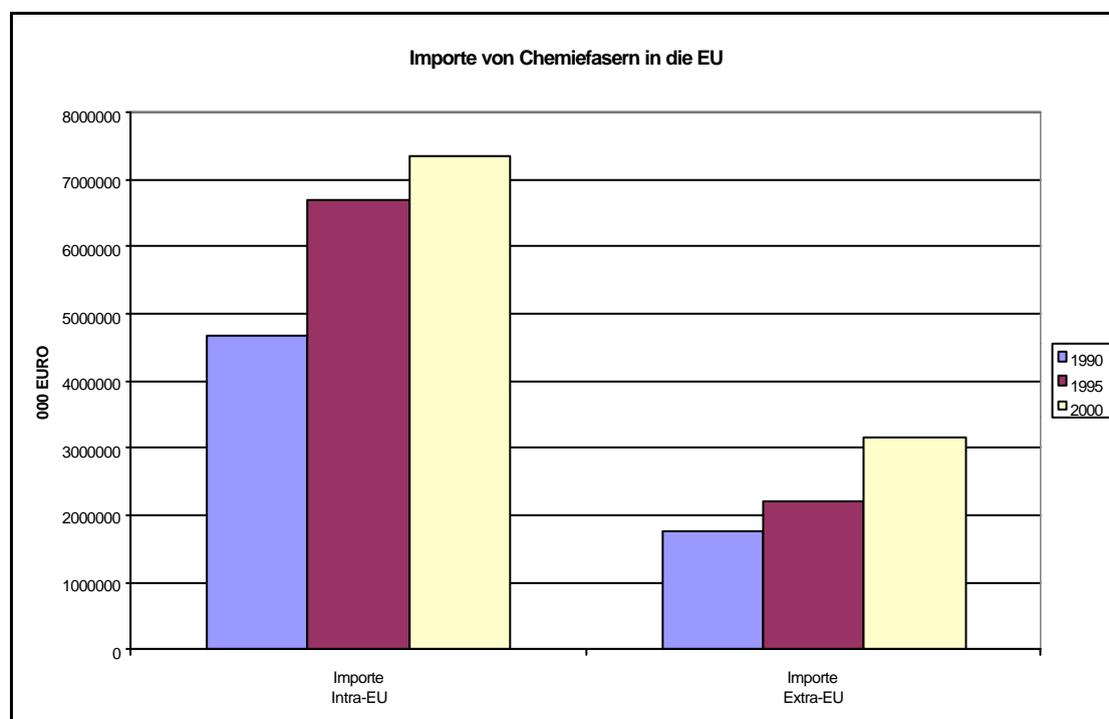
## 2 Entwicklung der Chemiefaserimporte in Deutschland und der EU

In diesem Kapitel werden zunächst die Entwicklung der Chemiefaserimporte in Deutschland und die EU während des vergangenen Jahrzehnts analysiert. Anschliessend folgt eine Unterteilung in die verschiedenen, für die Chemiefaserindustrie relevanten Textilkategorien. Die Schaubilder stellen die allgemeine Importentwicklung graphisch dar, während Tabelle 1 eine Aufschlüsselung in die einzelnen Kategorien anführt.<sup>1</sup>

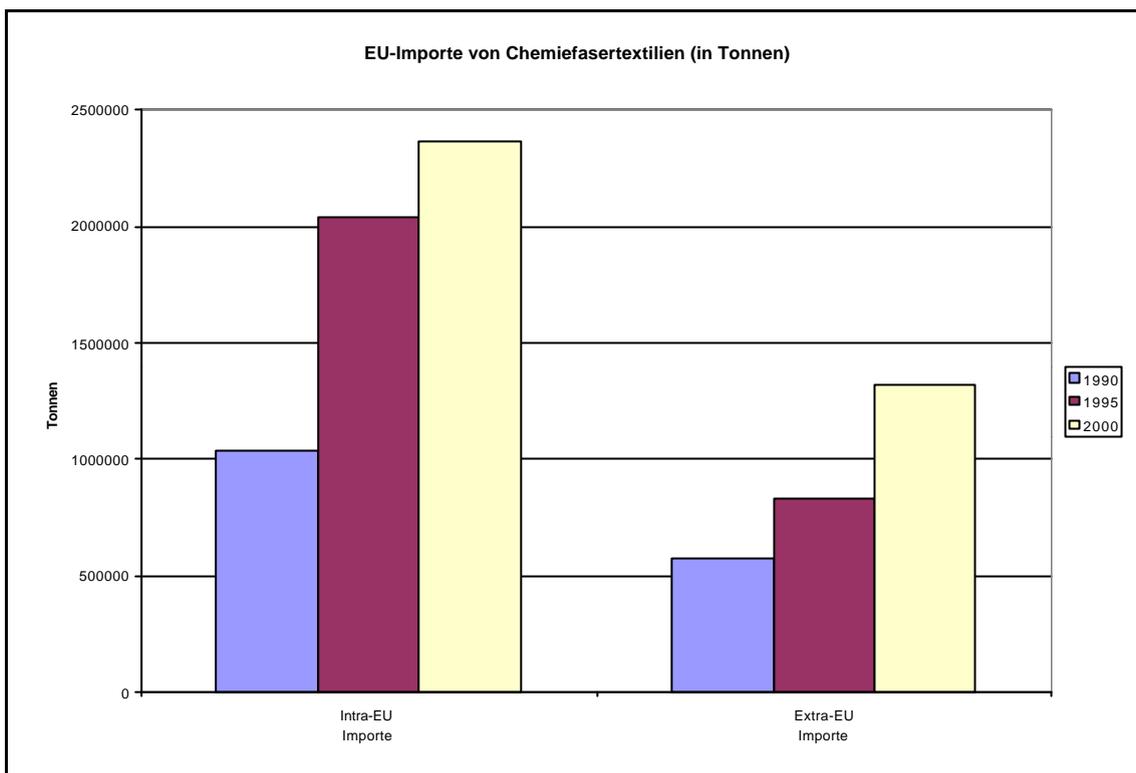
### 2.1 EU-Importe von Chemiefasern

Im Chemiefaserbereich sind für die EU, wie aus dem folgenden Schaubild hervorgeht, Importe aus Drittländern im Vergleich zu Importen aus der EU gering. Mit lediglich 43% belief sich der Wert von EU-Drittlandsimporten im Jahr 2000 auf weniger als die Hälfte des Wertes von intra-EU-Importen (auch in Deutschland ist dieses Verhältnis mit 48% ähnlich proportioniert).

In der EU war die Wachstumsrate von Importen aus anderen EU-Ländern zwischen 1990 und 1995 höher als die von Importen aus Drittländern (jeweils 43% und 24%). Allerdings kehrte sich diese Tendenz zwischen 1995 und 2000 um (jeweils 9,7% und 45%).



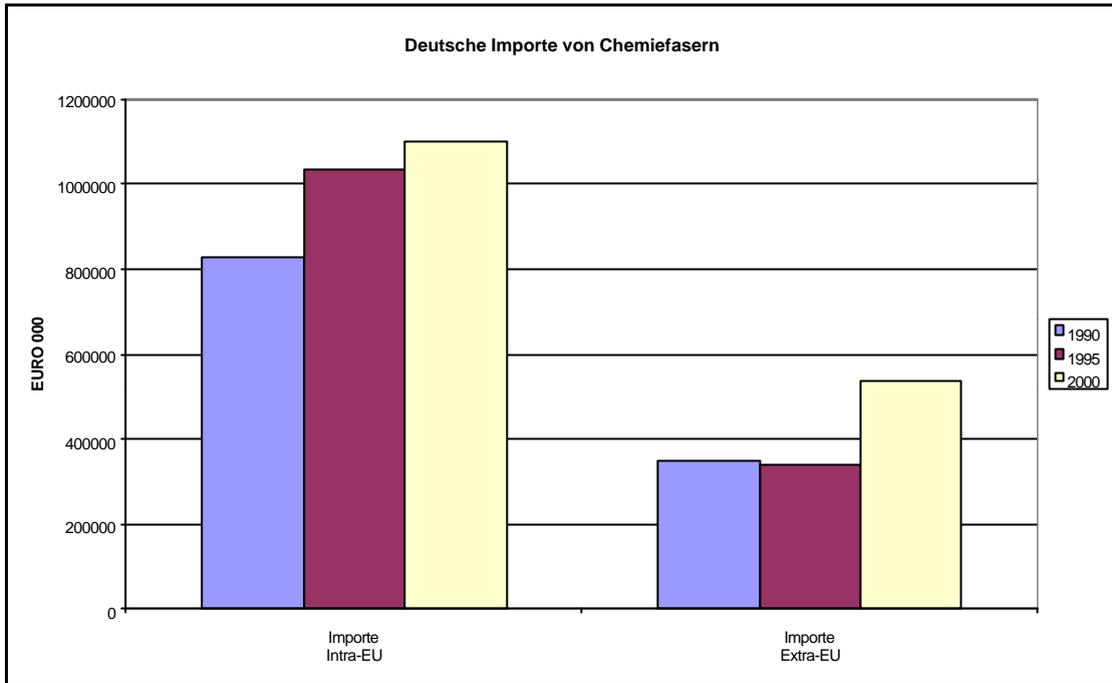
<sup>1</sup> Zur Untersuchung der beschränkenden Wirkung von Quoten siehe Kapitel III.2.



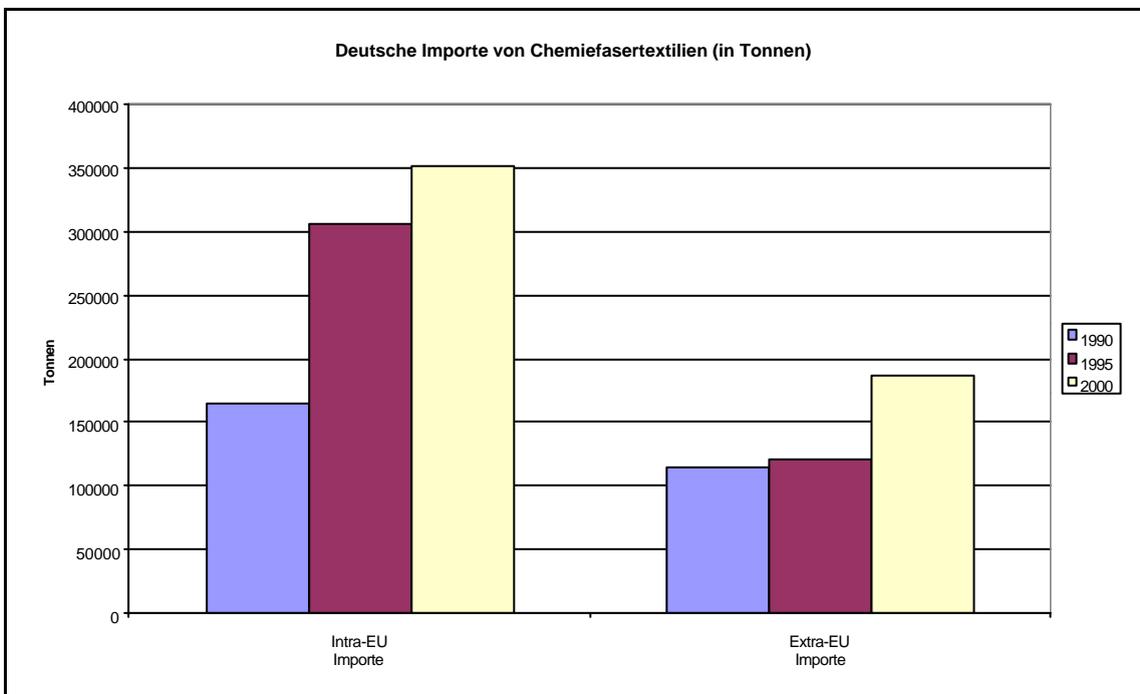
Das obere Schaubild, sowie Tabelle 2, zeichnen die Entwicklungen im Importvolumen von Chemiefaserimporten auf. Die Schlüsse, die sich aus diesem Schaubild ergeben, unterscheiden sich nicht von denen, die aus der oberen Analyse der Importentwicklung in Wertangaben hervorgehen, sondern bestätigen sie.

## 2.2 Deutsche Importe von Chemiefasern

Eine ähnliche Entwicklung ist bei den deutschen Chemiefaserimporten erkennbar (siehe nächstes Schaubild). So nahmen die Importe aus EU-Ländern in der ersten Hälfte der neunziger Jahre mit einem Wachstum von 25% stark zu, während die Importe aus Drittländern sogar leicht rückläufig waren (knapp -3%). Ähnlich wie im Fall der EU insgesamt nahmen auch in Deutschland die Importe aus Drittländern nach 1995 im Vergleich zu Importen aus der EU sehr stark zu (jeweils 45% und 10%). Wie oben bereits erwähnt, waren die Importe aus Drittländern insgesamt jedoch nur etwa halb so bedeutend, wie die aus der EU.



Das untere Schaubild und Tabelle 2 zeichnen die Entwicklungen von deutschen Chemiefaserimporten in Tonnagen auf. Auch hier unterscheiden sich die Schlüsse nicht von denen, die aus der Wertanalyse der Importentwicklung hervorgehen.



### **2.3 Wachstum der Chemiefaserimporte im Vergleich zu Textilimporten**

#### Situation für die EU:

EU-Importe in Chemiefasern aus anderen EU-Ländern nahmen mit einer Wachstumsrate von 43% zwischen 1990 und 1995 sehr viel stärker zu als intra-EU Importe von Textilien insgesamt, welche um 11% anstiegen. Nach 1995 zogen diese Wachstumsraten jedoch gleich. Entsprechend stieg der Anteil von Chemiefasern an den gesamten EU-Importen von Textilien aus EU-Ländern von 18% im Jahr 1990 auf 24% sowohl im Jahr 1995 als auch 2000. Zudem zeigt sich, dass während der gesamten neunziger Jahre die Wachstumsrate von Chemiefaserimporten aus Drittländern höher war als die Wachstumsrate der gesamten Textilimporte aus Drittländern. Obwohl der Anteil der Chemiefaserimporte an den gesamten Textilimporten aus Drittländern geringer geblieben ist als der Anteil der Chemiefaserimporte an den gesamten Textilimporten aus EU-Ländern, hat er sich doch stetig vergrößert, und zwar von 12% im Jahr 1990 auf 15% (1995) bzw. 18% im Jahr 2000.

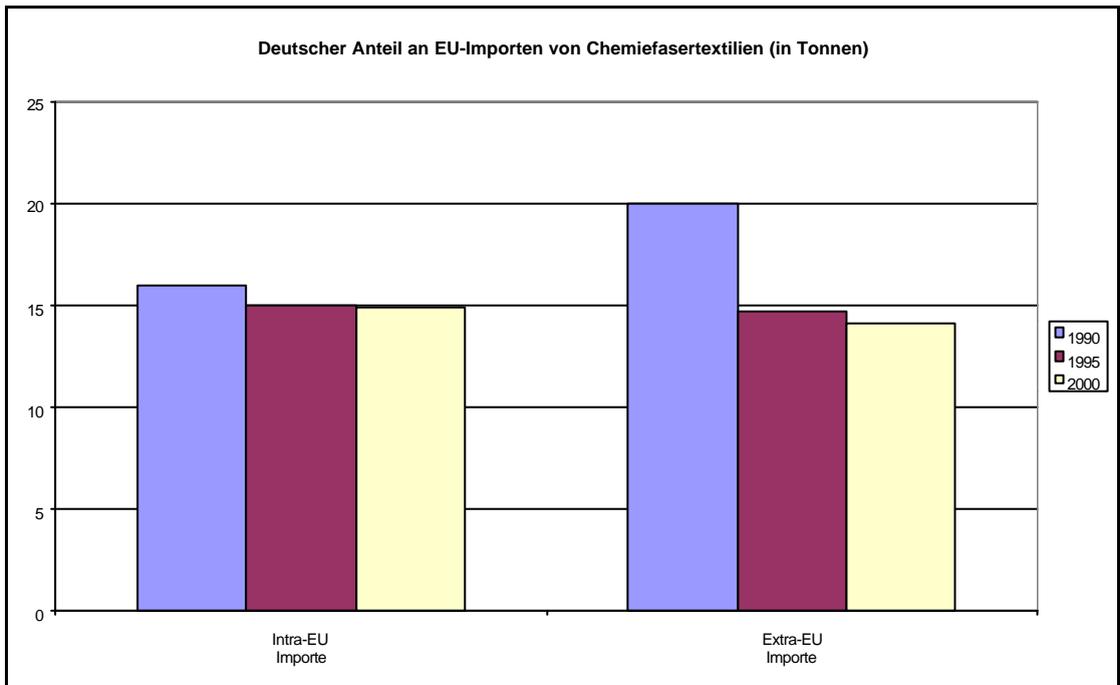
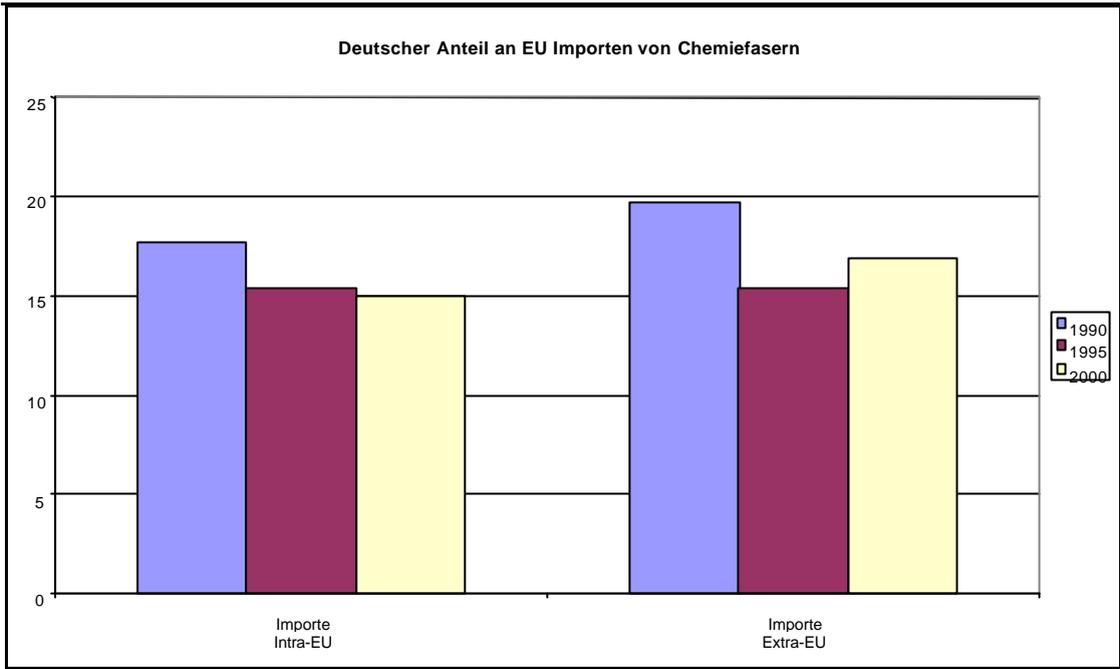
#### Situation für Deutschland:

In Deutschland war die Wachstumsrate sowohl von Chemiefaserimporten aus der EU, als auch von Chemiefaserimporten aus Drittländern in den neunziger Jahren höher, als die jeweiligen Wachstumsraten von Textilimporten insgesamt. In beiden Fällen, ist der Anteil der Chemiefaserimporte an den gesamten Textilimporten jedoch für Deutschland geringer als für die EU als Ganzes. Der Anteil von Chemiefasern an den gesamten intra-EU Textilimporten aus Deutschland stieg von 15% im Jahr 1990 auf 18% (1995) bzw. 21% im Jahr 2000 an. Der Chemiefaseranteil an deutschen Textilimporten aus Drittländern nahm von 9% im Jahr 1990 auf 10% (1995) und 14% im Jahr 2000 zu.

### **2.4 Deutschlands Anteil an den EU-Importen**

Aus den folgenden Schaubildern geht hervor, dass der deutsche Anteil an den EU-Chemiefaserprodukten sowohl bei EU-Importen aus EU-Ländern als auch aus Drittländern zwischen 1990 und 2000 rückläufig war. Dies gilt für Wert- und Volumenangaben.

Allerdings ist der Wertanteil der Chemiefaserimporte aus Drittländern seit 1995 wieder leicht angestiegen.



## 2.5 Detaillierte Auswirkungen des Quotenwegfalls auf Chemiefaserkategorien

Tabelle 1 unterteilt die Chemiefaserimporte in die unter dem ATC verwendeten Produktkategorien. Dabei zeigt sich, dass die Kategorie 41 (Garne aus synthetischen Filamenten) für die Chemiefaserindustrie die bedeutendste Kategorie ist. Sie macht in der EU über 43% aller Importe aus Mitgliedstaaten und 35% aller Drittlandsimporte von Chemiefasern aus. In Deutschland belaufen sich die jeweiligen Importanteile auf 36% (intra-EU) bzw. 38% (extra-EU). Weitere bedeutende Kategorien sind Kategorie 22 (Garne aus synthetischen Fasern), Kategorie 124 (Synthetische Spinnfasern) und Kategorie 125A (Garne aus synthetischen Filamenten). Hingegen sind z.B. Kategorie 54 (Kammzüge aus künstlichen Fasern) und Kategorie 55 (Synthetische Spinnfasern) unbedeutend.

Von allen in Tabelle 1 aufgeführten Chemiefaserkategorien, unterlagen im Jahr 2000 lediglich die Kategorien 22, 23 und 41 Quoten. An dieser Stelle wird zunächst die aktuelle Entwicklung dieser Kategorien einzeln erörtert. Anschliessend wird auf diejenigen Kategorien eingegangen, für die keine Quoten mehr gelten.

In der Kategorie 22 (Garne aus synthetischen Fasern), in der Quoten zum 31.12.2004 wegfallen, sanken die deutschen Importe aus EU-Ländern von € 159 Mio. (1990) auf € 148 Mio., womit ihr Anteil an den gesamten intra-EU Importen der Kategorie 22 von 19,8 % auf 18,1 % zurückging. Bei Importen aus Drittländern nahmen deutsche Importe von knapp € 53 Mio. auf € 63 Mio. zu. Dennoch fiel ihr Anteil an den gesamten EU-Importen der Kategorie 22 aus Drittländern von 21,3 % auf 12,3 %.

Ebenso fiel der Anteil der Kategorie-22-Importe an den gesamten deutschen intra-EU Chemiefaserimporten von 19,2 % auf 13,5 % (1990- 2000). Der Anteil der Kategorie-22-Importe an den gesamten deutschen Chemiefaserimporten aus Drittländern fiel im gleichen Zeitraum ebenfalls von 15,2 % auf 11,8 %.

Es ist allerdings zu vermerken, dass im Jahr 2000 in der Kategorie 22 keine Quoten beschränkend wirkten.

In der Kategorie 23 (Garne aus künstlichen Fasern), in der Quoten Ende 2004 wegfallen, nahmen deutsche Importe aus EU-Ländern von € 18 Mio. (1990) auf knapp € 33 Mio. zu, womit ihr Anteil an den gesamten intra-EU-Importen der Kategorie 23 von 13,4% auf 16,2% anstieg. Bei den Importen aus Drittländern fielen die deutschen Importe von knapp € 33 Mio. auf € 10 Mio. Entsprechend reduzierte sich ihr Anteil an den gesamten Drittlandsimporten der EU in der Kategorie 22 von 17,9% auf 7,2%.

Der Anteil der Kategorie-23-Importe an den gesamten deutschen intra-EU-Chemiefaserimporten stieg zwischen 1990 und 2000 nur leicht von 2,2% auf knapp 3 %. Der Anteil der Kategorie-23-Importe an den gesamten deutschen Chemiefaserimporten aus Drittländern fiel im gleichen Zeitraum hingegen deutlich von 9,4 % auf 1,9 %.

In der Kategorie 23 hatten Quoten auf Einfuhren aus Indien und Indonesien – die von Quoten am stärksten betroffenen Länder – eine beschränkende, jedoch nicht stark beschränkende Wirkung. Der Anteil beider Länder an Einfuhren der Kategorie 23 aus Drittländern in die EU belief sich auf 74 % des Einfuhrwertes bzw. auf 79 % des Einfuhrvolumens. Der Anteil beider Länder an den gesamten Einfuhren (EU + Drittländer) von Produkten dieser Kategorie wiederum, betrug 30 % des Einfuhrwertes und 33 % des Einfuhrvolumens. In deutschen Importen aus Drittländern, machten indische und indonesische Importe der Kategorie 23, 31 % des Einfuhrwertes, bzw. 37 % des Einfuhrvolumens aus. In den gesamten Einfuhren dieser Kategorie beliefen sich die jeweiligen Anteile auf 7 bzw. 10 %. Dabei ist zu beachten, dass diese Quote im Jahr 2001 nicht mehr beschränkend wirkte.

In der Kategorie 41 (Garne aus synthetischen Filamenten), die bereits seit längerem keinen ATC-Quoten mehr unterstellt ist, ist der deutsche Anteil an Chemiefaserimporten aus EU-Ländern, in den letzten 10 Jahren von ca. 17,5 % auf 12,4 % gefallen, während Deutschlands Anteil an den EU-Chemiefaserimporten aus Drittländern von ca. 13 % auf 18,6 % gestiegen ist. Importe dieser Kategorie aus Drittländern sind von € 71 Mio. im Jahr 1990 auf € 204 Mio. im Jahr 2000 gestiegen, doch sind sie nur etwa halb so hoch wie die intra-EU Importe in dieser Kategorie.

Kategorie 41 wurde schon in den frühen Phasen des ATC in WTO-Regeln eingegliedert. Ausschliesslich Vietnam, das kein WTO-Mitgliedsland ist, ist derzeit von Quoten betroffen. Sowohl im Jahr 2000 als auch in 2001 wirkten die Quoten für vietnamesische Einfuhren stark beschränkend. Allerdings machten die Einfuhren aus Vietnam in dieser Kategorie im Jahr 2000 weniger als ein halbes Prozent der gesamten EU-Importe, und auf lediglich 0,17 % des deutschen Einfuhrwertes bzw. 0,5 % des deutschen Einfuhrvolumens aus.

Diese Analyse legt daher nahe, dass die Integration dieser drei Kategorien in das ATC kaum eine substantielle Auswirkung auf Handelsströme und Produktion in Europa und Deutschland haben wird.

Von den anderen in Tabelle 1 aufgeführten Chemiefaserkategorien, wurden Kategorie 54 (Kammzüge aus künstlichen Fasern), Kategorie 55 (Synthetische Spinnfasern), Kategorie 124 (Synthetische Spinnfasern) und Kategorie 126 (Künstliche Spinnfasern) schon in den frühen Phasen des ATC integriert und unterliegen daher keinen Quoten mehr.

In der Kategorie 124 (Synthetische Spinnfasern), sind starke Zunahmen an Importen aus EU- sowie aus Drittländern zu vermerken. Deutsche Importe dieser Kategorie aus EU-Ländern sind vergleichsweise schneller gestiegen als intra-EU Importe von Chemiefasern innerhalb der EU, d.h. von € 12 Mio. im Jahr 1990 auf € 264 Mio. im Jahr 2000. Das Gegenteil ist für Importe dieser Kategorie aus Drittländern der Fall, wo die Importe von knapp € 8 Mio. (1990) auf € 121 Mio. (2000) anstiegen.

Kategorie 42 (Garne aus künstlichen Filamenten), Kategorie 43 (Synthetische/künstliche Filamente), Kategorie 56 (Garne aus synthetischen Fasern), Kategorie 125A (Garne aus synthetischen Filamenten) und Kategorie 127A (Garne aus künstlichen Filamenten) wurden in der dritten ATC Phase integriert. Allerdings existierten für diese Kategorien keine Quoten – die Quote für Vietnam entfiel 1996. Der Importanteil aus Vietnam an EU-Importen von Produkten dieser Kategorien war im Jahr 2000 allerdings unbedeutend. Der Quotenwegfall für Vietnam hat den vietnamesischen Marktanteil in der EU nicht beeinflusst.

Wir halten also fest, dass die Integration der meisten Chemiefaserkategorien schon abgeschlossen ist. Die Kategorien, die den WTO-Regeln unterstellt wurden, waren allerdings meist nicht von Quoten betroffen und ihre Integration hat somit keine direkte Auswirkung auf Handelsströme. In zwei Kategorien sind Quoten derzeit wirksam. In beiden Fällen wirken sie jedoch weder handelsbeschränkend, noch besitzen die betroffenen Länder einen beträchtlichen Anteil am EU- bzw. deutschen Markt dar. In nur einer Kategorie ist Vietnam von einer beschränkenden Quote betroffen, macht allerdings nur einen vernachlässigbaren Anteil der EU-Importe aus. Es ist daher nicht davon auszugehen, dass die Eingliederung der verbleibenden Kategorien in WTO-Regeln und der WTO-Beitritt Vietnams den Handel und die Produktion im europäischen Chemiefasersektor bedeutend beeinflussen werden.

## **2.6 Die Hauptzulieferer von Chemiefaserimporten**

Die Tabellen 3 und 4 führen auf, wer für die EU bzw. für Deutschland die Hauptzulieferer von Chemiefaserimporten für die jeweiligen Märkte in den Jahren 1995 und 2000 waren. Beide Tabellen belegen, dass die wichtigsten Herkunftsländer für EU- und deutsche Importe, EU-Länder sind. Mehr als zwei Drittel der Importe in Deutschland und in der EU stammen aus EU-Mitgliedstaaten. Mit einem Anteil von beinahe 19 Prozent aller Importe, ist Deutschland der grösste Zulieferer für den EU-Markt. Die Bedeutung von Zulieferern aus der EU ist allerdings zwischen 1995 und 2000 sowohl auf dem deutschen als auch auf dem EU-Markt rückgängig gewesen. Dies spiegelt wachsende Anteile von Niedriglohnländern wie China wider, auch wenn dessen Anteile gering bleiben. Allerdings ist festzuhalten, dass die Anteile

einiger Industrieländer, wie die USA oder Österreich, ebenfalls gestiegen sind. Auf dem deutschen Markt ist der Importanteil der USA von 1,4 % im Jahr 1995 auf 5,8 % im Jahr 2000 angestiegen. Diese Entwicklung legt nahe, dass Veränderungen in Marktanteilen nicht durch den Wettbewerb zwischen Industrie- und Entwicklungsländern bestimmt werden und dass andere Faktoren als Lohnkosten die Entwicklung von Marktanteilen bestimmen.



Tab 1. Intra und Extra-EU-Importe von Chemiefaserkategorien in die EU und Deutschland in den Jahren 1990, 1995 und 2000.													
Kategorie	Land	Intra-EU-Importe (000 €)			Extra-EU-Importe (000 €)			Anteil der Kategorie an gesamt. deutschen intra-EU-Chemiefaserimporten			Anteil der Kategorie an gesamt. deutschen extra-EU-Chemiefaserimporten		
		1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
22	EU	804400	789379	821363	246786	380686	515950	17.18	11.78	11.17	14.00	17.35	16.27
	Deutschland	159368	149621	148328	52667	40505	63261	19.24	14.46	13.48	15.15	11.99	11.83
	Deut. Anteil	19.81	18.95	18.06	21.34	10.64	12.26						
23	EU	133747	209133	201317	181735	116950	141759	2.86	3.12	2.74	10.31	5.33	4.47
	Deutschland	17900	35523	32648	32516	11342	10221	2.16	3.43	2.97	9.36	3.36	1.91
	Deut. Anteil	13.38	16.99	16.22	17.89	9.70	7.21						
41	EU	1913066	2432085	3184699	551093	668478	1100413	40.87	36.28	43.30	31.26	30.47	34.69
	Deutschland	335000	340082	393396	71775	97049	204738	40.43	32.87	35.75	20.65	28.73	38.27
	Deut. Anteil	17.51	13.98	12.35	13.02	14.52	18.61						
42	EU	280888	277359	218492	66188	68833	73649	6.00	4.14	2.97	3.75	3.14	2.32
	Deutschland	80639	69232	46460	17104	4525	3737	9.73	6.69	4.22	4.92	1.34	0.70
	Deut. Anteil	28.71	24.96	21.26	25.84	6.57	5.07						
43	EU	109182	91874	80457	34843	32390	36128	2.33	1.37	1.09	1.98	1.48	1.14
	Deutschland	25928	8845	2986	20012	18082	13099	3.13	0.85	0.27	5.76	5.35	2.45
	Deut. Anteil	23.75	9.63	3.71	57.43	55.83	36.26						
54	EU	5369	7419	6276	1183	735	319	0.11	0.11	0.09	0.07	0.03	0.01
	Deutschland	3	457	141	0	2	53	0.00	0.04	0.01	0.00	0.00	0.01
	Deut. Anteil	0.06	6.16	2.25	0.00	0.27	16.61						

Kategorie	Land	Intra-EU Importe (000 €)			Extra-EU Importe (000 €)			Anteil der Kategorie an gesamt. deut. intra-EU- Chemiefaserimporten			Anteil der Kategorie an gesamt. deut. extra-EU- Chemiefaserimporten		
55	EU	69714	60017	67515	13607	11996	9908	1.49	0.90	0.92	0.77	0.55	0.31
	Deutschland	8748	4751	9386	1361	485	748	1.06	0.46	0.85	0.39	0.14	0.14
	Deut. Anteil	12.55	7.92	13.90	10.00	4.04	7.55						
56	EU	91530	48595	51101	16825	28084	27149	1.96	0.72	0.69	0.95	1.28	0.86
	Deutschland	12005	13522	11016	7840	11940	8815	1.45	1.31	1.00	2.26	3.54	1.65
	Deut. Anteil	13.12	27.83	21.56	46.60	42.52	32.47						
124	EU	91530	1288927	1231638	16825	413642	613279	1.96	19.23	16.74	0.95	18.85	19.33
	Deutschland	12005	225566	264488	7840	102539	120644	1.45	21.80	24.03	2.26	30.36	22.55
	Deut. Anteil	13.12	17.50	21.47	46.60	24.79	19.67						
125A	EU	645854	590392	671837	266255	340905	465995	13.80	8.81	9.13	15.10	15.54	14.69
	Deutschland	73230	40830	48240	25401	24484	43106	8.84	3.95	4.38	7.31	7.25	8.06
	Deut. Anteil	11.34	6.92	7.18	9.54	7.18	9.25						
126	EU	244258	469871	542949	310560	57120	97644	5.22	7.01	7.38	17.62	2.60	3.08
	Deutschland	32528	76877	84083	98142	11806	16828	3.93	7.43	7.64	28.24	3.50	3.15

	Deut. Anteil	13.32	16.36	15.49	31.60	20.67	17.23						
127A	EU	291403	438205	277626	56920	74312	89849	6.23	6.54	3.77	3.23	3.39	2.83
	Deutschland	71156	69205	59279	12877	14992	49678	8.59	6.69	5.39	3.71	4.44	9.29
	Deut. Anteil	24.42	15.79	21.35	22.62	20.17	55.29						
Total	EU	4680941	6703256	7355270	1762820	2194131	3172042	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Chemie- faser	Deutschland	828510	1034511	1100451	347535	337751	534928	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	Deut. Anteil	17.70	15.43	14.96	19.71	15.39	16.86						

Tabelle 2 Importe von Chemiefaserkategorien in die EU und Deutschland (in Tonnen)

Kat.		EU-Importe (Tonnen)			Drittlandsimporte (Tonnen)			Drittlandsanteil an Gesamt-importen (in %)		
		1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
Chemie- faser insgesamt	EU	1033742	2041934	2363880	572223	829750	1321996	35.63	28.89	35.87
	Deutsch-land	165345	306062	351718	114111	121679	186891	40.83	28.45	34.70
	Deutscher Anteil	15.99	14.99	14.88	19.94	14.66	14.14			

Tabelle 3. EU-Hauptimporteure von Chemiefaserprodukten in 1995 und 2000					
EU-Importe 1995	000 Euro	Anteil an Gesamtimporten	EU-Importe 2000	000 Euro	Anteil an Gesamtimporten
INTRA-EU	6703256	75.34	INTRA-EU	7355270	69.87
EXTRA-EU	2194131	24.66	EXTRA-EU	3172042	30.13
10 Hauptimporteure			10 Hauptimporteure		
Deutschland	2011503	22.61	Deutschland	1975823	18.77
Italien	892088	10.03	Italien	1096352	10.41
Belgien-Luxem.	653585	7.35	Frankreich	677200	6.43
Niederlande	635812	7.15	Niederlande	656308	6.23
Frankreich	602945	6.78	Belgien-Luxem.	589207	5.60
Grossbritannien	541866	6.09	Grossbritannien	550434	5.23
Spanien	379370	4.26	Spanien	542127	5.15
USA	290517	3.27	USA	429348	4.08
Irland	267379	3.01	Österreich	353687	3.36
Österreich	260451	2.93	Türkei	339396	3.22
Anteil der 10 Hauptimporteure		73.45	Anteil der 10 Hauptimporteure		68.49

Tabelle 4. Hauptimporteure von Chemiefaserprodukten in 1995 und 2000 in Deutschland					
EU-Importe 1995	000 Euro	Anteil an Gesamtimporten	EU-Importe 2000	000 Euro	Anteil an Gesamtimporten
INTRA-EU	1034511	75.39	INTRA-EU	1100451	67.29
EXTRA-EU	337751	24.61	EXTRA-EU	534928	32.71
10 Hauptimporteure			10 Hauptimporteure		
Italien	241778	17.62	Italien	242638	14.84
Niederlande	166800	12.16	Niederlande	190687	11.66
Belgien-Luxemb.	139884	10.19	Belgien-Luxemb.	165969	10.15
Frankreich	121749	8.87	Frankreich	105557	6.45
Grossbritannien	75013	5.47	USA	94735	5.79
Österreich	70926	5.17	Österreich	91070	5.57
Dänemark	60190	4.39	Grossbritannien	81840	5.00
Spanien	52408	3.82	Dänemark	79809	4.88
Irland	46292	3.37	Spanien	66484	4.07
Belarus	35867	2.61	Irland	48382	2.96
Anteil der 10 Hauptimporteure		73.67	Anteil der 10 Hauptimporteure		71.37

### III Exporte und Importe der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie

#### 1. Textil- und Bekleidungshandel Deutschlands und der EU im Vergleich

In diesem Kapitel wird auf deutsche Textilimporte und -exporte insgesamt sowie insbesondere auf die Textilkategorien 1, 2 und 3 eingegangen. Bei letzteren handelt es sich um Schlüsselkategorien, für die einerseits die Quoten am stärksten beschränkend sind und die andererseits einen hohen Anteil der in den Quotenkategorien hergestellten Produkte ausmachen. In Deutschland belief sich im Jahr 1998 die Produktion dieser 3 Textilkategorien auf 30% der Produktion aller dem ATC unterliegenden Kategorien (Textilien und Bekleidung). Die Bedeutung dieser drei Kategorien allein für den Textilsektor, ist daher enorm. An dieser Stelle wird ein Vergleich zwischen dem Abschneiden Deutschlands und der EU als Ganzem gezogen. Dies ist insofern sehr aufschlussreich, da Produzenten aus anderen EU-Staaten mit Hinblick auf den Binnen- als auch den Aussenhandel, derselben Handelspolitik ausgesetzt sind wie deutsche Hersteller.

##### 1.1. EU-Binnen- und Aussenhandel im Textilsektor

Im Schaubild 1a sind zunächst die Veränderungen im Wert der EU-Ein- und Ausfuhren von Textilprodukten innerhalb der EU und gegenüber Drittländern seit 1990 aufgeführt. Aus dieser Analyse lassen sich mehrere Schlüsse ziehen.

Auf der Importseite stellen wir zunächst fest, dass der Wettbewerb im Textilsektor auf dem EU-Markt vornehmlich von „innen“ kommt, da Einfuhren aus Drittländern geringer als die aus EU-Ländern sind. Entgegen des von der europäischen Industrie oft vorgebrachten Arguments, stammt die Konkurrenz auf EU-Märkten also nicht aus Drittländern sondern hauptsächlich aus der EU. Im Jahr 2000 hatten 63 % aller Einfuhren ihre Herkunft innerhalb der EU, während demnach nur 37 % aus Drittländern bezogen wurden. Diese Aufteilung hat sich seit 1990 auch nicht erheblich verändert (1990 beliefen sich die Importe aus EU-Ländern auf 64 % der Gesamtimporte), da Importe aus Drittländern im Vergleich zu EU-Importen nur geringfügig schneller gestiegen sind (jeweils 25 und 21 %). Absolut gesehen sind Textilimporte aus EU-Ländern jedoch stärker gestiegen (€ 5,3 Milliarden) als jene aus Drittländern (€ 3,6 Milliarden). Während der letzten 10 Jahre hat sich der Anteil des Wettbewerbs aus Drittländern, trotz gestiegener Importe nur geringfügig verändert.

Bei Textilexporten stellen wir ebenfalls fest, dass die Textilindustrie der EU sehr auf den eigenen Markt fokussiert ist und dass Exporte zwischen EU-Staaten gegenüber Exporten in Drittländer überwiegen. Im Jahr 2000 waren in der Tat

nur 42 % aller EU-Exporte für Drittländer bestimmt, 58% für die EU. Allerdings nahm der Anteil der in Drittländer exportierten Textilprodukte während der neunziger Jahre zu. Im Jahr 1990 betrug er lediglich 35%. Das Wachstum für Exporte in Drittländer hat das für EU-Staaten daher überschritten (diese Entwicklung war besonders nach 1995 sehr deutlich festzustellen). Zwischen 1990 und 2000 haben für Drittländer bestimmte Exporte um 80% (beinahe € 11 Milliarden), für EU Länder jedoch nur um 37% (beinahe € 9 Milliarden) zugenommen. Obgleich EU-Unternehmen sowohl ihre Ausfuhren in die EU und in Drittmarkte erhöht haben, haben Ausfuhren in Drittländer viel stärker zugenommen.

EU-Exporte in Drittländer sind erheblich grösser als Importe aus diesen Ländern. Diese positive Handelsbilanz hat sich zudem über die Jahre hin noch weiter verbessert. Während die EU im Jahre 1990 noch ein leichtes Handelsdefizit mit Drittländern aufwies, weist sie heute einen Handelsüberschuss von € 6 Milliarden auf. Dies spiegelt den bedeutenden Zuwachs an Exporten in Drittländer einerseits (auf € 23,8 Milliarden im Jahr 2000) sowie den moderateren Zuwachs in Importen andererseits wider (auf € 17,9 Milliarden).

## **1.2. Deutscher Textilhandel mit EU- und Drittländern**

Das Schaubild 1b gibt analog zu Schaubild 1a die Handelsentwicklung für Deutschland wider. Man kann zunächst feststellen, dass die deutschen Textilimporte im vergangenen Jahrzehnt insgesamt gefallen sind. Dies war sowohl für die Importe aus der EU als auch für jene aus Drittländern der Fall - trotz einer seit 1995 steigenden Tendenz von Importen aus Drittländern. Der Rückgang an deutschen Importen steht im starken Kontrast zur allgemeinen EU-Tendenz, wonach Einfuhren gestiegen sind. Die leichte Zunahme an deutschen Textilimporten aus Drittländern zwischen 1995 und 2000 (€ 0,46 Milliarden) wurde durch den Rückgang an Importen aus der EU (€ -0,53 Milliarden) mehr als kompensiert. Der auf dem deutschen Markt durch Importe entstehende Wettbewerb kommt in erster Linie von EU-Produzenten. Etwa 60% aller deutschen Textilimporte kamen aus anderen EU-Ländern, während sich Importe aus Drittländern auf nur 40% beliefen.

Deutsche Exporte in Drittländer übertreffen inzwischen Exporte in die EU. Auch dies steht im starken Kontrast zur allgemeinen Situation in der EU, wo das Gegenteil der Fall ist. Diese Entwicklung ist jedoch erst nach 1995 entstanden, da bis zu diesem Datum deutsche Exporte hauptsächlich für EU-Märkte bestimmt waren. Diese offensichtliche Verlagerung des Exportschwerpunktes in Drittländer begründet sich nicht nur durch eine Zunahme der Exporte dorthin (37% zwischen

1990 und 2000), sondern auch mit einem Rückgang der Exporte in EU-Länder (13% zwischen 1990 und 2000). Man kann daraus schliessen, dass sich die deutschen Textilproduzenten aus EU-Märkten zurückziehen um sich stärker auf Drittmärkte zu konzentrieren. Der Exportrückgang in die EU (€ 750 Millionen) wurde bei weitem durch einen Exportzuwachs in Drittländer (€ 1,75 Milliarden) gedeckt. Andererseits steht Deutschlands Rückgang von Exporten in EU Länder im starken Kontrast zur EU-weiten Tendenz, Exporte zu erhöhen. Dies deutet darauf hin, dass deutsche Textilunternehmen von der Ausweitung des EU-Binnenhandels nicht profitiert haben (siehe dazu Schaubild 1c, das den fallenden Anteil deutscher intra-EU Exporte zeigt).

Deutschland hatte im Jahr 2000 mit Drittländern einen Handelsüberschuss von € 2,8 Milliarden, der seit 1990 um 200% (€ 1,9 Milliarden) angestiegen ist. Dieser Anstieg beruht zum einen auf einem bedeutenden Exportwachstum und zum anderen auf einem leichten Importrückgang.

Während Deutschland im Jahr 1990 noch einen Handelsüberschuss gegenüber seinen EU-Partnern aufweisen konnte (€ 0,5 Milliarden), hat sich dieser im Jahr 2000 in ein Defizit (€ 0,1 Milliarden) verwandelt. Dies ist allerdings nicht auf steigende Importe, sondern auf einen Rückgang deutscher Exporte in EU-Länder zurückzuführen.

### **1.3. Deutscher Anteil am EU-Textilhandel**

Schaubild 1c zeigt den Anteil Deutschlands im EU-Binnen- und Aussenhandel. Es zeigt, dass trotz eines starken Anstiegs deutscher Exporte in Drittländer, die Exportwachstumsrate anderer EU-Staaten nicht erreicht werden konnte. Da alle EU-Staaten in Drittländern dieselben Wettbewerbsbedingungen antreffen, liegt die Vermutung nahe, dass deutsche Exportunternehmen beim Erschliessen neuer Märkte auf grössere Schwierigkeiten gestossen sind als Unternehmen aus anderen EU-Ländern.

Auf der Importseite stellen wir zunächst fest, dass Deutschland zwar noch immer eine starke Rolle als Importeur einnimmt, doch dass diese sich innerhalb des letzten Jahrzehnts abgeschwächt hat, was der fallende Anteil an EU-Importen aus Drittländern belegt. Während im Jahr 1990 Deutschlands Anteil an dieser Kategorie 27% ausmachte, fiel er im Jahr 2000 auf 21%. Zurückzuführen ist dies einerseits auf fallende deutsche Importe und andererseits auf steigende EU-Importe. Analog dazu ist Deutschlands Anteil an Importen innerhalb der EU aus den bereits genannten Gründen ebenso gefallen (von 21 auf 17%).

Von den EU-Exporten in Drittländer wird etwas mehr als ein Viertel von deutschen Unternehmen hergestellt. Ein bedeutender Teil davon ist für die

passive Veredlung in Nachbarländern bestimmt (siehe die Diskussion weiter unten zur geographischen Zuordnung deutscher Textilexporte). Deutschlands Anteil an EU-Textilexporten ist von 36% im Jahr 1990 auf 27%, d.h. um beinahe ein Viertel, gefallen. Obwohl deutsche Exporte in Drittländer zugenommen haben, haben sie im Vergleich zu denen anderer EU-Länder jedoch weniger stark getan. Da für alle EU-Länder dieselben Wettbewerbsbedingungen in Drittländern gelten, ist die Annahme gerechtfertigt, dass deutschen Unternehmen die Erschließung von Drittmärkten schwerer fällt als denen anderer EU-Länder. Trotz einer Zunahme deutscher Exporte in EU-Staaten, ist diese nicht mit der anderer EU-Staaten vergleichbar. Deutschlands Anteil an EU-Exporten innerhalb der EU hat sich daher zwischen 1990 und 2000 von 25 auf 16% verringert. Auch hier entsteht der Eindruck, dass deutsche Unternehmen im Vergleich zu ihren Konkurrenten aus EU-Ländern schlechter abschneiden.

Schaubild 6a zeigt, dass die Bestimmung deutscher Exporte sich geographisch beachtlich von der anderer EU-Staaten unterscheidet, und dass ein sehr hoher Anteil für die MOEL bestimmt ist. Interessanter Weise geht lediglich ein vergleichsweise geringer Anteil deutscher Exporte in Länder mit hohem Einkommen wie die USA und Japan.

Die Schaubilder 2, 3 und 4 führen die oberen Analysen gezielt für die 3 Haupttextilkategorien zwischen 1990 und 2000 auf.

## **Kategorie 1 (Baumwollgarne)**

### Europäische Union

Im Jahr 1990 waren Importe aus der EU mit denen aus Drittländern mit einem Verhältnis von 1,02, etwa gleich gross (siehe Schaubildreihe 2). Darauf folgten bis 1995 ein leichter Zuwachs an Importen innerhalb der EU und ein starker Rückgang an Importen aus Drittländern. Ab 1995 folgten dann wiederum ein leichter Rückgang der Importe aus anderen EU-Ländern und ein sehr starker Zuwachs (33%) an Importen aus Drittländern, sodass die Importe aus EU-Ländern im Jahr 2000 erstere um 9% übertrafen.

Exporte in dieser Kategorie, deren Zielbestimmung in Drittländern lag, waren niedrig und stellten lediglich 35% der Exporte in andere EU-Staaten dar. Allerdings sind sie sehr viel stärker gestiegen als Exporte innerhalb der EU, da sie 1990 nur ein Fünftel der Exporte innerhalb der EU-Länder ausmachten.

Die EU als Ganzes weist in dieser Kategorie ein erhebliches Handelsdefizit auf, was im Kontrast zum gesamten Textilsektor steht. Im Jahr 2000 betrug dieses Defizit € 0,74 Milliarden, wobei EU-Exporte ein Drittel aller EU-Importe dieser

Kategorie ausmachten. Seit 1990, als Exporte dieser Kategorie in Drittländer nur ein Fünftel von Importen ausmachten, hat sich das Defizit aufgrund starker Zuwachsraten in Exporten leicht verringert.

### Deutschland

Seit 1990 sind deutsche Importe aus EU-Staaten stetig gesunken, während die Evolution für Importe aus Drittländern gemischt war. Importe aus Drittländern waren 1990 erheblich höher als Importe aus EU-Staaten, sind allerdings bis 1995 erheblich gefallen und erst danach wieder leicht angestiegen. Der deutsche Anteil an Importen aus der EU und aus Drittländern ist während des ganzen Jahrzehnts gefallen.

Etwa ein Drittel aller deutschen Ausfuhren sind für Drittländer bestimmt, ein Anteil der 1990 lediglich ein Viertel ausmachte und seither gestiegen ist. Dies spiegelt einerseits stagnierende EU-Exporte und andererseits steigende Exporte in Drittländer wider (seit 1995). Ähnlich wie für den Textilhandel insgesamt hat der deutsche Handelsanteil in dieser Kategorie innerhalb der EU abgenommen. Im Gegensatz zur Entwicklung des Textilssektors insgesamt weisen Ausfuhren von Produkten der Kategorie 1 seit 1995 einen steigenden Anteil an EU-Exporten auf. Allerdings war der Rückgang des deutschen Anteils in EU-Ausfuhren in Drittländer zwischen 1990 und 1995 sehr bedeutend.

Deutschland weist in dieser Kategorie mit Drittländern ein Handelsdefizit auf, das im Jahr 2000 (€ 80 Millionen) allerdings wesentlich geringer war als 1990 (€ 200 Millionen). Dies ist auf einen Rückgang in Importen und einen Zuwachs in Exporten zurückzuführen.

## **Kategorie 2 (Gewebe aus Baumwolle)**

### Europäische Union

In dieser Kategorie ist eine leichte Zunahme an Importen innerhalb der EU zu verzeichnen, während Importe aus Drittländern stagniert sind, wie der dritten Schaubildreihe zu entnehmen ist. Das Verhältnis von Importen aus der EU zu Importen aus Drittländern ist von 1,48 (1990) auf 1,54 (2000) leicht angestiegen.

Im Jahr 2000 überstiegen Exporte in Drittländer in dieser Kategorie zum ersten Mal Exporte innerhalb der EU. Dies liegt unter anderem an einem erheblichen Zuwachs von Exporten in Drittländer (über 90% zwischen 1990 und 2000) und einem viel bescheideneren Anstieg an Exporten innerhalb der EU. Vor dem Jahr 2000 war die Mehrheit der Exporte aus EU-Ländern für den EU-Markt bestimmt.

Die EU weist einen bedeutenden Handelsüberschuss in Produkten der Kategorie 2 auf, der während der neunziger Jahre zugenommen hat. Im Jahr 2000 betrug der Überschuss € 1,6 Milliarden, wobei Importe aus Drittländern etwa die Hälfte von Exporten darstellten. 1990 war die Handelsbilanz noch mehr oder weniger ausgewogen. Der Anstieg des Überschusses geht aus einem sehr starken Exportzuwachs (über 90%) und einem minimalen Anstieg Importzuwachs (lediglich 1,5%) hervor.

### Deutschland

Importe aus EU-Ländern waren im Jahr 2000 höher als in 1990, während bei Importen aus Drittländern genau das Umgekehrte der Fall war. 60% der deutschen Importe kamen im Jahr 2000 aus EU-Ländern. Wie im Textilsektor insgesamt, kommt die Konkurrenz auf dem deutschen Markt für Hersteller von Produkten der Kategorie 2, hauptsächlich aus der EU.

Beinahe 70% aller exportierten Produkte der Kategorie 2 aus Deutschland waren für Drittländer bestimmt. 1990 waren dies nur 50%. Dies spiegelt einerseits rückläufige Exporte in EU-Staaten und andererseits stark zunehmende Exporte in Drittländer wider. Indes, ist der deutsche Anteil sowohl an EU-Importen innerhalb der EU als auch an denen aus Drittländern zurückgegangen.

Deutschland weist mit Drittländern einen Handelsüberschuss auf, der während der neunziger Jahre von € 224 Millionen (1990) auf € 475 Millionen (2000) angestiegen ist, was aus einem Rückgang in Importen und einem Zuwachs in Exporten resultiert.

### **Kategorie 3 (Gewebe aus synthetischen Fasern)**

#### Europäische Union

Importe innerhalb der EU sind in dieser Kategorie rückläufig, während Importe aus Drittländern, insbesondere nach 1995, zugenommen haben (siehe Schaubildreihe 4). Das Verhältnis von Importen innerhalb der EU zu denen aus Drittländern ist von 2,93 (1990) auf 1,6 (2000) bedeutend gefallen.

Wie auch in der Kategorie 2 übertrafen Exporte in Drittländer jene innerhalb der EU im Jahr 2000 zum ersten Mal. Dies liegt an einem bedeutenden Zuwachs von Exporten in Drittstaaten (97% zwischen 1990 und 2000) und einer Stagnation der Exporte innerhalb der EU. Vor dem Jahr 2000 war die Mehrheit der Exportprodukte aus Kategorie 3 für den EU-Markt bestimmt.

Die EU weist in dieser Kategorie einen substantiellen Handelsüberschuss auf, der während der neunziger Jahre zugenommen hat. Im Jahr 2000 betrug dieser

€ 0,8 Milliarden, wobei Einfuhren aus Drittländern etwa der Hälfte an Ausfuhren ausmachten. 1990 entsprachen Einfuhren noch 60% der Ausfuhren. Während der neunziger Jahre stiegen sowohl Exporte in Drittländer (97%) als auch Importe aus Drittländern (61%) an, allerdings in einem ungleichen Mass.

### Deutschland

Einfuhren aus EU- und Drittländern waren im Jahr 2000 höher als 1990, trotz eines leichten Rückgangs zwischen 1990 und 1995. Zwei Drittel aller deutschen Einfuhren kamen im Jahr 2000 aus der EU. Die grösste Wettbewerbsquelle für deutsche Hersteller liegt also auch in dieser Kategorie innerhalb der EU. Der Anteil deutscher Importe innerhalb der EU hat in den neunziger Jahren zugenommen.

Mehr als 70% von deutschen Exporten in Kategorie 3 waren im Jahr 2000 für Drittländer bestimmt. 1990 beliefen sich deutsche Ausfuhren in EU-Länder etwa auf das selbe Niveau wie Ausfuhren in Drittländer. Das spiegelt wider, dass deutsche Exporte in EU-Länder nach 1990 beachtlich zurückgegangen sind (über 40%), während Exporte in Drittländer zugenommen haben (um ein Drittel). Indes, ist der deutsche Anteil sowohl an EU-Importen innerhalb der EU als auch an denen aus Drittländern zurückgegangen.

Deutschland weist in Kategorie 3 mit Drittländern einen Handelsüberschuss auf, der von € 202 Millionen (1990) auf € 281 Millionen (2000) gestiegen ist. Dies reflektiert ein langsames Wachstum von Importen im Verhältnis zu Exporten.

Sowohl für die Kategorie 2 als auch für Kategorie 3 sind deutsche Exporte in die EU zurückgegangen, während sie gegenüber Drittländern, trotz eines rückläufigen Anteils an EU-Exporten in Drittländer, gestiegen sind. Der rückläufige Anteil an EU-Exporten in Drittländer in diesen Kategorien spiegelt die allgemeine Tendenz im deutschen Textilsektor wider. Dies lässt allgemeine, alle Textilsektoren betreffende Probleme vermuten, die auch jene Sektoren einbeziehen, die nicht durch beschränkende Quoten betroffen sind.

Die Schaubilder 5a und 5b zeigen schliesslich den Anteil der Kategorien 1, 2 und 3 an Importen und Exporten der EU bzw. Deutschlands. Grösstenteils verlaufen die Entwicklungen hier parallel. Allerdings machen diese Kategorien in Deutschland einen grösseren intra-EU Importanteil, und einen geringeren Anteil an Importen aus Drittländern aus, als für die EU als Ganzes.

Schaubild 1a: Textil- und Bekleidungsexporte in die EU

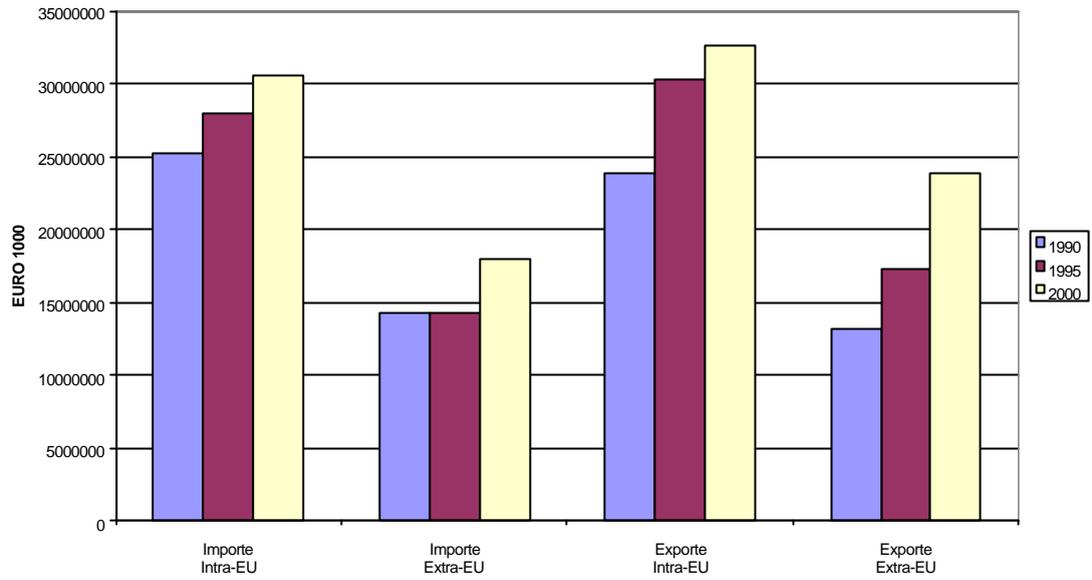


Schaubild 1b: Deutsche Textil- und Bekleidungsexporte

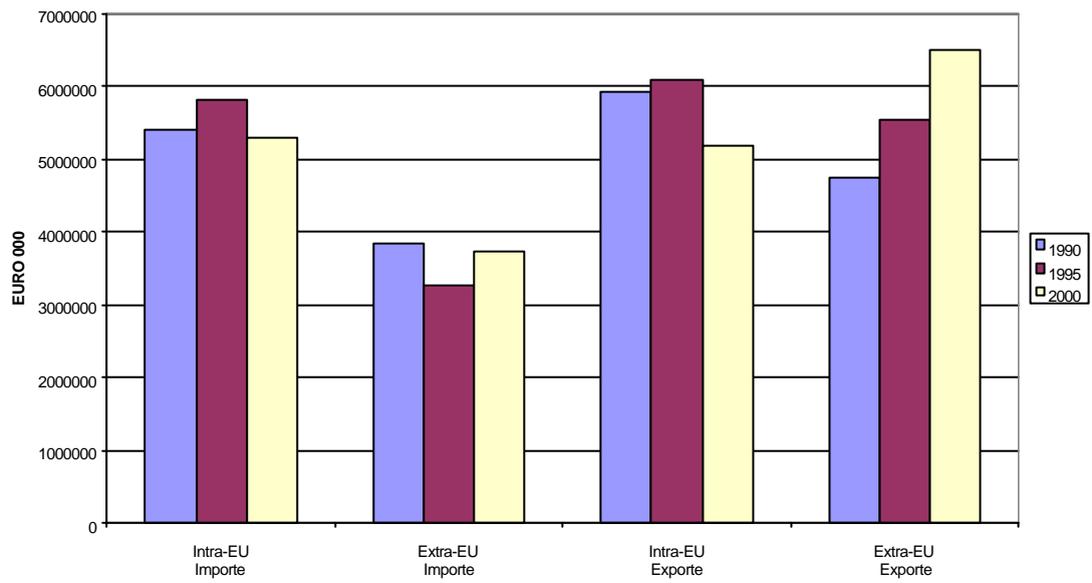


Schaubild 1c. Deutscher Anteil an intra und extra EU Textil- und Bekleidungsexporten

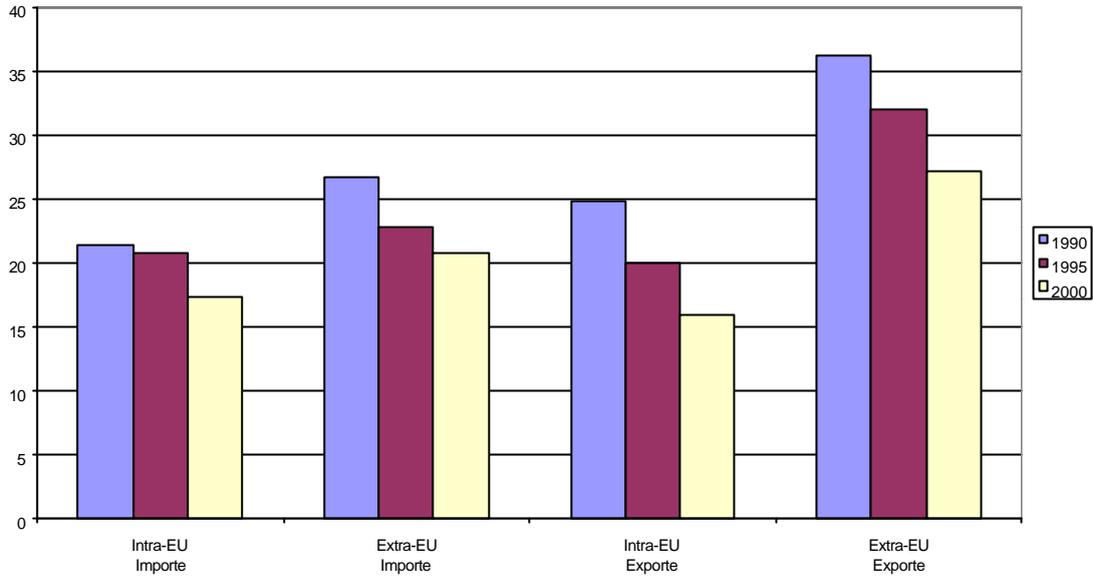


Schaubild 2a: EU Importe and Exporte - Textilekategorie 1

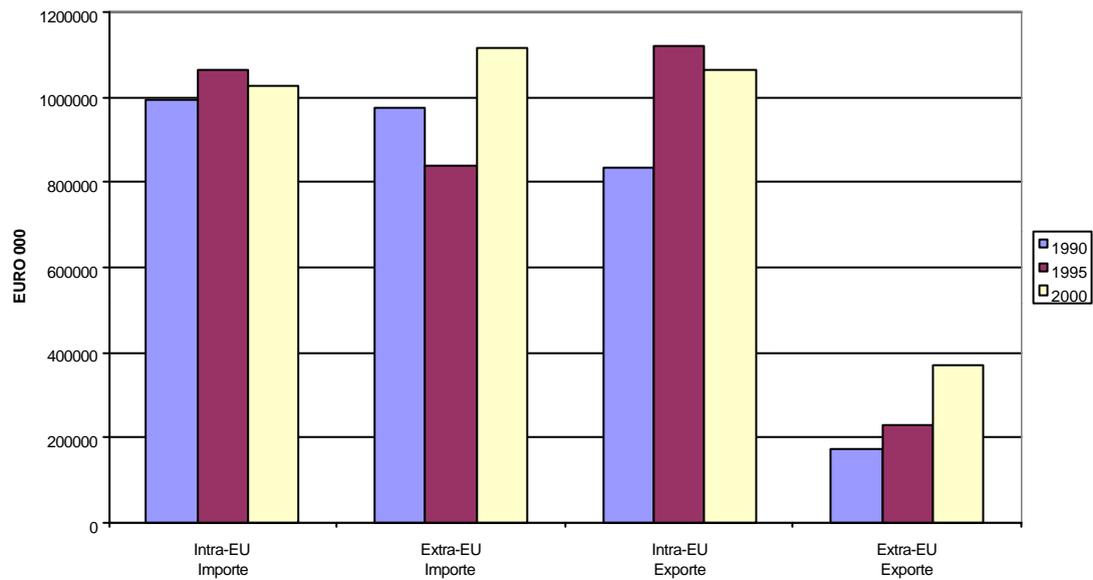


Schaubild 2b: Deutsche Importe und Exporte - Textilekategorie 1

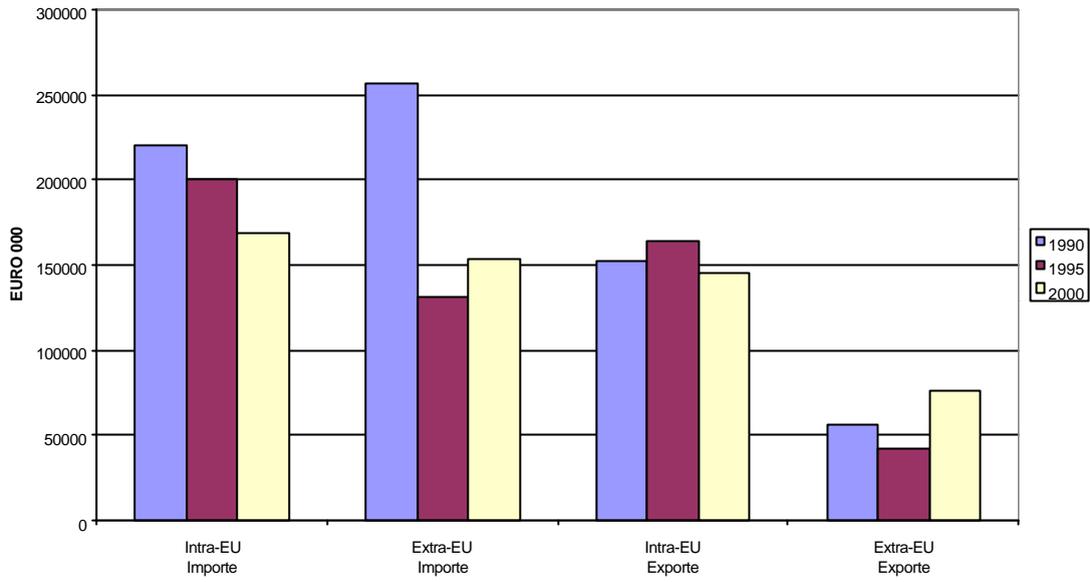


Schaubild 2c: Deutscher Anteil an EU Importen und Exporten - Textilekategorie 1

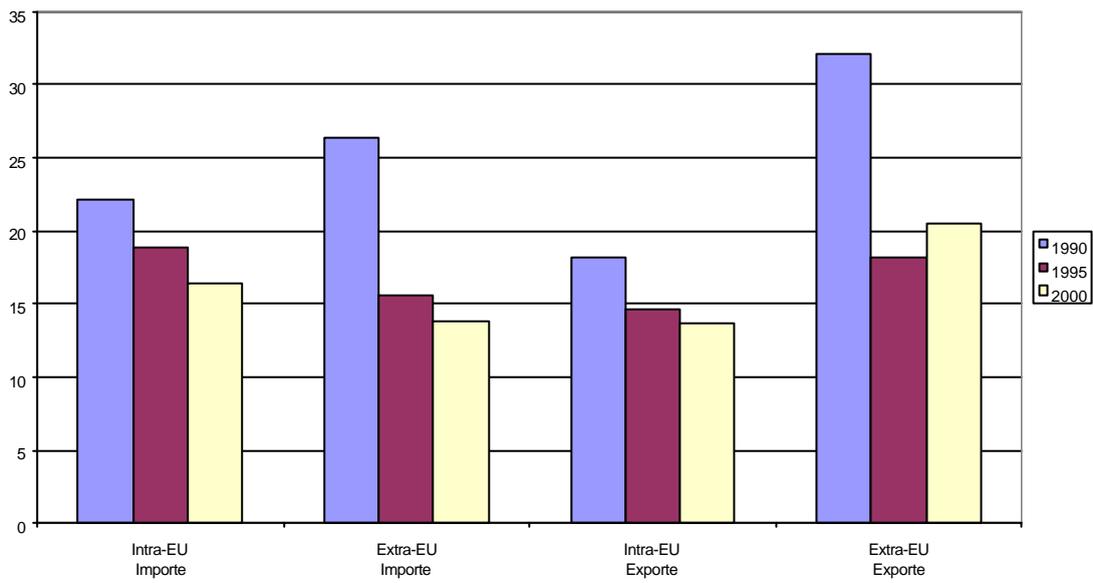


Schaubild 3a: EU Import und Exporte Textilekategorie 2

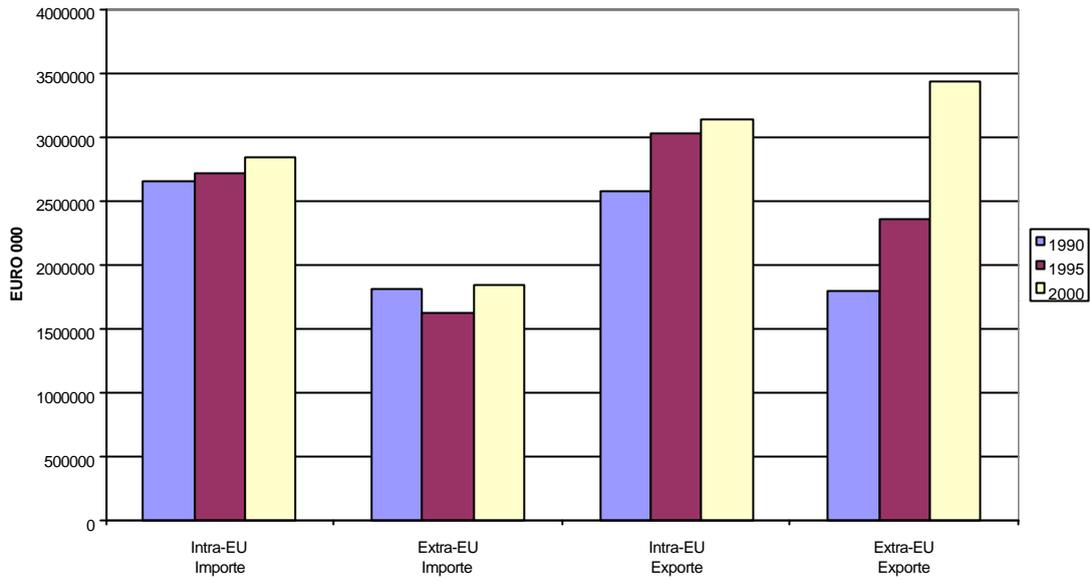


Schaubild 3b: Deutsche Exporte und Importe - Textilekategorie 2

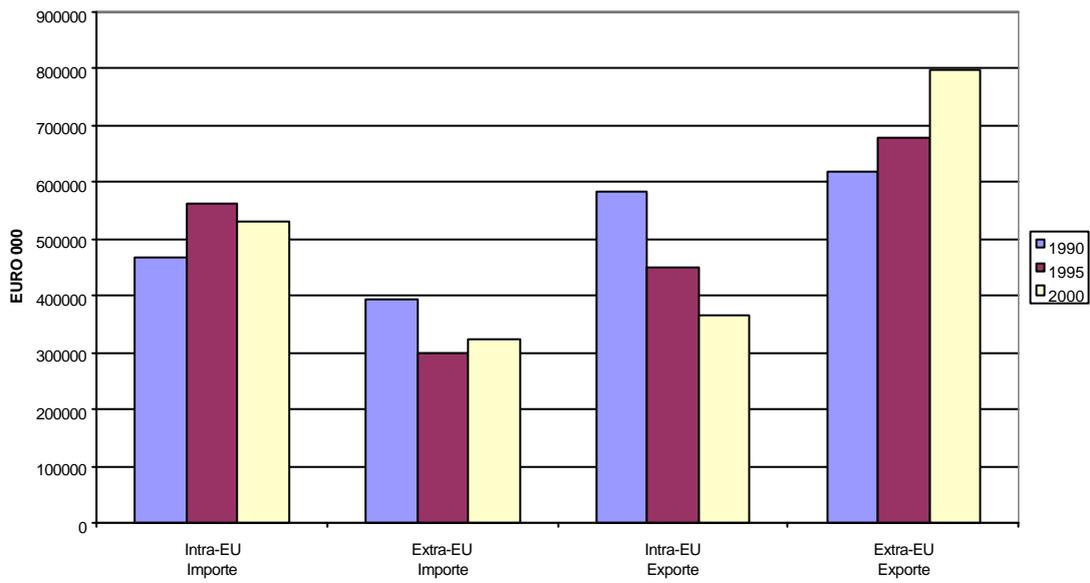


Schaubild 3c: Deutscher Anteil an EU Importen und Exporten - Textilkategorie 2

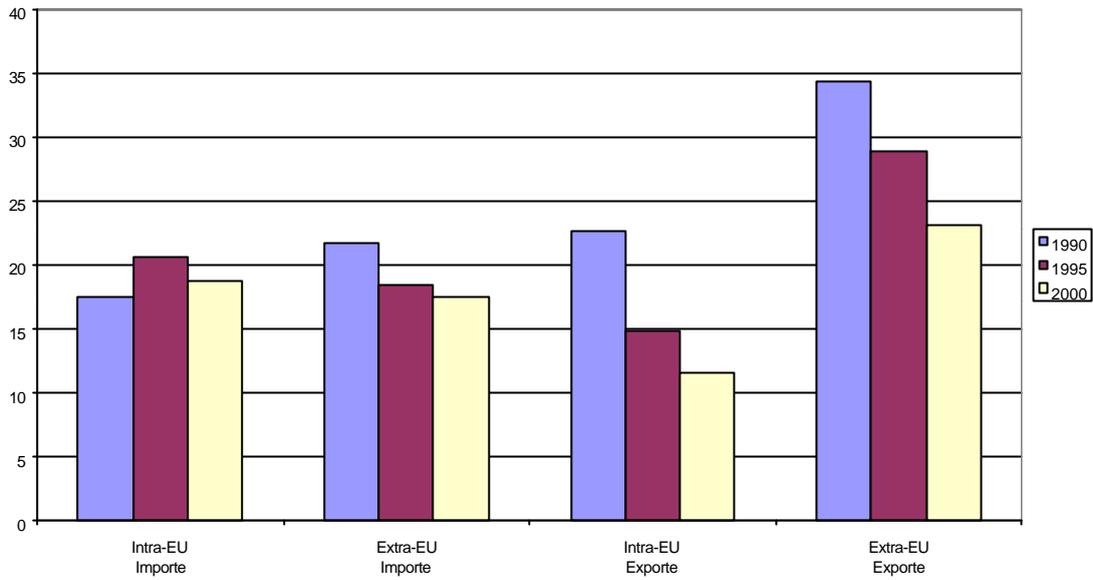


Schaubild 4a: EU Importe und Exporte -Textilkategorie 3

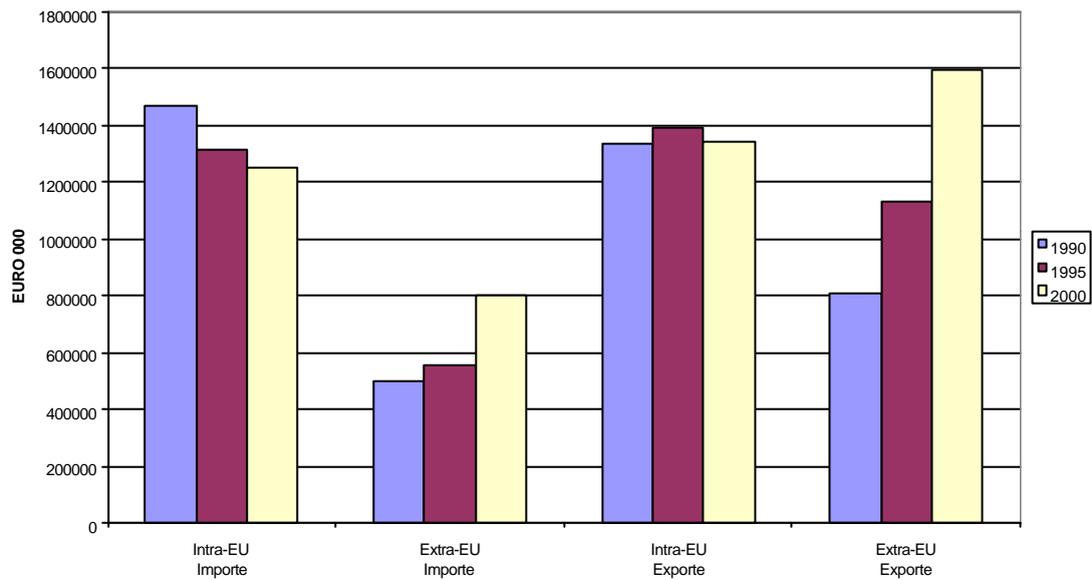


Schaubild 4b: Deutsche Importe und Exporte - Textilkategorie 3

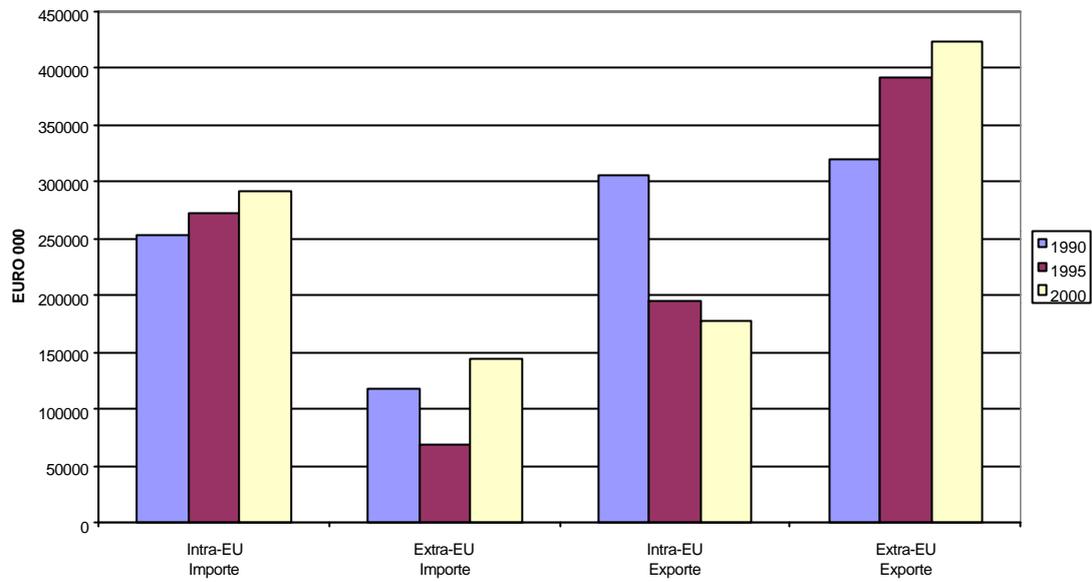


Schaubild 4c: Deutscher Anteil an EU Importen und Exporten - Textilkategorie 3

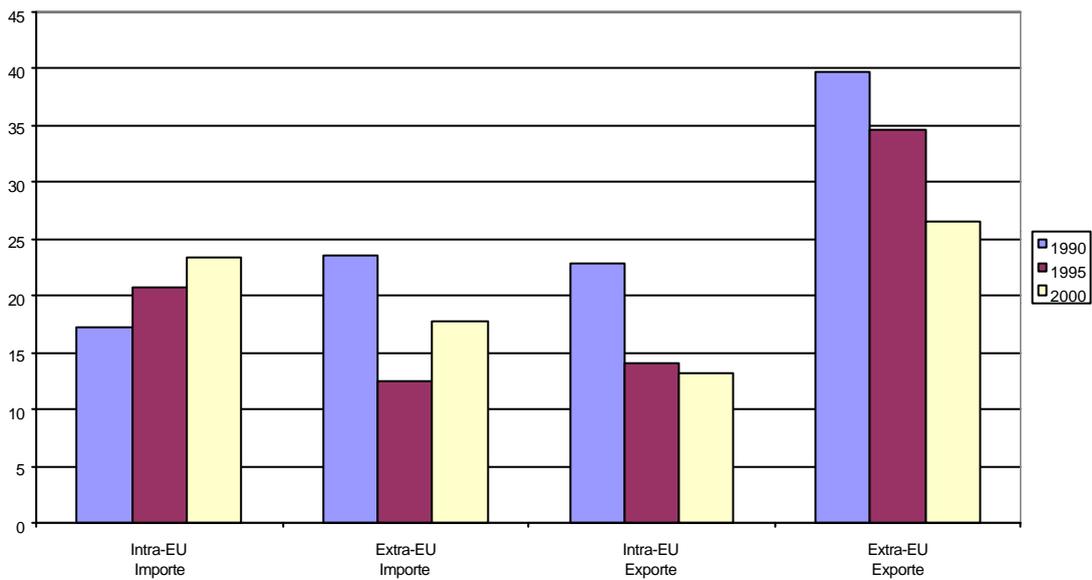


Schaubild 5a: Anteil der Textilkategorien 1,2 und 3 an EU Importen und Exporten von Textilprodukten insgesamt

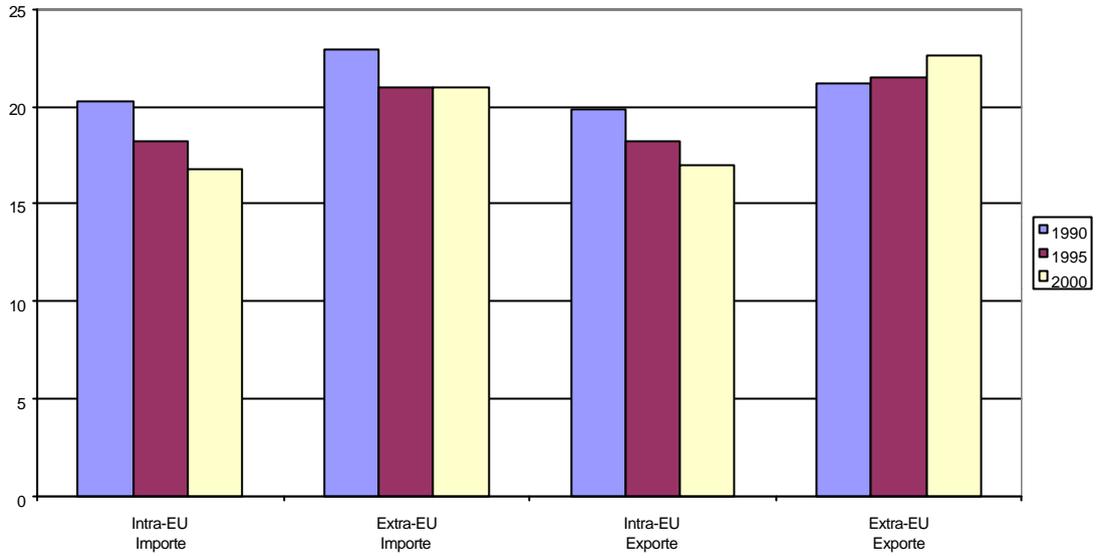


Schaubild 5b: Anteil der Textilkategorien 1,2 und 3 an deutschen Importen und Exporten von Textilprodukten insgesamt

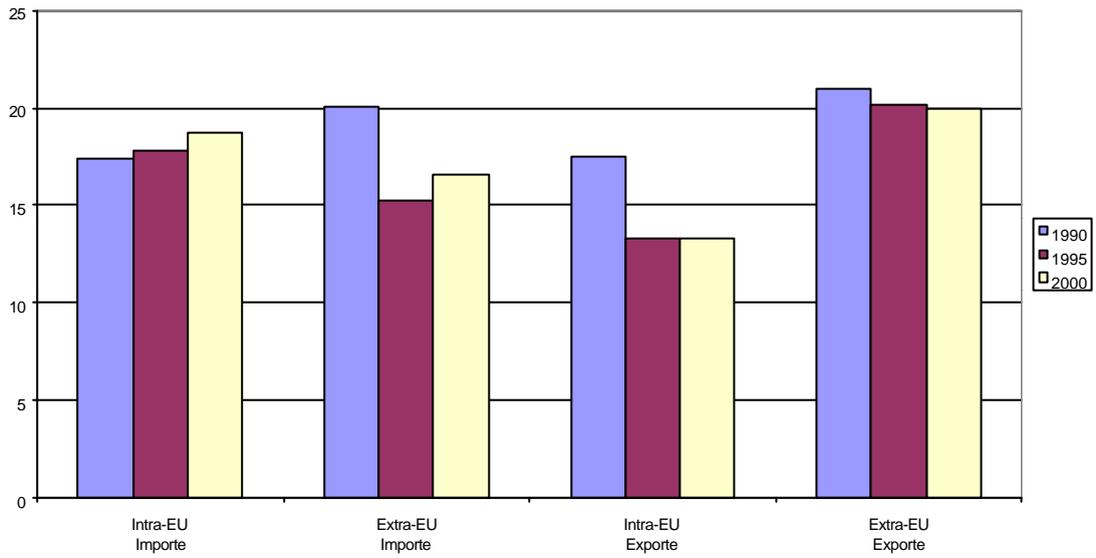
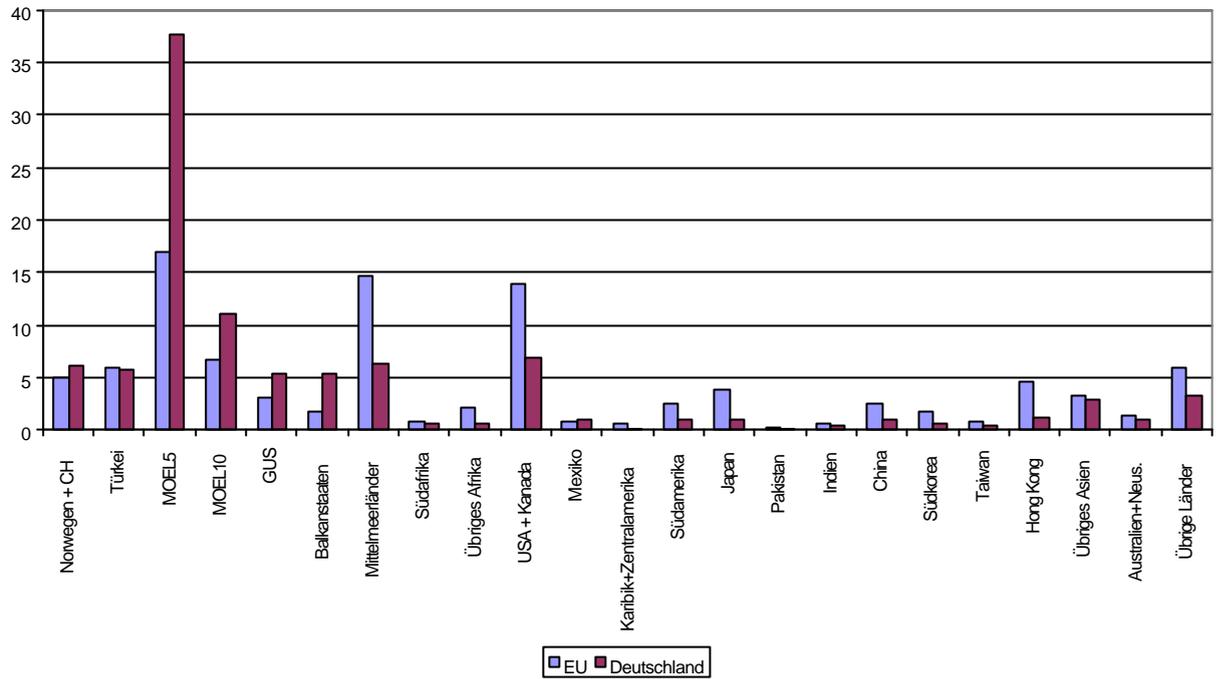


Schaubild 6a: Geographische Verteilung von EU (außer Deutschland) und deutschen Textilexporten im Jahr 2000 (Anteil an gesamten Extra-EU Exporten)



## 1.8 Die Exportleistung der Deutschen Textilindustrie

Die Mittel- und Osteuropäischen Länder (MOEL) gewinnen als Ziel für den deutschen Textilexport zunehmend an Bedeutung.<sup>1</sup> Dies kann als Reaktion der deutschen Textil- und BekleidungsHersteller auf zunehmenden internationalen Wettbewerb verstanden werden und die damit verbundene Verlagerung von arbeitsintensiven Prozessen in nahegelegene Länder, in denen die Arbeitskraft im Vergleich zu Deutschland billiger ist. Gleichwohl sind die MOEL eine Region, auf deren Markt die externe Liberalisierung zu einem erhöhten Konkurrenzdruck für deutsche Exporteure führen wird. Zollsätze für Textil- und Bekleidungsprodukte sind in einigen dieser Länder, z.B. Polen, derzeit relativ noch hoch. Aus diesem Grund können Deutschland und andere EU-Exporteure im Vergleich zu Zulieferern aus Drittländern in diesen Märkten unter den momentanen Freihandelsabkommen eine Präferenzspanne erzielen. Diese Präferenzspanne ist für Bekleidungsprodukte üblicherweise grösser als für Textilprodukte. Zum Beispiel werden in Polen auf die meisten Sorten von Strick- oder Maschenstoffe 9% veranschlagt, im Vergleich zu EU-Zöllen von 8%. Für viele Bekleidungswaren beträgt der Zollsatz in Polen 18%, in der EU hingegen nur 12%. In Rumänien beträgt der Zollsatz auf Gewebe in der Regel 25%, der auf Bekleidung 30%.

Aus diesem Grund profitieren die EU-Exportunternehmen bis zu diesem Zeitpunkt im Gegensatz zu Drittländern von einer hohen Präferenzspanne auf dem mittel- und osteuropäischen Markt. Nach dem Beitritt dieser Länder zur EU und der damit verbundenen Übernahme des gemeinsamen Aussenzolls, würden diese Präferenzspannen natürlich wegfallen. Wie bereits argumentiert, wird der Konkurrenzdruck auf Deutschland und die anderen EU-Exporteure auch mit dem Wegfall der Präferenzzone zunehmen.

In diesem Zusammenhang und in Anbetracht des politischen Trends in der EU, sich von der Abschottung der eigenen Märkte abzuwenden und sich stattdessen aktiv um eine Öffnung der Märkte zu bemühen, betrachten wir in dem folgendem Abschnitt einige Indikatoren, anhand derer die Stellung der deutschen Textilexporteure auf einigen ausländischen Schlüsselmärkten festgemacht werden kann. Tabelle 1 zeigt den Anteil der deutschen und italienischen Exporte an den EU-Exporten in wichtige Länder im Jahr 2000<sup>2</sup>. Aus ihr geht hervor, dass Deutschland einen Anteil von 27% der EU-Textilexporten ausmacht. Die Daten belegen deutlich die starke Stellung Deutschlands mit Hinblick auf die mittel- und osteuropäischen Märkte sowie die Balkanländer. In diesen Märkten macht Deutschland rund die Hälfte aller EU-Exporte aus. Andererseits fällt der Anteil Deutschlands an EU-Exporten in andere Märkte, mit Ausnahme Mexikos, deutlich geringer aus.

---

<sup>1</sup> Siehe hierzu das Kapitel zur Textil- und Bekleidungsindustrie Mittel- und Osteuropas

Interessanter Weise folgt der italienische Anteil an EU-Exporten in diese verschiedenen Märkte einem anderen Muster. Italien nimmt im Vergleich zu Deutschland einen wesentlich höheren Marktanteil in grossen Industriestaaten (USA, Kanada sowie Japan) sowie Ländern mit mittleren Einkommen, wie Südkorea und Taiwan, ein. Zum Beispiel belief sich der Anteil Italiens im Jahr 2000 auf über 30 % der EU-Exporte in die USA und Kanada, während Deutschlands Anteil nur 15 % ausmachte. Über 40 % der EU-Exporte nach Japan wurden von italienischen Herstellern getätigt, während deutsche Unternehmen weniger als 10 % der EU-Exporte nach Japan ausführten. Italien steuerte auch einen höheren Anteil an den EU-Exporten nach Pakistan, Indien und China bei, was jedoch nicht für den Rest der asiatischen Länder galt. Da für alle EU-Exporteure dieselben Marktbedingungen in Drittländern gelten, sind z. B. deutsche und italienische Unternehmen den gleichen Handelsbarrieren ausgesetzt, wenn sie Produkte an den chinesischen Markt liefern. Dies bestätigt unsere frühere Annahme, dass deutsche Exporteure im Vergleich zu ihren EU-Konkurrenten, z.B. aus Italien, grössere Schwierigkeiten haben, (nicht-europäische) Drittmärkte zu erschliessen.

Diese Struktur der Erschliessung von Drittmärkten erscheint von zunehmender Bedeutung, wie eine kürzlich erschienene Studie im Auftrag der Europäischen Kommission belegt<sup>3</sup>. Diese Studie lässt erwarten, was nicht überraschend klingt, dass sich die Gewinne einer globalen Liberalisierung des Textilmarktes auf die grössten Märkte, die USA, Japan und China, verteilen werden. Das sind Märkte, in denen Deutschland, im Vergleich zu anderen EU-Ländern, momentan einen geringen Marktanteil aufweist. Diese Studie stellt zudem fest, dass die EU Gefahr läuft, durch den Wegfall der Handelsbeschränkungen auf Textilprodukte Anteile am mittel- und osteuropäischen Markt zu verlieren.

Die Tabelle beinhaltet ausserdem Indikatoren, die die relative Qualität der Exportprodukte deutscher und italienischer Hersteller für verschiedene Länder untersucht. Wie später in dieser Studie angewendet und wie es auch in anderen Textilstudien üblich ist, benutzen wir relative Stückwerte (durchschnittlicher Wert pro Tonne des deutschen Exports relativ zum durchschnittlichen Wert pro Tonne des italienischen Exports), um das relative Qualitätsniveau zu bemessen. Die Tabelle belegt, dass Deutschland im Vergleich zu Italien meistens qualitativ hochwertigere Produkte in die MOEL, die Balkanstaaten sowie in die Mittelmeerstaaten ausführt. Für alle anderen Zielländer, mit Ausnahme Pakistans und Indiens, erweisen sich jedoch italienische Produkte als hochwertiger als deutsche Produkte. Italienische

---

<sup>2</sup> Italien wurde als vergleichendes Land gewählt, weil es nach Deutschland das zweitgrösste EU Exportland von Textilien ist.

<sup>3</sup> Siehe Studie "Market Access Study on the Impact of Barriers to Trade", Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), Paris.

Exporte in Hochpreismärkte wie in die USA, Kanada und Japan scheinen von höherer Qualität zu sein als die deutschen Exporte dorthin.

**Tabelle1** : Deutsche und italienische Anteile am EU Textilexport in Drittländer und Einheit der relativen Qualität (2000)

	Deutscher Anteil am EU Export	Italienischer Anteil am EU Export	Relativer Wert (Deutsche/Italienische Exporte)
Extra-EU	27.24	24.25	0.85
Türkei	27.00	23.87	0.80
MOEL1	47.71	16.00	1.25
MOEL2	38.15	33.04	1.10
Balkanstaaten	52.45	21.12	2.17
Mittelmeerländer	14.07	19.02	1.37
Südafrika	24.42	13.30	0.79
Übriges Afrika	9.91	11.26	3.07
USA/Kanada	15.74	31.44	0.57
Mexiko	30.69	32.61	0.27
Karibik/Zentralamerika	8.40	34.16	0.59
Südamerika	13.74	30.32	0.59
Japan	9.17	42.12	0.25
Pakistan	9.89	24.17	1.27
Indien	17.18	25.14	1.67
China	12.34	25.28	0.24
Südkorea	11.75	46.58	0.27
Taiwan	17.19	28.28	0.34
Hongkong	8.99	56.90	0.52
Übriges Asien	23.96	21.41	0.41
Australien/Neuseeland	20.73	21.37	0.68

In diesem letzten Abschnitt werden Indikatoren erstellt, die messen, in welchem Umfang deutsche bzw. italienische Hersteller verschiedene Produktpaletten in verschiedene Märkte liefern. Die erste Spalte der Tabelle 2 führt den Ähnlichkeitsindex<sup>4</sup> zwischen deutschen Exporten in die EU und deutschen Export in bestimmte Länder auf<sup>5</sup>. Zum Vergleich listet die zweite Spalte der Tabelle die Ähnlichkeiten zwischen italienischen Exporten in die EU und italienischen Exporten in andere Märkte auf. Die Tabelle zeigt, dass die Struktur der italienischen Textilexporte in Drittmärkte den italienischen Exportstrukturen für den europäischen Markt stärker ähnelt als es für Deutschland der Fall ist. Italien scheint daher erfolgreicher zu sein, die verschiedenen Textilprodukte nicht nur auf dem europäischen Markt, sondern auch auf ausländischen Märkten zu verkaufen. Im Gegensatz dazu tendieren

<sup>4</sup> Für eine genaue definition des Ähnlichkeitsindex siehe Kapitel III.3.

<sup>5</sup> Der Ähnlichkeitsindex berechnet sich aus Daten für 826 Zolllinien- Produktkategorien des Textilsektors (definiert als Kapitel 50 bis 60 des Harmonisierten Systems).

deutsche Hersteller eher dahin, solche Produkte auf ausländischen Märkten zu verkaufen, auf denen die EU relativ wenig absetzt. Dies lässt die Vermutung zu, dass die Vorteile, die die italienische Industrie bei ihren Verkäufen an die EU ausnutzt, auch für italienische Textilexporte in Drittmärkte wichtig sind. Die deutsche Industrie hingegen setzt solche Waren im EU-Markt ab, die vermutlich weniger relevant für den globalen Markt sind.

Diese Untersuchung wird in den Tabellen 3, 4 und 5 erweitert, in denen die zehn bedeutendsten Produkte (definiert per Zolllinie) der EU-Exporte aufgeführt sind. Dabei wird gesondert auf die deutschen als auch italienischen Exporte in den EU-Markt und in die ausländischen Märkte eingegangen. Deutschland exportiert zwei Produkte, die unter die zehn wichtigsten EU-Exportprodukte fallen und die gleichzeitig unter die zehn wichtigsten Exportprodukte in Drittländer fallen. Italien hingegen exportiert sieben Produkte, die sowohl unter die zehn wichtigsten Exportprodukte für den EU Markt als auch für Drittländer fallen.

Die letzte Spalte dieser Tabelle 2 zeigt, in welchem Ausmass sich deutsche und italienische Textilexporte in verschiedene Märkte ähnlich sind. Die Tabelle zeigt, dass der Ähnlichkeitsgrad zwischen deutschen und italienischen Exporten in die EU knapp unter 50 % liegt (0.46), während der Ähnlichkeitsgrad zwischen diesen beiden Ländern für Textilexporte in Drittmärkte knapp über 50 % liegt (0.54). Der Ähnlichkeitsgrad ist am höchsten mit den sieben mittel- und osteuropäischen Ländern (0.52). Was jedoch Exporte in die USA, Kanada und Japan betrifft, so ist der Ähnlichkeitsgrad erheblich niedriger, was widerspiegelt, dass Deutschland und Italien vorwiegend eine andere Produktpalette ausführen. Die Analyse der Stückwerte legt den Schluss nahe, dass unter den italienischen Exporten in die oben genannten Märkte eher hochwertige und hochqualitative Produkte zu finden sind, während sich die deutschen Exporte vorwiegend aus weniger hochwertigen und hochqualitativen Produkten zusammensetzen.

## Zusammenfassung und Ausblick

Es lässt sich zusammenfassend sagen, dass künftige Entwicklungen in der Handelspolitik für Textil- und Bekleidungswaren einerseits den Wettbewerb für deutsche Waren auf dem EU-Markt sowie dem mittel- und osteuropäischen Markt verschärfen werden, sich durch die globale Liberalisierung andererseits jedoch auch zunehmende Exportmöglichkeiten ergeben werden. Unsere detaillierte Analyse hat ergeben, dass sich die direkte Auswirkung der Quotenabschaffung unter dem ATC auf dem EU-Markt lediglich auf sehr spezielle Produktsektoren konzentrieren wird, da nur wenige verbleibende Quoten signifikante Anteile der Importe einschränken.

Es ist daher anzunehmen, dass sich die globale Liberalisierung und die EU-Osterweiterung negativ auf die EU-Exporte in die MOEL auswirken wird, wobei die Präferenzspannen für EU-Produkte wegfallen sowie die Ursprungsbestimmungen, die die Verwendung von EU-Produkten fördern, nicht mehr relevant sein werden. Deutschland wird besonders stark von diesen Entwicklungen betroffen sein, da ein hoher Anteil seiner Textilexporte in die mittel- und osteuropäischen Länder verkauft wird. Deutschland ist auch weniger gut auf dem externen Markt (USA, Japan und China) positioniert. Gerade in diesen Ländern liegen die grössten Handelschancen nach einem breit angelegten Wegfall der bestehenden tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse im Textilbereich.

**Tabelle 2:** Vergleichsdaten deutscher und italienischer Textilexporte in 2000

	Ähnlichkeitsgrad deutscher Exporte in Drittländer im Vergleich zu denen in die EU	Ähnlichkeitsgrad italienischer Export in Drittländer im Vergleich zu denen in die EU	Ähnlichkeitsgrad zwischen deutschen und italienischen Exporten
EU	1.00	1.00	0.46
Drittländer	0.60	0.71	0.54
MOEL7	0.51	0.60	0.52
GUS	0.40	0.42	0.41
Balkanstaaten	0.39	0.46	0.40
Mittelmehr-länder	0.35	0.39	0.34
USA/ Kanada	0.48	0.58	0.28
China	0.40	0.40	0.22
Japan	0.39	0.45	0.19
Südkorea	0.38	0.45	0.18
Taiwan	0.35	0.53	0.22

**Tabelle 3 Die zehn besten EU Exportprodukte bei Textilien für den EU Markt sowie für Drittländermärkte (2000)**

Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
54023300	TEXTURED FILAMENT YARN OF POLYESTER (EXCL. THAT PUT UP FOR RETAIL SALE)	688476	2.32	51121110	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT OF 200G/M2 OR MORE (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	459823	2.05
57032099	CARPETS AND OTHER FLOOR COVERINGS, OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, TUFTED 'NEEDLE PUNCHED', WHETHER OR NOT MADE UP (EXCL. PRINTED, AND CARPET TILES WITH AN AREA OF =< 0.3 M2)	550215	1.86	59032090	TEXTILE FABRICS COATED, COVERED OR LAMINATED WITH POLYURETHANE (EXCL. WALL COVERINGS OF TEXTILE MATERIALS COVERED WITH POLYURETHANE; FLOOR COVERINGS CONSISTING OF A TEXTILE BACKING AND A TOP LAYER OR COVERING OF POLYURETHANE)	457093	2.04
59032090	TEXTILE FABRICS COATED, COVERED OR LAMINATED WITH POLYURETHANE (EXCL. WALL COVERINGS OF TEXTILE MATERIALS COVERED WITH POLYURETHANE; FLOOR COVERINGS CONSISTING OF A TEXTILE BACKING AND A TOP LAYER OR COVERING OF POLYURETHANE)	490319	1.65	52094200	DENIM, CONTAINING >= 85 % COTTON BY WEIGHT AND WEIGHING > 200 G PER M2, MADE OF YARN OF DIFFERENT COLOURS	357263	1.59

Tabelle 3 (Fortsetzung) Die zehn besten EU Exportprodukte in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000							
Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
57032019	CARPETS AND OTHER FLOOR COVERINGS, OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, TUFTED 'NEEDLE PUNCHED', WHETHER OR NOT MADE UP, PRINTED (EXCL. CARPET TILES WITH AN AREA OF =< 0.3 M2)	471673	1.59	60023010	KNITTED OR CROCHETED FABRICS, OF A WIDTH OF > 30 CM, CONTAINING >= 5 % BY WEIGHT ELASTOMERIC YARN (EXCL. RUBBER THREAD)	320008	1.42
57033019	CARPETS AND OTHER FLOOR COVERINGS, OF POLYPROPYLENE, TUFTED 'NEEDLE PUNCHED', WHETHER OR NOT MADE UP (EXCL. CARPET TILES WITH AN AREA OF =< 0.3 M2)	455040	1.53	51121911	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT EXCEEDING 200G/M2 BUT NOT EXCEEDING 375G/M2 (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	313689	1.40
60023010	KNITTED OR CROCHETED FABRICS, OF A WIDTH OF > 30 CM, CONTAINING >= 5 % BY WEIGHT ELASTOMERIC YARN (EXCL. RUBBER THREAD)	426986	1.44	51113030	WOVEN FABRICS CONTAINING > 50 % TO < 85 % CARDED WOOL OR CARDED FINE ANIMAL HAIR BY WEIGHT, MIXED PRINCIPALLY OR SOLELY WITH SYNTHETIC OR ARTIFICIAL STAPLE FIBRES AND WEIGHING > 300 G TO 450 G PER M2	291215	1.30

Tabelle 3 (Fortsetzung) Die zehn besten <u>EU Exportprodukte</u> in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000							
Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
51052900	WOOL, COMBED (EXCL. THAT IN FRAGMENTS 'OPEN TOPS')	321668	1.08	57024200	CARPETS AND OTHER FLOOR COVERINGS, OF MAN-MADE TEXTILE MATERIALS, WOVEN, NOT TUFTED OR FLOCKED, OF PILE CONSTRUCTION, MADE UP (EXCL. KELEM, SCHUMACKS, KARAMANIE AND SIMILAR HANDWOVEN RUGS)	264002	1.18
51121110	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT OF 200G/M2 OR MORE (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	303805	1.02	59119090	TEXTILE PRODUCTS AND ARTICLES FOR TECHNICAL PURPOSES, AS SPECIFIED IN NOTE 7 TO CHAPTER 59, N.E.S. (EXCL. THOSE OF FELT)	257020	1.14

**Tabelle 4 Die zehn besten deutschen Exportprodukte in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000**

Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
54023200	TEXTURED FILAMENT YARN OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, WITH A LINEAR DENSITY OF > 50 TEX PER SINGLE YARN (EXCL. SEWING THREAD AND YARN PUT UP FOR RETAIL SALE)	114509	2.57	59119090	TEXTILE PRODUCTS AND ARTICLES FOR TECHNICAL PURPOSES, AS SPECIFIED IN NOTE 7 TO CHAPTER 59, N.E.S. (EXCL. THOSE OF FELT)	163169	2.84
51071010	WORSTED YARN CONTAINING >= 85 % WOOL BY WEIGHT, UNBLEACHED (EXCL. THAT PUT UP FOR RETAIL SALE)	108471	2.43	51121110	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT OF 200G/M2 OR MORE (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	152621	2.66

Tabelle 4 ( <b>Fortsetzung</b> ) Die zehn besten <u>deutschen Exportprodukte</u> in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000							
Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
51052900	WOOL, COMBED (EXCL. THAT IN FRAGMENTS 'OPEN TOPS')	101575	2.28	52093200	WOVEN FABRICS OF COTTON, CONTAINING $\geq$ 85 % COTTON BY WEIGHT AND WEIGHING $>$ 200 G PER M2, IN THREE-THREAD OR FOUR-THREAD TWILL, INCL. CROSS TWILL, DYED	121840	2.12
59069910	TEXTILE FABRICS CONSISTING OF PARALLEL TEXTILE YARN AGGLOMERATED WITH RUBBER	92156	2.07	55151399	WOVEN FABRICS CONTAINING $>$ 50 % TO $<$ 85 % POLYESTER STAPLE FIBRES BY WEIGHT, MIXED PRINCIPALLY OR SOLELY WITH COMBED WOOL OR COMBED FINE ANIMAL HAIR, DYED, MADE OF YARN OF DIFFERENT COLOURS, OR PRINTED	110076	1.92

Tabelle 4 (**Fortsetzung**) Die zehn besten **deutschen Exportprodukte** in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000

Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
56039490	NONWOVENS, WHETHER OR NOT IMPREGNATED OR LAMINATED, N.E.S.,WEIGHING > THAN 150 G/M2	82378	1.85	51121911	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF WEIGHT < 200G/M2 NOT EXCEEDING 375G/M2	99690	1.74
60023010	KNITTED OR CROCHETED FABRICS, OF A WIDTH OF > 30 CM, CONTAINING >= 5 % BY WEIGHT ELASTOMERIC YARN (EXCL. RUBBER THREAD)	79683	1.79	59070090	ABRIC, IMPREGNATED OR SURFACE-COATED, PAINTED CANVAS BEING THEATRICAL SCENERY, STUDIO BACK-CLOTHS OR THE LIKE, N.E.S., (EXCL. WAX CLOTH AND OTHER FABRICS, COATED WITH PREPARATIONS WITH A BASIS OF OIL)	95323	1.66
54023300	TEXTURED FILAMENT YARN OF POLYESTER (EXCL. THAT PUT UP FOR RETAIL SALE)	66760	1.50	60023010	KNITTED OR CROCHETED FABRICS, OF A WIDTH OF > 30CM, CONTAINING >= 5 % BY WEIGHT ELASTOMERIC YARN (EXCL. RUBBER THREAD)	79963	1.39

Tabelle 4 ( <b>Fortsetzung</b> ) Die zehn besten <u>deutschen Exportprodukte</u> in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000							
Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
55031090	STAPLE FIBRES OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, NOT CARDED, COMBED OR OTHERWISE PROCESSED FOR SPINNING (EXCL. THOSE OF ARAMIDES)	66742	1.50	59039091	TEXTILE FABRICS COATED, COVERED OR LAMINATED WITH CELLULOSE DERIVATIVES OR PLASTICS OTHER THAN POLYVINYL CHLORIDE OR POLYURETHANE, WITH THE FABRIC FORMING THE FACE SIDE (EXCL. WALL COVERINGS OF TEXTILE MATERIALS COVERED WITH PLASTIC)	79944	1.39
59039091	TEXTILE FABRICS COATED, COVERED OR LAMINATED WITH CELLULOSE DERIVATIVES OR PLASTICS OTHER THAN POLYVINYL CHLORIDE OR POLYURETHANE, WITH THE FABRIC FORMING THE FACE SIDE (EXCL. WALL COVERINGS OF TEXTILE MATERIALS COVERED WITH PLASTIC)	61985	1.39	52084200	PLAIN WOVEN FABRICS OF COTTON, CONTAINING >= 85 % COTTON BY WEIGHT AND WEIGHING > 100 G TO 200 G PER M2, MADE FROM YARN OF DIFFERENT COLOURS	79285	1.38

Tabelle 5 Die zehn besten <u>italienischen Exportprodukte</u> in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000							
Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
51121110	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT OF 200G/M2 OR MORE (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	242421	3.55	51121110	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT OF 200G/M2 OR MORE (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	251083	4.33
60023010	KNITTED OR CROCHETED FABRICS, OF A WIDTH OF > 30 CM, CONTAINING >= 5 % BY WEIGHT ELASTOMERIC YARN (EXCL. RUBBER THREAD)	176273	2.58	51113030	WOVEN FABRICS CONTAINING > 50 % TO < 85 % CARDED WOOL OR CARDED FINE ANIMAL HAIR BY WEIGHT, MIXED PRINCIPALLY OR SOLELY WITH SYNTHETIC OR ARTIFICIAL STAPLE FIBRES AND WEIGHING > 300 G TO 450 G PER M2	212321	3.67

Tabelle 5 (Fortsetzung) Die zehn besten italienischen Exportprodukte in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000

Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
51113030	WOVEN FABRICS CONTAINING > 50 % TO < 85 % CARDED WOOL OR CARDED FINE ANIMAL HAIR BY WEIGHT, MIXED PRINCIPALLY OR SOLELY WITH SYNTHETIC OR ARTIFICIAL STAPLE FIBRES AND WEIGHING > 300 G TO 450 G PER M2	171905	2.52	52094200	DENIM, CONTAINING >= 85 % COTTON BY WEIGHT AND WEIGHING > 200 G PER M2, MADE OF YARN OF DIFFERENT COLOURS	158000	2.73
59032090	TEXTILE FABRICS COATED, COVERED OR LAMINATED WITH POLYURETHANE (EXCL. WALL COVERINGS OF TEXTILE MATERIALS COVERED WITH POLYURETHANE; FLOOR COVERINGS CONSISTING OF A TEXTILE BACKING AND A TOP LAYER OR COVERING OF POLYURETHANE)	171823	2.52	60023010	KNITTED OR CROCHETED FABRICS, OF A WIDTH OF > 30 CM, CONTAINING >= 5 % BY WEIGHT ELASTOMERIC YARN (EXCL. RUBBER THREAD)	133384	2.30
54023200	TEXTURED FILAMENT YARN OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, WITH A LINEAR DENSITY OF > 50 TEX PER SINGLE YARN (EXCL. SEWING THREAD AND YARN PUT UP FOR RETAIL SALE)	132004	1.93	51071090	WORSTED YARN CONTAINING >= 85 % WOOL BY WEIGHT (EXCL. UNBLEACHED AND THAT PUT UP FOR RETAIL SALE)	125797	2.17

Tabelle 5 (Fortsetzung) Die zehn besten italienischen Exportprodukte in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000

Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
56031490	NONWOVENS, WHETHER OR NOT IMPREGNATED OR LAMINATED, N.E.S., OF SYNTHETIC OR MAN-MADE FILAMENTS, WEIGHING > 150 G/M2 (EXCL. COATED OR COVERED)	130963	1.92	511219 11	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT EXCEEDING 200G/M2 BUT NOT EXCEEDING 375G/M2 (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	122917	2.12
51121911	COMBED FABRICS OF A VALUE OF ECU 3 OR MORE PER M2, CONTAINING 85% OR MORE BY WEIGHT OF WOOL OR OF FINE ANIMAL HAIR, OF A WEIGHT EXCEEDING 200G/M2 BUT NOT EXCEEDING 375G/M2 (EXCL. FABRICS FOR TECHNICAL USES SPECIFIED IN HEADING 5911)	113507	1.66	590320 90	TEXTILE FABRICS COATED, COVERED OR LAMINATED WITH POLYURETHANE (EXCL. WALL COVERINGS OF TEXTILE MATERIALS COVERED WITH POLYURETHANE; FLOOR COVERINGS CONSISTING OF A TEXTILE BACKING AND A TOP LAYER OR COVERING OF POLYURETHANE)	111893	1.93

Tabelle 5 (Fortsetzung) Die zehn besten italienischen Exportprodukte in Textilien in jeweils dem EU Markt sowie in die Drittländermärkte in 2000

Intra-EU				Extra EU			
CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil	CN Code	Produktbeschreibung	000 EUR	Anteil
54024100	FILAMENT YARN OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, INCL. MONOFILAMENT OF < 67 DECITEX, SINGLE, UNTWISTED OR WITH A TWIST OF <= 50 TURNS PER METRE (EXCL. SEWING THREAD, YARN PUT UP FOR RETAIL SALE, HIGH TENACITY YARN AND TEXTURED YARN)	100130	1.47	54024100	FILAMENT YARN OF NYLON OR OTHER POLYAMIDES, INCL. MONOFILAMENT OF < 67 DECITEX, SINGLE, UNTWISTED OR WITH A TWIST OF <= 50 TURNS PER METRE (EXCL. SEWING THREAD, YARN PUT UP FOR RETAIL SALE, HIGH TENACITY YARN AND TEXTURED YARN)	95422	1.65
51113010	WOVEN FABRICS CONTAINING > 50 % TO < 85 % CARDED WOOL OR CARDED FINE ANIMAL HAIR BY WEIGHT, MIXED PRINCIPALLY OR SOLELY WITH SYNTHETIC OR ARTIFICIAL STAPLE FIBRES AND WEIGHING =< 300 G PER M2	96991	1.42	51113010	WOVEN FABRICS CONTAINING > 50 % TO < 85 % CARDED WOOL OR CARDED FINE ANIMAL HAIR BY WEIGHT, MIXED PRINCIPALLY OR SOLELY WITH SYNTHETIC OR ARTIFICIAL STAPLE FIBRES AND WEIGHING =< 300 G PER M2	93246	1.61
54023300	TEXTURED FILAMENT YARN OF POLYESTER (EXCL. THAT PUT UP FOR RETAIL SALE)	87977	1.29	51052900	WOOL, COMBED (EXCL. THAT IN FRAGMENTS 'OPEN TOPS')	82047	1.42

## **2. Bedeutung des unter ATC-Quoten fallenden Handels in der EU**

### **2.1. Quotenausnutzung und die Identifikation beschränkender Quoten**

In diesem Abschnitt werden die Art der Quoten, die im Rahmen des ATC in Kraft sind, aufgeführt und diskutiert. Es wird dargelegt, für welche Länder Quoten gelten und insbesondere in welchen Fällen sie beschränkend wirken und somit tatsächlich eine Verknappung des Handels verursachen. Sollten die Quoten nicht beschränkend wirken (das heisst, in der Praxis den Handel nicht signifikant einschränken), dann müsste ihre Lockerung oder Abschaffung auch keine Auswirkungen auf Handelsströme und somit auf Produktion und Beschäftigung in den Ländern haben, die diese Quote anwenden.

Der Wegfall beschränkender Quoten hingegen kann sehr wohl einen Einfluss auf Handelsströme, Preise, Produktion und Beschäftigung haben. Das wird zunächst davon abhängen, welchen Anteil die Einfuhren des durch die Quote beschränkten Landes bei den Gesamteinfuhren eines Landes ausmachen und ob dieses Quotenland fähig sein wird, seine Produktionskapazitäten bei in etwa gleichbleibenden Preisen dann auch auszuweiten. Dann wird die Wettbewerbssituation eine Rolle spielen. Zum Beispiel kann man erwarten, dass Länder, die nicht auf die Herstellung und den Export von Produkten spezialisiert sind, die unter die Quote fallen, nicht besonders stark vom Quotenwegfall betroffen sein werden. Und Länder, die zwar in denselben Produktparten anbieten, ihre Produktionskapazitäten jedoch auf eine bessere Qualität spezialisiert haben, werden intensiverem Wettbewerb nach Lockerung oder Wegfall der Quoten eventuell sogar besser begegnen können. Darauf wird später noch näher eingegangen. Zuvor sollen die Quoten nach ihrer Beschränkungswirkung eingeordnet werden.

Eine Unterscheidung, welche Quoten beschränkend bzw. nicht-beschränkend sind, ist notwendig, um den gegenwärtigen Stand der Protektion von EU-Herstellern durch das ATC zu beurteilen und die Auswirkungen der Abschaffung der Quoten gegen Ende 2004 zu prognostizieren. Natürlich gibt es keinen Königsweg, eine solche Unterscheidung zu treffen. Die übliche Methode ist zu beurteilen, in welchem Umfang die Quote erfüllt wird. Ein hohes Mass an Quotenausnutzung wird als Beschränkung der Handelsströme betrachtet, ein niedriges Mass dagegen wird mit einer nicht-beschränkenden Quote und damit unverzerrten Handelsströmen in der betreffenden Sparte gleichgesetzt. Die Abschaffung nicht-beschränkender Quoten wird sich kaum auf Produktion und Beschäftigung auswirken. In dieser Studie werden zwei Abgrenzungen für beschränkende Quoten gezogen: Schwach beschränkende Quoten seien solche, bei denen die Importmenge 80 % der Kontingentmenge überschreitet, aber unter

95 % der Kontingentmenge liegt; stark beschränkende Quoten seien solche, bei denen die Importe 95 % der praktischen Kontingentmenge überschreiten.<sup>1</sup> Beschränkende Quoten sind die Summe aus schwach und stark beschränkenden Quoten.

Zunächst wird die Kontingentausnutzung nach Ländern betrachtet, danach nach Quotenkategorie. Tabelle 1 (am Ende des Kapitels) gibt für jedes Land, für das in den Jahren 1995 und 2000 eine Quote galt, einen Überblick über die Zahl der Quoten, jeweils mit den entsprechenden Unterkategorien<sup>2</sup>, die Zahl der beschränkenden und stark beschränkenden Quoten, sowie eine Auflistung der Kategorien mit beschränkenden Quoten. Dabei werden für jedes Jahr die Textil- und Bekleidungskategorien getrennt<sup>3</sup>. So zeigt die Tabelle 1 zum Beispiel, dass für China im Jahr 2000 13 Textilquoten (und 5 Unter-kategorie-Quoten) galten, von denen 4 (und drei für Unterkategorien) beschränkend waren. Diese eingeschränkten Kategorien waren die Warengruppen 2, 3, 20/39 und 163 (die Unterkategorien waren 2A, 3A und 37A), während die Quoten für die grau unterlegten Warengruppen 2, 9 und 20/39 (und Unter-kategorie 37A) stark beschränkend waren.

Die Tabelle zeigt weiter, dass im Jahr 2000 Nordkorea und die Ukraine der grössten Anzahl von Quoten ausgesetzt waren (je 16), gefolgt von Weissrussland (15), China und Vietnam (je 13)<sup>4</sup>. Für Südkorea waren 12 Quoten, für Taiwan 11 in Kraft. Wichtig ist nun, welche davon beschränkend waren. So waren zum Beispiel für die Ukraine im Jahr 2000 keine der 16 Textilquoten beschränkend. Die Länder mit den meisten beschränkenden Quoten waren Indien (6), China und Pakistan (je 5). Für Pakistan waren alle fünf stark beschränkend, mit fast vollständiger Kontingentausnutzung. Für China gab es drei stark beschränkende Quoten (und für eine Unter-kategorie) und eine stark beschränkende für Indien. Andere Länder mit stark beschränkenden Quoten waren Weissrussland, Taiwan und Vietnam. Interessanter Weise können sowohl Indonesien als auch Südkorea nur eine schwach eingeschränkte Kategorie und keine stark eingeschränkte aufweisen.

Die letzte Zeile der Tabelle weist aus, dass die Gesamtzahl an Textilquoten für diese Länder von 257 in 1995 auf 156 in 2000 wie erwartet gefallen ist. Im Jahr

---

<sup>1</sup> Die praktische Kontingentmenge („working level“) unterscheidet sich von der Kontingentmenge dann, wenn die Gesetzgebung einigen Spielraum zulässt, zum Beispiel, wenn ungenutzte Quoten aus vorhergegangenen Jahren übertragen werden können oder wenn es die Möglichkeit gibt, Quoten in mehreren Sparten anzuwenden.

<sup>2</sup> Unterkategorien werden separat gelistet, um eine Doppelzählung der Beschränkungen zu vermeiden.

<sup>3</sup> Eine Beschreibung der verschiedenen Warengruppen ist im Anhang zu finden.

<sup>4</sup> Nordkorea, Vietnam, Weissrussland und die Ukraine sind keine WTO Mitglieder. Eine Liberalisierung im Rahmen des ATC trifft auf sie daher nicht zu.

1995 waren 43 Quoten (das heisst 17 % aller Quoten) beschränkend, wovon 22 Quoten (das heisst 8,6 % aller Quoten) stark beschränkend waren. Im Jahr 2000 waren 27 Quoten (das heisst knapp über 17 %) beschränkend und nur 8 % stark beschränkend. Demnach war in beiden Jahren die grosse Mehrheit der Quoten nicht-beschränkend und damit ohne nennenswerten Einfluss auf Handelsströme. Es könnte allerdings sein, dass sich gerade die beschränkenden Quoten auf Produktparten konzentrieren, die für die EU und Deutschland von besonderer Bedeutung sind. Darauf wird später noch eingegangen.

Tabelle 1 zeigt auch, dass der Handel mit Bekleidungsartikeln einer weitaus höheren Anzahl an Quoten (380 in 1995 und 283 in 2000) ausgesetzt ist und dass eine grössere Zahl davon im Vergleich zu Textilien beschränkend wirkt. So waren im Jahr 1995 über 22 % der Bekleidungsquoten beschränkend und fast 12 % stark beschränkend. Im Jahr 2000 gab es mehr beschränkende Quoten als 1995, 36 % der Gesamtzahl entsprechend, wobei 20 % stark beschränkend waren. Ein Blick auf China zum Beispiel zeigt, dass es im Jahr 2000 25 Quoten gab, von denen 24 beschränkend (davon 21 stark beschränkend) waren. Folglich ist zu erwarten, dass der Quotenwegfall für chinesische Bekleidungsimporte einen spürbaren Effekt auf den EU-Bekleidungsmarkt haben wird, während sich der Wegfall von Textilquoten eher gering auf Handel, Preise und Beschäftigung auswirken wird.

## **2.2. Die Bedeutung eingeschränkter Importe an den Gesamtimporten**

Der vorangegangenen Analyse lag eine Zählung aller Quoten und ihre Klassifizierung nach Beschränkung zugrunde. In einem nächsten Schritt zeigt Tabelle 2 (am Ende des Kapitels) für jedes der Hauptquotenländer die jeweilige Importmenge relativ zu der Gesamtmenge der unter Quote stehenden Importe, das heisst den Anteil an den Importen unter dem ATC, für die in der betreffenden Kategorie Quoten beschränkend wirken. So machte im Jahr 2000 der Handel mit China in den Kategorien mit beschränkend wirkenden Quoten 66 % der EU-Importe aus; 50 % der gesamten ATC-Importe aus China kamen aus stark eingeschränkten Kategorien. Das heisst allerdings auch, dass die Hälfte der ATC-Importe aus China nicht in stark eingeschränkte Kategorien fiel. Beim Textilhandel im Jahr 2000 ist Pakistan hervorzuheben. Fast alle Importe aus Pakistan kamen aus eingeschränkten Kategorien, und noch 70 % aus stark eingeschränkten Kategorien. Daraus kann man schliessen, dass die Lockerung oder Abschaffung der Quoten für Pakistan sich wahrscheinlich bedeutend auf Importe aus Pakistan auswirken wird, vorausgesetzt, die Angebotsbedingungen dort lassen dies zu.

Die Frage ist, wie schwer diese Importe im Vergleich zu den Gesamtimporten der jeweiligen Ware und der gesamten Textilmenge wiegen. Wer sind die Hauptkonkurrenten zu Pakistan in diesen Produktsegmenten, die somit am ehesten von einer Lockerung der Quoten betroffen wären? Auf diese Punkte wird später noch kurz eingegangen. An dieser Stelle soll vorerst eine Illustration genügen. Importe der Textilkategorie 2 aus Pakistan waren im Jahr 2000 stark durch die Quote eingeschränkt, wobei sie 9,8 % der EU-Importe der Kategorie 2 aus Drittländern und 4,4 % der gesamten intra- und extra-EU-Importe ausmachten. Die ATC-Importe der Textilkategorie 2 beliefen sich auf 48 % der gesamten extra-EU Importe und 21,6 % der gesamten intra- und extra-EU Importe (siehe Tabelle 4). Importe, bei denen die Quoten beschränkend waren, beliefen sich auf 41 % der extra-EU Importe und 19 % der gesamten intra- und extra-EU Importe. Hingegen machten Importe unter stark beschränkten Quoten 17 % der externen Importe und 7,7 % der gesamten internen und externen Importe in Kategorie 2 aus.

Für kein anderes Land überstieg im Jahr 2000 der Anteil an ATC-Importen mit stark beschränkenden Quoten 50 %. Ein grosser Teil (über 60 %) der ATC-Importe aus den sechs Ländern Weissrussland, China, Indien, Indonesien, Thailand und Vietnam befanden sich in Kategorien mit beschränkenden Quoten.<sup>5</sup>

Die Tabelle legt wie erwartet ebenfalls den Schluss nahe, dass in einigen Fällen die Quoten im Jahr 2000 weit weniger wichtig waren als noch im Jahr 1995. Zum Beispiel fanden sich 1995 zwei Drittel der ATC-Importe aus Malaisen in Kategorien mit stark beschränkenden Quoten und über 86 % in Kategorien mit beschränkenden Quoten. Im Jahr 2000 gab es nicht einmal mehr eine Kategorie mit schwach beschränkender Quote. In ähnlicher Weise fielen 1995 92 % (87 %) der indischen ATC-Importe in (stark) eingeschränkte Kategorien, zum Jahr 2000 verringerten sich diese Anteile auf 78 % (23 %). Dem gegenüber ist Vietnam ein Fall, in dem es 1995 so gut wie keinen unter beschränkende Quoten fallenden Handel gab, was sich aber im Jahr 2000 deutlich geändert hat.

Im Vergleich zu Textilien wirken Quoten für Bekleidung häufiger beschränkend. Im Jahr 2000 befanden sich für vier Länder über 50 % der ATC-Importe in Kategorien mit stark beschränkender Quote, für weitere fünf Länder wirkten Quoten für über 60 % der Importe noch beschränkend.

Tabelle 3 (am Ende des Kapitels) bietet eine detaillierte Übersicht über die Anzahl der beschränkenden Quoten nach Quotenkategorie, zusammen mit den Ländern, für die diese in den Jahren 1995 und 2000 beschränkend wirkten. Die Tabelle zeigt, dass die wichtigsten Produktparten (bei Textilien Kategorien 1 bis

---

<sup>5</sup> Vietnam und Weissrussland sind keine WTO-Mitgliedstaaten.

3 und bei Bekleidung Kategorien 4 bis 8) auch die höchste Anzahl an beschränkenden Quoten aufweisen. Von den 27 im Jahr 2000 beschränkenden Textilquoten, galten 18 für die Kategorien 1, 2 und 3. Dem vergleichbar gab es 49 beschränkende Quoten in den Bekleidungssektoren 4 bis 8, wobei sich die Gesamtanzahl der Quoten für alle Kategorien auf 97 belief. Die Tabelle zeigt weiter, dass es für eine grosse Anzahl der Quotenkategorien keine beschränkenden Quoten gab. In dieser Hinsicht sind diese Quoten überflüssig.

Tabelle 4 (am Ende des Kapitels) bietet Hinweise zur Wichtigkeit des unter Quoten fallenden Handels als Anteil der gesamten EU-Importe für jene Kategorien, in welchen im Jahr 2000 beschränkende Quoten wirkten. Die erste Spalte der Tabelle zeigt für jede Kategorie, die unter Quoten fallende Importmenge relativ zu der gesamten (Summe der einzelnen Länderquoten) Kontingentmenge. So beliefen sich für Kategorie 3 die Importe aus Quotenländern auf fast 70 % der erlaubten Menge. Die zweite Spalte führt die Importmenge aus Quotenländern auf, für die Quoten, die beschränkend wirkten, gefolgt von einer Unterteilung in schwach und stark beschränkende Quoten. Für Kategorie 3 waren im Jahr 2000 über 80 % der Importe aus Quotenländern von beschränkenden Quoten, wovon 25 schwach und 56 stark beschränkend wirkten, betroffen. Das impliziert, dass ein grosser Teil der Importe aus Ländern mit beschränkenden Quoten kam. Wenn man das mit der ersten Spalte vergleicht, dann lässt sich feststellen, dass Länder, die ihr Kontingent bei weitem nicht ausnutzten, auch keine bedeutenden Lieferanten für den EU-Markt waren, im Vergleich zu denjenigen Ländern, für die sich die Quote beschränkend auswirkte. Die fünfte Spalte der Tabelle gibt den Anteil der Quotenländer an den gesamten EU-Importen aus Drittländern per Kategorie an. Die nächsten beiden Spalten weisen den Anteil der Importe unter schwach bzw. stark beschränkenden Quoten an den EU-Importen aus Drittländern aus. So beliefen sich für die Kategorie 3 die Importe aus Quotenländern im Jahr 2000 auf fast 80 % der gesamten EU-Importe, wobei Importe unter stark beschränkenden Quoten knapp über ein Drittel der gesamten externen Importe ausmachten.

Tabelle 4 hebt eine interessante Unterscheidung zwischen den Bekleidungs- und Textilkategorien hervor. Wie bereits angesprochen, übersteigen die Anzahl der beschränkenden Quoten und das Handelsvolumen mit ATC-Ländern im Bereich Bekleidung die entsprechenden Werte für den Bereich Textilien. Daraus kann man schliessen, dass der Wegfall der Bekleidungsquoten einen deutlich spürbareren Einfluss auf die Handelsströme in Europa haben könnte. Jedoch lässt sich aus Tabelle 4 ablesen, dass – zumindest für die wichtigsten Produktparten – der Anteil der eingeschränkten Importe an den gesamten EU-Importen im Bereich Textilien genauso hoch, wenn nicht manchmal sogar höher ist als bei Bekleidung. Zum Beispiel scheint in der Bekleidungskategorie 6 das

ganze Kontingent ausgenutzt zu werden und fast der gesamte Handel aus Quotenländern unter schwach beschränkenden Quoten stattzufinden; dennoch beläuft sich das Handelsvolumen unter beschränkenden Quoten auf weniger als 20 % der EU-Importe aus Drittländern. Dagegen sind rund 86 % der Importe aus Quotenländern in Textilkategorie 2 durch Quoten beschränkt, belaufen sich jedoch auf über 40 % der EU-Importe.

### **2.3. Identifikation von potentiell kritischen Kategorien**

In Tabelle 4 wird eine Klassifizierung der potentiellen Auswirkungen durchgeführt, die der Quotenwegfall auf Handelsströme in Europa haben könnte. Dahinter steht die allgemeine Annahme, dass die Auswirkung des Quotenwegfalls umso stärker ist, je höher die durch Quoten verursachten Einschränkungen sind. Eine solche Analyse sagt jedoch nichts über die geographische Verteilung der Auswirkungen aus. Der Wegfall bilateraler Quoten könnte sowohl den Absatz von EU-Produzenten selbst als auch den von in die EU exportierenden Produzenten aus Drittländern betreffen. Mit anderen Worten, der Quotenwegfall könnte einen Teil der durch Quoten verursachten Umlenkung von Handelsströmen rückgängig machen. Die genaue Auswirkung wird vom Grad der Substituierbarkeit zwischen Produkten verschiedener Anbieter abhängig sein. Unsere Analyse der Ähnlichkeit der Exportstrukturen und des offenbarten komparativen Vorteils deuten auf einen relativ niedrigen Grad der Substituierbarkeit zwischen EU-Textilimporten aus Deutschland und aus Quotenländern, wie China, hin (siehe dazu das nächste Kapitel). In dieser Hinsicht würden die Konsequenzen des Quotenwegfalls auf die in der EU ansässigen Anbieter gedämpft werden.

Da es keine exakte Messgrösse für den Umfang gibt, in welchem Quoten handelsbeschränkend wirken, stellen wir hier zwei verschiedene Indizes auf, um einerseits den Anteil der durch Quoten eingeschränkten Einfuhren und um andererseits den Anteil der durch Quoten stark eingeschränkten Einfuhren zu messen. Die beiden Indizes werden dann zu einem Gesamtindex kombiniert. Diese Analyse beruht auf der Annahme, dass je höher ein durch Quoten eingeschränkter Handelsanteil ist, desto stärker werden die Auswirkungen des Quotenwegfalls sein. Falls nur ein sehr kleiner Handelsanteil beschränkenden Quoten ausgesetzt ist, würde der Quotenwegfall nur geringfügige Auswirkungen auf die Handelsströme haben. Eine Quotenkategorie wird mit Index \* bewertet, wenn die eingeschränkten Einfuhren über 20 % aller externen Einfuhren ausmachen. Eine Bewertung mit \*\* bzw. \*\*\* erfolgt, wenn dieser Anteil sich auf über 30 bzw. über 40 % vergrössert. Für stark eingeschränkte Einfuhren benutzen wir niedrigere Schwellenwerte: Einfuhren aus stark eingeschränkten

Quotenkategorien, die mehr als 10 % der Gesamteinfuhren ausmachen, wird Index \* erteilt, bei einem Anstieg dieses Anteils auf über 20 bzw. über 30 %, steigen die entsprechenden Indizes auf \*\* bzw. \*\*\*. Diese beiden erhaltenen Indizes werden dann zu einem gemeinsamen Gesamtindex addiert. Ein Erreichen des Gesamtindizes \*\*\*\* deutet an, dass ein Quotenwegfall in der entsprechenden Kategorie im Vergleich zu anderen Kategorien, in denen der Anteil von Quotenländern geringer ist, einen wesentlichen Einfluss auf Handelsströme haben könnte<sup>6</sup>.

Dies lässt folgern, dass der Quotenwegfall einen erheblichen Einfluss auf Handelsströme der in der folgenden Tabelle (5) aufgeführten Kategorien und Sektoren haben wird. Die Tabelle nennt ausserdem die Sektoren, die durch den erhöhten Wettbewerb in den einzelnen Kategorien betroffen sein werden.

**Tabelle 5. Durch den Quotenwegfall stark betroffene Kategorien und Sektoren<sup>7</sup>**

Kategorie-Bezeichnung (Kategorie Nummer)	Integrations-jahr <sup>8</sup>	Sektor	Produktart
Gewebe aus Baumwolle (2)	04	Spinnerei & Weberei	T
Gewebe aus synthetischen Fasern (3)	04	Spinnerei & Weberei	T
Pullover aus Gewirken (5)	04	Maschenindustrie	B
Handschuhe aus Gewirken (10)	02	Maschenindustrie	B
Unterhosen, Slips aus Gewirken (13)	04	Maschenindustrie	B
Mäntel aus Geweben (14)	04	Bekleidungsindustrie	B
Nacht- und Hausbekleidung, gewirkt (24)	02	Maschenindustrie	B
Hosen aus Gewirken (28)	04	Maschenindustrie	B
Kostüme aus Geweben (29)	04	Bekleidungsindustrie	B
Büstenhalter (31)	04	Maschenindustrie	B
Bekleidung für Kleinkinder (68)	02	Maschenindustrie	B

Tabelle 4 ermöglicht es ausserdem, die Kategorien und Sektoren zu identifizieren, die durch den Quotenwegfall kaum bzw. überhaupt nicht betroffen sein werden. Die untere Tabelle (6) führt diese Kategorien auf. Letztere sind ihren jeweiligen Indizes zufolge ansteigend geordnet.

**Tabelle 6. Durch den Quotenwegfall nicht bzw. schwach betroffene Kategorien und Sektoren**

<sup>6</sup> Unter der Annahme, dass Einfuhren aus Quotenländern nach dem Wegfall der Quoten um 20 % steigen, werden die Konsequenzen für den EU-Markt vom Marktanteil der jeweiligen Quotenländer abhängig sein. Wenn die Quotenländer einen Marktanteil von 40% oder 10 % haben, würde im ersten Szenario der Anteil der Einfuhren aus Quotenländern in den Gesamteinfuhren um 8 % steigen, während er im zweiten Szenario nur um 2 % steigen würde.

<sup>7</sup> Wie wir später begründen, sollten die Kategorien 20 und 39 auch hier aufgeführt werden, da China einer einzigen Quote unterliegt, die beide Kategorien umfasst.

<sup>8</sup> Die Quoten fallen zum 01.01.2002 (02) bzw. zum 31.12.2004 (04) weg.

Kategorie-Bezeichnung (Kategorie Nummer)	Integrations-jahr <sup>7</sup>	Sektor	Index
Hemden aus Geweben (8)	04	Bekleidungsindustrie	
Strumpfwaren aus Gewirken (12)	04	Maschenindustrie	
Unterwäsche, gewebt (18)	02	Spinnerei & Weberei/ Bekleidungsindustrie	
Parkas, Anoraks aus Geweben (21)	02	Bekleidungsindustrie	
Röcke und Hosenröcke (27)	02	Bekleidungsindustrie	
Gewebe aus synthetischen Fäden (35)	04	Samt & Seide	
Tisch- und andere Wäsche (39)	04	Spinnerei & Weberei	
Garne aus synthetischen Filamenten (41)	02	Chemiefaserindustrie	
Baumwollgarne (1)	04	Spinnerei & Weberei	*
Hosen aus Geweben (6)	04	Bekleidungsindustrie	*
Blusen und Hemdblusen (7)	04	Bekleidungsindustrie	*
Mäntel, Jacken aus Geweben (15)	04	Bekleidungsindustrie	*
Jacken aus Geweben (17)	04	Bekleidungsindustrie	*
Kleider (gewebt & gewirkt) (26)	04	Maschenindustrie / Bekleidungsindustrie	*
Gewebe aus künstlichen Fasern(37A)	02	Spinnerei & Weberei	*
Trainingsanzüge und ähnliches, gewirkt (73)	02	Maschenindustrie	*
Andere Bekleidung aus Geweben (78)	04	Bekleidungsindustrie	*
T-Shirts aus Gewirken (4)	04	Maschenindustrie	**
Frottierware aus Baumwolle (9)	04	Spinnerei & Weberei	**
Anzüge aus Geweben (16)	04	Bekleidungsindustrie	***
Bettwäsche aus Geweben (20)	04	Spinnerei & Weberei	***
Garne aus künstlichen Fasern (23)	04	Spinnerei & Weberei/ Chemiefaserindustrie	***
Hosen aus Gewirken (28)	04	Maschenindustrie	***
Arbeit- und Berufskleidung (73)	02	BESPO	***
Mäntel aus Gewirken (83)	04	Maschenindustrie	***

Die oben durchgeführte Analyse beruht auf Einfuhrmengen in die EU in den jeweiligen Quotenkategorien. Nun wird der Wert der Einfuhren aus Quotenländern genauer untersucht. Dabei konzentrieren wir uns insbesondere auf Einfuhren nach Deutschland. Dieses Vorgehen ermöglicht einen Vergleich, ob die in der Mengenanalyse festgehaltenen Kategorien und Sektoren auch in der Wertanalyse als potentiell kritisch bezeichnet werden können. Dies kann aus verschiedenen Gründen hilfreich sein.

- Falls es starke Qualitätsunterschiede zwischen Produkten aus Quotenländern und aus anderen im EU-Markt anbietenden Ländern geben sollte, könnte es zu einer Überbewertung der Mengenangaben der Einfuhren aus Quotenländern kommen. In anderen Worten, Produkte von niedriger Qualität

könnten einen tendenziell höheren Marktanteil suggerieren, wenn dieser als Volumen und nicht als Wert gemessen wird.

- Natürlich kann auch das Gegenteil der Fall sein, sollten Quotenländer die EU mit Produkten beliefern, die von höherer Qualität sind. Tatsächlich bietet die Auferlegung von Quoten Produzenten in den betroffenen Ländern einen Anreiz dazu, die Qualität ihrer Produkte zu verbessern, um somit den Ertrag des beschränkten Ausfuhrvolumens zu maximieren.
- Für einige wenige Quotenkategorien ist es nicht möglich, die Informationen über den unter Quoten fallenden Handel (SIGL Datenbank), mit Informationen über die Gesamteinfuhren (Comext Datenbank) übereinstimmend zu vergleichen. Dies trifft insbesondere auf die Kategorien 18 und 21 zu<sup>9</sup>. In der Wertanalyse wird dieses Problem vermieden, da der Einfuhranteil aus Quotenländern bei den Gesamteinfuhren mit derselben Datenbank (Comext) berechnet wird.

In Tabelle 7 (am Ende des Kapitels) wird der Anteil von Quotenländern im Wert der Einfuhren in den jeweiligen Quotenkategorien untersucht. Die Analyse wird für Deutschland und die EU in den Jahren 1995 und 2000 durchgeführt. Wir verwenden hier wieder, unter Berücksichtigung derselben Kriterien wie in Tabelle 4, den Gesamtindex, um die durch Quoten am stärksten eingeschränkten, und daher dem Quotenwegfall potentiell am stärksten ausgesetzten Kategorien im Jahr 2000 zu identifizieren. Tabelle 8 fasst diese Sektoren zusammen.

**Tabelle 8. Durch den Quotenwegfall stark betroffene Kategorien und Sektoren (Wertanalyse)**

Kategorie-Bezeichnung (Kategorie Nummer)	EU	Deutschland	Integrations-jahr <sup>10</sup>	Sektor
Gewebe aus synthetischen Fasern (3)	X		04	Spinnerei & Weberei/ Heimtextilien
Pullover aus Gewirken (5)	X	X	04	Maschenindustrie
Handschuhe aus Gewirken (10)	X	X	02	Maschenindustrie
Unterhosen, Slips aus Gewirken (13)	X	X	04	Maschenindustrie
Mäntel aus Geweben (14)	X		04	Bekleidungsindustrie
Unterwäsche, gewebt (18)		X	02	Spinnerei & Weberei/ Bekleidungsindustrie
Bettwäsche aus Geweben (20)	X		04	Spinnerei & Weberei
Parkas, Anoraks aus Geweben (21)	X	X	02	Bekleidungsindustrie

<sup>9</sup> Dies liegt daran, dass einige der Quotenkategorien nur einen Teil des 8Ziffer Codes der kombinierten Nomenklatur umfassen. Die verfügbaren Handelsdaten von Eurostat gehen nicht über den 8-Ziffer Code der kombinierten Nomenklatur hinaus. Wir schliessen hier den gesamten 8-Ziffer Code mit ein.

<sup>10</sup> Die Quoten fallen zum 01.01.2002 (02) bzw. zum 31.12.2004 (04) weg.

Nacht- und Hausbekleidung gewirkt (24)	X		02	Maschenindustrie
Kostüme aus Geweben (29)	X	X	04	Bekleidungsindustrie
Büstenhalter (31)	X	X	04	Maschenindustrie
Tisch- und andere Wäsche (39)	X	X	04	Spinnerei & Weberei
Bekleidung für Kleinkinder (68)	X	X	02	Maschenindustrie
Andere Bekleidung aus Geweben (78)	X		04	Bekleidungsindustrie

Die Wertuntersuchung der Einfuhren in die EU liefert - mit zwei wichtigen Ausnahmen - im grossen und ganzen dieselben Schlussfolgerungen wie die Mengenuntersuchung. Sowohl die Wert- als auch die Mengenuntersuchung identifizieren die Kategorien 3, 5, 10, 13, 14, 24, 29, 31 und 68 als potentiell kritisch, in welchen aufgrund des hohen Handelsanteils von Quotenländern der Quotenwegfall eine bedeutende Auswirkung auf Handelsströme in Europa erwarten lässt.

Kategorie 2 (Gewebe aus Baumwolle) wird in der Mengenanalyse, jedoch nicht in der Wertanalyse als potentiell kritisch festgehalten. Eine genauere Betrachtung der Tabellen 4 und 5 lässt erkennen, dass für diese Kategorie der Wertanteil aus Quotenländern (30.6 %) wesentlich geringer als der Anteil des Volumens (41.4 %) ist. Daraus lässt sich schliessen, dass die Quotenländer in dieser Kategorie, im Vergleich zur EU, Produkte von relativ niedrigerer Qualität herstellen.

Die Wertanalyse hält zudem die Kategorien 20, 21, 39 und 78, die in der Mengenanalyse nicht aufgeführt sind, als betroffene Kategorien fest. Für die Kategorien 20 und 39 fällt die Untersuchung etwas schwerer, da einige Länder jeweils eine Quote für beide Kategorien haben, während für China nur eine, beide Kategorien umfassende Quote gilt. In der Mengenanalyse wurde jede Kategorie - ohne China - individuell untersucht. In der Wertanalyse wird China als eingeschränkter Hersteller in beiden Kategorien aufgeführt (die Quotenausnutzung für China in der kombinierten Kategorie 20/39 betrug im Jahr 2000 105 %). Unter Berücksichtigung Chinas scheinen beide Kategorien durch den Quotenwegfall stark betroffen zu sein.

Kategorie 21 wird in der Wert-, jedoch nicht in der Mengenanalyse als potentiell kritisch festgehalten. Wir vermuten, dass hier ein Klassifizierungsproblem vorliegt. Die der Definition dieser Kategorie listet eine grosse Anzahl von 8 Ziffern Codes, die mit dem Präfix "ex" versehen sind. Das heisst, nur ein Teilbereich der im betreffenden Code gewöhnlich zusammengefassten Waren wurde in der Statistik berücksichtigt. Das kann das Ergebnis der Mengenanalyse bei der von uns verwendeten Definition des durch Quoten beschränkten Handelsanteils beeinflussen. Die Importe (im Nenner) könnten gegenüber den Mengen in beschränkten Kategorien (im Zähler) überbewertet werden. In der

Wertanalyse hingegen werden Einfuhren aus Quotenländern und die Gesamteinfuhren auf derselben Basis berechnet, so dass sie direkt vergleichbar sind. In diesem Fall bietet die Wertanalyse also einen verlässlicheren Hinweis auf die Bedeutung von beschränkenden Quoten.

Hierbei ist es interessant anzumerken, dass in der Untersuchung des deutschen Marktes nur eine Textilkategorie (Kategorie 39) als potentiell kritisch eingestuft ist. In dieser Kategorie könnte der Quotenwegfall wegen des jetzigen hohen Anteils eingeschränkter Einfuhren signifikante Auswirkungen auf den Handel haben. Im Jahr 2000 beliefen sich die deutschen Einfuhren in dieser Kategorie auf 4,6 % der gesamten Textileinfuhren aus Drittländern. Der Wert deutscher Importe in dieser Kategorie belief sich im selben Jahr auf 2,1 % aller Textilimporte aus Drittländern sowie 0,9 % der gesamten Textileinfuhren. Unsere Analyse lässt also erwarten, dass der direkte Effekt des Quotenwegfalls Ende 2004 auf die gesamte Textilwirtschaft wohl eher gering sein wird. Darüber hinaus betragen deutsche Exporte der Kategorie 39 in andere EU-Staaten weniger als ein halbes Prozent aller Textilexporte in die EU. Selbst wenn der Quotenwegfall in dieser Kategorie leichte Marktverschiebungen zur Folge hätte, wird er keinen beträchtlichen Einfluss auf deutsche Gesamtausfuhren in EU-Länder haben.<sup>11</sup>

Die Analyse für die EU identifiziert eine Textilkategorie (Kategorie 3: Gewebe aus synthetischen Fasern) als potentiell kritisch. Im Jahr 2000 machten Importe dieser Kategorie 3,8 % aller deutschen Textilimporte aus Drittländern aus. Der Wert deutscher Einfuhren dieser Kategorie aus Ländern, die durch Quoten eingeschränkt waren, belief sich auf 0,65 % aller Textilimporte aus Drittländern und auf 0,27 % der gesamten Textileinfuhren. Deutsche Exporte in EU-Staaten von Produkten der Kategorie 3, beliefen sich auf 3,4 % aller Textilexporte in die EU.

Die Situation sieht jedoch für die in Tabelle 6 als potentiell kritisch eingestuften Bekleidungssektoren ein wenig anders aus. Wegen des zur Zeit hohen Ausmasses an eingeschränktem Handel könnte der Quotenwegfall dort spürbare Auswirkungen haben. Deutsche Einfuhren in den vom Quotenwegfall am stärksten betroffenen Bekleidungskategorien (5, 10, 13, 18, 21, 29, 31 und 68) umfassten im Jahr 2000 26 % aller Einfuhren aus Drittländern. Ausfuhren dieser Kategorie beliefen sich zudem auf 22 % aller deutschen Bekleidungsausfuhren in EU-Staaten. Dies lässt den Schluss zu, dass die Auswirkung des Quotenwegfalls

---

<sup>11</sup> In der Handelsklassifizierung werden die Warennummern der Kapitel 50 bis 60 der kombinierten Nomenklatur zu den Textilien gezählt, während die Kapitel 61 bis 63 zu Bekleidung gehören. Dies hat in unsere Studie zu einige Problemen geführt, da das deutsche Kategorienschema Textil- und Bekleidungskategorien anders abgrenzt. So werden die Warengruppen des Kapitels 61 dort zu Textilien gezählt. Die Verwendung des Kategorienschemas eignet sich daher nicht für internationale Vergleiche.

Ende 2004 am stärksten im Bekleidungssektor zu spüren sein wird. Die Belastung für deutsche Textilproduzenten wird, wie gesagt, nicht direkt durch den Quotenwegfall entstehen, sondern indirekt durch Verschiebungen in der Nachfrage für Bekleidungsprodukte, wo sich der Quotenwegfall am stärksten auf den Wettbewerb auswirken wird.

Wir haben hier die Schlüsselsektoren festgehalten, in welchen Einfuhren aus gegenwärtigen Quotenländern einen signifikanten Anteil der Gesamteinfuhren ausmachen. Die Auswirkungen des Quotenwegfalls schätzen wir für diese Sektoren am kritischsten ein. Das Ausmass dieser Auswirkungen wird durch den Grad der Substituierbarkeit bestimmt, der zwischen Produkten aus Quotenländern und Produkten aus EU- und nicht-ingeschränkten Ländern besteht. Der Grad der Substituierbarkeit hängt davon ab, in welchem Umfang die einzelnen Länder auf die Herstellung bestimmter Produkte spezialisiert sind, welche Produkte sie effizient herstellen und in welchem Ausmass sich die Qualität von Produkten von Herstellern aus verschiedenen Ländern unterscheidet. Für die Fälle, in denen Quotenländer sich innerhalb der Quotenkategorien auf die Herstellung von Produkten verschiedener Qualität spezialisiert haben oder in verschiedenen Qualitätssegmenten produzieren, wird die Auswirkung des Quotenwegfalls gedämpft. Falls hingegen eingeführte Produkte aus Quotenländern den Waren anderer Importeure aus Drittländern ähnlicher sind als Waren von Herstellern aus der EU, wird die Auswirkung des Quotenwegfalls in Drittländern, die keine Quotenländer sind, am ehesten spürbar sein.

**Tabelle 1: Quoten nach Land und Textilien und Bekleidung in 1995 und 2000**

Land	Textilien 1995			Textilien 2000			Bekleidung 1995			Bekleidung 2000		
	Anzahl der Quoten	Quoten, beschränkend	Beschränkende Quotenkategorien	Anzahl der Quoten	Quoten, beschränkend	Beschränkende Quotenkategorien	Anzahl der Quoten	Quoten, beschränkend	Beschränkende Quotenkategorien	Anzahl der Quoten	Quoten, beschränkend	Beschränkende Quotenkategorien
Argentinien	3 (1)	0 (0)					0					
Weissrussl.	16 (1)	1 (0)	2	15 (0)	2 (0)	2, 20	18 (0)	7 (0)	5,7,12,15,21,26/27,29	18 (0)	2 (0)	6,13
Bosnien	-----	-----	-----	4 (1)	0 (0)		-----	-----	-----	7 (0)	1 (0)	6
Brasilien	9 (1)	1 (0)	9	7 (1)	0 (0)		3 (1)	0 (0)		2 (1)	0 (0)	
Bulgarien	1 (1)	1 (0)	1	-----	-----	-----	6 (2)	0 (0)		-----	-----	-----
China	13 (4)	4 (1)	2,3 (3A), 20/39, 163	13 (4)	5 (3)	2 (2A), 3 (3A), 9, 20/39, (37A),163	25 (6)	17 (2)	4,5 (5A), 6 (6S), 7,8,10,13,14,18,19,21,24,26,31,73,76,78	25 (6)	24 (3)	4,5 (5A),6 (6S), 7,8,9,10,12,13,14,15,16,17,18,21,24 (24C), 26,28,29,31,68,73,76,78,83
Kroatien	-----	-----	-----	4 (1)	0 (0)		-----	-----	-----	7 (0)	2 (0)	5,6
Tschech. Republik	11 (1)	3 (1)	2 (2A), 32, 90	-----	-----	-----	12 (2)	0 (0)		-----	-----	-----
Ägypten				2 (0)	0 (0)					0 (0)		
Hongkong	4 (2)	0 (0)		4 (2)	0 (0)		20 (8)	7 (3)	5,6 (6A) (6AC), 7,8,21 (21C), 26,31	20 (8)	8 (4)	4 (4C),5,6 (6A) (6AC), 7,13,21 (21C), 26,31
Ungarn	6 (1)	0 (0)		-----	-----	-----	11 (3)	2 (0)	4,5	-----	-----	-----
Indien	7 (2)	7 (0)	1,2,3,9,20, 23, 39	7 (2)	6 (0)	1,2,9,20,23, 39	10 (2)	8 (1)	4 (4C),5,6,7,8, 26,27,29	10 (2)	8 (1)	4,5 (6C),7,8,24,26,27
Indonesien	6 (2)	3 (0)	1,2,35	6 (2)	1 (0)	23	6 (1)	3 (0)	5,8,21	6 (1)	4 (0)	5,6,7,8
Macao	2 (0)			2 (0)			18 (5)	7 (0)	5,6,7,13,21,	17 (5)	10 (2)	4 (4C),5,6 (6C),

									26,31			7,13,21,24,26,31,83
Malaysia	3 (2)	2 (1)	2,3 (3A)	3 (2)	0 (0)		5 (2)	1 (0)	5	5 (2)	3 (0)	4,5,6
N. Korea	15 (0)	0 (0)		16 (0)	0 (0)		31 (0)	3 (0)	5,17,77	32 (0)	7 (0)	5,6,16,17,29,76,83
Pakistan	6 (1)	5 (0)	1,2,3,9,20	6 (1)	5 (1)	1,2 (2A),3,9,20	8 (1)	4 (0)	4,5,6,8	8 (1)	3 (0)	4,5,6
Peru	2 (0)	0 (0)		2 (1)	2 (0)		0 (0)			0 (0)		
Philippinen	0 (0)			0 (0)			12 (4)	1 (0)	5	12 (4)	1 (0)	5
Polen	7 (1)	1 (0)	20	-----	-----	-----	10 (3)	0 (0)		-----	-----	-----
Rumänien	3 (1)	1 (0)	20	-----	-----	-----	12 (2)	1 (0)	7	-----	-----	-----
Russland	16 (1)	2 (0)	2, 118				17 (0)	0 (0)				
Serbien				4 (1)	0 (0)					7 (0)	3 (0)	6,7,15
Singapur	2 (1)	0 (0)		2 (1)	0 (0)		5 (2)	0 (0)		5 (2)	0 (0)	
Slowakei	11 (1)	1 (0)	36	-----	-----	-----	12 (2)	0 (0)		-----	-----	-----
S. Korea	15 (3)	3 (1)	1, (3A), 35,36	12 (3)	1 (0)	35	29 (4)	0 (0)		24 (4)	5 (0)	4,5,6,10,12
Sri Lanka	0 (0)			0 (0)			4 (2)	3 (0)	6,7,8	4 (2)	1 (0)	6
Taiwan	10 (3)	1 (1)	(3A),35	11 (3)	1 (1)	(2A),35	26 (4)	1 (1)	28	25 (4)	3 (0)	4,5,6
Thailand	6 (3)	4 (0)	1,2,3,22	6 (3)	2 (0)	2,3	11 (0)	2 (0)	5,6	11 (0)	2 (0)	5,6
Türkei	3 (0)	0 (0)		-----	-----	-----	9 (3)	7 (0)	4,6,7,12,13,18,83	-----	-----	-----
Ukraine	16 (1)	2 (0)	1,50	16 (0)	0 (0)		17 (0)	3 (0)	7,15,29	17 (0)	1 (0)	26/27
Usbekistan	1 (1)	0 (0)		1 (1)	0 (0)		0 (0)			0 (0)		
Vietnam	63 (0)	1 (0)	39	13 (0)	2 (0)	35,41	43 (0)	11 (0)	6,7,8,15,21,27,29,31,68,73,78	21 (0)	14 (0)	4,5,6,7,8,15,18,21,29,31,73,76,78,83
Total	257 (35)	43 (5)		156 (29)	27 (5)		380 (59)	87 (7)		283 (42)	102 (10)	

Anm.: Die erste Ziffer in der Spalte mit der Zahl der Quoten listet die Anzahl der Kategorien, in denen es maximale physikalische Mengen gibt. Die Ziffer in Klammern nennt die Anzahl der Unterkategorien mit Quoten, d.h. innerhalb einer Oberkategorie gibt es spezielle Grenzen für eine Teilmenge der Kategorie. Die Anzahl der beschränkenden Quoten benennt die Zahl der Quoten, bei denen die tatsächlichen Importe 80 % der (praktischen) Kontingentmenge (quota level or working level) übersteigen. Ein strengeres Kriterium, das 95 % der praktischen Kontingentmenge erfasst, wird auch angeführt. Die Kategorien, die unter dieses Beschränkungskriterium fallen, sind grau unterlegt.

**Tabelle 2. Die Bedeutung der Importe mit beschränkenden Quoten in gesamten ATC-Importen**

	Textilien 1995		Textilien 2000		Bekleidung 1995		Bekleidung 2000	
	Beschränkend	Stark beschränkend	Beschränkend	Stark beschränkend	Beschränkend	Stark beschränkend	Beschränkend	Stark beschränkend
Weissrus.	84.7	68.2	80.3	0	76.1	0	40.3	32.6
China	58.9	54.3	65.8	50.5	91.0	82.2	94.3	91.0
Hongkong	0	0	0	0	62.1	37.0	82.6	65.1
Indien	92.1	87.0	77.8	23.3	85.9	86.0	79.1	25.3
Indones	55.8	35.9	65.1	0	62.3	30.8	85.2	42.3
Macao	0	0	0	0	72.0	41.2	89.2	83.7
Malaysia	86.5	66.9	0	0	0	0	74.1	0
N. Korea	0	0	0	0	13.7	13.7	19.1	0
Pakistan	91.5	87.0	95.6	69.5	51.0	4.8	67.6	33.0
Philippin.	0	0	0	0	36.4	16.7	36.8	21.7
S. Korea	47.2	28.2	32.7	0	0	0	89.2	12.9
Sri Lanka	0	0	0	0	88.2	62.0	42.7	42.7
Taiwan	34.7	34.7	40.1	37.8	2.2	0	42.7	24.1
Thailand	64.3	0	75.1	0	27.9	0	36.0	36.0
Türkei	48.2	0	-----	-----	90.8	55.5	-----	-----
Ukraine	51.6	10.7	0	0	11.6	0	1.9	0
Vietnam	8.4	0	58.0	34.1	75.4	54.2	85.8	80.2
Total								

Anm.: Beschränkende Quoten sind solche, bei denen Importe/Quote(praktische Kontingentmenge) > 0,8. Stark beschränkende Quoten sind solche, bei denen Importe/Quote > 0,95.

**Tabelle 3 Beschränkende Quoten nach Ländern in 1995 und 2000**

	Anzahl der ( <b>stark</b> ) beschränkenden Quoten	
Kategorie <sup>12</sup>	1995	2000
1	7 (4) ( <b>Indien, Indonesien, Pakistan, S Korea, Thailand, Ukraine, Usbekistan</b> )	2 (2) ( <b>Indien, Pakistan</b> )
2	10 (4) ( <b>Weissrussl., Bulgaria, China, Tschech. Rep, Indien, Indonesien, Malaysia, Pakistan, Russia, Thailand</b> )	5 (2) (Weissrussl., <b>China, Indien, Pakistan, Thailand</b> )
2A	1 (0) (Tschech. Rep)	3 (0) (China, Pakistan, Taiwan)
3	5 (4) ( <b>China, Indien, Malaysia, Pakistan, Thailand</b> )	3 (1) (China, <b>Pakistan, Thailand</b> )
3A	4 (3) ( <b>China, Malaysia, S. Korea, Taiwan</b> )	2 (1) (China, <b>Hongkong</b> )
4	5 (2) ( <b>China, Ungarn, Indien, Pakistan, Türkei</b> )	8 (4) ( <b>China, Indien, Macao, Malaysia, Pakistan, S. Korea, Taiwan, Vietnam</b> )
4C	1 (1) ( <b>Indien</b> )	2 (1) ( <b>Hongkong, Macao</b> )
5	12 (7) (Weissrussl., <b>China, Hongkong, Ungarn, Indien, Indonesien, Macao, Malaysia, N. Korea, Pakistan, Philippinen, Thailand</b> )	14 (11) ( <b>China, Kroatien, Hongkong, Indien, Indonesien, Macao, Malaysia, N. Korea, Pakistan, Philippinen, S. Korea, Taiwan, Thailand, Vietnam</b> )
5A	1 (0) (China)	1 (0) (China)
6	9 (4) ( <b>China, Hongkong, Indien, Macao, Pakistan, Sri Lanka, Thailand, Türkei, Vietnam</b> )	17 (9) (Weissrussl., Bosnien, <b>China, Kroatien, Hongkong, Indien, Indonesien, Macao, Malaysia, N. Korea, Pakistan, S. Korea, Serbien, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, Vietnam</b> )
6A	1 (1) ( <b>Hongkong</b> )	1 (1) ( <b>Hongkong</b> )
6AC	1 (1) ( <b>Hongkong</b> )	1 (1) ( <b>Hongkong</b> )
6C	-	2 (1) (Indien, <b>Macao</b> )
6S	1 (1) ( <b>China</b> )	1 (1) ( <b>China</b> )
7	10 (5) (Weissrussl., <b>China, Hongkong, Indien, Macao, Rumänien, Sri Lanka, Türkei, Ukraine, Vietnam</b> )	6 (3) ( <b>China, Hongkong, Indien, Indonesien, Macao, Vietnam</b> )
8	6 (4) ( <b>China, Hongkong, Indien, Pakistan, Sri Lanka, Vietnam</b> )	4 (2) ( <b>China, Indien, Indonesien, Vietnam</b> )
9	3 (1) (Brasilien, <b>Indien, Pakistan</b> )	3 (2) ( <b>China, Indien, Pakistan</b> )
10	1 (0) (China)	2 (1) ( <b>China, S. Korea</b> )
12	2 (1) (Weissrussl., <b>Türkei</b> )	2 (1) ( <b>China, S. Korea</b> )
13	3 (1) ( <b>China, Macao, Türkei</b> )	4 (4) ( <b>Weissrussl., China, Hongkong, Macao</b> )
14	1 (0) (China)	1 (1) ( <b>China</b> )
15	3 (1) (Weissrussl., Ukraine, <b>Vietnam</b> )	3 (2) ( <b>China, Vietnam, Serbien</b> )
16	-	2 (0) (China, N. Korea)
17	1 (1) ( <b>N. Korea</b> )	2 (1) (China, <b>N. Korea</b> )
18	2 (0) (China, Türkei)	2 (1) ( <b>China, Vietnam</b> )

<sup>12</sup> Für eine Erläuterung der Kategorien (Warengruppen) siehe Anhang.

19	1 (1) <b>(China)</b>	
20	5 (3) <b>(China (/39), Indien, Pakistan, Polen, Rumänien)</b>	4 (3) <b>(Weissrusl., China (/39), Indien, Pakistan)</b>
21	6 (3) <b>(Weissrusl., China, Hongkong, Indonesien, Macao, Vietnam)</b>	4 (3) <b>(China, Hongkong, Macao, Vietnam)</b>
21C	1 (1) <b>(Hongkong)</b>	1 (1) <b>(Hongkong)</b>
22	1 (0) (Thailand)	-
22A	-	-
23	1 (0) (Indien)	2 (0) (Indien, Indonesien)
24	1 (0) (China)	3 (1) <b>(China, Indien, Macao)</b>
24C		1 (0) (China)
26	5 (3) <b>(Weissrusl. (/27), China, Hongkong, Indien, Macao)</b>	5 (1) (China, Hongkong, Indien, <b>Macao, Ukraine (/27)</b> )
27	3 (1) <b>(Weissrusl. (/26), Indien, Vietnam)</b>	2 (0) (Indien, Ukraine (/26))
28	1 (0) (Taiwan)	1 (0) <b>(China)</b>
29	3 (1) <b>(Weissrusl., Indien, Vietnam)</b>	3 (2) <b>(China, N. Korea, Vietnam)</b>
31	4 (3) <b>(China, Hongkong, Macao, Vietnam)</b>	4 (3) <b>(China, Hongkong, Macao, Vietnam)</b>
32	1 (0) (Tschech. Rep)	-
32A -34	-	-
35	2 (1) (Indonesien, <b>S. Korea</b> )	3 (1) (S. Korea, <b>Taiwan, Vietnam)</b>
36	2 (0) (Slowakei, S. Korea)	
36A -37	-	-
37A		1 (1) <b>(China)</b>
38A / B	-	-
39	3 (2) <b>(China (/20), Indien, Vietnam)</b>	2 (1) <b>(China (/20), Indien)</b>
40	-	-
41	-	1 (1) <b>(Vietnam)</b>
42- 49	-	-
50	1 (1) <b>(Ukraine)</b>	-
51- 67 A	-	-
68	1 (1) <b>(Vietnam)</b>	1 (1) <b>(China)</b>
70 – 72	-	-
73	2 (2) <b>(China, Vietnam)</b>	2 (1) <b>(China, Vietnam)</b>
74 – 75	-	-
76	1 (1) <b>(China)</b>	3 (2) <b>(China, N. Korea, Vietnam)</b>
77	1 (1) <b>(N. Korea)</b>	-
78	2 (2) <b>(China, Vietnam)</b>	2 (1) <b>(China, Vietnam)</b>
83	1 (0) (Türkei)	4 (1) (China, Macao, N. Korea, <b>Vietnam)</b>
84 - 88	-	-
90	1 (0) (Tschech. Rep)	
91 – 117	-	-
118	1 (1) <b>(Russland)</b>	-
120 – 161	-	-
163	1 (0) (China)	1 (0) (China)

Kategorie	Nutzungsgrad der Quote für die Kategorie	Anteil von ATC-Importen unter beschränkenden Quoten	Anteil von ATC-Importen unter schwach beschränkenden Quoten	Anteil von ATC-Importen unter stark beschränkenden Quoten	ATC-Importe im Verhältnis zu EU-Drittlandsimporten	Eingeschränkte ATC-Importe im Verhältnis zu EU-Drittlandsimporten	Stark eingeschränkte ATC-Importe im Verhältnis zu EU-Drittlandsimporten	Auswirkungsindex für eingeschränkte Importe(1)	Auswirkungsindex für stark eingeschränkte Importe(2)	Gesamtindex	Integrationsjahr	Textil- oder Bekl.produkt
1	39.71	60.15	0.00	60.15	29.88	17.98	17.98		*	*	2004	T
2	62.22	86.13	50.24	35.89	48.1	41.42	17.3	***	*	****	2004	T
3	69.7	81.11	25.05	56.06	79.78	64.7	36.27	***	***	*****	2004	T
4	84.15	84.5	26.86	57.64	24	20.28	13.84	*	*	**	2004	B
5	100.5	97.22	18.83	78.39	33.33	32.41	26.13	**	**	****	2004	B
6	97.57	97.76	17.62	80.14	20.14	19.68	16.14		*	*	2004	B
7	59.68	76.63	62.80	13.83	36.64	28.12	5.07	*		*	2004	B
8	56.46	60.61	40.15	20.46	24.65	14.94	5.05				2004	B
9	78.2	81.46	26.43	55.03	35.21	28.68	19.38	*	*	**	2004	T
10	62.37	58.28	13.92	44.35	73.80	43.01	32.73	***	***	*****	2002	B
12	73.19	85.05	72.46	12.59	19.96	16.98	2.51				2004	B
13	98.25	97.20	0.00	97.20	47.66	46.32	46.32	***	***	*****	2004	B
14	51.1	96.89	0.00	96.89	35.22	34.13	34.13	**	***	*****	2004	B
15	48.59	79.27	1.12	78.15	13.06	10.35	10.21		*	*	2004	B
16	70.17	95.40	95.40	0.00	58.42	55.74	0.00	***		***	2004	B
17	65.63	99.80	99.80	0.00	25.76	25.71	0.00	*		*	2004	B
18	36.38	41.59	5.56	36.03	5.96	2.48	2.15				2002	B
20	79.25	96.66	96.23	0.43	44.47	42.99	0.19	***		***	2004	T
21	60.52	59.21	19.93	39.28	23.77	14.08	9.34				2002	B
23	61.29	99.56	99.56	0.00	68.23	67.93	0.00	***		***	2004	T
24	73.23	97.30	55.62	41.67	51.04	49.60	21.27	***	**	*****	2002	B
26	57.67	77.91	75.32	2.58	32.17	25.06	0.83	*		*	2004	B

Kategorie	Nutzungsgrad der Quote für die Kategorie	Anteil von ATC-Importen unter beschränkenden Quoten	Anteil von ATC-Importen unter schwach beschränkenden Quoten	Anteil von ATC-Importen unter stark beschränkenden Quoten	ATC-Importe im Verhältnis zu EU-Drittlandsimporten	Eingeschränkte ATC-Importe im Verhältnis zu EU-Drittlandsimporten	Stark eingeschränkte ATC-Importe im Verhältnis zu EU-Drittlandsimporten	Auswirkungsindex für eingeschränkte Importe(1)	Auswirkungsindex für stark eingeschränkte Importe(2)	Gesamtindex	Integrationsjahr	Textil- oder Bekleidungsprodukt
27	51.81	78.46	78.46	0.00	6.97	5.47	0.00				2002	B
28	65.41	69.09	0.00	69.09	33.37	23.05	23.05	*	**	***	2004	B
29	67.28	68.13	1.61	66.52	53.99	36.79	35.92	**	***	*****	2004	B
31	87.13	95.49	21.20	74.29	34.78	33.21	25.84	**	**	****	2004	B
35	77.62	54.74	28.11	26.64	17.57	9.62	4.68				2004	T
37a	105.60	100.00	0.00	100.00	16.51	16.51	16.51		*	*	2002	T
39	53.17	41.67	41.67	0.00	27.39	11.41	0.00				2004	T
41	103.60	100.00	0.00	100.00	0.21	0.21	0.21				1998 <sup>(3)</sup>	T
68	89.77	87.75	0.00	87.75	39.70	34.83	34.83	**	***	*****	2002	B
73	34.84	55.93	7.14	48.79	35.36	19.78	17.25		*	*	2002	B
76	99.63	100.00	11.60	88.40	25.37	25.37	22.43	*	**	***	1998 <sup>(4)</sup>	B
78	75.57	71.96	6.32	65.64	18.23	13.12	11.97		*	*	2004	B
83	92.17	85.10	77.34	7.77	48.76	41.49	3.79	***		***	2004	B

**Tabelle 7: Importanteile von Quotenländern in die EU und Deutschland**

Kategorie	Land	Jahr	Extra-EU Anteil an Gesamtimporten	Anteil von Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von schwach beschränkten Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von stark beschränkten Quotenländern an extra-EU Importen	Indexziffer für beschränkte Importe(1)	Indexziffer für stark beschränkte Importe(2)	Gesamtindex
1	EU	1995	44.02	32.96	5.16	27.80	**	**	****
		2000	52.11	20.97	0.00	20.97	*	**	***
	DE	1995	39.45	32.00	5.63	26.38	**	**	****
		2000	47.72	14.23	0.00	14.23		*	*
2	EU	1995	37.28	41.40	16.09	25.30	***	**	*****
		2000	39.35	30.63	15.45	15.18	**	*	***
	DE	1995	34.69	45.69	27.74	17.95	***	*	****
		2000	37.83	24.47	14.10	10.36	*	*	**
3	EU	1995	29.70	44.45	4.13	40.32	***	***	*****
		2000	39.08	33.31	8.41	24.89	**	**	****
	DE	1995	20.30	15.87	0.60	15.28		*	*
		2000	32.91	16.96	8.18	8.78			
4	EU	1995	53.28	15.45	1.80	13.65		*	*
		2000	62.29	17.97	4.63	13.33		*	*
	DE	1995	56.63	10.90	1.31	9.59			
		2000	65.35	12.96	3.66	9.30			
5	EU	1995	46.61	41.43	6.34	35.10	***	***	*****
		2000	59.29	40.90	9.19	31.71	***	***	*****
	DE	1995	48.78	37.51	6.63	30.88	**	***	****
		2000	62.26	36.08	7.45	28.64	**	**	****
6	EU	1995	54.81	28.58	12.53	16.05	*	*	**
		2000	63.50	24.87	5.50	19.37	*	*	**
	DE	1995	61.93	34.15	18.07	16.07	**	*	***
		2000	74.46	21.96	3.83	18.13	*	*	**
7	EU	1995	65.51	52.52	18.17	34.35	***	***	*****
		2000	68.55	30.28	23.56	6.72	**		**
	DE	1995	77.86	51.72	18.01	33.72	***	***	*****
		2000	79.00	23.82	19.46	4.35	*		*
8	EU	1995	73.99	33.30	14.30	19.00	**	*	***
		2000	74.05	22.13	13.27	8.85	*		*
	DE	1995	87.74	31.52	11.86	19.66	**	*	***
		2000	87.17	20.43	12.31	8.12	*		*

Kategorie	Land	Jahr	Extra-EU Anteil an Gesamtimporten	Anteil von Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von schwach beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von stark beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Indexziffer für beschränkte Importe(1)	Indexziffer für stark beschränkte Importe(2)	Gesamtindex
9	EU	1995	52.16	35.33	22.82	12.51	**	*	***
		2000	60.12	29.00	9.59	19.41	*	*	**
	DE	1995	70.87	25.79	21.04	4.75	*		*
		2000	70.40	19.52	4.65	14.87		*	*
10	EU	1995	77.41	26.73	26.73	0.00	*		*
		2000	71.70	35.07	6.08	28.99	**	**	****
	DE	1995	86.61	30.71	30.71	0.00	**		**
		2000	79.30	36.63	3.41	33.22	**	***	*****
12	EU	1995	43.13	21.56	0.20	21.37	*	**	***
		2000	51.15	16.24	14.02	2.22			
	DE	1995	54.09	25.40	0.39	25.01	*	**	***
		2000	61.63	16.68	15.41	1.27			
13	EU	1995	53.57	40.02	5.73	34.29	***	***	*****
		2000	65.27	37.16	0.00	37.16	**	***	*****
	DE	1995	57.97	45.15	10.63	34.53	***	***	*****
		2000	73.42	36.62	0.00	36.62	**	***	*****
14	EU	1995	62.40	22.92	22.92	0.00	*		*
		2000	66.71	35.56	0.00	35.56	**	***	*****
	DE	1995	77.45	14.77	14.77	0.00			
		2000	74.90	18.63	0.00	18.63		*	*
15	EU	1995	56.26	5.14	4.27	0.87			
		2000	62.59	18.76	0.48	18.28		*	*
	DE	1995	78.80	5.77	4.85	0.92			
		2000	80.26	14.12	0.80	13.32		*	*
16	EU	1995	55.13	0.00	0.00	0.00			
		2000	60.35	16.55	16.55	0.00			
	DE	1995	85.72	0.00	0.00	0.00			
		2000	86.75	6.96	6.96	0.00			
17	EU	1995	59.65	0.00	0.00	0.00			
		2000	65.03	11.57	11.56	0.00			
	DE	1995	82.65	0.00	0.00	0.00			
		2000	85.71	3.71	3.71	0.00			

Kategorie	Land	Jahr	Extra-EU Anteil an Gesamtimporten	Anteil von Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von schwach beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von stark beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Indexziffer für beschränkte Importe(1)	Indexziffer für stark beschränkte Importe(2)	Gesamtindex
18	EU	1995	59.69	30.14	30.14	0.00	**		**
		2000	70.71	25.23	1.49	23.74	*	**	***
	DE	1995	67.63	40.99	40.99	0.00	***		***
		2000	84.47	35.26	3.46	31.79	**	**	*****
20	EU	1995	62.12	55.65	8.99	46.67	***	***	*****
		2000	66.32	45.12	11.65	33.47	***	***	*****
	DE	1995	78.63	53.36	14.54	38.82	***	***	*****
		2000	85.99	36.43	21.43	15.00	**	*	***
21	EU	1995	68.83	47.63	12.77	34.85	***	***	*****
		2000	67.31	44.82	11.15	33.67	***	***	*****
	DE	1995	83.75	46.35	11.31	35.05	***	***	*****
		2000	78.97	43.42	9.32	34.10	***	***	*****
23	EU	1995	35.87	30.53	30.53	0.00	**		**
		2000	41.32	74.16	74.16	0.00	***		***
	DE	1995	24.20	8.76	8.76	0.00			
		2000	23.84	30.66	30.66	0.00	**		**
24	EU	1995	65.32	12.68	12.68	0.00			
		2000	73.74	41.62	19.57	22.04	***	**	*****
	DE	1995	74.58	11.34	11.34	0.00			
		2000	86.25	23.72	5.98	17.73	*	*	**
26	EU	1995	59.44	30.78	6.90	23.88	**	**	****
		2000	64.31	34.13	33.21	0.92	**		**
	DE	1995	68.69	17.69	4.99	12.69		*	*
		2000	74.79	22.76	21.99	0.77	*		*
27	EU	1995	52.36	12.36	0.25	12.11		*	*
		2000	63.30	7.55	7.55	0.00			
	DE	1995	71.21	5.27	0.15	5.12			
		2000	77.74	6.08	6.08	0.00			
28	EU	1995	57.67	1.31	1.31	0.00			
		2000	60.00	21.89	0.00	21.89	*	**	***
	DE	1995	63.09	0.94	0.94	0.00			
		2000	67.92	14.00	0.00	14.00			

Kategorie	Land	Jahr	Extra-EU Anteil an Gesamtimporten	Anteil von Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von schwach beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von stark beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Indexziffer für beschränkte Importe(1)	Indexziffer für stark beschränkte Importe(2)	Gesamtindex
29	EU	1995	51.86	7.73	7.23	0.50			
		2000	61.86	41.62	0.77	40.85	***	***	*****
	DE	1995	68.82	4.42	4.27	0.16			
		2000	85.72	42.83	0.16	42.67	***	***	*****
31	EU	1995	53.01	32.31	9.23	23.08	**	***	*****
		2000	62.53	34.37	9.19	25.18	**	***	*****
	DE	1995	57.13	42.42	6.60	35.81	***	***	*****
		2000	63.87	36.72	9.17	27.55	**	**	****
35	EU	1995	44.08	32.16	18.88	13.29	**	*	***
		2000	50.03	16.84	10.13	6.71			
	DE	1995	36.61	21.48	7.75	13.73	*	*	**
		2000	44.11	20.31	11.92	8.40	*		*
37a	EU	1995	21.43	0.00	0.00	0.00			
		2000	31.15	9.95	0.00	9.95			
	DE	1995	61.63	16.68	15.41	1.27			
		2000	24.23	4.99	0.00	4.99			
39	EU	1995	62.05	50.77	1.52	49.26	***	***	*****
		2000	70.11	45.72	20.85	24.87	***	**	*****
	DE	1995	81.34	44.00	1.63	42.37	***	***	*****
		2000	89.04	46.62	12.71	33.92	***	***	*****
41	EU	1995	21.56	0.00	0.00	0.00			
		2000	25.68	0.10	0.00	0.10			
	DE	1995	22.20	0.00	0.00	0.00			
		2000	34.23	0.17	0.00	0.17			
68	EU	1995	58.40	0.46	0.00	0.46			
		2000	67.86	39.23	0.00	39.23	**	***	*****
	DE	1995	62.67	0.56	0.00	0.56			
		2000	72.53	36.58	0.00	36.58	**	***	*****
73	EU	1995	68.25	19.38	0.00	19.38		*	*
		2000	64.76	28.43	3.79	24.64	*	**	***
	DE	1995	70.28	16.94	0.00	16.94		*	*
		2000	78.16	21.56	1.45	20.11	*	**	***

Kategorie	Land	Jahr	Extra-EU Anteil an Gesamtimporten	Anteil von Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von schwach beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Anteil von stark beschränkenden Quotenländern an extra-EU Importen	Indexziffer für beschränkte Importe(1)	Indexziffer für stark beschränkte Importe(2)	Gesamtindex
76	EU	1995	70.16	8.06	0.00	8.06			
		2000	78.50	12.65	1.29	11.35		*	*
	DE	1995	79.00	10.35	0.00	10.35		*	*
		2000	85.75	10.69	0.40	10.29		*	*
78		1995	68.67	34.01	0.00	34.01	**	***	*****
	EU	2000	72.24	31.04	1.70	29.34	**	**	****
		1995	79.04	30.49	0.00	30.49	**	***	*****
	DE	2000	85.00	29.86	3.18	26.68	*	**	***
83	EU	1995	41.15	22.53	22.53	0.00	*		*
		2000	54.90	35.08	33.88	1.20	*		*
	DE	1995	46.84	37.92	37.92	0.00	**		**
		2000	65.44	25.70	23.47	2.23	*		*

\* \* \*

### **3. Deutsche Textil- und Bekleidungshersteller im Wettbewerb auf EU-Märkten**

Die deutsche Textilwirtschaft exportiert 35 % ihrer inländischen Erzeugnisse. Der Quotenwegfall im Rahmen des ATC wird die Wettbewerbssituation auf Auslandsmärkten verändern und sich somit entscheidend auf Produktion und Beschäftigung in der deutschen Textilwirtschaft auswirken. Sollte das Exportverhalten darüber hinaus die Struktur der inländischen Industrie widerspiegeln, ist die Analyse der Exporte für die Einschätzung der Auswirkungen von handelspolitischen Änderungen, wie dem Quotenwegfall, hilfreich. Wenn deutsche Exportprodukte sich zum Beispiel in anderen Segmenten als Quotenländer befinden, werden die Auswirkungen für deutsche Exporte, und somit für die inländische Industrie, geringfügig sein. Das Gegenteil müsste vermutet werden, wenn der Wettbewerb in denselben Produktsegmenten stattfindet. Der Vorteil des Gebrauchs von Exportdaten ist, dass sehr detaillierte Daten (per Zolllinie) für Produkte benutzt werden können, die für inländische Produktion allgemein nicht verfügbar sind.

In dieser Studie werden zunächst die Exporte in Deutschland hergestellter Textilien in die EU betrachtet, die im Jahr 2000 knapp über 44 % der Gesamtexporte an Textilien ausmachten. Zu diesem Zweck steht ein sehr detaillierter Datensatz zur Verfügung, mit dem wertvolle, sich ergänzende analytische Indikatoren für die Art und Intensität des Wettbewerbs zwischen deutschen Textilherstellern und solchen in ATC-Quotenländern berechnet werden können. Darüber hinaus wird auch der Wettbewerb in Drittländern analysiert werden. Die vorliegende Untersuchung ruht auf der Prämisse, dass der Quotenwegfall der sich umso stärker auswirken wird, je intensiver der Wettbewerb für deutsche Unternehmen mit ATC-Quotenländern ist. In den Fällen hingegen, in denen deutsche Hersteller sich auf eine andere Produktpalette spezialisiert haben als die ATC-Quotenländer, wird sich der Wegfall der Quoten eher begrenzt auswirken. Im folgenden werden zwei Indikatoren angeführt, mit deren Hilfe sich diese Fälle trennen lassen.

#### **3.1. Ähnlichkeit der Exportstrukturen**

Zunächst soll das Ausmass der Überschneidung oder Ähnlichkeit zwischen deutschen Textilexporten und denen einer Reihe anderer Textilhersteller in die EU bestimmt werden. Dieses Mass wird zunehmend dazu verwendet festzustellen, inwieweit Länderpaare im gleichen Segment eines bestimmten Marktes im Wettbewerb stehen. Dieser Ansatz geht auf Finger und Kreinin (1979) zurück, die

damit das Potential des Allgemeinen Präferenzsystems, Handelsströme umzulenken, untersucht haben: "Wenn Exporte sich unähnlich sind - das heisst es gibt wenig oder keine 'Güterüberschneidung' - dann gibt es wenig Spielraum zur Umlenkung von Handelsströmen" weg von den Ländern, die keinen Präferenzstatus besitzen. In dieser Untersuchung wird der Ähnlichkeitsindex dazu verwendet zu bestimmen, in welchem Ausmass der Wegfall der ATC-Quoten die durch die Quote verursachten Nachfrageverschiebungen in der EU von Ländern mit Quote hin zu deutschen und anderen, nicht darunter fallenden Herstellern rückgängig machen könnte. In einem ersten Schritt wird mit dem Ähnlichkeitsindex die Struktur der EU-Textilimporte aus Deutschland,  $g$ , mit denen anderer einzelner Hersteller, die in die EU exportieren,  $j$ , verglichen.

$$S_{gj} = \sum_{l=1}^n \text{Min}(w_{gl}, w_{jl}) * 100$$

Der Anteil eines Textilerzeugnisses  $l$  an der Gesamtmenge der deutschen Textilausfuhren in die EU soll als  $w_{gl}$  bezeichnet werden, während  $w_{jl}$  dem Anteil desselben Erzeugnisses an den Textilausfuhren des Landes  $j$  entspreche. Je höher nun der Wert dieses Indizes ist, desto ähnlicher sind sich die Exportstrukturen dieser beiden Länder, denn die Waren, die für die Ausfuhren des einen Landes bedeutend sind, machen auch für das andere Land einen beträchtlichen Teil der Ausfuhren aus. Der Index geht jedoch gegen Null, wenn Waren zwar von dem einen, doch nicht von dem anderen Land in grosser Menge exportiert werden. Das Mass wird hier mittels Daten (per Zolllinie) für über 900 Textilerzeugnisse und für die Jahre von 1988 bis 2000 berechnet. Auf diese Weise kann nicht nur das derzeitige Ausmass der Überschneidung von Handelsstrukturen, sondern auch deren Entwicklung über die letzten zehn Jahre aufgezeigt werden.

Schaubild 1: Ähnlichkeit deutscher Textilexporte in die EU mit denen von ausgewählten Ländern im Jahr 2000

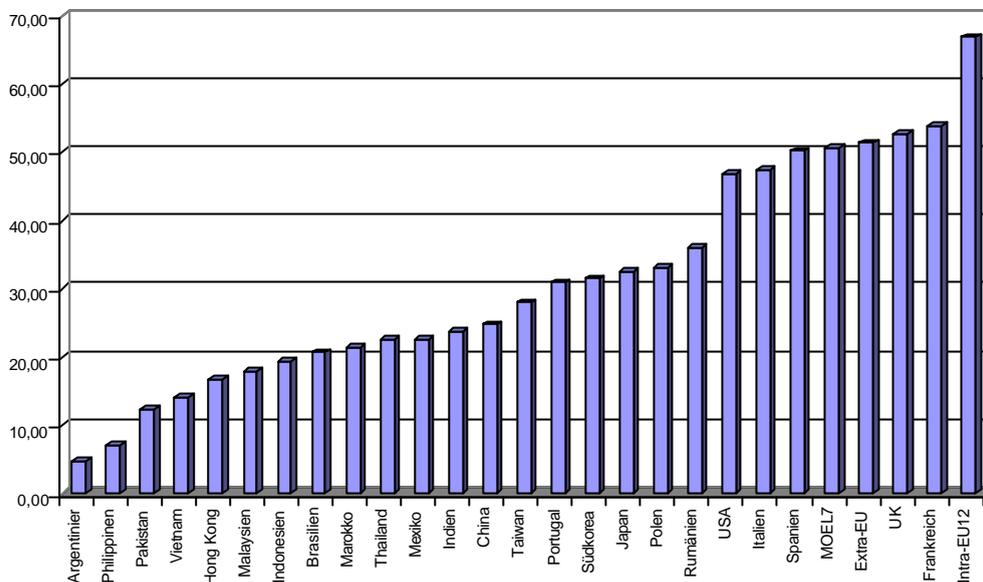


Tabelle 1 im Anhang bietet eine detailliertere Sicht der Ähnlichkeitsindizes, während Schaubild 1 einen kurzen Überblick über den Grad der Ähnlichkeit deutscher Textilexporte mit denen ausgewählter Länder im Jahr 2000 verschafft. Sowohl die Tabelle als auch die Grafik lassen vermuten, dass die Struktur deutscher Textilexporte denjenigen von anderen Hochlohnländern am ähnlichsten ist. Mit asiatischen Ländern hingegen überschneiden sich die Handelsstrukturen in relativ geringem Ausmass. Zum Beispiel überschneiden sich die Handelsstrukturen im Jahr 2000 zwischen deutschen und chinesischen bzw. indischen Textilausfuhren zu etwa 25 % und mit pakistanischen Textilausfuhren zu 12,5 %. Sowohl mit Südkorea als auch mit Taiwan belief sich der Ähnlichkeitsindex auf 30 % und auf 20 % mit Indonesien. Zum Vergleich betrug der Ähnlichkeitsindex zwischen deutschen und französischen Exporten über 50 %.

Schaubild 2: Entwicklung der Ähnlichkeit zwischen deutschen Textilexporten in die EU und solchen ausgewählter Länder

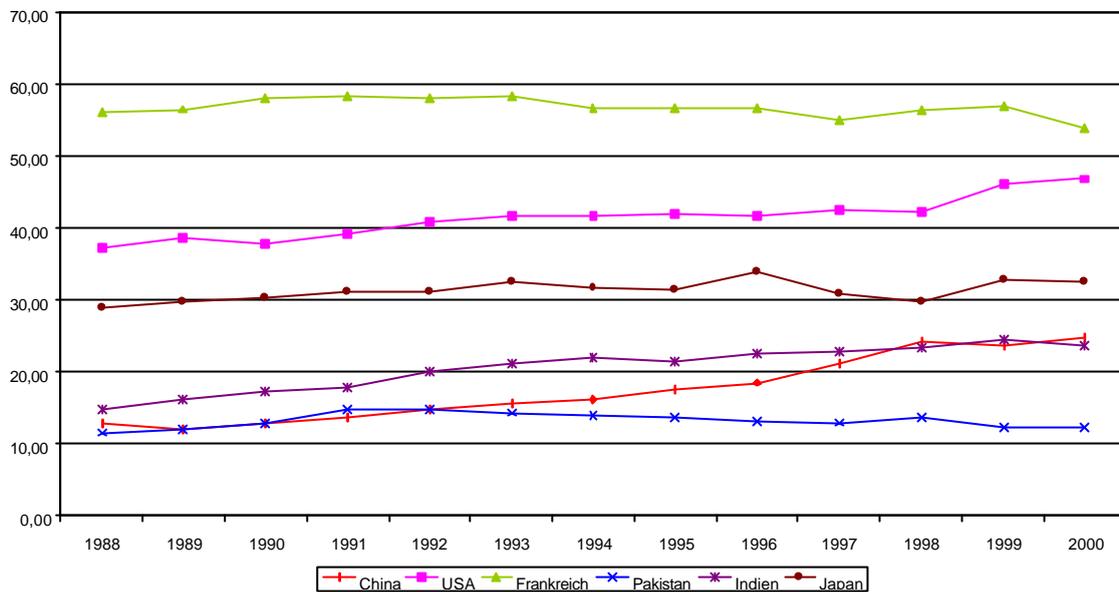


Schaubild 2 illustriert, wie sich das Mass an Ähnlichkeit zwischen deutschen Textilexporten in die EU und denen anderer Länder über die Zeit verändert hat. Zu bemerken ist besonders, dass die Ähnlichkeit mit anderen EU-Staaten, wie Frankreich, relativ konstant geblieben ist, während die Überschneidung mit einigen anderen Ländern zugenommen hat. Allerdings trifft dies sowohl auf Länder, die unter eine Quote fallen (Indien und China) als auch auf quotenfreie Entwicklungsländer (wie Marokko) und entwickelte OECD-Länder wie die USA und (allerdings etwas geringer) Japan zu. Es ist ebenfalls festzuhalten, dass die Überschneidung nicht mit allen Ländern gestiegen ist; so hat sich in den letzten 13 Jahren die Überschneidung deutscher Textilexporte mit denen Pakistans kaum verändert.

### 3.2. Messung des offenbaren komparativen Vorteils

Ein verwandtes und ergänzendes Mass für die Art des internationalen Wettbewerbs ist das des offenbaren komparativen Vorteils (revealed comparative advantage). Ein Land, das einen komparativen Vorteil in einem bestimmten Handelsgut offenbart, kann als relativ (im Vergleich zum Durchschnitt anderer Handel treibender Länder) effizient in dessen Herstellung bezeichnet werden, und man kann erwarten, dass sich dieses Land zunehmend auf die Herstellung dieses Gutes spezialisieren

wird. Wenn demnach dieses Mass die relative Effizienz in der Herstellung korrekt wiedergibt, dann kann erwartet werden, dass der Anteil dieses Gutes an der Gesamtproduktion des Landes ansteigen wird. Allerdings sollte dieses Mass mit einiger Vorsicht interpretiert werden, da es sich beim komparativen Vorteil um ein dynamisches Konzept handelt, so dass heute offenbarte komparative Vorteile nicht notwendigerweise die zukünftige Richtung der Spezialisierung vorgeben.

Für die vorliegende Aufgabenstellung, nämlich festzustellen, wie sich der Wegfall der ATC-Quoten auf die deutschen Textilexporte auswirken kann, sollen nun zunächst diejenigen Textilerzeugnisse identifiziert werden, bei denen Deutschland und Drittländer, die unter eine Quote fallen, gleichzeitig einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU offenbaren. Gerade für solche Erzeugnisse sollten die Auswirkungen des Wegfalls von Quoten besonders gross sein.<sup>1</sup> Weiterhin soll festgestellt werden, wie wichtig die Waren sind, bei denen Deutschland im Gegensatz zu Drittländern keinen komparativen Vorteil aufzuweisen scheint. Schliesslich soll dieser Ansatz dazu verwendet werden, umgekehrt solche Waren zu identifizieren, bei denen Deutschland, jedoch keine Drittländer einen komparativen Vorteil besitzen. Im letzten Fall kann erwartet werden, dass sich der Wegfall der Quoten eher gering auf die deutschen Exporte solcher Güter in die EU auswirken wird.

Dieser Abschnitt konzentriert sich auf komparative Vorteile im Handel mit der EU. Das dazu verwendete Mass des komparativen Vorteils sei definiert als

$$RCA_{il} = \frac{\frac{x_{il}}{\sum_{l=1}^n x_{il}}}{\frac{\sum_{i=1}^m x_{il}}{\sum_{l=1}^n \sum_{i=1}^m x_{il}}}$$

Dabei sei  $x_{il}$  der Wert der Exporte der Textilware  $l$  von Land  $i$  in die EU. Die Gesamtanzahl von Textilerzeugnissen sei  $n$ , und  $m$  sei die Gesamtzahl der in die EU exportierenden Länder. Der Zähler gibt den Anteil einer bestimmten Textilien an

---

<sup>1</sup> Das hier verwendete Verfahren ist jedoch nicht in der Lage zu bestimmen, in welchen Fällen die Einführung von Quoten das Mass des komparativen Vorteils verzerrt. Das heisst, es ist keine Vorhersage möglich, ob ein Land, für das heute ein komparativer Vorteil bei einem bestimmten Gut gemessen wird, tatsächlich fähig sein wird, nach Wegfall der Quote seine relative Produktionseffizienz auch zu nutzen.

den Gesamtausfuhren eines Landes in die EU an. Der Nenner bezeichnet den Anteil dieser Textilie an den Gesamttextileinfuhren der EU (sowohl aus EU-Mitgliedstaaten als auch aus Drittstaaten) an. Wie zuvor wird dieses Mass per Zolllinie auf etwa 900 Produkte für jedes ausgewählte Land angewendet. Ein offener komparativer Vorteil ist dann vorhanden, wenn der resultierende Wert höher als 1 ist.

Tabelle 2 zeigt einige die Berechnung des offenen komparativen Vorteils zusammenfassende Masse für die Jahre 1988, 1994 und 2000, und zwar für Deutschland, ausgewählte EU-Mitgliedstaaten, ausgewählte Drittstaaten, die unter eine Quote fallen, und für andere Staaten, wie die USA und Japan. Die ersten Spalten in der Tabelle zeigen den Anteil der deutschen Exporte in EU, bei denen sowohl Deutschland als auch das Land in der entsprechenden Zeile der Tabelle einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU aufweisen. So machten zum Beispiel im Jahr 2000 Erzeugnisse, bei denen sowohl Deutschland als auch Indien einen komparativen Vorteil aufwiesen, 7,5 % der deutschen Exporte in die EU aus. Die zweite Spaltengruppe zeigt den Anteil der deutschen Exporte in die EU, bei denen das jeweilige Land im Gegensatz zu Deutschland einen komparativen Vorteil aufweist. So machten zum Beispiel im Jahr 2000 Erzeugnisse, bei denen China, jedoch nicht Deutschland einen komparativen Vorteil aufwies, knapp über 6,5 % der deutschen Exporte in die EU aus. Schliesslich ist in der dritten Spaltengruppe der Anteil der deutschen Exporte in die EU aufgelistet, bei denen Deutschland, jedoch nicht das jeweilige andere Land einen komparativen Vorteil zu haben scheint. Deutschland besass zum Beispiel im Jahr 2000 bei gut zwei Dritteln seiner Exporte in die EU einen komparativen Vorteil im Vergleich zu Pakistan.

Aus Tabelle 2 wird folgendes ersichtlich. Die Hauptkonkurrenten von in Deutschland hergestellten Textilwaren sind andere EU-Länder sowie die USA. Länder mit ATC-Quotenvereinbarungen stehen mit Deutschland gegenwärtig nur für einen kleinen Teil der deutschen Exporte in die EU im Wettbewerb.

### **3.3. Potentielle Auswirkungen des Quotenwegfalls in Drittländern**

Im Jahr 2001 gingen fast 50 % der deutschen Textilexporte in Drittländer (und über ein Viertel der Gesamtexporte) in die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL). Daher werden Entwicklungen in den dortigen Textilmärkten von besonderer Tragweite für die deutsche Textilindustrie sein. Wie könnte sich nun der Wegfall der

ATC-Quoten auf die deutschen Textilexporte in die MOEL auswirken? Folgende Mechanismen sind denkbar:

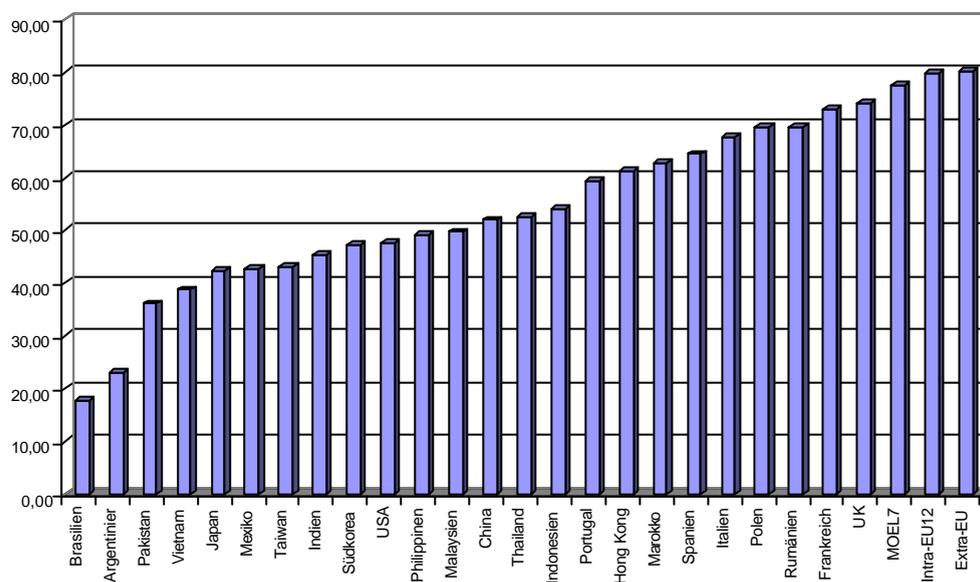
- Der Wegfall der Quoten für Bekleidungserzeugnisse, die in die EU eingeführt werden, könnte den Wettbewerb bei Bekleidungserzeugnissen, die in den MOEL hergestellt und in denen Stoffe aus Deutschland verarbeitet werden, verschärfen. Ein Rückgang der Bekleidungsproduktion in den MOEL hätte entsprechende Konsequenzen für die Nachfrage nach deutschen Stoffen zur Weiterverarbeitung.
- Der Wegfall der Quoten in den MOEL könnte den direkten Wettbewerb mit Textilwaren aus Deutschland verschärfen. Dieser Effekt würde besonders nach dem EU-Beitritt dieser Staaten bemerklich machen.
- Nach der Osterweiterung, wird es den MOEL freistehen, ihren Bedarf an Stoffen auf dem Weltmarkt zu decken. Derzeit führen die Ursprungsbestimmungen im Rahmen der Europa-Abkommen Bekleidungshersteller aus den MOEL dazu, in der EU hergestellte Stoffe zu verwenden. Bekleidungsprodukte aus den MOEL, in denen zum Beispiel Stoffe aus China verarbeitet wurden, fallen derzeit nicht unter die Bestimmungen zur Zollfreiheit für Exporte in die EU. Nach dem EU-Beitritt werden diese Ursprungsbestimmungen jedoch nicht mehr angewendet werden. Der Beitritt wird ebenfalls zu einer Verringerung der Präferenzspanne führen, die deutsche Textilexporteure derzeit in einigen MOEL-Märkten, in denen Zölle für Textilien signifikant höher sind als in der EU, nutzen. Diese Beitrittsffekte werden jedoch in dem Ausmass abgeschwächt, in dem sich Handelsbeziehungen, die sich unter den Bestimmungen zum passiven Veredelungsverkehr gebildet haben, zu langfristigen Beziehungen verfestigen, wie aus einigen Studien zu entnehmen ist. Sollte die Qualität von deutschen Geweben zudem höher sein als die z.B. von chinesischen Produzenten und die von EU-Unternehmen verarbeiteten Textilien eine höhere Qualität beanspruchen, würden die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf deutsche Unternehmen, die in die MOEL exportieren gedämpft.

### **3.4. Wettbewerb zwischen Bekleidungsproduzenten auf dem EU Markt**

Dieser Abschnitt befasst sich mit den Auswirkungen des Quotenwegfalls für Bekleidungsprodukte auf Textilproduzenten und analysiert den Wettbewerb auf EU-Märkten, die Textilien intensiv zur Verarbeitung nutzen (Bekleidungsprodukte und sonstige Textilwaren). Dazu wird die Ähnlichkeit von deutschen Bekleidungsexporten mit den Bekleidungsprodukten einiger ausgewählter Länder

gemessen. Die Vorgehensweise läuft darauf hinaus, den Ähnlichkeitsindex zu messen und daraus die direkten Konsequenzen für die Bekleidungsindustrie und die indirekten Konsequenzen für die Textilindustrie abzuleiten. Je höher der Index ist, desto stärker werden die Auswirkungen auf diese beiden Industrien erwartet. Schaubild 3 zeigt (analog zu Schaubild 1) die Ähnlichkeit zwischen Bekleidungsprodukten aus Deutschland und einigen ausgewählten Ländern.

Schaubild 3: Ähnlichkeit deutscher Exporte von Bekleidungsprodukten und sonstigen Textilprodukten in die EU mit denen im Jahr 2000



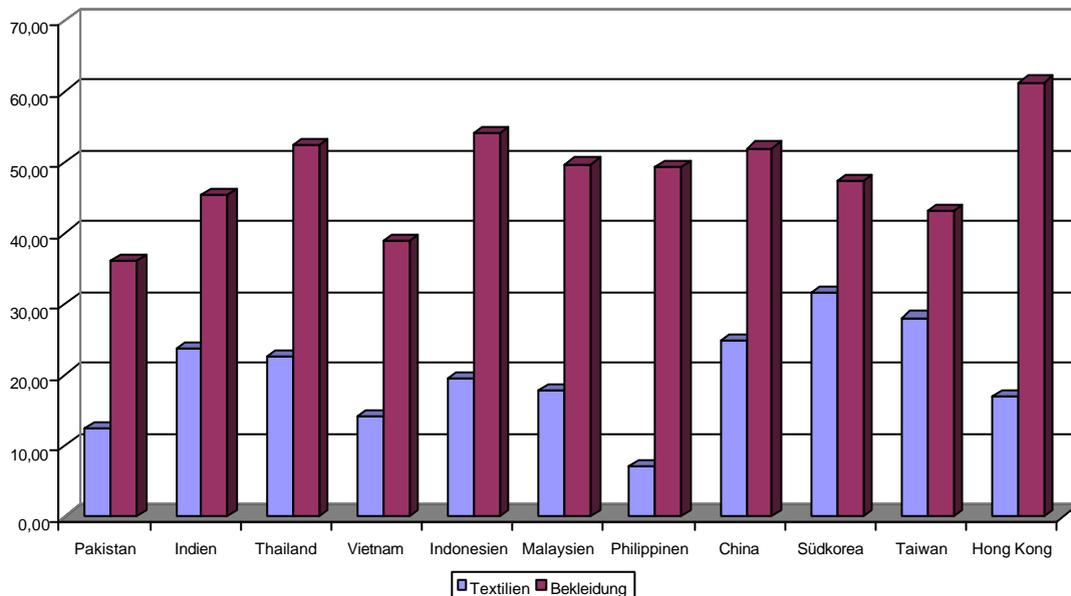
Wie im ersten Schaubild, gehen aus diesem einige Schlüsse hervor. Zunächst ist die Struktur Bekleidungsprodukte aus Deutschland und anderen EU-Ländern viel ähnlicher als die Struktur der Textilindustrie. Für einige MOEL wie Polen und Rumänien, und Nordafrikanische Länder, hier durch Marokko repräsentiert, ist die Ähnlichkeit der Bekleidungsprodukte mit solchen aus Deutschland stärker als die Ähnlichkeit von Textilprodukten. Auch für die meisten asiatischen Länder ist der Ähnlichkeitsindex im Bekleidungssektor höher als im Textilsektor.

Dem lässt sich entnehmen, dass sowohl in der Textil- als auch in der Bekleidungsindustrie die Konkurrenten für deutsche Produzenten zu einem Grossteil aus der EU kommen. Im Bekleidungssektor scheinen Produzenten aus MOEL, Mittelmeer- und asiatischen Ländern gegenüber deutschen Produzenten im Bekleidungssektor wettbewerbsfähiger als im Textilsektor zu sein. Dies ergibt sich aus einer ähnlicheren Exportstruktur in die EU im Bekleidungssektor. Im Textilsektor

sollte die direkte Auswirkung des Quotenwegfalls durch den Wettbewerb mit asiatischen Staaten also gering sein. Allerdings sind indirekte Auswirkungen durch einen stärkeren Wettbewerb im Bekleidungssektor zu erwarten.

Schaubild 4 ermöglicht einen besseren Vergleich zwischen der Ähnlichkeit von Textil- und Bekleidungsexporten aus Deutschland und asiatischen Staaten. Es zeigt deutlich, dass mit Ausnahme Südkoreas und Taiwans, die Ähnlichkeit der Bekleidungsexporte stärker ist als die der Textilexporte. So sind sich zum Beispiel die Hälfte aller Textilexporte aus Deutschland und China in die EU ähnlich, während sich diese Proportionen in Bekleidungsexporten nur auf ein Viertel beläuft.

Schaubild 4: Vergleich der Ähnlichkeit in Textil- und Bekleidungsexporten zwischen Deutschland und asiatischen Ländern



An dieser Stelle wird auf die Ähnlichkeit von Bekleidungsexporten aus den MOEL in die EU, die intensiv deutsche Textilien verwenden, und aus anderen ausgewählten Ländern eingegangen. Die untere Tabelle zeigt, dass die Ähnlichkeitsindizes zwischen den MOEL und den ausgewählten Ländern nahe, aber meistens unter denen von Deutschland liegen. Beinahe die Hälfte der Bekleidungsexporte aus den MOEL in die EU sind Bekleidungsprodukten aus China ähnlich. Dem ist zu entnehmen, dass der Quotenwegfall für Bekleidungsprodukte sich stark auf Bekleidungsproduzenten in den MOEL auswirken wird. Eine wichtige Konsequenz des Wegfalls der Bekleidungsquoten wird voraussichtlich die indirekte Auswirkung

auf deutsche Textilproduzenten sein, die durch einen Rückgang der Bekleidungsproduktion in den MOEL entsteht.

**Tabelle 3. Ähnlichkeit von Bekleidungsexporten in die EU**

	Frankreich	Italien	Portugal	Spanien	Pakistan	Indien	China	Hong Kong
MOEL	64.37	59.12	55.93	58.02	32.12	42.37	47.68	55.56
Deutschland	72.88	67.60	59.42	64.46	36.12	45.23	51.92	61.23

### 3.5. Offenbarter komparativer Vorteil und Bekleidungsexporte in die EU

Tabelle 4 analysiert den offenbarten komparativen Vorteil in Bekleidungsprodukten im Jahr 2000. Daraus geht hervor, dass der Wettbewerb mit Niedriglohnländern für Deutschland in der Bekleidungsindustrie intensiver ist als in der Textilindustrie. In die Kategorie der Niedriglohnländer fallen in diesem Fall die MOEL, Russland und die Ukraine, die Mittelmeerländer und asiatische Länder. Der Anteil an Exporten in die EU, in denen Deutschland zusammen mit anderen Ländern einen komparativen Vorteil aufweist, ist für Bekleidungsprodukte wesentlich höher als für Textilprodukte. Gleichzeitig ist die Sparte der Produkte in denen Deutschland keinen, andere Länder jedoch einen komparativen Vorteil in Exporten in die EU aufweisen, in der Bekleidungsindustrie umso bedeutender. Zum Beispiel wiesen im Jahr 2000 lediglich 2 % aller deutschen Textilexporte zusammen mit Pakistan einen komparativen Vorteil in ihrem Handel mit der EU auf. Dagegen waren 6 % deutscher Textilexporte Produkte, in denen Pakistan, jedoch nicht Deutschland, einen komparativen Vorteil aufwiesen. Im Bekleidungssektor sind die entsprechenden Prozentsätze mit 5 % und 14 % etwa doppelt so hoch. Für 13 % aller Textilexporte haben Deutschland und China für einen offenbarten komparativen Vorteil. Für Bekleidungsprodukte sind das 30 %. Die Proportion deutscher Exporte, die einen komparativen Vorteil aufweisen, ist im Bekleidungssektor daher wesentlich geringer als im Textilsektor. So waren z.B. 63 % aller deutschen Textilexporte in einer Sparte, in der Deutschland, jedoch nicht China, einen komparative Vorteil hatte. Bei Bekleidungsexporten waren dies lediglich 40 %.

Dieser Analyse kann daher entnommen werden, dass eine Zunahme in der Intensivität des Wettbewerbs aus Niedriglohnländern eine stärkere Auswirkung auf den Bekleidungs- als auf den Textilmarkt haben wird. Der Quotenwegfall für asiatische Produzenten, die zur Zeit durch die Quoten eingeschränkt sind, wird eine direkte Auswirkung auf einen relativ kleinen Teil deutscher Textilexporte haben. Sie

wird aber umso stärker auf Bekleidungsexporte wirken. Dort sind potentiell ein Drittel der deutschen Exporte in die EU dem Wettbewerb asiatischer Produzenten ausgesetzt, wie aus Tabelle 4 hervorgeht (der Anteil deutscher Exporte in die EU, in dem sowohl Deutschland als auch asiatische Länder einen komparativen Vorteil, bzw. in dem asiatische Länder, jedoch nicht Deutschland einen komparative Vorteil aufweisen). Die Auswirkungen auf die deutsche Textilindustrie wird sich durch einen indirekten Effekt in Nachfrageverschiebungen für Bekleidungsprodukte, die deutsche Textilien zur Verarbeitung intensiv nutzen, zeigen.

**Tabelle 1: Überschneidung der Textilexporte in die EU mit deutschen Exporten in die EU**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Frankreich	56.12	56.65	58.06	58.51	58.14	58.45	56.75	56.75	56.69	55.20	56.42	56.93	53.97
Italien	50.41	52.04	51.27	50.85	50.91	51.07	49.66	48.75	47.52	45.87	46.11	47.81	47.48
UK	50.07	49.72	52.00	53.78	53.23	53.56	52.69	51.91	53.88	52.59	52.80	53.88	52.68
Portugal	31.38	35.85	37.59	39.38	38.45	34.57	35.08	33.67	33.60	34.55	33.14	31.86	30.95
Spanien	47.53	46.97	50.48	51.26	51.86	54.92	54.14	53.38	51.50	52.13	49.70	48.74	50.21
Türkei	28.67	29.26	29.97	28.51	32.02	30.35	33.14	32.38	31.11	31.55	32.89	34.19	36.58
Polen	25.76	25.45	30.82	33.54	34.09	31.97	32.95	35.03	33.78	33.83	28.75	31.79	33.14
Ungarn	24.32	24.96	31.32	29.94	31.96	33.21	34.51	32.58	29.03	31.05	33.34	30.46	28.78
Rumänien	18.63	17.69	17.53	17.66	21.98	24.20	28.26	33.00	30.63	31.69	31.00	32.91	35.96
Bulgarien	18.12	18.76	17.46	24.48	26.79	29.60	25.78	25.52	24.55	25.93	24.60	20.76	23.02
MOEL7	39.75	40.53	44.58	48.04	50.83	49.39	52.40	51.25	49.18	50.75	50.30	50.62	50.75
Albanien	1.77	1.99	4.27	2.71	2.89	4.10	6.92	8.51	8.09	9.22	6.95	6.99	10.08
Ukraine	NA	NA	NA	NA	7.10	11.90	12.24	16.28	12.23	10.46	9.10	10.31	9.93
Weissrussland	NA	NA	NA	NA	13.27	13.38	22.02	19.96	18.48	15.87	18.29	16.96	14.35
Moldawien	NA	NA	NA	NA	4.28	2.20	5.16	5.17	4.39	2.76	4.52	4.08	5.08
Russland	NA	NA	NA	NA	8.23	12.07	13.95	17.56	13.49	12.34	12.08	8.85	8.55
Aserbaidshjan	NA	NA	NA	NA	1.41	1.60	2.95	2.74	2.98	2.97	1.65	1.37	1.43
Kasachstan	NA	NA	NA	NA	2.04	1.62	3.20	2.90	3.76	3.04	3.16	2.47	2.08
Turkmenistan	NA	NA	NA	NA	0.89	1.14	1.63	1.16	1.58	3.49	4.63	3.78	5.19
Usbekistan	NA	NA	NA	NA	0.83	1.33	1.66	1.52	0.95	3.61	4.03	3.82	4.27
Tadschikistan	NA	NA	NA	NA	0.16	0.41	1.32	0.73	2.67	4.36	4.88	3.90	3.18
Kirgisistan	NA	NA	NA	NA	0.39	2.31	5.26	4.61	3.81	4.68	5.78	1.23	0.43
Kroatien	NA	NA	NA	NA	19.96	23.64	21.86	23.45	19.09	17.55	14.93	14.44	14.66
Bosnien-Herz.	NA	NA	NA	NA	3.01	9.08	4.24	2.29	3.33	7.13	8.09	4.88	8.01
Serb.Monten.	NA	NA	NA	NA	NA	1.83	0.11	0.59	15.34	15.74	16.69	15.76	9.68
Mazedonien	NA	NA	NA	NA	NA	16.42	12.67	12.46	11.34	13.41	11.74	12.86	13.12
Marokko	13.35	13.28	16.46	16.40	16.58	15.58	16.07	17.64	18.05	19.58	24.15	24.22	21.33
Tunesien	10.89	11.65	13.20	13.75	13.88	14.64	15.15	14.07	15.14	16.46	18.86	18.59	16.39
Ägypten	7.45	7.64	7.47	8.03	7.68	8.59	9.62	10.74	11.72	12.84	12.09	11.62	12.39
USA	37.31	38.66	38.00	39.33	40.99	41.75	41.74	42.07	41.83	42.65	42.38	46.20	46.92
Japan	29.08	29.75	30.34	31.21	31.20	32.56	31.81	31.63	34.07	30.96	29.90	32.96	32.62

Mexiko	21.40	21.65	27.10	26.36	21.38	20.74	20.15	26.27	26.80	24.67	18.62	20.28	22.69
Brasilien	16.03	16.77	16.41	16.82	17.87	19.46	20.85	20.78	18.12	18.90	20.68	19.33	20.73
Argentinien	8.51	8.47	8.41	6.70	5.88	6.27	8.10	7.18	7.11	5.40	6.77	5.71	4.87
Peru	14.53	14.88	13.63	13.74	12.81	12.09	13.43	12.41	11.67	12.75	12.55	11.59	12.19
Pakistan	11.64	12.16	12.98	14.77	14.92	14.42	14.00	13.69	13.27	13.03	13.85	12.33	12.44
Indien	14.73	16.26	17.45	17.85	20.25	21.29	21.99	21.53	22.77	22.96	23.48	24.45	23.66
Bangladesch	0.75	0.75	1.14	0.71	0.75	1.05	1.81	1.34	1.12	0.90	1.74	2.25	1.65
Sri Lanka	3.95	1.06	1.33	3.03	6.05	8.30	11.34	12.48	10.90	12.63	12.99	16.40	12.53
Nepal	0.91	0.94	1.00	1.06	1.01	1.41	1.25	1.05	1.07	1.15	1.12	1.15	1.20
Thailand	11.98	12.01	13.11	15.24	17.01	19.08	20.04	22.14	23.28	22.28	23.10	24.99	22.58
Laos	0.47	0.00	0.21	0.32	0.17	1.46	0.14	1.76	0.36	0.35	0.58	1.00	1.22
Vietnam	1.09	0.66	1.59	2.52	3.51	4.53	2.03	2.95	4.46	9.18	12.25	12.58	14.17
Kambodscha	0.40	0.00	0.06	0.43	0.98	0.00	0.59	0.03	0.03	0.03	0.04	0.16	0.30
Indonesien	13.99	15.52	16.65	19.05	18.98	18.99	19.77	20.28	20.66	20.33	20.82	20.38	19.43
Malaysien	10.90	9.67	11.14	11.89	15.55	14.30	15.95	18.18	16.84	17.63	19.69	19.97	17.83
Singapur	10.21	10.85	13.09	11.21	8.70	10.65	13.07	13.38	10.06	8.21	17.24	10.18	9.19
Philippinen	5.12	6.57	7.64	6.85	9.95	10.11	7.59	6.85	8.74	8.31	9.63	7.41	7.08
China	12.78	12.14	12.89	13.65	14.88	15.63	16.32	17.56	18.60	21.10	24.37	23.79	24.76
Nordkorea	6.96	3.12	1.37	6.29	4.38	2.96	2.19	6.17	3.67	10.00	5.60	6.58	6.90
Südkorea	23.61	24.23	27.21	27.53	25.80	27.69	28.75	32.30	32.61	30.24	29.54	34.04	31.56
Taiwan	23.66	22.95	24.44	26.79	28.60	27.74	27.80	30.14	29.58	25.33	25.32	27.93	28.00
Hongkong	17.31	17.93	17.02	17.28	16.28	17.22	18.76	18.66	19.92	19.95	22.23	18.30	16.85
Macao	2.74	1.44	2.22	2.26	2.27	1.64	2.95	2.43	5.63	2.08	4.80	1.70	4.12
INTRA-EUR15	73.28	73.43	73.97	73.62	73.00	72.35	71.53	71.09	69.57	68.55	68.77	68.40	66.94
EXTRA-EUR15	44.15	45.59	47.14	47.87	48.74	49.78	49.82	47.45	47.52	47.46	48.53	50.81	51.35
Int-12	73.28	73.43	73.97	73.69	73.26	72.52	71.77	70.89	69.54	68.48	68.45	68.14	66.89
Total	66.43	67.74	69.00	69.26	69.30	68.67	68.07	67.40	66.18	65.11	65.82	66.32	65.06

**Tabelle 2. Offenbarter komparativer Vorteil**

	Anteil deutscher Exporte in die EU, bei denen Deutschland und das Land in der Zeile beide einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU haben			Anteil deutscher Exporte in die EU, bei denen das Land in der Zeile, aber nicht Deutschland einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU hat			Anteil deutscher Exporte in die EU, bei denen Deutschland, aber nicht das Land in der Zeile einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU hat		
	1988	1994	2000	1988	1994	2000	1988	1994	2000
Frankreich	30.07	26.35	31.05	8.04	8.41	9.45	44.14	44.30	38.80
Italien	26.60	24.00	22.54	10.01	11.15	9.74	47.62	46.65	47.32
UK	19.23	27.29	27.02	8.79	9.20	9.48	54.99	43.36	42.84
Portugal	11.77	14.46	12.93	6.53	7.04	6.55	62.44	56.19	56.93
Spanien	26.50	33.35	29.68	8.95	9.53	10.53	47.72	37.30	40.18
Türkei	14.19	12.01	12.02	5.97	10.31	8.24	60.02	58.64	57.84
Polen	16.21	19.29	16.82	5.84	4.76	3.44	58.01	51.36	53.04
Ungarn	10.68	19.31	17.74	4.96	5.89	4.25	63.54	51.35	52.12
Rumänien	11.32	15.18	19.19	2.82	5.62	5.48	62.89	55.47	50.66
Bulgarien	7.51	11.61	9.46	5.63	8.08	5.57	66.71	59.04	60.40
MOEL7	22.23	30.96	26.37	7.56	7.98	6.11	51.99	39.70	43.49
Albanien	0.99	2.71	6.71	0.76	2.11	2.60	73.23	67.94	63.15
Ukraine	NA	5.44	5.06	NA	3.45	1.33	NA	65.22	64.80
Weissrussland	NA	18.72	10.09	NA	2.42	1.58	NA	51.93	59.77
Moldawien	NA	2.92	0.71	NA	1.69	2.22	NA	67.73	69.15
Russland	NA	2.31	1.95	NA	4.02	2.77	NA	68.34	67.91
Aserbaidshan	NA	0.07	0.06	NA	1.81	1.19	NA	70.58	69.80
Kasachstan	NA	0.17	0.70	NA	1.64	1.14	NA	70.48	69.16
Turkmenistan	NA	0.00	0.79	NA	0.55	3.21	NA	70.65	69.07
Usbekistan	NA	0.09	0.57	NA	1.17	2.26	NA	70.56	69.29
Tadschikistan	NA	0.51	0.76	NA	0.44	2.27	NA	70.14	69.10
Kirgisistan	NA	3.12	0.00	NA	1.35	0.37	NA	67.53	69.86
Kroatien	NA	6.90	3.41	NA	6.92	6.22	NA	63.75	66.45
Bosnien-Herz.	NA	1.86	3.68	NA	2.29	1.90	NA	68.79	66.18
Serb.Monten.	NA	0.11	3.25	NA	0.00	3.25	NA	70.54	66.61

Mazedonien	NA	5.49	8.22	NA	3.97	1.59	NA	65.17	61.63
Marokko	2.68	3.80	5.28	4.45	5.26	6.37	71.54	66.86	64.57
Tunesien	3.67	5.41	3.79	4.38	4.36	4.40	70.55	65.24	66.07
Ägypten	1.69	0.85	1.22	4.13	6.41	6.18	72.52	69.80	68.64
USA	21.24	21.97	29.13	4.35	7.72	6.93	52.97	48.69	40.73
Japan	15.39	18.30	14.19	4.83	5.75	5.87	58.82	52.35	55.66
Mexico	12.58	15.60	18.88	3.39	2.74	2.78	61.63	55.05	50.98
Brasilien	4.53	10.72	14.84	7.04	4.39	3.66	69.69	59.94	55.02
Argentinien	0.73	2.82	2.24	4.90	2.41	1.37	73.49	67.84	67.61
Peru	5.52	3.92	7.74	5.55	4.61	2.96	68.70	66.74	62.12
Pakistan	2.27	2.05	2.36	5.40	7.60	6.12	71.95	68.60	67.50
Indien	3.71	5.21	7.47	5.80	6.75	8.52	70.51	65.45	62.39
Bangladesch	0.37	0.28	0.15	0.20	0.41	0.25	73.84	70.37	69.71
Sri Lanka	1.39	3.16	5.91	0.80	4.88	2.96	72.83	67.50	63.95
Nepal	0.10	0.06	0.04	0.72	0.89	0.98	74.12	70.60	69.82
Thailand	3.59	7.48	7.54	5.23	5.84	5.27	70.63	63.18	62.32
Laos	0.29	0.07	0.92	0.17	0.08	0.31	73.93	70.59	68.94
Vietnam	0.25	0.45	5.92	0.63	1.19	5.54	73.96	70.21	63.94
Kambodscha	0.00	0.00	0.00	0.40	0.59	0.30	74.22	70.65	69.86
Indonesien	4.68	6.31	4.85	5.73	7.74	8.67	69.54	64.34	65.01
Malaysien	6.20	7.60	6.20	2.56	4.85	5.87	68.02	63.05	63.66
Singapur	4.93	8.13	3.77	3.08	2.07	1.52	69.29	62.52	66.09
Philippinen	1.64	3.47	1.95	1.55	1.31	1.93	72.58	67.18	67.91
China	2.63	3.39	6.79	4.07	5.70	6.61	71.59	67.26	63.07
Nordkorea	6.32	0.75	4.52	0.63	1.44	2.57	67.90	69.90	65.34
Südkorea	16.16	13.92	18.40	6.11	7.92	8.47	58.06	56.73	51.46
Taiwan	13.71	17.24	13.37	4.57	5.88	6.78	60.50	53.42	56.49
Hongkong	7.43	4.78	5.35	4.78	5.18	3.47	66.79	65.87	64.51
Macao	1.27	0.56	1.17	1.17	1.76	2.95	72.94	70.10	68.69
INTRA-EUR	66.96	61.68	50.46	13.50	14.39	15.97	7.25	8.97	19.40
EXTRA-EUR	7.25	8.97	19.40	12.28	14.95	14.18	66.96	61.68	50.46
Int-EU12	66.73	61.68	52.29	13.50	14.44	14.29	7.49	8.97	17.57

**Tabelle 4. Anteil deutscher Textilexporte im Jahr in die EU bei denen:**

	Deutschland und das Land in der Zeile beide einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU haben	Das Land in der Zeile, aber nicht Deutschland, einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU hat	Deutschland, aber nicht das Land in der Zeile, einen komparativen Vorteil im Handel mit der EU hat
Frankreich	26.93	15.99	28.95
Italien	28.79	12.87	27.08
UK	29.47	14.51	26.40
Portugal	16.23	19.99	39.65
Spanien	15.17	10.83	40.70
Türkei	21.81	17.14	34.07
Polen	34.13	14.32	21.74
Ungarn	28.13	8.71	27.75
Rumänien	36.05	14.13	19.83
Bulgarien	25.59	9.76	30.28
MOEL7	34.09	14.03	21.79
Albanien	6.70	19.24	49.18
Ukraine	28.52	5.12	27.35
Weissrussland	19.74	9.89	36.13
Moldawien	21.11	13.04	34.77
Russland	25.90	8.33	29.97
Aserbaidshan	1.52	0.32	54.36
Kasachstan	7.65	1.04	48.22
Turkmenistan	3.39	2.54	52.48
Usbekistan	3.02	8.59	52.85
Tadschikistan	0.03	6.26	55.85
Kirgisistan	0.39	2.54	55.48
Kroatien	23.49	8.23	32.39
Bosnien-Herz.	24.78	8.83	31.09
Serb.Monten.	23.53	7.90	32.35
Mazedonien	20.01	6.51	35.87
Marokko	24.16	21.65	31.72
Tunesien	12.86	13.15	43.01

Ägypten	4.10	12.00	51.78
USA	11.24	11.67	44.64
Japan	17.86	5.71	38.02
Mexico	13.98	14.87	41.89
Brasilien	3.90	8.01	51.97
Argentinien	4.22	6.08	51.65
Peru	5.82	9.50	50.06
Pakistan	5.33	13.80	50.54
Indien	8.99	17.36	46.88
Bangladesch	8.85	20.44	47.02
Sri Lanka	17.93	20.01	37.94
Nepal	6.16	5.36	49.72
Thailand	11.52	11.99	44.36
Laos	10.55	17.92	45.33
Vietnam	6.17	12.45	49.71
Kambodscha	12.32	14.97	43.55
Indonesien	17.45	15.34	38.42
Malaysien	8.59	17.97	47.29
Singapur	13.16	17.48	42.71
Philippinen	15.10	16.83	40.78
China	15.80	15.03	40.08
Nordkorea	4.58	4.41	51.29
Südkorea	16.51	15.23	39.36
Taiwan	17.76	9.78	38.11
Hongkong	22.37	22.82	33.50
Macao	15.59	21.62	40.29
INTRA-EUR	25.02	16.05	30.85
EXTRA-EUR	30.85	28.08	25.02

#### **4. Relative Qualität deutscher Textil- und Bekleidungsprodukte und Qualitätswettbewerb**

Ein wichtiger Faktor, den es zu berücksichtigen gilt um die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie einzuschätzen, ist das Ausmass, in welchem deutsche und eingeführte Produkte in denselben Qualitätssegmenten im Wettbewerb stehen. Unsere Analysen der Ähnlichkeit der Exportstrukturen und des offenbaren komparativen Vorteils haben ergeben, dass bei deutschen Textilimporten in EU-Staaten andere Produktsegmente vorherrschen als bei Importen aus Quotenländern. Zudem erweisen sich Quotenländer in der Herstellung anderer Produkte effizient als jener, auf die Deutschland sich spezialisiert hat.

Wir führen hier eine detaillierte Analyse der wichtigsten Quotenkategorien durch, um zu beurteilen, in welchem Ausmass deutsche Hersteller im Vergleich zu Drittländern und anderen EU-Staaten Produkte von höherer Qualität herstellen. Zu diesem Zweck benutzen Standardindikatoren, um die relative Qualität zu beurteilen<sup>1</sup>. Diese Indikatoren basieren auf einem relativen Stückwert (Wert per Masseinheit<sup>2</sup>). Die Grundannahme ist, dass höhere Stückpreise eine bessere Qualität widerspiegeln. Bei genauerer Produktbetrachtung ist dies jedoch nur dann möglich, wenn Produkte heterogen sind – wären sie identisch, würden verschiedene Stückkosten durch verschiedene Preise begründet sein. Allerdings variiert die Bandbreite der Produktdifferenzierung eines Produktes, und die Stückkosten vieler Produkte geben daher Auskunft über den Gebrauch hochwertiger Inputs, die Haltbarkeitsdauer, die Verpackung, die Vermarktung usw.

##### **4.1. Relative Qualität handelbarer Produkte**

Die verschiedenen Kategorien setzen sich oft aus einer hohen Anzahl verschiedener Produkte zusammen und Stückkosten können daher auch die Produktzusammenstellung innerhalb der Kategorie widerspiegeln. Eine Spezialisierung innerhalb der Kategorie auf hochwertige Produkte, wird hohe Stückkosten zur Folge haben. Da die Anzahl der Produkte in den jeweiligen Kategorien variiert, ist es ungünstig Stückkosten in verschiedenen Kategorien zu vergleichen. Vergleiche zwischen verschiedenen Anbietern im selben Segment können jedoch aufschlussreich sein, da die Präsenz eines Anbieters mit höheren Stückkosten entweder den höheren Wert (Qualität) eines

---

<sup>1</sup> Die von uns verwendeten Indikatoren, sind neulich in einer EU-Kommissionsstudie über den europäischen Textil- und Bekleidungssektor verwendet worden (Europäische Kommission (2001), The Textile and Clothing Industry in the EU: A survey, Enterprise Papers, No 2-2001, Europäische Kommission).

<sup>2</sup> Normalerweise wird die für Textilien verwendete Masseinheit in Tonnen angegeben, während sie für Bekleidung stück- oder paarweise angegeben wird. Kategorien 68 (Bekleidung für Kleinkinder) und 78 (Andere Bekleidung aus Geweben) bilden jedoch Ausnahmen, in welchen die Tonne als Masseinheit angebracht ist.

Produktes gegenüber anderen offenbaren und/oder dass die Produktzusammenstellung in dieser Kategorie zu hochwertigeren Produkten tendiert.

Wir stellen daher drei Schlüsselvergleiche an:

1. Der Stückwert deutscher Exporte in EU-Länder im Verhältnis zum Stückwert deutscher Importe aus EU-Länder (als Mass der relativen Qualität innerhalb der EU).
2. Der Stückwert deutscher Exporte in Drittländer im Verhältnis zum Stückwert deutscher Importe aus Drittländern (als Mass der relativen Qualität deutscher Produkte im Vergleich zu Drittländern). Dieses Verhältnis wird ausserdem für die gesamten EU-Importe und Exporte berechnet.
3. Der Stückwert deutscher Exporte in Drittländer im Verhältnis zu Stückkosten von EU-Exporten in Drittländer (als Mass der relativen Qualität deutscher Exporte in Drittländer im Vergleich zur durchschnittlichen Qualität von EU Exporten in Drittländer).

Das detaillierte Stückwertverhältnis für jede Kategorie, sowie Informationen über Marktanteile Deutschlands und der EU sind in Tabelle 4 aufgeführt. Tabelle 1 fasst diese Ergebnisse zusammen und ordnet die verschiedenen Quotenkategorien, entsprechend den oben definierten Vergleichen, in hohe (deutscher Exportstückwert höher als deutscher Importstückwert oder deutscher Exportstückwert höher als EU Exportstückwert) und niedrige Qualität ein.

Tabelle 1 legt nahe, dass deutsche Exporte in den meisten Kategorien von relativ hoher Qualität sind. Der Vergleich zwischen deutschen Exporten in Drittländer und deutschen Importen aus Drittländern zeigt, dass von 34 Kategorien nur drei von relativ niedriger Qualität zu sein scheinen, was sich daraus ergibt, dass in Deutschland Exportstückwerte gegenüber Importstückwerten niedriger sind. Im Vergleich zwischen deutschen Exporten und Importen aus anderen EU-Staaten werden 9 Kategorien als von relativ niedrigerer Qualität eingeordnet, während 8 Kategorien in diesem Vergleich als relativ hochqualitativ gelten.

**Tabelle 1. Relative Stückkosten deutscher Exporte als Qualitätsindikatoren für Quotenkategorien im Jahr 2000<sup>3</sup>**

	Niedrige Qualität	Hohe Qualität
Relative Qualität gegenüber EU-Ländern	2 8 10 13 18 20 28 31 68	1 3 4 5 6 7 9 12 14 15 16 17 21 23 24 26 27 29 35 37a 39 73 76 78 83
Relative Qualität gegenüber Drittländern	4 12 13	1 2 3 5 6 7 8 9 10 14 15 16 17 18 20 21 23 24 26 27 28 29 31 35 37a 39 68 73 76 78 83
Relative Qualität der Exporte in Drittländer gegenüber EU-Länderdurchschnitt	1 4 9 10 12 13 23 31	2 3 5 6 7 8 14 15 16 17 18 20 21 24 26 27 28 29 35 37a 39 68 73 76 78 83

Kategorie 13 (Unterhosen, Slips aus Gewirken) ist die einzige, die in allen drei Qualitätsvergleichen relativ niedrig abschneidet. Wie in dieser Studie schon festgestellt wurde, gilt diese Kategorie darüber hinaus aufgrund einer starken Quotenauslastung im Jahr 2000 als potentiell kritisch. Die Probleme in dieser Kategorie könnten durch die offenbar fehlende Wettbewerbsfähigkeit, in puncto Qualität, noch verstärkt werden. Von den anderen Kategorien, in denen die Quotenauslastung erheblich ist, rangieren die Kategorien 3, 5, 14, 21, 24, 29, 39 und 78 im Vergleich der Stückwerte in der Sparte der Produkte von relativ hoher Qualität. Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass die Folgen des durch den vom Quotenwegfall intensivierten Wettbewerb mit Billigerstellern aufgrund einer besseren Qualität der deutschen Waren, abgeschwächt werden könnten. In den Kategorien 10 und 31 erscheinen deutsche Exporte, im Vergleich zu EU-Exporten innerhalb der EU und in Drittländer von relativ niedrigerer Qualität zu sein. Im Vergleich zu Importen aus Drittländern trifft dies allerdings nicht zu. Deutsche Exporte der Kategorien 18, 20 und 68 sind auf dem EU-Markt, jedoch nicht ausserhalb, von relativ niedriger Qualität.

#### **4.2. Beurteilung der Wettbewerbsart: Offenbarte Qualitätsindikatoren**

Eine weitere Beurteilung der Qualität ist durch das Messen von sogenannten offenbarten Qualitätsindikatoren möglich. Der Europäischen Kommission (2001) folgend, ordnen wir ein Produkt in zwei Fällen als qualitätselastisch (Änderungen in der Qualität eines Produktes können signifikante Auswirkungen auf Handelsströme haben) ein. Dies geschieht, wenn die Stückwerte der Ausfuhren die Stückwerte der Einfuhren übertreffen, während die Ausfuhrmenge die Einfuhrmenge übertrifft; oder wenn die Stückwerte der Ausfuhren geringer als die der Einfuhren sind, während die Ausfuhrmenge

<sup>3</sup> Kategorie 41 ist nicht in der Analyse enthalten, da Exportdaten hier der

unter der Einfuhrmenge liegt. Wenn relativ hohe Stückwerte daher mit einer starken Exportposition verbunden sein würden, kann davon ausgegangen werden, dass qualitative Kriterien in dieser Kategorie überwiegen. Analog dazu überwiegen qualitative Argumente auch dann, wenn die Exportstückkosten im Vergleich zu Importstückkosten niedriger sind und Exporte im Vergleich zu Importen niedrig sind. Wenn jedoch andererseits relativ hohe Exportstückkosten an relativ niedrige Exporte gekoppelt sind, stellen Preise den ausschlaggebenden Faktor für Handelsströme dar.

Die Ergebnisse diesen Teils der Analyse werden in Tabelle 4 wider gegeben, wobei ein P andeutet, dass eine Kategorie preiselastisch ist, während ein Q die primäre Bedeutung von Qualität in dieser Kategorie hervorhebt. Tabelle 2 führt zusammenfassend alle Kategorien auf, die im Jahr 2000 unter beschränkende Quoten fielen. Dort werden sie nach Analyse deutscher Import- und Exportstückkosten im Vergleich zu EU- und Drittländern nach Preis- bzw. Qualitätsrelevanz eingeteilt.

**Tabelle 2. Offenbarte Elastizität deutscher Exporte in EU Staaten und Drittländer im Jahr 2000**

	Qualität	Preis
Drittländer	2 3 4 12 23 35 37a	1 5 6 7 8 9 10 13 14 15 16 17 18 20 21 24 26 27 28 29 31 39 68 73 76 78 83
EU Staaten	2 6 7 10 14 15 16 17 21 23 26 27 29 31 39 68 78	1 3 4 5 8 9 12 13 18 20 24 28 35 37a 73 76 83

Die Analyse legt nahe, dass der Preiswettbewerb in den meisten Quotenkategorien für den Handel zwischen Deutschland und Drittländern ausschlaggebend ist. Dies ergibt sich aus relativ hohen deutschen Exportstückwerten und der Tatsache, dass Deutschland insbesondere in Bekleidungskategorien ein Nettoimporteur ist. Von den sieben Kategorien, die vom qualitativen Wettbewerb dominiert werden, sind in der Tat fünf Textilkategorien (2, 3, 23, 35 und 37A). Im Jahr 2000 beliefen sich Einfuhren von Produkten dieser fünf Kategorien auf über 44 % der deutschen Einfuhren aus Drittländern in allen (zehn) Textilkategorien mit beschränkenden Quoten, und gleichzeitig auf 87 % von deutschen Ausfuhren in Drittländer. Bei den vier preissensibelsten Textilkategorien handelt es sich um die Kategorien 1, 9, 20 und 39. Insgesamt beliefen sich Importe von Produkten der fünf qualitätselastischen Textilkategorien auf 18 % der gesamten deutschen Textilimporte aus Drittländern und auf über 30 % aller deutschen Textilexporte in Drittländer. Die vier durch den Preiswettbewerb dominierten Kategorien

machten im Jahr 2000 14 % aller deutschen Textileinfuhren aus Drittländern und nur 2,3 % aller Textilausfuhren in Drittländer aus.

Im Handel mit EU Staaten, steht eine weitaus höhere Anzahl (17) von Kategorien im Qualitätswettbewerb. Dazu gehören nur zwei Kategorien (2 und 23), die auch im Vergleich mit Kategorien aus Drittländern als qualitätselastisch gelten. Diese beiden Eigenschaften lassen den Schluss zu, dass sich die Art des Wettbewerbs zwischen Anbietern aus Deutschland und aus Drittländern auf dem EU-Textilmarkt stark unterscheidet, da die qualitative Konkurrenz auf dem EU-Markt stärker ist. Auf dem EU-Markt wurden im Jahr 2000 drei Kategorien durch Qualitätswettbewerb bestimmt. Diese Kategorien machten 40 % der Ausfuhren in EU-Staaten in eingeschränkten Quotenkategorien und 12% aller deutschen Textilexporte in die EU aus. Diese Kategorien machten 11% aller deutschen Textileinfuhren aus EU-Staaten aus.

Textilkategorien, in denen der Preiswettbewerb ausschlaggebend ist (Kategorien 1, 3, 9, 20 und 37A), beliefen sich im Jahr 2000 in eingeschränkten Quotenkategorien auf 36 % aller Importe aus EU-Ländern und auf 33 % deutscher Exporte in die EU. Einfuhren in preissensiblen Textilkategorien umfassten im selben Jahr ca. 13% aller Textileinfuhren und ca. 8% aller Textilausfuhren. Tabelle 3 präsentiert die Einordnung der Kategorien nach Qualitäts- bzw. Preiselastizität auf Basis der gesamten Exporte und Importe. Interessanter Weise werden für die EU als Einheit im Vergleich zu Deutschland weniger Quotenkategorien als qualitätselastisch aufgeführt.

**Tabelle 3 Offenbarte Elastizität von EU-Exporten in Drittländer im Jahr 2000**

Qualität	Preis
2 3 7 21 35	1 4 5 6 8 9 10 12 13 14 15 16 17 18 20 23 24 26 27 28 29 31 37A 39 68 73 76 78 83

### **4.3. Qualität deutscher Produkte und Qualitätswettbewerb: eine Beurteilung**

Bei einem Vergleich beider Analysen, geht aus der ersten hervor, dass in den meisten Kategorien deutsche Exportstückwerte höher als Importstückwerte sind. In der Analyse der offenbarten Qualitäts- und Preiselastizität wird wiederum deutlich, dass – insbesondere für Bekleidungsprodukte – solche relativ hohen Stückwerte in Bereichen auftreten, in denen die Exportmengen geringer als die Importmengen sind. Zum einen kann daraus geschlossen werden, dass in diesen Kategorien der Preiswettbewerb insgesamt ausschlaggebend ist. Zum anderen geht auch hervor, dass in jeder Kategorie Qualitätsnischen existieren, die deutsche Hersteller ausnutzen. Wir

entnehmen daraus, dass für bestimmte Textilkategorien Ansprüche an höhere Qualität breitgefächerten Absatzzielen nicht entgegenstehen müssen (in dem Sinne, dass Qualitätswettbewerb als grössere Menge von Exporten im Vergleich zu Importen definiert wird). Was Bekleidung betrifft, findet ein Qualitätswettbewerb wohl mehr in bestimmte Nischen statt. Dies geht daraus hervor, dass eine hohe Qualität von deutschen und EU-Produkten mit einem höheren Importvolumen als mit einem Exportvolumen assoziiert ist.



**Tabelle 4 Marktanteile und Qualitätsindikatoren für Deutschland und die EU, je nach Quotenkategorie in den Jahren 1995 und 2000**

Kategorie	Land	Jahr	Anteil von Drittlands- exporten an Gesamt- exporten	Verhältnis von EU- Exporten zu EU- Importen	Verhältnis von Drittlands- exporten zu Drittlands- importen	Verhältnis vom Stückwert (SW) von EU Importen zum SW von Drittlands- importen	Verhältnis vom deutschen SW- Export in die EU zum deutschen SW-Import aus der EU	Verhältnis deutscher SW- Export- zum EU SW-Export (in Drittländer)	Verhältnis vom SW-Export zum SW-Import aus Drittländern	Offenbarte Preis- oder Qualitäts- elastizität (Extra EU)	Offenbarte Preis- oder Qualitäts- elastizität (Intra EU)
1	EU	1995	16.98		27.34	1.09			1.49	P	
		2000	25.94		33.34	0.95			1.42	P	
	Deutsch- land	1995	20.32	81.51	31.91	1.04	1.07	1.06	1.49	P	P
		2000	34.47	86.29	49.71	0.87	1.12	0.92	1.25	P	P
2	EU	1995	43.79		145.69	1.74			2.18	Q	
		2000	52.26		186.93	1.25			2.31	Q	
	Deutsch- land	1995	60.24	79.85	227.72	1.76	0.96	1.25	2.15	Q	Q
		2000	68.58	69.01	247.52	1.90	0.89	1.25	2.37	Q	Q
3	EU	1995	44.79		203.95	1.40			2.21	Q	
		2000	54.33		198.19	2.10			2.40	Q	
	Deutsch- land	1995	66.71	71.82	565.14	1.50	1.36	1.33	1.67	Q	P
		2000	70.48	60.74	295.62	1.85	1.29	1.33	2.20	Q	P
4	EU	1995	17.13		19.09	1.60			1.52	P	
		2000	18.00		15.49	1.80			1.21	P	
	Deutsch- land	1995	30.61	30.31	10.24	1.54	1.00	0.80	1.05	P	Q
		2000	26.37	53.32	10.13	1.43	1.12	0.88	0.87	Q	P
5	EU	1995	21.88		35.64	1.57			1.95	P	
		2000	22.28		23.34	1.60			1.78	P	
	Deutsch- land	1995	30.73	26.38	12.29	1.47	1.46	1.29	2.18	P	P
		2000	28.50	54.86	13.25	1.66	11.24	3.26	5.38	P	P
6	EU	1995	17.79		19.75	1.77			1.71	P	
		2000	17.98		14.51	2.42			2.10	P	
	Deutsch- land	1995	32.99	50.48	15.27	1.51	1.46	1.35	1.90	P	P
		2000	28.25	100.21	13.53	1.48	1.19	1.64	2.20	P	Q

7	EU	1995	19.59		16.84	1.74			1.12	P	
		2000	24.11		20.27	1.85			0.85	Q	
	Deutsch-land	1995	27.42	105.44	11.32	1.36	1.98	2.67	2.33	P	Q
		2000	26.85	124.97	12.19	1.40	2.83	4.20	2.86	P	Q
8	EU	1995	22.15		11.96	1.02			2.36	P	
		2000	24.91		13.91	1.41			3.20	P	
	Deutsch-land	1995	22.94	111.26	4.63	1.70	1.13	1.08	2.00	P	Q
		2000	24.16	157.07	7.37	1.80	0.87	1.31	2.62	P	P
9	EU	1995	18.22		24.89	1.33			1.54	P	
		2000	21.38		21.97	1.37			1.73	P	
	Deutsch-land	1995	54.49	35.58	17.52	1.27	1.24	0.98	1.35	P	P
		2000	55.42	30.77	16.09	1.27	1.17	0.94	1.56	P	P
10	EU	1995	50.17		34.11	3.48			14.16	P	
		2000	23.52		15.89	2.30			4.10	P	
	Deutsch-land	1995	35.29	101.52	8.56	5.11	0.96	0.24	3.10	P	P
		2000	38.49	74.33	12.14	2.38	0.99	0.41	1.93	P	Q
12	EU	1995	21.99		36.90	1.25			1.65	P	
		2000	29.85		40.96	1.31			1.11	P	
	Deutsch-land	1995	35.73	38.20	18.03	1.20	2.21	0.78	1.33	P	P
		2000	28.96	59.53	15.11	0.91	2.30	0.71	0.66	Q	P
13	EU	1995	27.90		31.22	2.00			1.60	P	
		2000	31.89		24.57	1.62			1.17	P	
	Deutsch-land	1995	53.22	26.61	21.95	1.94	1.10	0.86	1.38	P	P
		2000	37.33	56.34	12.15	1.58	1.03	0.77	1.02	P	P
14	EU	1995	25.92		28.47	2.20			1.94	P	
		2000	27.65		24.24	2.20			2.00	P	
	Deutsch-land	1995	30.78	120.10	15.55	1.77	2.63	2.32	2.60	P	Q
		2000	29.91	118.18	16.90	1.69	1.38	2.62	2.62	P	Q
15	EU	1995	25.07		30.73	1.83			2.12	P	
		2000	25.58		25.32	2.84			3.78	P	
	Deutsch-land	1995	33.12	169.20	22.54	1.28	1.52	1.75	2.94	P	Q
		2000	33.47	201.03	24.88	1.43	1.20	1.59	2.98	P	Q

16	EU	1995	44.14		80.90	1.20			2.55	P	
		2000	43.71		62.73	0.73			2.36	P	
	Deutsch- land	1995	27.69	546.09	34.83	1.22	1.79	1.68	2.65	P	Q
		2000	32.83	437.14	32.64	1.22	1.83	1.71	2.82	P	Q
17	EU	1995	25.30		26.39	1.41			1.89	P	
		2000	30.00		24.79	2.10			2.69	P	
	Deutsch- land	1995	26.99	223.34	17.34	1.39	1.57	1.13	1.50	P	Q
		2000	29.14	246.84	16.93	1.29	1.28	1.12	2.02	P	Q
18	EU	1995	31.22		32.43	1.73			1.18	P	
		2000	37.45		23.14	2.60			2.27	P	
	Deutsch- land	1995	51.74	40.40	20.73	1.80	0.92	0.85	0.94	Q	Q
		2000	23.40	105.08	5.90	1.66	0.99	1.15	1.63	P	P
20	EU	1995	38.36		42.00	1.54			1.50	P	
		2000	41.61		40.72	1.49			1.81	P	
	Deutsch- land	1995	33.38	71.19	9.70	1.30	1.18	1.60	2.01	P	P
		2000	40.77	81.18	9.10	1.42	1.01	1.37	2.51	P	P
21	EU	1995	16.35		10.96	1.91			1.76	P	
		2000	15.97		11.03	3.45			0.59	Q	
	Deutsch- land	1995	20.18	147.60	7.24	1.54	1.58	1.78	2.55	P	Q
		2000	21.92	128.00	9.57	1.41	1.20	10.42	2.46	P	Q
23	EU	1995	24.65		59.29	1.35			0.19	Q	
		2000	34.28		73.74	1.06			1.64	P	
	Deutsch- land	1995	25.86	123.25	134.65	1.12	1.25	10.33	1.51	Q	Q
		2000	39.48	107.55	224.14	1.26	1.24	0.93	1.23	Q	Q
24	EU	1995	26.58		19.22	1.54			1.49	P	
		2000	25.58		12.88	1.42			1.20	P	
	Deutsch- land	1995	37.50	69.81	14.28	1.09	1.27	1.14	1.35	P	P
		2000	23.37	163.48	7.95	1.15	1.29	1.27	1.28	P	Q
26	EU	1995	25.86		26.97	2.04			2.28	P	
		2000	24.12		21.76	1.92			1.98	P	
	Deutsch- land	1995	27.31	77.12	13.21	1.55	1.63	1.63	2.97	P	P
		2000	30.75	133.39	19.97	1.44	1.14	2.01	3.44	P	Q

27	EU	1995	22.25		29.97	1.87			2.27	P	
		2000	22.99		22.11	2.59			3.16	P	
	Deutsch-	1995	26.92	151.94	22.63	1.28	1.78	1.44	2.50	P	Q
	land	2000	28.89	198.30	23.06	1.32	1.38	1.68	2.94	P	Q
28	EU	1995	20.29		18.70	2.07			1.41	P	
		2000	18.94		14.41	2.13			1.93	P	
	Deutsch-	1995	38.14	29.23	10.54	2.10	1.21	1.55	2.16	P	P
	land	2000	27.79	46.67	8.49	2.56	1.02	1.11	2.43	P	P
29	EU	1995	39.02		66.90	2.03			2.71	P	
		2000	46.12		56.68	1.60			2.70	P	
	Deutsch-	1995	38.81	96.21	27.64	0.87	1.78	2.12	3.44	P	P
	land	2000	41.39	174.67	20.55	1.09	1.72	1.91	3.59	P	Q
31	EU	1995	31.31		43.57	2.28			1.32	P	
		2000	32.96		30.91	1.90			1.04	P	
	Deutsch-	1995	59.01	33.51	36.21	2.52	0.79	0.93	1.29	P	Q
	land	2000	45.62	46.83	22.21	1.95	0.71	1.02	1.18	P	Q
32	EU	1995	33.12		219.64	1.96				P	
		2000	42.58		307.70	1.54				P	
	Deutsch-	1995	49.42	135.87	888.46	1.49	1.34	1.22		P	Q
	land	2000	58.40	136.98	454.74	1.42	1.18	1.37		P	Q
35	EU	1995	38.15		91.42	1.24			1.49	P	
		2000	46.70		104.05	1.44			1.67	Q	
	Deutsch-	1995	55.93	101.63	223.28	0.89	1.28	1.27	1.08	Q	Q
	land	2000	67.89	69.85	187.09	1.51	1.26	1.17	1.60	Q	P
37a	EU	1995	50.17		401.90	1.56			1.72	Q	
		2000	55.84		331.07	1.36			0.32	P	
	Deutsch-	1995	28.96	59.53	15.11	0.91	2.30	0.71	1.35	P	P
	land	2000	81.83	39.48	555.98	1.28	1.24	5.42	1.38	Q	P

39	EU	1995	29.74		30.79	1.25			1.82	P	
		2000	38.36		29.31	0.85			1.98	P	
	Deutsch-	1995	42.90	85.17	14.68	1.18	1.35	1.41	1.83	P	P
	land	2000	50.13	122.61	15.18	1.00	1.06	1.90	2.84	P	Q
41	EU	1995	21.60		105.22	1.38			1.17	( <sup>a</sup> )	
		2000	24.09		60.57	1.34			1.21		
	Deutsch-	1995	25.77	327.99	398.96	1.07	1.00	1.07	0.85		
	land	2000	31.62	67.28	59.79	1.22	1.03	1.00	0.88		
68	EU	1995	29.73		32.09	1.58			1.76	P	
		2000	30.94		22.03	1.20			1.47	P	
	Deutsch-	1995	33.20	38.04	11.26	1.36	1.11	1.24	1.94	P	P
	land	2000	20.20	52.71	5.05	1.30	0.99	1.35	2.14	P	Q
73	EU	1995	24.72		15.43	1.28			1.29	P	
		2000	18.79		11.95	1.37			1.18	P	
	Deutsch-	1995	33.55	26.10	5.57	1.16	1.68	1.43	1.83	P	P
	land	2000	20.13	90.67	6.39	1.15	1.10	1.54	1.85	P	P
76	EU	1995	30.94		21.98	1.75			1.82	P	
		2000	32.76		18.22	1.37			1.58	P	
	Deutsch-	1995	32.10	49.36	6.20	1.75	1.03	0.59	1.23	P	P
	land	2000	51.56	95.56	16.89	1.33	1.15	1.94	3.44	P	P
78	EU	1995	55.92		64.19	1.77			3.40	P	
		2000	46.10		39.01	1.21			2.11	P	
	Deutsch-	1995	29.58	73.42	8.18	1.43	1.37	1.00	2.92	P	P
	land	2000	25.99	131.37	8.14	1.23	1.22	1.25	2.44	P	Q
83	EU	1995	33.56		73.80	1.16			1.33	P	
		2000	31.66		44.49	1.64			1.97	P	
	Deutsch-	1995	39.45	21.17	15.65	0.97	2.40	1.33	1.06	P	P
	land	2000	27.89	66.01	13.48	1.50	1.96	1.48	2.10	P	P

<sup>a</sup> nicht eingefügt bedingt durch unzuverlässige Daten

## 5. Das EU-Quotensystem und Auswirkungen des Quotenwegfalls

Die Quotenanalyse hat gezeigt, dass der Quotenwegfall im Rahmen des ATC kaum weit ausgebreitete Auswirkungen haben wird, sondern sich auf bestimmte Quotenkategorien und daher auf bestimmte Sektoren bzw. Untersektoren konzentrieren wird. Im folgenden werden die, in den drei vorhergehenden Kapiteln erhaltenen Ergebnisse bezüglich der verschiedenen Quotenkategorien zusammengefasst und den Zahlen für das tatsächliche Wachstum von Importen und Exporten über einem Zeitraum von fünf Jahren gegenübergestellt.

In dieser Studie wurde zunächst so vorgegangen, die Quotenkategorien danach zu identifizieren, ob deren Quoten tatsächlich beschränkend wirkten und somit die Handelsströme hemmten. Umgekehrt ist zu erwarten, dass der Wegfall nicht-beschränkender Quoten keine signifikante Auswirkung auf die Handelsströme haben wird. Anhand der Identifikation beschränkender Quoten wurde gemessen, wie hoch der Anteil an Importe aus Quotenländern, an den Gesamtimporten der EU und Deutschlands ist. Sollten diese eingeschränkten Anbieterländer nur einen geringen Teil der Gesamtimporte ausmachen, würden sich trotz Quotenwegfalls keine grossen Auswirkungen auf dem EU-Markt spürbar machen. Diese zwei beschriebenen Charakteristiken von Quoten sind in der Tabelle 1 in der ersten Spalte mit einem synthetischen Index, der die Sensitivität einer Quotenaufhebung misst, zusammengefasst. Aufgrund dessen werden 14 Quotenkategorien in der EU und in Deutschland einem Quotenwegfall folgend als potentiell kritisch eingestuft.

Die eigentliche Auswirkung des Quotenwegfalls wird vom Wettbewerb zwischen den deutschen Produkten in den einzelnen Kategorien und den Produkten der eingeschränkten Anbieter, sowie von dem Grad des Wettbewerbs zwischen eingeschränkten und nicht-eingeschränkten Anbietern aus Drittländern für den EU-Markt abhängen. Aus unserer Analyse geht hervor, dass in den meisten Kategorien, deutsche Produkte von höherer Qualität sind als die Produkte von ausländischen Konkurrenten. Dies wird in der zweiten und dritten Spalte in Tabelle 1 illustriert. Eine solche Produktdifferenzierung wird die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf die deutschen Anbieter dämpfen. Diese Annahme wird von der vorangegangenen Analyse der Ähnlichkeit von Handelsstrukturen gestützt, die gezeigt hat, dass in der Textilindustrie Deutschland und andere von Quoten eingeschränkte asiatische Länder generell nicht in den gleichen Produktkategorien im Wettbewerb stehen. Im Bereich Bekleidung hingegen konkurrieren asiatische Hersteller in einem grösseren Produktsegment mit den Produkten, die von deutschen Firmen exportiert werden.

Des Weiteren wurden die verschiedenen Quotenkategorien danach klassifiziert, ob sie in einem Preis- oder Qualitätswettbewerb stehen (siehe Spalte 4 in der Tabelle). Für bestimmte Textilkategorien hat sich dabei herausgestellt, dass die Qualität der bestimmende Wettbewerbsfaktor ist. Bei Bekleidungskategorien hingegen, ist der Preiswettbewerb vorherrschend. Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass für Bekleidung die hohe Qualität der deutschen Produkte in einem Markt, der jedoch vom Preis bestimmt wird, eine Strategie erforderlich macht, mit den Produkten ganz bestimmte Marktnischen zu besetzen. Für einige Textilkategorien, in denen der Wettbewerb eher durch die Qualität bestimmt ist, erscheinen breitgefächerte Absatzstrategien für die deutschen Unternehmen möglich, die in der Tat hochwertige Waren herstellen. Abschliessend werden Daten zum Wachstum von sowohl intra- als auch extra-EU-Importen und Exporten für jede Quotenkategorie als Tabelle präsentiert.

### 5.1. Hauptmerkmale der potentiell kritischen Kategorien

Es folgt nun die Zusammenfassung der wichtigsten Resultate für jede der Quotenkategorien, für die der Quotenwegfall potentiell kritische Auswirkungen haben könnte:

- **Kategorie 3:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, auf dem Markt herrscht Qualitätswettbewerb vor, deutsche Exporte in die EU fallen, deutsche Exporte in den Rest der Welt (ROW) wachsen langsamer als die der anderen EU-Länder, Importe aus ROW nach Deutschland wachsen schneller als in andere EU-Staaten.
- **Kategorie 5:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, auf dem Markt herrscht Preiswettbewerb vor, deutsche Exporten in EU Länder wachsen stark, deutsche Importe aus den EU-Staaten sinken, Exporte in den ROW wachsen schneller als die anderer EU-Staaten, Importe aus dem ROW nehmen stark zu, aber nicht so schnell wie in andere EU-Staaten.
- **Kategorie 10:** Deutsche Produkte von niedriger Qualität relativ zur EU, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, starker Zuwachs der deutschen Exporte in die EU, noch stärkerer Zuwachs an Importen aus der EU, Exporte in den ROW wachsen schneller als die anderer EU-Staaten, Importe aus dem ROW wachsen stark, aber nicht so schnell wie in anderen EU-Staaten.
- **Kategorie 13:** Deutsche Produkte von niedriger Qualität in der EU und relativ zu dem ROW, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, starker Zuwachs der deutschen Exporte in die EU, fallende EU-Importe, deutsche Exporte in den ROW wachsen langsamer als die Exporte der

anderen EU-Länder, Importe aus dem ROW wachsen stark, aber nicht so schnell wie in anderen EU-Staaten.

- **Kategorie 14:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, relativ niedriges Wachstum des deutschen Exports in die EU, Importe aus der EU wachsen schneller, Exporte in die ROW wachsen sehr viel langsamer als die Exporte der anderen EU-Länder, Importe aus dem ROW fallen, während Importe aus anderen EU-Staaten stark zugenommen haben.
- **Kategorie 18:** Deutsche Produkte von niedriger Qualität relativ zur EU, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, fallende Exporte in die EU, Importe aus der EU sinken noch rapider, Exporte in den ROW fallen und sinken noch schneller als der anderer EU-Staaten, Importe aus dem ROW fallen und sinken noch schneller als in anderen EU-Staaten.
- **Kategorie 20:** Deutsche Produkte von niedriger Qualität in der EU, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, Exporte in die EU sinken, Importe aus der EU sinken noch schneller, Exporte in den ROW wachsen langsamer als die Exporte der anderen EU-Länder, die Importe aus dem ROW wachsen, aber langsamer als in anderen EU-Staaten.
- **Kategorie 21:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend (obwohl der EU-Indikator einen Qualitätswettbewerb vermuten lässt), relativ starkes Wachstum von deutschen Exporten in die EU, Importe aus der EU wachsen schneller, Exporte in den ROW wachsen ein wenig schneller als die Exporte der anderen EU Länder, Importe aus dem ROW wachsen nur langsam, während Importe von anderen EU-Staaten stark zugenommen haben.
- **Kategorie 24:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, Zuwachs von deutschen Exporten in die EU, Importe aus der EU beträchtlich gefallen, Exporte in die ROW sind erheblich gefallen und schneller als die Exporte der anderen EU Länder, Importe aus dem ROW haben leicht zugenommen, während Importe aus anderen EU-Staaten stark gewachsen sind.
- **Kategorie 29:** Deutsche Produkte von hoher Qualität relativ zur EU, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, gesunkene Exporte in die EU, Importe von der EU noch weiter gesunken, Exporte aus dem ROW haben abgenommen und fallen noch schneller als die Exporte der anderen EU Länder, Importe aus dem ROW fallen, während Importe in anderen EU Länder zugenommen haben.
- **Kategorie 31:** Deutsche Produkte von niedriger Qualität in der EU, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, starker Zuwachs an deutschen Exporten in die EU, Importe aus der EU nehmen zu, aber viel

langsamer, Exporte in den ROW wachsen erheblich langsamer als die Exporte der anderen EU Länder, Importe aus den ROW nehmen stark zu, aber nicht so schnell wie in anderen EU-Staaten.

- **Kategorie 39:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, Zunahme des deutschen Exports in die EU, fallende Importe aus der EU, Exporte in den ROW nehmen ähnlich stark zu wie der anderer EU-Staaten, Importe aus dem ROW wachsen stark, aber nicht so schnell wie in anderen EU Ländern.
- **Kategorien 68:** Deutsche Produkte von niedriger Qualität relativ zur EU, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, starker Zuwachs der deutschen Exporte in die EU, Importe aus der EU fallen, Exporte in die ROW fallen, während andere EU-Staaten ihren extra-EU-Export steigern konnten, Importe aus dem ROW wachsen stark, aber nicht so schnell wie in anderen EU-Staaten.
- **Kategorie 78:** Deutsche Produkte von hoher Qualität, Preiswettbewerb auf dem Markt vorherrschend, starker Zuwachs der deutschen Exporte in die EU, Importe aus der EU fallen, Exporte in den ROW haben stark zugenommen, schneller als der anderer EU-Staaten, starker Zuwachs der Importe aus dem ROW, aber nicht so schnell wie in anderen EU-Staaten.

Wie festzustellen ist, gibt es in den einzelnen Schlüsselquotenkategorien Unterschiede. Es treten jedoch interessante Gemeinsamkeiten quer durch die einzelnen Gruppen zum Vorschein. 9 von 14 Kategorien der deutschen Exporte in Drittländer sind langsamer gewachsen (in manchen Fällen sind sie schneller gesunken) als die Exporte der anderen EU-Staaten in Drittländer. Dies stimmt mit unserer Analyse der deutschen Exportleistung auf aggregiertem Niveau in Kapitel 1 überein. Zur gleichen Zeit haben deutsche Importe aus Drittländern in 13 von 14 Schlüsselkategorien langsamer zugenommen als die Importe aus EU-Staaten. Da handelspolitische Schutzmassnahmen nun EU-weit gelten und da alle EU-Exporteure denselben Bedingungen auf Drittmarkten ausgesetzt sind, können diese Tendenzen nicht durch offenkundige handelspolitische Massnahmen begründet sein. Es lässt sich daraus schliessen, dass deutsche Firmen im Vergleich zu ihren Konkurrenten aus der EU dem Wettbewerb von aussen zwar besser standhalten können, sie jedoch im Vergleich zu anderen europäischen Firmen weniger darin erfolgreich waren, in den letzten fünf Jahren ausländische Märkte zu erschliessen. Dies scheint ein generelles Merkmal der deutschen Textil- und Bekleidungssektoren zu sein, das sich nicht nur auf die Schlüsselquotenkategorien beschränkt.

Die durchgeführte Analyse lässt den allgemeinen Schluss zu, dass die Auswirkung des Quotenwegfalls für die deutsche Textilindustrie insgesamt eine relativ geringe Auswirkung haben, sie sich allerdings auf einzelne

Quotenkategorien konzentrieren wird. Ein grosser Teil der Auswirkungen für die Textilindustrie wird von Veränderungen im Bekleidungssektor und nicht direkt von der Aufhebung der Textilienquoten herrühren. Während auf der einen Seite die Auswirkungen eines verstärkten Wettbewerbs durch die Importe bei einem Quotenwegfall nur gering sein werden, scheint die deutsche Industrie auf der anderen Seite nicht gut genug positioniert zu sein, um von Handelsliberalisierungen in Drittländern, die die Textil- und Bekleidungssektoren betreffen, zu profitieren. Deutsche Exporte in Drittländer sind im Vergleich zu anderen EU-Staaten nur langsam gewachsen. Deutschland hat sich daher nur schwach auf den grossen Schlüsselmärkten wie den USA, Japan und China positioniert. Weiter hat sich Deutschland mit seiner besonderen Konzentration auf die MOEL sowie andere EU-Nachbarstaaten eine ungünstige Position geschaffen, da sich die handelspolitischen Veränderungen dort vermutlich zum Nachteil für die deutsche Exporte auswirken werden.

Aus diesem Grund wird es für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie entscheidend sein, wie sie den Veränderungen auf dem Weltmarkt aktiv begegnen wird und wie sie ihre Leistungsfähigkeit auf Drittlandsmärkten angesichts der ungünstigen Aussichten auf ihren derzeitigen Hauptabsatzmärkten zu verbessern versucht.

In den folgenden Tabellen werden diese Abkürzungen verwendet :

- HQ : Erzeugnisse von hoher Qualität
- LQ : Erzeugnisse von niedriger Qualität
- Q : Wettbewerb wird durch Qualität bestimmt
- P : Wettbewerb wird durch den Preis bestimmt

**Tabelle 1: Übersicht der nach dem Quotenwegfall potentiell kritischen Faktoren pro Quotenkategorie in der EU und Deutschland 2000: Qualitätsindizes und Handelsentwicklungen.**

Kategorie	Land	Kombinierte Auswirkungen: Index der beschränkenden und stark beschränkenden Importe	Qualität der deutschen Exporte in die EU	Qualität der deutschen Exporte im Verhältnis zum Rest der Welt	Offentbarte Qualitätselastizität im Verhältnis zum Rest der Welt	Zuwachs an EU-Importen in % (1995-2000)	Zuwachs an EU-Exporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsimporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsexporten in % (1995-2000)
1	EU	***			P	-3.80		33.13	62.38
	DE	*	HQ	HQ	P	-16.11	-11.20	17.54	83.08
2	EU	***			Q	4.15		13.71	45.90
	DE	**	LQ	HQ	Q	-5.76	-18.55	7.96	17.35
3	EU	****			Q	-4.45		45.09	40.99
	DE		HQ	HQ	Q	7.40	-9.17	106.87	8.21
4	EU	*			P	44.57		109.43	69.99
	DE		HQ	LQ	Q	17.48	106.67	69.69	67.75
5	EU	*****			P	29.50		116.01	41.47
	DE	****	HQ	HQ	P	-5.72	96.08	63.30	76.14
6	EU	**			P	47.58		111.67	55.50
	DE	**	HQ	HQ	P	-1.43	95.69	76.69	56.54

Kategorie	Land	Kombinierte Auswirkungen: Index der beschränkenden und stark beschränkenden Importe	Qualität der deutschen Exporte in die EU	Qualität der deutschen Exporte im Verhältnis zum Rest der Welt	Offentbarte Qualitätselastizität im Verhältnis zum Rest der Welt	Zuwachs an EU-Importen in % (1995-2000)	Zuwachs an EU-Exporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsimporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsexporten in % (1995-2000)
7	EU	**			Q	3.25		18.47	42.57
	DE	*	HQ	HQ	P	-18.61	-3.53	-12.94	-6.27
8	EU	*			P	9.35		9.68	27.58
	DE	*	LQ	HQ	P	-10.42	26.46	-14.94	35.34
9	EU	**			P	10.99		53.42	35.42
	DE	*	HQ	HQ	P	6.10	-8.25	3.74	-4.74
10	EU	****			P	329.89		217.82	48.03
	DE	*****	LQ	HQ	P	336.86	219.86	158.61	266.96
12	EU				P	23.05		69.93	88.60
	DE		HQ	LQ	Q	-8.83	42.07	24.28	4.18
13	EU	*****			P	45.74		137.35	86.78
	DE	*****	LQ	LQ	P	-8.33	94.13	83.58	1.63
14	EU	*****			P	19.81		44.69	23.19
	DE	*	HQ	HQ	P	11.09	9.32	-3.50	4.91

Kategorie	Land	Kombinierte Auswirkungen: Index der beschränkten und stark beschränkten Importe	Qualität der deutschen Exporte in die EU	Qualität der deutschen Exporte im Verhältnis zum Rest der Welt	Offentbarte Qualitätselastizität im Verhältnis zum Rest der Welt	Zuwachs an EU-Importen in % (1995-2000)	Zuwachs an EU-Exporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsimporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsexporten in % (1995-2000)
15	EU	*			P	4.49		35.95	12.03
	DE	*	HQ	HQ	P	-11.50	5.15	-3.22	6.81
16	EU				P	54.02		90.82	47.98
	DE		HQ	HQ	P	56.10	24.96	70.17	59.47
17	EU				P	-6.93		17.10	9.98
	DE		HQ	HQ	P	-19.25	-10.76	1.68	-0.73
18	EU	***			P	-44.23		-9.09	-35.12
	DE	*****	LQ	HQ	P	-73.04	-29.87	-29.82	-80.02
20	EU	*****			P	41.68		70.10	64.90
	DE	***	LQ	HQ	P	-19.04	-7.69	35.10	26.78
21	EU	*****			Q	40.29		30.81	31.69
	DE	*****	HQ	HQ	P	39.94	21.35	1.95	34.78
23	EU	***			P	-3.74		21.21	50.77
	DE	**	HQ	HQ	Q	-8.09	-19.80	-9.88	50.01

Kategorie	Land	Kombinierte Auswirkungen: Index der beschränkten und stark beschränkten Importe	Qualität der deutschen Exporte in die EU	Qualität der deutschen Exporte im Verhältnis zum Rest der Welt	Offentbarte Qualitätselastizität im Verhältnis zum Rest der Welt	Zuwachs an EU-Importen in % (1995-2000)	Zuwachs an EU-Exporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsimporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsexporten in % (1995-2000)
24	EU	*****			P	-1.84		46.35	-1.92
	DE	**	HQ	HQ	P	-49.23	18.89	8.54	-39.57
26	EU	**			P	-14.25		5.45	-14.94
	DE	*	HQ	HQ	P	-47.03	-8.38	-28.39	8.26
27	EU				P	-6.90		46.11	7.81
	DE		HQ	HQ	P	-34.45	-14.45	-7.42	-5.65
28	EU	***			P	40.35		54.57	19.10
	DE		LQ	HQ	P	-4.29	52.82	18.54	-4.60
29	EU	*****			P	-23.92		14.56	-2.93
	DE	*****	HQ	HQ	P	-66.89	-39.89	-10.00	-33.09
31	EU	*****			P	53.14		126.53	60.71
	DE	****	LQ	HQ	P	27.91	78.77	69.74	4.14
35	EU				Q	22.12		55.12	76.56
	DE	*	HQ	HQ	Q	28.82	-11.46	76.04	47.51

Kategorie	Land	Kombinierte Auswirkungen: Index der beschränkenden und stark beschränkenden Importe	Qualität der deutschen Exporte in die EU	Qualität der deutschen Exporte im Verhältnis zum Rest der Welt	Offentbarte Qualitätselastizität im Verhältnis zum Rest der Welt	Zuwachs an EU-Importen in % (1995-2000)	Zuwachs an EU-Exporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsimporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsexporten in % (1995-2000)
37a	EU				P	-38.16		2.56	-15.51
	DE		HQ	HQ	Q	-33.68	-56.02	-86.80	385.83
39	EU	*****			P	19.18		70.98	62.80
	DE	*****	HQ	HQ	P	-17.27	19.10	54.16	59.36
41	EU				(a)	30.95		64.61	
	DE		(a)	(a)	(a)	15.68		110.96	
68	EU	*****			P	29.75		95.13	33.99
	DE	*****	LQ	HQ	P	-6.28	29.87	47.42	-33.84
73	EU	***			P	9.75		-6.19	-27.35
	DE	***	HQ	HQ	P	-58.28	44.97	-36.86	-27.61
76	EU	*			P	5.67		64.13	36.00
	DE	*	HQ	HQ	P	-34.67	26.48	4.51	184.77
78	EU	****			P	45.25		72.42	4.79
	DE	***		HQ	P	-9.27	62.34	36.37	35.73

Kategorie	Land	Kombinierte Auswirkungen: Index der beschränkten und stark beschränkten Importe	Qualität der deutschen Exporte in die EU	Qualität der deutschen Exporte im Verhältnis zum Rest der Welt	Offentbarte Qualitätselastizität im Verhältnis zum Rest der Welt	Zuwachs an EU-Importen in % (1995-2000)	Zuwachs an EU-Exporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsimporten in % (1995-2000)	Zuwachs an Drittlandsexporten in % (1995-2000)
83	EU	*			P	26.21		119.66	32.42
	DE	*		HQ	P	-24.63	135.06	61.96	39.50

(a) Kategorie wurde in der Analyse ausgelassen, da die Exportdaten zu ungenau erschienen.

## 6. Ergebnisse des Simulationsmodells: Auswirkung des Quotenwegfalls

In diesem Abschnitt werden die Auswirkungen, des Quotenwegfalls auf wirtschaftliche Schlüsselvariablen wie Handel, Produktion und Beschäftigung, direkt beziffert<sup>1</sup>. Darüber hinaus werden einige zusätzliche Szenarien analysiert, um die möglichen Auswirkungen einer Beibehaltung der Einfuhrbeschränkungen in den USA auf Handel und Beschäftigung in Europa zu messen bzw. die Auswirkungen einer globalen Liberalisierung der Textil- und Bekleidungsmärkte nach Ablauf des ATC zu messen.

Die Quantifizierung beruht auf einem bewährten und entwickelten Simulationsmodell, welches dafür entworfen ist, die Schlüsselentwicklungen in den Hauptsektoren der Weltwirtschaft, einschliesslich dem Textil- und Bekleidungssektor, zu messen. Das Modell wurde in abgewandelten Formen schon in früheren Studien zur Messung der Auswirkungen des Quotenwegfalls eingesetzt<sup>2</sup>. Für diese Studie wurden die Szenarien allerdings so spezifiziert, dass sie den Anforderungen für die Analyse der deutschen Textilindustrie nachkommen. Zunächst folgt eine nicht-technische Beschreibung des Modells (für eine genaue Beschreibung siehe technischen Anhang), die mit einer Spezifizierung der Szenarien, auf denen das Modell beruht, und der darauf folgenden Präsentation der generierten Resultate ergänzt wird.

### 6.1. Spezifizierung des Modells

Das numerische Modell, das in dieser Studie verwendet wird, ist ein multiregionales und multisektorales Modell mit Verwendung eines rechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodells (CGE Modell). Dessen theoretischer Aufbau ist in der Literatur Standard. Modelliert werden:

- Ressourcenallokation
- Investitionswirkungen durch Kapitalreallokation zwischen Sektoren
- Verbindung zwischen Inlandseinkommen und -nachfrage
- Verflechtung der einzelnen Sektoren über Zwischenprodukte (wie zwischen den Textil- und Bekleidungssektoren)

Wie allgemein bekannt, ist eine zentrale Charakteristik des CGE Modells seine Input-Output Struktur, die einzelne Industrien durch eine

---

<sup>1</sup> Diese Aufgabe wurde von Prof. Ali Bayar vom ECOMOD Netzwerk der Freien Universität Brüssel (Université Libre de Bruxelles) bewerkstelligt.

<sup>2</sup> Siehe Francois *et al* (2000).

Wertschöpfungskette von primären über intermediäre Produkte bis hin zu Endprodukten miteinander verbindet. Diese Verflechtungen können entweder direkt (z.B. Benötigung von Textilien in der Bekleidungsherstellung) oder indirekt (z.B. Benötigung von Stahl für die Herstellung von Textilien verarbeitenden Maschinen) sein. Dieses Modell erfasst daher die Verwendung von Textilien in allen Sektoren und nicht nur im Bekleidungssektor oder Endverbrauch. Verflechtungen ergeben sich auch aus Beschränkungen, die in Faktormärkten einer Wirtschaft auftreten können (z.B. Arbeitsangebot oder Investitionsgüter).

Handelsbeziehungen öffnen den Zugang zu einer Vielzahl intermediärer heimischer und importierter Waren, sowie den direkten Wettbewerb zwischen lokalen und importierten Waren. Im Fall einer wirklich offenen Volkswirtschaft findet dieser Wettbewerb über unverzerrte relative Preise statt. Bei anderen Volkswirtschaften spielen Verzerrungen zwischen inländischen und Importpreisen, die durch Handelsbarrieren wie z. B. Quoten oder Zölle entstehen, eine Rolle.

Eine wachsende Literatur an empirischer Evidenz zeigt, dass Änderungen in der Handelspolitik indirekte, die gesamte Volkswirtschaft umfassende Auswirkungen haben. Zusätzlich zu den oben schon vermerkten Verflechtungen sind zunehmender Wettbewerb auf Arbeits- und Kapitalmärkten, die Reallokation der Quotenrenten, und – obwohl in dieser Studie nicht berücksichtigt - Wechselkursaspekte relevant. Durch den Wettbewerb auf Arbeits- und Kapitalmärkten z.B. werden diese Faktoren auf die produktivere Weise eingesetzt. Darüber hinaus gibt es Spillover-Effekte auf Sektoren, die keine direkten internationalen Verflechtungen haben wie nicht handelbare Dienstleistungen.

Das Modell nutzt die aggregierten Daten von 13 Ländern bzw. Regionen und 6 Sektoren.

**Tabelle 1: Sektoren und Regionen des Models**

Länder/Regionen	Sektoren
Deutschland (DE)	Landwirtschaft
Übrige EU (EU)	Grunderzeugnisse
Ost-und Mitteleuropa (CEEC)	Textilien
Türkei (TUR)	Bekleidung
Naher Osten & Nordafrika (MENA)	Anderes verarbeitende Gewerbe
Nordamerika (NAM)	Dienstleistungen
Süd- und Zentralamerika (LTAM)	
Australien (AUST)	
China	
Indien (INDIA)	
Übriges Asien (ASIA)	
Japan	
Rest der Welt (ROW)	

Der Textilien- und Bekleidungshandel wird durch die ATC-Quoten beeinflusst. Diese Auswirkungen werden im Modell durch die Schätzung von Zolltarifäquivalenten im Basisjahr festgehalten und werden in den Tabellen 2 und 3 für die EU bzw. für die USA wiedergegeben. Technisch gesehen sind die ATC-Quoten als Exportbeschränkungen modelliert, unter der Annahme, dass daraus resultierende Gewinne den exportierenden Regionen zu Gute kommen. Diese Zolltarifäquivalente stammen aus früheren Studien und beruhen auf einer allgemeineren Analyse als der in diesem Projekt durchgeführten. Darin wurde von uns genau analysiert, inwieweit einzelne Quoten auf den Handel beschränkend wirken. Die Schätzungen des zolltarifäquivalenten Ausmasses der Quoten sollten als obere Grenzen verstanden werden, so dass ihre tatsächliche Wirkung nicht ganz so stark einzustufen ist. Allerdings ermöglicht das numerische Modell keine Qualitätsdifferenzierung zwischen Produkten verschiedener Anbieter. Wie wir in dieser Studie jedoch gezeigt haben, ist die qualitative Differenzierung ein wichtiger Bestandteil des Textil- und Bekleidungshandels. Die Auswirkungen der Quotenwegfalls können mittels Qualitätsdifferenzierung abgedeckt werden. Die hier präsentierten Schätzungen führen daher tendenziell dazu, dass die effektiven Auswirkungen des Quotenwegfalls überbewertet werden. Schliesslich wird der Wegfall der Quoten in diesem Modell als einmaliger Prozess dargestellt. Es wird daher nicht zwischen dem etappenweisen Wegfall in 2002 und Ende 2004 unterschieden.

**Tabelle 2: Äquivalente Tarife, die von der EU angewandt werden\***

	Landwirtschaft	Bergbau	Textilien	Bekleidung	Gewerbe	Dienstleistungen
DE	0	0	0	0	0	0
EU	0	0	0	0	0	0
CEEC	0	0	0	0	0	0
TUR	0.9	0	-1.5	0	0	0.2
MENA	-2.8	-0.6	3.9	-0.8	-1.1	-4.7
NAM	0	-0.1	0	0	0	0
LTAM	-5.6	-1.8	1.3	-3.3	-1.3	-0.9
AUST	-4.2	-0.1	0	-0.1	-1.5	-1.6
CHINA	0	0	-12	-15	0	0
INDIA	0	0	-12	-15.2	0	0
ASIA	-0.4	-0.1	-4.7	-5.8	-0.2	0.2
JAPAN	-3.1	-3.3	-3.1	-3.1	-1.9	0.4
ROW	1.5	0	0.3	0	-0.5	-0.3

\*Siehe Tabelle 1 für Abkürzungen

**Tabelle 3: Äquivalente Tarife, die von den USA angewandt werden\***

	Landwirtschaft	Bergbau	Textilien	Bekleidung	Gewerbe	Dienstleistungen
DE	3.5	0	0	0	0	0
EU	3.3	0	0	0	0	0
CEEC	5.9	6.9	-6.4	-4.9	0	0
TUR	0.3	0	-7	-4.9	0	0.2
MENA	-2.5	-0.9	7.8	6.1	-0.3	-5.4
NAM	-0.1	0	0	0	0	0
LTAM	-2.9	0.7	0.7	-0.3	-0.4	-0.9
AUST	-1.2	-0.1	0	-0.1	-0.5	-0.9
CHINA	0	0	-20	-33	0	0
INDIA	0	0	-9.8	-34.2	0	0
ASIA	-0.2	-0.1	-5.1	-7.7	0	0.1
JAPAN	-3.2	-3.1	-3.1	-3.1	-1.8	0.5
ROW	0.9	3.4	0.8	-2.3	-0.1	-0.3

\*Siehe Tabelle 1 für Abkürzungen

Das Modell bildet das Wirtschaftssystem im Basisjahr in Abwesenheit jeglicher handelspolitischer Änderungen nach. Die Kalibrierung garantiert jedoch, dass Simulationen möglicher handelspolitischer Änderungen von einer Startsituation ausgehen, die das globale Wirtschaftssystem, regionale Zusammenhänge und die Identitäten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung adäquat wiedergeben. Das Modell erfasst den Wirtschaftskreislauf von Unternehmen zu den Faktoren Arbeit und Kapital, von Arbeit und Kapital zu Haushalten und von Haushalten zurück in die Konsumnachfrage. Es bleibt auch nach Einführung der handelspolitischen Änderungen konsistent.

Der von der Analyse abgedeckte Zeitrahmen ist ebenfalls sehr wichtig. Per Definition gelten Gleichgewichtsbedingungen in den verschiedenen Märkten. Das Modell bildet daher die Märkte im Gleichgewicht ab, das *nach* ihrer Anpassung an die neuen Bedingungen erwartet werden kann. Da diese Angleichung ein komplexer Prozess ist, der die Umschichtung von Produktionsfaktoren zwischen einzelnen Sektoren benötigt, kann sie 5 bis 7 Jahre dauern, je nach Art des handelspolitischen Schocks.

## **6.2. Die verschiedenen Szenarien und die Ergebnisse der Simulation**

In dieser Studie werden einschliesslich des Basisszenarios vier verschiedene Szenarien simuliert. Zunächst wird eine Basissimulation (SIM0) durchgeführt, die die bevorstehende EU-Osterweiterung berücksichtigt. Die weiteren drei Simulationen werden auf Basis von SIM0 durchgeführt, um handelspolitische Veränderungen wiederzugeben. Die in den folgenden Tabellen aufgeführten Resultate sind prozentuale Abweichungen von der Basislinie.

SIM0: Basissimulation: EU Osterweiterung. Da die Osterweiterung der EU generell für das Jahr 2004 erwartet wird, bauen wir unser Modell auf dieser Annahme auf. Die verwendeten Daten sind aus dem Jahr 1997, als es noch einige Resthandelsbarrieren zwischen der EU und den MOEL für Textil- und Bekleidungsprodukte gab. Diese Barrieren sind seitdem weggefallen. Die Auswirkungen des Quotenwegfalls im Rahmen des ATC sollen hier also unter den Bedingungen freien Handels zwischen der EU und den MOEL simuliert werden.

SIM1: Quotenwegfall in allen Ländern im Rahmen des ATC.

SIM2: Die USA behalten ihre Quoten bei (oder setzen andere Handelsbarrieren ein, die dieselbe Wirkung erzielen), während die anderen Länder ihre Quoten abschaffen. Ziel dieses Szenarios ist es, die potentiellen handelsumlenkenden Auswirkungen einer Situation darzustellen, in der die

USA den jetzigen Protektionsgrad gegenüber Textil- und Bekleidungsimporten beibehalten.

SIM3: Quotenwegfall im Rahmen des ATC in allen Ländern mit einem Schritt in Richtung einer generellen globale Handelsliberalisierung im Textil- und Bekleidungssektor. Dieses Szenario sieht einen Rückgang der Einfuhrabgaben um 20 % in allen Ländern vor. Das schliesst asiatische Länder wie China und Indien ein.

**Tabelle 4: Auswirkung auf die Produktion (in %) in verschiedenen Szenarien\***

	SIM0		SIM1		SIM2		SIM3	
	Textilien	Beklei- dung	Textilien	Beklei- dung	Textilien	Beklei- dung	Textilien	Beklei- dung
DE	2.85	-1.54	-4.39	-6.43	-4.46	-6.82	-4.39	-6.43
EU	-0.08	-2.65	-3.48	-8.05	-3.19	-7.60	-3.48	-8.05
CEEC	13.35	54.16	-4.52	-12.87	-4.96	-13.64	-4.52	-12.87
TUR	-1.74	-5.5	-0.78	-9.71	-1.56	-7.46	-0.78	-9.71
MENA	-0.64	-1.98	-7.86	-7.97	-5.46	-3.47	-7.86	-7.97
NAM	-0.14	-0.18	-6.35	-19.49	-0.09	-0.05	-6.35	-19.49
LTAM	0.03	0.04	-4.05	-9.59	-0.06	0.16	-4.05	-9.59
AUST	-0.23	-0.17	0.56	-0.11	0.14	0.00	0.56	-0.11
CHINA	-0.4	-1.25	11.87	40.48	3.60	10.08	11.87	40.48
INDIA	-0.18	-1.65	6.93	100.93	4.44	29.80	6.93	100.93
ASIA	-0.78	-1.54	3.73	-2.97	2.51	3.52	3.73	-2.97
JAPAN	-0.14	-0.05	2.16	0.65	0.84	0.22	2.16	0.65
ROW	-0.42	-1.76	-2.03	-7.25	-1.42	-3.45	-2.03	-7.25

\*Siehe Tabelle 1 für Abkürzungen

Tabelle 4 zeigt, wie sich die verschiedenen Szenarien auf die Produktion auswirken. Die Osterweiterung der EU wird eine bedeutende Auswirkung auf die Textil- und Bekleidungsproduktion in den MOEL haben. In Deutschland wird sie einen moderat positiven Effekt auf die Produktion von Textilien und einen moderat negativen Effekt auf die Produktion von Bekleidung ausüben. Dies reflektiert allerdings zum einen die Situation im Jahr 1997, als Handelsbarrieren für Textil- und Bekleidungsprodukte zwischen der EU und den MOEL noch bestanden und zum anderen die Ausrichtung des Modells auf das gesamte Wirtschaftssystem. Die EU-Osterweiterung führt allerdings zu einem Rückgang der MOEL-Produktion in anderen Industriesektoren wie

dem Maschinenbau, einem Sektor, in dem EU-Unternehmen einen Vorteil aufweisen. Der Struktur des Modells nach werden die Produktionsfaktoren, die sich aus diesem Sektor lösen, von anderen Sektoren absorbiert, in denen MOEL einen komparativen Vorteil vorweisen. Der Bekleidungssektor ist dafür ein gutes Beispiel.

Die quantitativen Auswirkungen des Quotenwegfalls sind für Deutschland und die EU gering. Die Herstellung von Textilien sinkt in Deutschland um 4,4 %. In einer, hier nicht im Detail aufgeführten Simulation, werden ausschliesslich Bekleidungsquoten abgeschafft. Das Ziel davon ist es, die direkte Bedeutung von Quoten für Textilprodukte und die indirekte Auswirkung, die Quoten auf Bekleidungsprodukte auf die Textilindustrie haben, zu messen. Die Ergebnisse legen nahe, dass etwa die Hälfte des Rückgangs der Textilproduktion in Deutschland auf den Wegfall der Bekleidungsquoten in der EU und anderen Regionen, in denen deutsche Textilien zur Verarbeitung verwendet werden – z.B. in den MOEL - zurückzuführen ist.

Die Ergebnisse zeigen auch, dass Nordamerika viel stärker vom Quotenwegfall betroffen ist als Europa. Dort geht die Herstellung von Bekleidungsprodukten um 20 % zurück. Daraus lässt sich vermuten, dass es in den USA starken Druck für die Beibehaltung der Quoten bzw. für eine Einführung alternativer Handelsbarrieren geben wird.

Andere Niedrigpreisanbieter von Textilien und Bekleidung sind durch den Quotenwegfall auch stark betroffen – die Produktion in den MOEL, der Türkei, Mittelmeerstaaten, Lateinamerika und dem Rest der Welt ist überall rückläufig. Die Auswirkungen auf deutsche Unternehmen werden daher abgefedert, da ein Teil der Auswirkung auf andere Länder fällt, die den EU-Markt beliefern. Dies wird besonders deutlich in dem Szenario hervorgehoben, in dem Handelsbarrieren für die USA erhalten bleiben. In diesem Fall wäre der Produktionsrückgang z.B. in Lateinamerika sehr viel kleiner.

Auch in dem Fall, in dem die USA ihren Protektionismus aufrecht erhalten, sind die Auswirkungen auf die EU und Deutschland unwesentlich – die Produktion wäre nur um 0,05 % geringer als in der Situation, in der alle Länder ihre Quoten abschaffen.

Die Simulationen legen die Vermutung nahe, dass die Auswirkungen einer weltweiten Reduzierung der Einfuhrzölle um 20 % in der EU und in Deutschland nur minimal sein werden.

**Tabelle 5: Auswirkung auf die Arbeitsbeschäftigung (in%) in den verschiedenen Szenarien\***

	SIM0		SIM1		SIM2		SIM3	
	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung
DE	2.83	-1.56	-4.38	-6.42	-4.45	-6.80	-5.64	-9.1
EU	-0.09	-2.65	-3.45	-8.02	-3.17	-7.58	-4	-9.85
CEEC	13.12	53.88	-4.44	-12.80	-4.88	-13.58	-6.25	-17.58
TUR	-1.73	-5.49	-0.81	-9.74	-1.59	-7.49	2.4	-3.69
MENA	-0.61	-1.96	-7.83	-7.94	-5.44	-3.46	-8.44	-6.04
NAM	-0.14	-0.17	-6.31	-19.46	-0.09	-0.05	-7.22	-21.08
LTAM	0.04	0.05	-4.10	-9.64	-0.05	0.16	-5.09	-11.02
AUST	-0.22	-0.16	0.55	-0.12	0.14	0.00	-2.4	-4.79
CHINA	-0.38	-1.24	11.67	40.29	3.55	10.05	12.27	45.89
INDIA	-0.17	-1.64	7.16	101.37	4.50	29.88	7.97	111.14
ASIA	-0.76	-1.53	3.72	-2.97	2.49	3.50	6.61	0.59
JAPAN	-0.14	-0.05	2.16	0.65	0.84	0.22	2.44	-0.88
ROW	-0.4	-1.75	-2.02	-7.23	-1.41	-3.45	-2.53	-7.65

\*Siehe Tabelle 1 für Abkürzungen

Tabelle 5 zeigt, dass die Änderungen in der Beschäftigung die des Produktionssektors widerspiegeln. Die Beschäftigung in der deutschen Textilindustrie geht nur um knapp über 4 % zurück, während sie in der Bekleidungsindustrie um 6 % fällt. Auch an dieser Stelle ist der Rückgang in den USA erheblich höher als in der EU. Obwohl es aus der Tabelle nicht hervorgeht, sind qualifizierte und nicht-qualifizierte Beschäftigung im deutschen Textil- und Bekleidungssektor in gleichem Masse betroffen (dies könnte allerdings auch auf einen Mangel an Detail und Genauigkeit, was die verwendeten Daten zur Zusammensetzung der Beschäftigung angeht, zurückzuführen sein).

**Tabelle 6: Auswirkungen auf deutsche Exporte\***

	SIM0		SIM1		SIM2		SIM3	
	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung
DE	-	-	-	-	-	-	-	-
EU	-2.39	-6.89	-6.6	-17.06	-7.01	-18.9	-8.99	-22.86
CEEC	40.07	147.07	-4.71	-3.12	-5.24	-4.38	-7.37	-8.57
TUR	-5.09	-1.21	-4.97	1.01	-4.43	1.09	2.42	11.91
MENA	-1.81	-1.31	-1.52	3.6	-0.91	2.71	7.72	25.95
NAM	-1.42	-1.2	-15.11	-62.7	1.21	4.89	-12.67	-59.14
LTAM	-1.49	-1.38	-3.61	-4.05	1.17	4.53	1.71	17.78
AUST	-1.47	-1.25	2.84	10.19	1.54	5.97	2.19	28.2
CHINA	-1.86	-1.8	17.65	12.83	5.55	6.46	25.96	38.38
INDIA	-2.01	-2.49	34.49	100.03	12.2	30.58	55.15	148.5
ASIA	-2.05	-1.32	3.08	8.55	3.54	5.8	9.76	18.59
JAPAN	-1.48	-1.3	4.05	9.02	1.95	5.46	5.38	21.97
ROW	-1.73	-1.14	0.01	4.52	-0.06	3.09	-0.6	-1.21

\*Siehe Tabelle 1 für Abkürzungen

**Tabelle 7: Auswirkungen auf deutsche Importe\***

	SIM0		SIM1		SIM2		SIM3	
	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung
DE	-	-	-	-	-	-	-	-
EU	-2.04	-18.2	-3.71	-15.74	-4.21	-17.72	-5.8	-22.09
CEEC	45.74	111.35	-4.45	-16.39	-4.92	-18.19	-6.83	-22.84
TUR	-0.88	-16.12	1.77	-17.15	0.87	-19.39	6.45	-8.32
MENA	-1.45	-16.84	-30.26	-11.70	-30.98	-14.55	-25.8	2.25
NAM	-1.72	-17.22	-3.50	-5.32	-6.53	-21.27	0.18	5.86
LTAM	-1.33	-16.63	-12.10	0.29	-15.11	-7.82	-10.21	2.89
AUST	-1.58	-17.03	-6.29	-19.38	-6.70	-20.90	-8.01	-15.26
CHINA	-1.45	-17.08	45.05	129.80	51.32	146.32	52.93	151.08
INDIA	-1	-16.12	30.08	109.41	48.72	171.69	34.83	125.39
ASIA	-1.65	-17.17	15.13	30.99	14.20	27.78	19.95	42.42
JAPAN	-1.55	-16.9	6.72	5.53	6.24	3.19	9.5	12.31
ROW	-1.24	-16.6	-6.47	-19.04	-7.15	-21.11	-4.88	-9.2

Die Tabellen 6 und 7 zeigen die Veränderungen im Handel (Exporte und Importe) mit den im Modell vertretenen Ländern und Regionen auf. Die Veränderungen in den Handelsströmen sind ziemlich bedeutend. Dies erklärt sich dadurch, dass Produkte aus den verschiedenen Herkunftsorten enge, allerdings nicht perfekte, Substitute füreinander sind, so dass relativ geringe Preisänderungen zu starken Umleitungen von Handelsströmen führen können. Daraus geht hervor, dass, wie schon zuvor in dieser Studie festgestellt, Unternehmen, deren Produkte sich in puncto Qualität, Design, Verlässlichkeit, Haltbarkeit usw. von anderen unterscheiden, dem Wettbewerbsdruck von kostengünstigen Textil- und Bekleidungsherstellern besser gewachsen sind. Die aus diesem Modell hervorgehenden Umlenkungen von Handelsströmen sind daher tendenziell überbewertet. Dies erklärt sich dadurch, dass deutsche Produkte nicht immer durch Produkte z.B. aus China zu ersetzen sind.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf die Produktion in Deutschland dadurch gedämpft werden, dass sich die Auswirkungen auf die ganze EU verteilen. Dies trifft insbesondere auf die dann zur EU gehörenden MOEL und darüber hinaus auf die MENA-Region zu. Importe aus den USA sind ebenso rückläufig. Analog dazu sinken die Exporte deutscher Firmen in die USA jedoch, da sie einen Teil der Auswirkungen des Quotenwegfalls in den USA übernehmen müssen. Andererseits steigen deutsche Ausfuhren in Länder wie China oder Indien, wenn auch nur von einem niedrigen Niveau aus. Dies liegt an den steigenden Einkommen in diesen Ländern, und in einer Zunahme der dortigen Veredelung von Textilien deutscher Herkunft in Bekleidungsartikel.

Die gesamten Veränderungen in den Exporten für die verschiedenen Länder und Regionen sind in Tabelle 8 aufgezeigt. Deutsche Textilexporte fallen dabei um etwa 5 % und Bekleidungsexporte um 10 %.

**Tabelle 8: Auswirkungen auf die Gesamtexporte nach Ländern\***

	SIM0		SIM1		SIM2		SIM3	
	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung	Textilien	Bekleidung
DE	6.26	9.75	-4.77	-9.62	-4.63	-9.29	-5.68	-13.53
EU	0.7	-3.41	-3.72	-12.22	-3.18	-9.98	-3.92	-13.55
CEEC	33.89	109.49	-3.92	-16.59	-4.58	-17.46	-5.29	-22.3
TUR	-0.9	-8.68	1.75	-15.92	-0.03	-12.09	5.67	-5.77
MENA	-0.94	-5.95	-21.96	-24.49	-16.23	-10.74	-16.78	-12.69
NAM	-0.58	-1.6	-4.34	-3.75	-0.75	-2.22	-3.57	6.05
LTAM	0.03	0.16	-10.18	-54.37	-0.98	0.73	-8.88	-54.56
AUST	-0.63	-2.16	1.04	-14.17	0.25	-3.87	0.88	-10.89
CHINA	-0.52	-2.6	8.55	97.70	4.33	20.73	13.91	111.88
INDIA	-0.3	-3.47	1.94	260.32	12.02	61.93	4.93	285.06
ASIA	-0.81	-2.98	6.97	-6.53	3.10	6.79	12.4	1.58
JAPAN	-0.58	-2.33	7.31	-1.65	3.05	2.07	13.86	10.72
ROW	-1.01	-6.09	-5.10	-25.53	-4.15	-11.43	-1.89	-16.83

\*Siehe Tabelle 1 für Abkürzungen

Die quantitative Simulierung der Auswirkungen des Quotenwegfalls im Rahmen des ATC lässt vermuten, dass die Auswirkungen auf Produktion und Beschäftigung in Deutschland relativ geringfügig sein werden. Nach einer mittelfristigen Angleichungsphase sieht das Model lediglich einen Produktionsrückgang von etwa 4 % in Textilien und 6 % in Bekleidung vor. Dies spiegelt allerdings auch wider, dass ein Teil der Konsequenzen des Quotenwegfalls auch von anderen, den EU-Markt beliefernden Anbietern getragen werden wird, die mit Quotenländern im Wettbewerb stehen. Durch den Produktions- und Einkommenszuwachs in heutigen Quotenländern werden deren Märkte allerdings neue Absatzmöglichkeiten für europäische Unternehmen bieten.

### 6.3. Die Auswirkungen des Quotenwegfalls auf Textiluntersektoren

In diesem Abschnitt werden die für den Textilsektor erhaltenen aggregierten Resultate anhand einer Simulation mit Verwendung eines partiellen Gleichgewichts auf die wichtigsten Untersektoren der Textil- und Bekleidungsindustrie übertragen. Darin wird analysiert, inwieweit sich die durch den Quotenwegfall ergebenden Veränderungen in Preisen und Produktion im Textilsektor als Ganzem, auf Produktions- und Beschäftigungsverschiebungen in den wichtigsten Untersektoren

widerspiegeln. Diese Übertragung ist allerdings nur sehr approximativ, da genaue Daten über die tarifäquivalente Wirkung der Quoten auf der Untersektorenebene nicht verfügbar sind. Zudem sind Informationen über die Reaktionsempfindlichkeit der Produktion auf Preisveränderungen nicht bekannt. Die benötigten relevanten Parameter werden daher von den verfügbaren Daten und Kenntnissen der Funktionsweise der Märkte abgeleitet.

Es werden zunächst separat die unmittelbaren Auswirkungen des Textilquotenwegfalls identifiziert, die ausschliesslich die Untersektoren treffen werden, in denen beschränkende Quoten vorherrschen. Weiter werden die indirekten Auswirkungen auf die Textiluntersektoren analysiert, die durch den Quotenwegfall im Bekleidungssektor entstehen, der Textilien zur Verarbeitung intensiv nutzt. Die Analyse schliesst fünf Untersektoren ein: Spinnerei, Weberei, Maschenindustrie, Haustextilien und andere<sup>3</sup>. Dabei wird darauf geachtet, dass die geschätzten Auswirkungen für die Untersektoren mit den aggregierten Resultaten der Simulation für den Textilsektor insgesamt übereinstimmen.

Zunächst werden die direkten Auswirkungen untersucht. In der Quotenanalyse wurden die Kategorien 3, 20 und 39 (Weberei) bzw. 5, 10, 13, 24, 31 und 68 (Maschenindustrie) als potentiell kritisch festgehalten. In den anderen Untersektoren, darunter Spinnerei und Haustextilien, gab es zwar Kategorien, in denen Importe eingeschränkt waren. Diese waren jedoch im Verhältnis zu Importen insgesamt unerheblich. Daher ist zu erwarten, dass die in der Simulation prognostizierten Auswirkungen auf den gesamten Textilsektor - ein Produktionsrückgang von 2,2 % - ausschliesslich auf die Untersektoren Weberei und Maschenindustrie übertragen werden<sup>4</sup>. Das Ausmass, der Auswirkungen des Quotenwegfalls für diese beiden Untersektoren, wird davon abhängig sein, ob Quoten auf den Handel beschränkend wirken und in welchem Grade Preise sich verändern werden. Darüber hinaus sind die Reaktionsempfindlichkeit der Produktion gegenüber Preisveränderungen und der relative Anteil des Untersektors an der Textilindustrie insgesamt, wichtige Faktoren um Prognosen für Entwicklungen in den Untersektoren abgeben zu können. Ausgehend von der Vermutung, dass Quoten in den Untersektoren eine ähnlich beschränkende Wirkung haben und dass die Angebotselastizitäten in den beiden Untersektoren gleich

---

<sup>3</sup> Wie schon in Kapitel 2 festgestellt wurde, bereitet die Einteilung einzelner Kategorien in Textilien bzw. Bekleidung aufgrund verschiedener Klassifizierungssysteme oftmals Schwierigkeiten.

<sup>4</sup> Die indirekten Auswirkungen des Quotenwegfalls in der Unterkategorie Weberei auf die Unterkategorie Spinnerei, die davon abhängig sein werden, inwieweit Produkte der letzteren in Form von Inputs in der ersten verarbeitet werden.

sind, ist nach dem Quotenwegfall mit einem Produktionsrückgang von 5,9 % sowohl im Bereich Weberei als auch in der Maschenindustrie zu rechnen.

Sollte der Quotenwegfall in einer dieser Unterkategorien eine stärkere Auswirkung auf Preise haben oder die Reaktionsempfindlichkeit der Produktion gegenüber einer Preisveränderung in einem Untersektor grösser sein, würden die Auswirkungen auf die Produktion in diesem Untersektor stärker sein. An dieser Stelle werden anhand der Simulationsresultate zunächst die Auswirkungen auf die Untersektoren in extremen Fällen beziffert. Diese würden z.B. dann eintreten, wenn sich die gesamten Auswirkungen des Quotenwegfalls einzig auf den Untersektor Weberei konzentrieren würden (entweder weil Tarifäquivalente für Quoten für Produkte der Maschenindustrie sehr niedrig wären oder weil die Produktion in diesem Untersektor nur schwach auf Preisänderungen reagieren würde). In diesem Fall würde die Produktion in diesem Untersektor um 12 % zurückgehen müssen, um mit den aggregierten Resultaten der Simulation für den gesamten Textilsektor konsistent zu bleiben. Würden sich die gesamten Auswirkungen des Quotenwegfalls auf die Maschenindustrie niederschlagen, würde die Produktion dort um 13,5 % zurückgehen.

Anhand des Simulationsmodell lassen sich die Bedeutung der indirekten Auswirkungen des Wegfalls von Bekleidungsquoten auf die Produktion in der Textilindustrie untersuchen. Die Auswirkungen auf die einzelnen Textiluntersektoren werden von der Reaktionsempfindlichkeit dieser Untersektoren auf Veränderungen in der Herstellung von Bekleidungsprodukten abhängig sein. An dieser Stelle werden einige Vermutungen über die Input-Output Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie unterstellt, insbesondere über die relative Bedeutung des Bekleidungssektors für die Produktion in den einzelnen Textiluntersektoren. Es wird unterstellt, dass eine Veränderung in der Produktion im Textilsektor als Ganzem im Zuge der Veränderungen in der Bekleidungsherstellung sich in folgenden Proportionen auf die Textiluntersektoren auswirkt: Spinnerei - 20 %; Weberei - 45 %; Maschenindustrie – 25 %; Haustextilien – 0 %; andere Untersektoren – 10 %. Ausgehend von diesen Vermutungen, können Prognosen darüber erstellt werden, wie sich die im Simulationsmodell für die Textil- und Bekleidungsherstellung erhaltenen Resultate innerhalb der Untersektoren verteilen. Tabelle 9 führt diese Ergebnisse auf.

**Tabelle 9. Produktionsveränderungen in den Textiluntersektoren nach ATC-Quotenwegfall**

	Direkte Auswirkungen des Textilquotenwegfalls		Indirekte Auswirkungen des Bekleidungsquotenwegfalls auf die Produktion	Gesamte Auswirkungen
	Gleichmässige Auswirkung <sup>1</sup>	Maximale Auswirkung <sup>2</sup>		
Spinnerei	0	0	0	-3.4
Weberei	-5.85	-12.3	0	-4.5
Maschenindustrie	-5.85	0	-13.5	-3.3
Heimtextilien	0	0	0	0.0
Andere	0	0	0	-1.0

<sup>1</sup> Unterstellt, dass die Angebotselastizitäten für die Untersektoren identisch sind

<sup>2</sup> Unterstellt, dass die Auswirkungen des Quotenwegfalls nur von einem Untersektor getragen werden

Abschliessend kann festgehalten werden, dass der Quotenwegfall sich ungleichmässig auf die Untersektoren verteilen wird. Dies liegt zum einen daran, dass für einzelne Sektoren die Quoten gar nicht beschränkend wirken und zum anderen daran, dass die einzelnen Untersektoren in unterschiedlicher Weise den Verschiebungen in der Bekleidungsherstellung ausgesetzt sind. Diese, wenn auch etwas grobe Simulation ergibt, dass die aggregierten Produktionsveränderungen einen Produktionsrückgang von ca. je 10 % im Bereich Weberei und in der Maschenindustrie, sowie einen Produktionsrückgang von etwa 3 % im Bereich Spinnerei implizieren. Die Wirkungen auf Haustextilien und andere Textiluntersektoren ist vernachlässigbar. Die Auswirkungen auf die Beschäftigung in diesen Untersektoren werden in etwa denen entsprechen, die für die Produktion gelten. In den Untersektoren Weberei und Maschenindustrie, ist daher mit einem Beschäftigungsrückgang von 10 % zu rechnen. Die anderen Untersektoren werden nicht so stark davon betroffen.

Zusammenfassend wird folgendes festgehalten. Der Wegfall der Quoten wurde anhand eines Modells, das die Textil- und Bekleidungsindustrie in einen gesamtwirtschaftlichen Kontext bettet, simuliert. Die Simulationen haben ergeben, dass der Quotenwegfall Ende 2004 in einer erweiterten Europäischen Union mittelfristig (ca. 7 Jahre) zu einem Produktionsrückgang von 4,4 % in der deutschen Textilindustrie und von 6,4 % in der deutschen Bekleidungsindustrie führen wird. Die Modellsimulation lässt einen

proportionalen Beschäftigungsrückgang von qualifizierten und nicht-qualifizierten Arbeitskräften von je 4 % im Textilsektor erwarten. Etwa die Hälfte des Rückgangs in der deutschen Textilproduktion wäre auf den Wegfall der Quoten im Bekleidungssektor zurückzuführen, der in der EU und in anderen Regionen, z.B. in den MOEL, deutsche Textilien zur Verarbeitung zu Bekleidung intensiv nutzt. Mit einer einfachen Rechnung ergibt sich, dass die aggregierten Produktionsveränderungen sich in einen Produktions- und Beschäftigungsrückgang von ca. je 10 % in den Untersektoren Weberei und Maschenindustrie und in einen Produktions- und Beschäftigungsrückgang von ca. 3 % im Bereich Spinnerei aufteilen werden. Hingegen sind die Auswirkungen auf Haustextilien und andere Textiluntersektoren zu vernachlässigen.

## IV Die Textil- und Bekleidungsindustrien anderer Länder

### 1 Italienische Textilindustrie mit Blick auf 2004

Nach Einschätzung von Kennern der italienischen Textil- und Bekleidungsindustrie ist Italien das Land, das am besten auf den Abbau der ATC-Quoten am 1.1.2005 vorbereitet ist.<sup>1</sup> Dies ergibt sich v.a. durch eine Reihe von Merkmalen, die Italien bereits heute zum größten und in der EU führenden Textil- und Bekleidungsproduzenten machen. Die Strategien der italienischen Textilindustrie mit Blick auf 2004 lassen sich in drei Punkten zusammenfassen:

- Beibehalt und Ausbau der Stärken der Industrie;
- Zunehmende Verlagerung von Produktion in benachbarte Niedriglohnländer;
- Beheben bestehender Schwächen.

#### 1.1 Stärken der italienischen Textilindustrie

Die italienische Textil- und Bekleidungsindustrie ist die grösste innerhalb der EU. Gemessen an Produktion, Umsatz und Beschäftigung repräsentiert sie ca. ein Drittel der gesamten EU Industrie, ausser bei der Anzahl der Betriebe, wo sie fast die Hälfte aller europäischen Unternehmen auf sich vereint.<sup>2</sup>

Italiens Textilindustrie zeichnet sich u.a. dadurch aus, dass alle Elemente der textilen Kette sowie alle Fasern noch vorhanden sind (im Gegensatz zu den meisten anderen EU Ländern), was eine enge Verbindung zwischen Textil- und Bekleidungsfertigung ermöglicht.

Spinnerei	Wichtiger Betriebszweig; sehr ausgerichtet auf Masche	22,5%
Weberei	Sehr wichtiger Zweig; auf Bekleidung ausgerichtet. Produziert für Italien, aber auch sehr exportorientiert (EU und v.a. weltweit – weniger auf EU-Markt ausgerichtet als viele andere EU-Weber). Sehr hohe Qualität & modisch.	26,0%
Textilveredlung	Wichtiger Zweig, stark auf synthetische Stoffe ausgerichtet	15,5%
Heim & Haus	Sehr gering ausgeprägter Zweig	4,4%
Techn. & Industr.	Im EU Vergleich sehr wenig ausgeprägter Betriebszweig	9,9%
Maschenstoffe	Eichtiger Zweig	21,7%

Quelle: Euratex

<sup>1</sup> Folgende Ausführungen basieren vorwiegend auf Gesprächen mit Verbandsvertretern und sonstigen Sachkennern der italienischen Textilindustrie.

<sup>2</sup> Die Angaben beziehen sich auf 1999 und beruhen auf Statistiken von Euratex. Siehe auch „The Italian Textile Industry in Europe and the World“, in: Euratex Bulletin 2000/5.

Ein besonderes Merkmal ist dabei die Konzentration des Grossteils der Textil- und Bekleidungsindustrie nördlich von Florenz in den sogenannten „Distrikten“, die in einem Radius von 1-2 Autostunden um das Modezentrum Milan liegen.

▪ Flexibilität & Kooperation im Distrikt

Die vier wichtigsten Distrikte sind Biella (sehr hochwertige Wolle), Prato (hochwertige Wolle), Como (Seide) und Veneto (Maschenindustrie und Spinnerei). Diese Distrikte bestehen aus hunderten und tausenden vor allem sehr kleiner bis mittlerer Fabrikanten, vielfach in Familienbesitz, die z.T. um grosse Bekleidungskonfektionäre (Benetton, Marzotto) angesiedelt sind und ihnen zuarbeiten.<sup>3</sup> Die starke Spezialisierung jeder dieser Distrikte auf spezifische Produkte, ihre lange Textiltradition und das damit einhergehende und auf einen kleinen geographischen Raum konzentrierte Textil-Know-how ermöglicht insbesondere eine sehr enge Kooperation zwischen den Textilfirmen, aber auch zwischen letzteren und den Bekleidungsherstellern.

Diese Kooperation schafft Synergien hinsichtlich des Austausches von Know-how, der gemeinsamen Entwicklung von Produkten vom Garn bis hin zum veredelten Gewebe oder gar Fertigprodukt, sowie hinsichtlich des Einkaufs von Vormaterialien oder der gemeinsamen Bearbeitung grosser Aufträge durch Subcontracting. Hinzu kommt, dass die oft sehr kleinen, familiengeführten Firmen auch mit kleinen Losgrössen sehr flexibel auf spezifische Kundenwünsche hinsichtlich Farben und Muster eingehen können und dies in sehr kurzen Zeiträumen, was schnelles Reagieren auf sich verändernde Markt- und Modetrends ermöglicht.<sup>4</sup> Diese Flexibilität und Kooperation zwischen einer Vielzahl kleiner Unternehmen, kombiniert mit z.T. hochmodernen Maschinen bedeutet, dass Italiens Textilfirmen weitestgehend nachfrage- und vertriebsgesteuert sind, statt produktionsgesteuert. Die kleine Grösse der Betriebe bedeutet zudem, dass die Firmen weniger auf eine durchgehende Auslastung der Maschinen mit grossen Mengen gleichartiger Ware angewiesen sind, sondern Nischen besetzen und auf unerwartete Aufträge rasch eingehen können.

Gerade im Vergleich zu Textilproduzenten in anderen EU-Ländern stellt diese Kombination als Kooperation, Flexibilität und kleinteiliger Firmenstruktur bei geographischer Nähe einen erheblichen Wettbewerbsvorteil dar.

---

<sup>3</sup> In Italien gibt es ca. ein Dutzend sehr grosser Textil- und/oder Bekleidungsunternehmen, sowie 40-50 mittelgrosse Firmen. Der Rest sind kleine und Kleinstfirmen. Z.B. von den 6.400 auf Wolle spezialisierten Firmen sind ca. 5.400 kleine Familienbetriebe (SMI, The Trends of the Economy and of the Sectors, 2001).

- Integration grosser BekleidungsHersteller

Eine weitere Stärke der italienischen Industrie ist die Integration grosser Konfektionäre sowohl mit den textilen Vorstufen als auch mit dem nachgelagerten Handel. So verfügt beispielsweise Miroglio über eine eigene Baumwollweberei, enge Kooperationen mit Spinnern, und ca. 500 Bekleidungsgeschäften, was der Firma eine nahezu vollständige Kontrolle über Produktion und Vertrieb entlang der textilen Kette gibt. Eigene Webereien sind ebenso Teil der Firma Zegna, die zudem nicht nur Geschäfte in Italien hat, sondern weltweit (z.B. knapp 30 in Russland). Dies gilt auch für eine Firma wie Max Mara, die allerdings keine eigene Stoffproduktion hat, dafür aber äusserst enge und dauerhafte Kooperationsbeziehungen zu zahlreichen Webern.

Eine derart enge, von einer Firma kontrollierten Integration und Kooperationen entlang der textilen Kette bis hin zum Handel ermöglicht es Produktentwicklung, Produktionsprozesse, Vertrieb und Logistik optimal aufeinander abzustimmen und innerhalb kurzer Zeit auf sich änderndes Kaufverhalten der Kunden einzugehen. Elektronische Vernetzung zwischen Verkaufspunkt und textiler Produktion (z.T. bis hin zum Garn) sowie eine ausgefeilte Logistik sind dabei die Grundlage von Quick Response und Erfolg im Markt.

- „Made in Italy“ als Mythos und Marke

Eine der grössten Stärken der italienischen Textilindustrie ist ihre Kreativität. Als Trendsetter bei Farben, Farbkombination, Mustern, Faser- und Garnkombinationen vermögen italienische Textilfirmen, ihre Produkte nicht nur in Italien, sondern auch weltweit erfolgreich zu verkaufen. Trotz hoher Preise und einer nicht immer gewährleisteten Lieferpünktlichkeit greifen Konfektionäre weltweit auf italienische Ware zurück, da sie sich sicher sein können, dass sie den letzten Modetrends und Kundenwünschen entspricht.

Dieser Erfolg beruht jedoch nicht allein auf der Qualität und Kreativität *per se*, sondern auf einem aktiven Management der italienischen Marken. Dabei zeigt sich, dass mittlerweile bereits das Label „Made in Italy“ zu einer Marke geworden ist, mit der modischer Schick und Qualität verbunden wird, und für die der Kunde bereit ist, einen höheren Preis zu zahlen. „Moda Made in Italy“ ist das Ergebnis einer Image- und Exportkampagne der italienischen Textil- und Bekleidungsindustrie, die Anfang der 90er Jahre mit finanzieller Unterstützung der Regierung gestartet wurde. Dabei wurde italienische Mode mit italienischem „Lifestyle“ verbunden und in ein mehrjähriges Exportförderungsprogramm

---

<sup>4</sup> Nicht selten kommen Firmen dabei auf 6, 12 oder mehr Kollektionen pro Jahr.

eingebunden. Im Mittelpunkt der Kampagne stand italienische Bekleidung, doch profitierte auch die Textilindustrie von dem geschaffenen Image.

Neben „Made in Italy“ investieren italienische Firmen, und speziell die Bekleidungshersteller, gezielt in ihre Marken und ihr Image. Marketing nicht nur der Produkte, sondern besonders auch der Marke steht bei vielen der grossen und mittlerweile weltweit bekannten Firmen an vorderster Stelle, wobei Mode und Lifestyle im Vordergrund stehen. Ein Grossteil dieser Firmen bezeichnet sich als „marketing-driven“, statt als „production-driven“, womit sich die Produktion entlang der textilen Kette in einer „reaktiven“, „dienenden“ Funktion befindet.

- Handelsstruktur begünstigt heimische Produktion

Ein nicht unerheblicher Faktor, der italienischen Textil- und Bekleidungsfirmen, der einen stetigen Absatz auf dem heimischen Markt garantiert, ist die kleinteilige Struktur des italienischen Einzelhandels. So gibt es in Italien über 85.000 Bekleidungseinzelhändler, von denen ein Grossteil sehr klein ist und die ihre Ware zumeist vor Ort oder innerhalb der Landesgrenzen beziehen. Die geringe Konzentration im Handel bedeutet zugleich, dass es nur wenige grosse Handelsfirmen gibt, die ihre Ware international und speziell aus Asien beziehen. Auch wenn die italienische Textil- und Bekleidungsindustrie nicht vor Nachfrageschwächen auf ihrem Heimmarkt geschützt sind, so profitieren sie aber von einem auf natürliche Weise vor Importen geschützten Absatzmarkt.

- Hohe Exportleistung über Europa hinaus

Ein wesentliches Merkmal der italienischen Textil- und Bekleidungsindustrie ist ihre starke Exportorientierung. Dies gilt nicht nur für Ausfuhren in die anderen EU-Länder, sondern v.a. auch für Exporte in Drittländer, angefangen bei den USA bis hin zu China oder Südamerika. In den letzten Jahren rangierte Italien weltweit i.d.R. als zweitgrösster Exporteur sowohl von Textilien als auch von Bekleidung (ohne Intra-EU-Handel). Im Jahr 2000 lag z.B. die Exportquote für Wollgarne und Gewebe bei 54% gemessen an der Produktion und bei knapp 62% für Seiden- und Synthetikgewebe.

Diese Exportleistung hängt zum einen mit dem verkaufsfördernden Image der italienischen Mode und Marken zusammen, sowie der hohen Qualität der Ware. Vor allem aber ist sie Ergebnis eines aktiven, international ausgerichteten Marketings, das auch vor der Erschliessung weit entfernter Zielmärkte nicht zurückschreckt. Diese Markterschliessung wird sowohl von einzelnen Firmen betrieben, z.T. sogar mittels Investitionen in Produktion im Ausland, als auch mit Hilfe der Textilverbände, die bei Messeauftritten oder beim Bilden von Export-pools aktiv Unterstützung leisten. Italienische Firmen zeigen sich dabei

besonders erfolgreich, auch „schwierige“ durch vielfältige Hemmnisse geschützte Märkte zu durchdringen.

## 1.2 Schwächen der italienischen Textilindustrie

Neben ihren zahlreichen Stärken besitzt die italienische Textilindustrie auch eine Reihe von Schwächen, die sie gegenüber der ATC-Quotenliberalisierung im Jahr 2004 verwundbar machen.

- Dazu gehört u.a., dass zwar die Kooperation innerhalb der einzelnen Distrikte sehr gut funktioniert, nicht aber unbedingt *zwischen* den Distrikten. Synergien, die durch eine interregionale Kooperation entstehen könnten, bleiben somit vielfach ungenutzt, da Konkurrenzdenken gegenüber Zusammenarbeit bei der Lösung gemeinsamer Probleme oftmals überwiegt.
- Eine weitere Schwäche ist die sehr starke Ausrichtung der Textilindustrie auf die Bekleidungsbranche. Insbesondere Weber liefern den Grossteil ihrer Produktion an die Bekleidungskonfektion, und ebenso sind die Spinner sehr stark auf die Maschenindustrie ausgerichtet. Heim- und Haustextilien spielen demgegenüber kaum eine Rolle und auch Technische Textilien sind - gerade im Europäischen Vergleich – wenig ausgebildet. Damit sind die Wachstumsimpulse der technischen Anwendungsgebiete der italienischen Textilindustrie nur in begrenztem Umfang zugänglich. Angesichts des Abbaus der vielen ATC-Quoten im Jahr 2004, die Importe von Bekleidungsartikeln derzeit noch beschränken, könnte sich die Abhängigkeit von der Bekleidung somit als problematisch herausstellen. Und dies nicht nur durch einen Rückgang der Nachfrage auf dem italienischen Markt, sondern auch auf den Exportmärkten der restlichen EU.
- Hinzu kommt, dass sich die Struktur des Handels auch in Italien rasch verändert, u.a. durch das Auftreten von Einkaufsketten kleiner Gross- und Einzelhändler, sowie durch Konzentration im Einzelhandel. In dem Masse wie kleine Händler an Marktanteil verlieren, wird auch die Importschutzfunktion der heute noch kleinteiligen Handelsstruktur schwinden. Auch wenn die derzeitige Struktur dazu beitragen wird, die Auswirkungen des Quotenabbaus auf den italienischen Markt abzufedern, so wird sich dies längerfristig ändern.
- Und schliesslich sehen sich italienische Textil- und Bekleidungsfabrikanten zunehmend mit einem Lohnkostenproblem konfrontiert. Dies nicht nur, da auch in Italien die Löhne steigen, sondern auch weil Italien durch die *de jure* Einführung des Euro vor mehreren Jahren die Möglichkeit zur Abwertung der Lira genommen wurde. Gerade in der Bekleidungs- und Maschenindustrie, zunehmend aber auch in den Vorstufen, greifen Unternehmer daher auf eine

Verlagerung von Teilen ihrer Produktion in naheliegende Niedriglohnländer zurück (siehe weiter unten). Mit Blick auf die Liberalisierung der Textilimporte aus Asien werden hohe Lohnkosten und eine relativ starre Sozialgesetzgebung<sup>5</sup> somit an Gewicht gewinnen und Firmen zum Überdenken ihrer bisherigen Präferenz für den italienischen Produktionsstandort bewegen.

### 1.3 Strategien mit Blick auf 2004

Neben dem Ausbau der genannten Stärken werden künftig u.a. folgende Strategien Anwendung finden:

- Produktionsverlagerung und PV

Wenige sprechen darüber, doch Passive Veredlung und Produktionsverlagerung in benachbarte Länder sind bereits eine gängige Praxis in der italienischen Textil- und v.a. Bekleidungsindustrie, und werden in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Während Produktionsverlagerung lange Zeit nur innerhalb Italiens von Norden in den ärmeren Süden stattfand, begann v.a. die Bekleidungs- und schliesslich auch die Maschenindustrie Mitte der 90er Jahre, arbeitsintensive Produktionsschritte nach Nordafrika und zunehmend auch nach Ost-/Mitteleuropa zu verlagern bzw. auf PV zurückzugreifen. Dieser Trend nahm Ende der 90er Jahre rapide zu, wobei die niedrigeren Lohnkosten bislang das Hauptmotiv sind.

Grosse Unternehmen, wie Marzotto produzieren bereits seit längerem z.B. in Tunesien, der Türkei, Litauen oder der Tschechischen Republik. In den letzten Jahren gewinnen jedoch Polen, Bulgarien und v.a. Rumänien starken Zulauf. Bereits heute sind allein in Bulgarien 1.000 italienische Firmen präsent. Die Besonderheit ist dabei, dass die meisten der dortigen Produktionsstätten in oftmals 100% italienischem Besitz sind und die Produktion von Italien aus eng kontrolliert wird. PV wird v.a. von Webern vorgenommen, doch auch Weber und speziell Spinner – selbst kleinere - verlagern neuerdings Teile ihrer Produktion, und dies ebenfalls oft im Rahmen von Direktinvestitionen. Hauptmotiv ist dabei die Notwendigkeit, ihren Kunden zu folgen, während niedrigere Lohnkosten eine eher sekundäre Bedeutung spielen.

---

<sup>5</sup> Insbesondere geniessen die italienischen Arbeitnehmer einen sehr weitgehenden Kündigungsschutz. Andererseits darf dies nicht überbewertet werden, da es gesetzliche Regelungen gibt, die eine „temporäre Arbeitslosigkeit“ zulassen, die sowohl dem Arbeitnehmer als auch dem Arbeitgeber Flexibilität und zugleich Sicherheit bieten. Hinzu kommt, dass in den vielen Familienbetrieben die Arbeitszeiten und –bedingungen ohnehin meist ungeregelt sind. Und schliesslich greifen Unternehmer in einigen Fällen zunehmend auch auf billige Arbeitskräfte aus Drittländern zurück, wie aus Nordafrika und immer mehr auch aus China.

Nach Einschätzung von Sachkennern wird dieser Trend weiter zunehmen und v.a. die Baumwollspinner und –weber betreffen, die mit steigenden Billigimporten speziell aus Indien, Pakistan und China konfrontiert sein werden, - ebenso wie die Maschenkonfektion weiter verlagern wird, allerdings unter Beibehalt der Maschenstoffherstellung in Italien. Aber auch Wollweber- und spinner verlagern mittlerweile – ein beginnender Trend, der sich im Jahr 2000 bestätigte.<sup>6</sup>

Neben der Suche nach Nähe zum Kunden und niedrigeren Produktionskosten wird künftig auch das Motiv der Markterschliessung zunehmen, da die ost-/mitteleuropäische Region sowie der Balkan als zukunftssträchtige Märkte angesehen werden. Darüber hinaus sind die grossen italienische Firmen, wie z.B. Miroglio, bereits heute in entfernteren Regionen präsent, meist mit eigenen Produktionsstätten z.B in Asien und zunehmend in China.<sup>7</sup>

Verlagerung von Produktion hat in Italien zwar noch eine geringe Bedeutung, speziell verglichen mit Deutschland. Doch wird sie in Zukunft – und speziell als Vorbereitung auf den Quotenabbau im Jahr 2004 – deutlich zunehmen.<sup>8</sup> Direktinvestitionen und eine strikte Kontrolle über den Produktionsprozess, aber auch der Aufbau einer – wenn auch kleinen - textilen Kette in benachbarten Regionen werden dabei Merkmale dieses Prozesses sein.

#### ▪ Weiterer Ausbau des Exportgeschäftes

Die italienische Textilindustrie wird versuchen, ihr bereits starkes Exportgeschäft weiter auszubauen. Dies gilt insbesondere für ausserhalb der EU gelegene Märkte mit starkem Wachstumspotential, wie China, Russland oder Lateinamerika, ebenso wie für reifere Märkte (USA, Japan). Während grosse Firmen dies in eigener Regie vornehmen, werden kleine und mittlere Unternehmen verstärkt Firmen-Pools (mit einem komplementären Produktmix) zur Erschliessung von Drittmärkten bilden, und/oder die Hilfe ihrer Verbände z.B. bei Messeauftritten in Anspruch nehmen. Von Verbänden betreute und durch die Firmen finanzierte Exportinitiativen im Sinne des „Italian Way of Life“ könnten künftig wiederbelebt und in Zusammenarbeit mit anderen Sektoren (Wein, Pasta, Möbel etc.) durchgeführt werden.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> SMI: The Trends of the Economy and of the Sectors, 2001.

<sup>7</sup> Interessanter Weise ist China auch ein starkes PV Land für Italien, und ein Teil der dortigen, italienischen Produktion wird nach Italien zurück exportiert.

<sup>8</sup> Dies kann so weit gehen, dass sich einige italienische Firmen – speziell Spinner - bereits Sorgen machen, dass ihre Kunden v.a. in der Weberei nicht mehr genügend in Italien in moderne, computerisierte Maschinen und Managementtechnologien investieren, sondern eher in Produktionsstätten im Ausland.

<sup>9</sup> Eine grosse, vom Staat co-finanzierte Kampagne wie in den 90er Jahren ist jedoch nicht zu erwarten.

#### ▪ Ausbau Technischer Textilien

Um die starke Abhängigkeit der Textilproduktion vom Bekleidungssektor zu verringern und um zugleich vom Wachstumspotential technischer Anwendungen zu profitieren, werden mehr Firmen in den Bereich der Technischen Textilien gehen. Der geringe Anteil Technischer Textilien an der italienischen Textilproduktion bedeutet, dass hier ein Potential aber auch Aufholbedarf besteht. Problematisch dürfte sich dabei erweisen, dass Italien keine ausgeprägte Forschungslandschaft hat und die vielen kleinen Firmen teure Investitionen in F&E sowie Maschinen oftmals nicht werden finanzieren können. Ebenso fehlt in Italien eine nennenswerte Teppichindustrie, die als grosser Nachfrager an entsprechenden Fasern auftreten könnte.

Insofern ist zu erwarten, dass F&E hauptsächlich von den grösseren Firmen vorgenommen wird sowie von Kooperationsverbunden mehrerer kleinerer Firmen.<sup>10</sup> Zudem wäre vorstellbar, dass beispielsweise neue Gewebe, die ursprünglich für den Bekleidungssektor entwickelt wurden, auf technische Anwendungen angepasst werden. Insgesamt werden sich die italienischen Firmen bei den Technischen Textilien voraussichtlich auf Nischen konzentrieren.<sup>11</sup>

#### **1.4 Zusammenfassung und Ausblick**

Der Vorteil der italienischen Textilindustrie sind eine Reihe von Stärken, die ihr bei der Bewältigung des ATC-Quotenabbaus helfen werden. Viele dieser Stärken sind bei ihren europäischen Konkurrenten, einschliesslich Deutschlands, weitaus weniger ausgeprägt. Zu ihnen gehören v.a. Kreativität, Modebewusstsein, aktives Marketing und Marken-Management sowie enge Kooperation zwischen Firmen der gleichen Stufe oder entlang der textilen Kette. Flexibilität in Produktion, Vertrieb und beim Eingehen auf spezifische Kundenwünsche sind ebenso Merkmale, die die Italiener von anderen abheben, wie die Fähigkeit zu Quick Response. Die Konzentration der Textil- und Bekleidungsindustrie auf einem kleinen geographischen Raum sowie das Vorhandensein aller Glieder der textilen Kette sind Faktoren, die o.g. Stärken erheblich fördern.

Andererseits wird die italienische Textilindustrie zunehmend ähnliche Wege gehen, wie ihre nördlichen Konkurrenten. Dazu gehört vor allem die Verlagerung der Produktion in benachbarte Länder, sei es zur Kostensenkung, sei es zum Folgen ihrer Kunden, oder auch zum Erschliessen neuer Märkte. Diversifizierung

---

<sup>10</sup> Derzeit haben sich ca. 80 Firmen in dem Consortium TexClubTech zusammengeschlossen, um Informationen über Markt-, Prozess- und Produktentwicklungen auszutauschen.

<sup>11</sup> Derzeit führt eine Schweizer Beratungsfirma eine Studie zum Potential Technischer Textilien für die italienische Textilindustrie durch. Die Studie dürfte im Frühsommer fertiggestellt sein.

der Abnehmerstruktur und insbesondere der Ausbau Technischer Textilien werden diesen Prozess begleiten, ebenso wie ein Forcieren des Exportgeschäftes. Insgesamt wird die italienische Textilindustrie ihr Hauptaugenmerk jedoch auf den Ausbau ihrer Stärken setzen, als auf den Abbau ihrer Schwächen, es sei denn letztere lassen sich durch eine Verlagerung der Produktion reduzieren.

## 2 Die Bedeutung der Ursprungsregeln und des PV-Handels mit Drittstaaten

Für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie ist der Handel mit den Mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL)<sup>1</sup> von wesentlicher Bedeutung. Im Jahr 2000 waren 47 % aller deutschen Textilexporte für die sieben MOEL bestimmt, während sich der entsprechende Exportanteil in die anderen EU-Staaten auf nur 21 % belief. Während deutsche Bekleidungsimporte aus den MOEL beinahe 24 % der gesamten Bekleidungsimporte ausmachten, importieren die restlichen 14 EU-Länder lediglich 12 % aus den MOEL. Offensichtlich verfügt Deutschland über viel stärkere Handelsverflechtungen mit den MOEL als andere EU-Länder. Dies mag hauptsächlich an der geographischen Lage einerseits und einer historischen Bindung andererseits liegen, impliziert jedoch, dass jegliche die MOEL betreffende handelspolitische Veränderungen sich überproportional für deutsche Textil- und Bekleidungshersteller auswirken werden. Die EU-Osterweiterung wird eine solche einschneidende Veränderung darstellen.

Der passive Veredelungsverkehr besitzt für den deutschen Textil- und Bekleidungshandel mit den MOEL besonderen Stellenwert. Im Textil- und Bekleidungshandel sind grundsätzlich zwei Arten von passiver Veredelung (PV) zu entscheiden, nämlich die zollamtlich zu bewilligende PV und die wirtschaftliche PV.

Die zollamtlich zu bewilligende PV gemäß Art. 145-160 der VO (EG) Nr. 2913/92 (Zollkodex) stellt den Normalfall dar. Hierbei unterliegen Handelsverkehre, die beim Zoll als PV zu beantragen sind, bei der Wiedereinfuhr der Differenzverzollung bzw. der Mehrwertverzollung.<sup>2</sup>

Speziell für den Bereich Textil und Bekleidung existiert daneben ein weitere Regelung für die PV, die sog. wirtschaftliche passive Veredelung von Textilwaren gemäß VO (EG) Nr. 3036/94. Sie gilt für bestimmte Textil- und Bekleidungskategorien, die mengenmäßigen Beschränkungen unterworfen sind, und kommt bei der PV in Ländern zur Anwendung, gegenüber denen bei den in Frage kommenden Kategorien noch Quoten bestehen.<sup>3</sup> Bei der Wiedereinfuhr nach PV

---

<sup>1</sup> Bulgarien, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Rumänien, Slowakische Republik und Slowenien.

<sup>2</sup> Bei der Differenzverzollung wird die (fiktive) Zollschuld für das eingesetzte Vormaterial von der Zollschuld für das fertige, wiedereingeführte Produkt subtrahiert. Seit 01.07.01 ist auch die Mehrwertverzollung möglich. Dabei ist der im Veredelungsland geschaffene Mehrwert mit dem Zollsatz für das fertige Produkt zu verzollen. Die Mehrwertverzollung ist insbesondere in den Fällen günstiger, in denen sehr geringe Veredelungskosten (z.B. durch niedrige Lohnkosten) anfallen. Das eingesetzte Vormaterial muß sich, wie bei der zollamtlich zu bewilligenden PV üblich, im freien Verkehr der Gemeinschaft befunden haben, darf allerdings nicht zum Nullzollsatz in die EG eingeführt worden sein.

<sup>3</sup> Zuweilen geschieht es, daß Waren, die im Rahmen von Einfuhrquoten eingeführt wurden, in die PV geschickt werden, sich durch die Verarbeitungsschritte im Veredelungsland jedoch der nicht-präferentielle Warenursprung nicht ändert. Bei der Wiedereinfuhr ist dann zum zweiten Mal eine Einfuhrgenehmigung einzuholen, da es sich ja nach wie vor um mengenmäßig beschränkte Ware handelt. Mit wirtschaftlicher PV gem. VO (EG) Nr. 3036/94 hat dies aber nichts zu tun.

können dann sog. „PV-Quoten“, also zusätzliche Einfuhrmöglichkeiten neben den normalen Quoten, genutzt werden.<sup>4</sup>

PV beschreibt abgesehen von den zoll- und außenwirtschaftsrechtlich relevanten Verfahren auch den bloßen, ökonomisch motivierten Vorgang der Verlagerung bestimmter Arbeitsschritte in andere Länder. Die Beitrittskandidatenländer, und daneben inzwischen auch die Maghreb-Staaten, sind für solche Lohnfertigungsaufträge inzwischen äußerst wichtige Partner geworden. Sofern die eingesetzten Vormaterialien aus der jeweiligen Präferenzzone (z.B. paneuropäische Kumulierungszone) stammen, ist der Warenverkehr präferenzbegünstigt. Die Anmeldung zur zollamtlich zu bewilligenden PV ist in diesem Fall unnötig, da ohnehin kein Zoll anfällt und damit auf die Vorteile der Differenz- bzw. Mehrwertverzollung verzichtet werden kann. Die Nutzung der wirtschaftlichen PV gem. VO (EG) Nr. 3036/94 macht keinen Sinn bzw. ist nicht möglich, da keine besonderen Quoten festgelegt sind. Erkenntnisse über die in diesem Rahmen durchgeführte PV erhalten die statistischen Ämter über die Angaben der Exporteure (bzw. Re-Importeure) bei der Ausfuhranmeldung.

Bevor wir uns mit detaillierten Informationen über die Bedeutung dieser beiden Arten der PV auseinandersetzen, analysieren wir zunächst einige Daten über EU-Quoten für Importe, die im Jahr 2000 unter die Anwendung von wirtschaftlicher PV fielen. Tabelle 1 führt für jede Quotenkategorie die jeweilige Quotenauslastung (Erfüllung des Quotenkontingents), sowie die Länder auf, deren Handel durch die Quote eingeschränkt war (beschränkende Quoten sind solche, die zu über 80 % ausgelastet sind. Die Quote wirkt stark beschränkend, wenn sie zu über 95 % ausgelastet ist). Die Tabelle legt dar, dass die der wirtschaftlichen PV auferlegten Quoten in den meisten Kategorien unerheblich sind und keine beschränkende Wirkung haben. In nur einer Kategorie (Kategorie 13 – Unterhosen, Slips aus Gewirken) machten die veredelten Importe über 90 % des Quotenkontingents aus. Für alle anderen Kategorien erreichten veredelte Importe nicht einmal 50 % des Kontingents. In der Kategorie 13 unterlagen Einfuhren aus China und Weißrussland stark beschränkenden Quoten, was die Annahme zulässt, dass sie den PV-Handel erheblich einschränkten (die Quoten für China und Weißrussland waren auch im Jahr

---

<sup>4</sup> Antragsberechtigt für die wirtschaftliche PV gem. VO (EG) Nr. 3036/94 sind Unternehmen, die gleichartige Erzeugnisse herstellen wie die Veredelungserzeugnisse, oder die innerhalb der Gemeinschaft zumindest Stoffe nähen und abpassen oder gewirkte abgepaßte Artikel aus Garn stricken. Voraussetzung ist, daß die Waren der vorübergehenden Ausfuhr Ursprungswaren der EG oder der Türkei sind (i.S.d. nicht-präferentiellen Warenursprungs). Die begünstigten Mengen werden von der EU-Kommission in einem zentralisierten Zuteilungsverfahren an die sog. Traditionell Begünstigten (gemäß ihren Einfuhren der Vorjahre) und an die übrigen Einführer (gemäß festgelegten Antragshöchstmengen) verteilt.

Vor dem Inkrafttreten der Zollfreiheit für Textilien und Bekleidung gegenüber den MOEL am 01.01.97 ermöglichte die VO (EG) Nr. 3036/94 die zollfreie Wiedereinfuhr aus diesen Ländern, und zwar unabhängig davon, ob bei der Einfuhr Quoten bestanden oder nicht. Dabei kam es auf den präferentiellen Warenursprung an. Diese Regelung ist inzwischen jedoch gegenstandslos geworden.

2001 noch stark beschränkend). Hierbei ist es allerdings interessant zu vermerken, dass Kategorie 13 schon in der allgemeinen Quotenanalyse vom Quotenwegfall im Jahr 2004 als potentiell betroffen eingestuft wurde. Desweiteren gibt es nur eine Kategorie (Kategorie 7 – Blusen und Hemdblusen), bei der im Jahr 2000 PV-Quoten beschränkend wirkten. Serbien und Montenegro waren die davon betroffenen Länder (Auslastung der PV-Quote von 93%). Im Jahr 2001 war dieselbe PV-Quote jedoch nur noch zu 65% ausgelastet, womit ihre beschränkende Wirkung effektiv weggefallen ist.<sup>5</sup> Mit Ausnahme von Kategorie 13 haben von der EU auf die wirtschaftliche PV auferlegte Quoten also kaum Einfluss auf das Handelsvolumen.

Tabelle 2 zeigt für verschiedene Zielregionen den Anteil der für passive Veredlung bestimmten Textilexporte für die gesamte EU, sowie einzeln für Frankreich, Deutschland, Italien und Großbritannien. Tabelle 3 führt den Anteil von Bekleidungsimporten nach PV in verschiedenen Drittländern an. Die Tabellen listen den gesamten passiven Veredelungsverkehr, sowie die Aufteilung in zollamtlich zu bewilligende und wirtschaftliche PV auf. Sowohl für die gesamte EU als auch für die einzelnen Länder der EU überwiegt die zollamtlich zu bewilligende PV bei weitem. Deutschland ist im Vergleich zu anderen EU-Staaten am stärksten in PV eingebunden. Während Textilexporte aus der EU sich im Jahr 2000 einen für die (gesamte) PV bestimmten Anteil von 12 % beliefen, betrug dieser Anteil bei deutschen Textilexporten 23 %. In starkem Kontrast dazu fielen aus Italien lediglich 6 % aller Textilexporte unter den PV und den darauf folgenden Re-Import. PV ist für MOEL, Balkanstaaten<sup>6</sup>, europäische GUS Staaten<sup>7</sup> und Mittelmeerländer<sup>8</sup> sehr bedeutend, mit Ausnahme der Türkei, da die Türkei mit der EU bereits eine Zollunion bildet. Der Veredelungsverkehr mit Asien ist zwar nicht so umfangreich wie der mit Osteuropa und Nordafrika, aber dennoch bedeutend, wie der für den PV bestimmte Anteil an EU Textilexporten nach China von 7% belegt. Interessanterweise ist der Anteil italienischer Textilexporte, der für die PV mit China bestimmt ist (knapp über 14 %) in etwa genauso hoch wie der deutscher Textilexporte (12%), wobei es allerdings zu berücksichtigen gilt, dass Italien insgesamt doppelt soviel Textilien nach China ausführt wie Deutschland.

Abschließend kann festhalten werden, dass die Veredelung von in der EU produzierten Textilien in Drittländern einen wichtigen Bestandteil der heutigen Handelsbeziehungen ausmacht, ganz besonders für Deutschland. Handelspolitische Entscheidungen, die sich auf die PV und die Bedingungen, unter welchen sie

---

<sup>5</sup> Dabei ist zu berücksichtigen, daß die PV-Quoten aufgrund fehlender Voraussetzungen der auftragserteilenden Unternehmen (siehe Fußnote 4) in vielen Fällen nicht genutzt werden können. Deshalb muß, auch wenn im Grunde PV betrieben wird, auf die konventionellen Höchstmengen zurückgegriffen werden. Diese wirken gerade für Serbien und Montenegro bei der Kat. 7 (sowie bei Kat. 5, 6, 15 und 16) stark beschränkend bzw. werden voll ausgeschöpft.

<sup>6</sup> Serbien und Montenegro, Kroatien, Bosnien, Mazedonien und Albanien.

<sup>7</sup> Russland, Ukraine, Weissrussland und Moldawien.

<sup>8</sup> Marokko, Algerien, Tunesien und Ägypten.

stattfindet, auswirken, würden die deutsche Industrie daher stärker als die anderer EU-Länder betreffen. Unter diesem Blickwinkel analysieren wir nun die Rolle des Ursprungsnachweises in EU-Freihandelsabkommen und die potentiellen Auswirkungen der EU-Osterweiterung.

Zunächst muss man feststellen, dass PV einen wichtigen Bestandteil des EU-Handels mit solchen Ländern ausmacht, die nun aufgrund der Europa-Abkommen einen zoll- und quotenfreien Zugang zum EU Markt haben. Im Jahr 2000 machten Importe in die EU nach PV über 35 % aller Bekleidungsimporte aus Polen, 40 % aller Bekleidungsimporte aus Ungarn, 34 % aus Rumänien und mehr als 45 % aus Bulgarien aus. Mit dem Inkrafttreten der Zollfreiheit für Textil- und Bekleidungsprodukte aus diesen Ländern zum 01.01.1997 erscheint dies jedoch paradox: Weshalb sollten Unternehmen aus der EU administrative Kosten auf sich laden, die durch die Registrierung für die PV entstehen, wenn sie Endprodukte nach Erbringung des Präferenzursprungsnachweises zollfrei einführen dürfen?

Wir schlagen folgende Erklärung vor. Im allgemeinen müssen Unternehmer aus Ländern mit Europa-Abkommen sich an die Ursprungslandregeln halten, um Waren zollfrei in die EU exportieren zu dürfen. Sie müssen also den Nachweis erbringen, dass die Exportware ihren Ursprung innerhalb des Präferenzraumes hat – eine Voraussetzung die sie oftmals nicht erfüllen, da sie billigere Vormaterialien ohne Präferenzursprung gebrauchen. Bei der zollamtlich zu bewilligenden PV ist der Ursprungslandnachweis nicht nötig, denn es wird ja Zoll abgeführt. Die Vermutung, dass die Ursprungsregeln zu einer Umlenkung der Handelsströme führen, wird durch die Daten für die Türkei erhärtet. Die Türkei weist ähnliche Charakteristika in puncto relativer Arbeitskosten und komparativem Vorteil in der Bekleidungsherstellung auf wie die anderen Länder in dieser Region. Im Unterschied zu den anderen Ländern der Region bildet die Türkei mit der EU jedoch eine Zollunion, innerhalb derer der Ursprungsnachweis weggefallen ist. In der Tat ist die PV zwischen der EU und der Türkei vernachlässigbar.

Für die Erlangung der Ursprungseigenschaft sehen die Handelsabkommen der EU für gewöhnlich den Wechsel der Tarifposition vor. Für den Textil- und Bekleidungsbereich (Kap. 50-63) gelten jedoch besondere Verarbeitungslisten. Diese legen für jede Tarifposition die Ver- und Bearbeitungen fest, welche den Präferenzursprung begründen. Diese „Listenkriterien“ gehen in den meisten Fällen über die Anforderungen hinaus, die für den Wechsel der Tarifposition nötig wären. Auch bestimmte Toleranzregeln, die in begrenztem Maße den ursprungsunschädlichen Einsatz von Drittlandsmaterial bei der Herstellung zulassen oder bestimmte Abweichungen von den territorialen Auflagen erlauben, sind im Textil- und Bekleidungsbereich weitaus strenger geregelt.

In den Europa-Abkommen reicht eine Änderung der Tarifposition für lediglich 14 % aller Textilprodukte aus, um die Ursprungsbestimmung zu erfüllen, während die restlichen 86 % bestimmten technischen Bedingungen nachkommen müssen, um präferenziellen Marktzugang zu erlangen. Im Fall von Bekleidung müssen 95 % der Produkte bestimmte technische Bedingungen erfüllen.

Einige Partnerländer aus Präferenzräumen verfügen nicht über eine wettbewerbsfähige Textilindustrie, sondern nur über eine wettbewerbsfähige Bekleidungsindustrie. De facto werden dortige Bekleidungshersteller vor die Wahl gestellt, entweder Stoffe aus der EU zu beziehen und somit dem EU-Ursprungsnachweis zu genügen und präferenziellen Marktzugang zu erlangen, oder Gewebe aus Drittländern zu beziehen und nach deren Verarbeitung die vollständigen Einfuhrabgaben zu zahlen.

Es entstehen jedoch auch Kosten für den eigentlichen Nachweis des Ursprungs. In einer noch immer vielzitierten Studie stellt Herin (1986) fest, dass die Kosten für EFTA Produzenten, den Ursprung nachzuweisen, derart waren, dass für ein Viertel der EFTA-Exporte in die EU Zölle nach den Präferenzbestimmungen entrichtet wurden. Die Kosten des Ursprungsnachweises umfassen eine Anzahl administrativer Vorgänge, wie die Beschaffung der nötigen Dokumente und die Kosten der zusätzlichen Buchführung, um die importierten Inputs aus verschiedenen Quellen sorgfältig verzeichnen und somit die Erfüllung der technischen Normen nachzuweisen.

Bilaterale EU Handelspolitik kann daher, insbesondere auf den Textil- und Bekleidungssektor bezogen, als Mechanismus dienen, Partnerländer an die Verarbeitung von Inputs aus der EU zu binden. Technische Ursprungsbestimmungen garantieren in der Praxis, dass Bekleidungsprodukte dann nicht für eine Präferenzbehandlung in der EU in Frage kommen, wenn sie aus Geweben aus Drittländern hergestellt sind. In Nachbarstaaten der EU kann die einschränkende Wirkung der Ursprungsbestimmungen und die für ihren Nachweis entstehenden Kosten nun durch Teilnahme am den von der EU initiierten PV Prozedere umgangen werden. Dabei fallen, wie gesagt, dennoch Zölle an.

Es ist offensichtlich, dass EU-Hersteller, insbesondere aus Deutschland, angesichts des erhöhten Wettbewerbsdrucks dadurch wettbewerbsfähig bleiben wollen, indem sie den arbeitsintensiven Teil der Produktion zur Verarbeitung in Niedriglohnländer verlagern. Dies wird durch die Handelspolitik der EU unterstützt. Einerseits werden fiskalische Anreize für die PV mit Drittländern geboten. Zum anderen unterstützt die Präferenzursprungsregelung, dass für die Bekleidungsherstellung in Präferenzzonen Textilien aus der EU verwendet werden. Die Osterweiterung der EU ist in diesem Kontext von hoher Bedeutung, da die zukünftigen Mitgliedstaaten insbesondere für Deutschland als Partner für die Textilveredelung sehr wichtig sind.

Nach der EU-Erweiterung wird zum einen der administrative Aufwand für die PV entfallen, und zum anderen der Nachweis des Präferenzursprung in vielen Fällen obsolet. Das bedeutet, dass auf der einen Seite die durch die Veredelung in den MOEL entstehenden Kosten fallen, da EU-Unternehmen die Registrierungs- und Implementierungskosten für die PV nicht mehr tragen müssen, die sie jetzt auf sich nehmen, um bislang die Kosten für die Ursprungsbestimmung zu sparen. Diese Kostenreduktion wird sich positiv auf Veredelungsgeschäfte zwischen Unternehmen aus MOEL und der EU auswirken. Andererseits wird es für Unternehmer aus den MOEL attraktiver, Textilinputs global zu beziehen: sofern für die spätere Weiterverarbeitung der Ware nicht noch andere Präferenzverkehre der (erweiterten) EU eine Rolle spielen, kommt es bei qualitativ gleichwertigen Waren nur noch darauf an, ob Anbieter aus Drittstaaten mit ihrem günstigeren Preis auch den Zollnachteil überkompensieren können, den sie gegenüber ihren EU-Konkurrenten haben.

Es ist schwierig, das genaue Ausmaß dieser Veränderungen zu beurteilen, da es neben Textilpreisen eine Vielzahl anderer Faktoren gibt, die für Beziehungen zwischen Unternehmen aus der EU und aus den MOEL fördernd sind. Unternehmen aus den MOEL haben meist wenig Erfahrung mit der Vermarktung ihrer Produkte in der EU und kein ausreichendes Mittel diese umzusetzen. Eine Partnerschaft, die mit einem EU-Unternehmen aufgrund eines Veredlungsabkommens zustande kommt, ermöglicht den Marktzugang in die EU unter Vermeidung solcher Kosten. Ähnliche Probleme gelten für die Verpackung des Produktes und Marktforschung. Die Auswirkung der Osterweiterung in Bezug auf das Ende des Ursprungsnachweises werden daher wahrscheinlich speziell Produkte betreffen, deren Design relativ einfach und zeitlos ist, und für die Marktforschung und Vermarktung einfach und kostengünstig sind. In diesen Fällen, in denen der Preis und nicht die Qualität in Verbraucherentscheidungen entscheidend ist, wird der Preis der Textilinputs ausschlaggebend sein. Produzenten in den MOEL werden dann wahrscheinlich ihre Bezugsquelle in kostengünstigeren Anbieterländern suchen. Dort wo Qualität, Modebewusstsein und Design eine wichtige Rolle spielen, werden Partnerschaften zwischen EU und MOEL Unternehmen vermutlich länger halten.

Hinzu kommt, dass einige MOEL, wie z.B. Bulgarien und Rumänien, nicht in der ersten Erweiterungswelle sein werden. Die Möglichkeit für deutsche Produzenten, mit hohen Präferenzspannen und unter geltenden Ursprungsbestimmungen weiterhin in diese Länder zu exportieren, wird also erhalten bleiben. In diesem Fall ist zu erwarten, dass es zu einer Verlagerung von Exporten und passiver Veredelung von den neuen Mitgliedstaaten in die restlichen MOEL kommen wird. Außerdem ist eine Verlagerung der passiven Veredelung in europäische Niedriglohnländer wie die GUS-Staaten zu erwarten. Die Anziehungskraft dieser Länder würde noch verstärkt werden, wenn die EU Freihandelsabkommen mit Russland oder der Ukraine abschliessen würde.

<b>Tabelle 1: Ausnutzung der PV Quoten im Jahr 2000 und Identifizierung der Quotenbeschränkten Länder</b>		
<b>Kategorie</b>	<b>Nutzungsgrad der Quote</b>	<b>Betroffene Länder<sup>9</sup></b>
4	23.4	-
5	38.7	-
6	34.8	-
7	22.9	Serbien und Montenegro (beschränkend)
8	9.9	-
12	11.3	-
13	92.2	Weissrussland (stark beschränkend) China (stark beschränkend) Ukraine (beschränkend)
14	22.4	-
15	47.5	-
16	21.6	-
17	27.8	-
18	0.5	-
21	8.8	-
24	11.0	-
26	18.2	-
27	22.8	-
29	14.3	-
31	23.1	-
68	0	-
73	14.0	-
74	2.9	-
76	3.5	-
78	25.1	-
83	10.8	-
159	0	-
161	46.3	-

<sup>9</sup> Beschränkende Quoten sind solche, die zu über 80 % ausgelastet sind. Die Quote wirkt stark beschränkend, wenn sie zu über 95 % ausgelastet ist.

**Tabelle 2. Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs bei Textilexporten in 2000<sup>10</sup>**

	Extra-EU	Türkei	MOEL	Balkan	Europäische GUS	Mittelmeer	Pakistan	Indien	China	übrige Welt
<b>EU</b>										
Gesamtxp. (€ 000)	23881409	1398847	6731390	668323	867931	2938217	29137	150532	490623	10606409
Anteil der PV	12.06	2.05	22.38	44.26	41.35	10.77	5.18	3.93	7.54	3.10
Anteil der wirtsch. PV	1.88	0.08	3.38	11.17	11.44	0.44	0.26	0.17	1.33	0.25
Anteil der zollamtl.PV	10.18	1.97	19.01	33.09	29.91	10.33	4.92	3.76	6.22	2.85
<b>Frankreich</b>										
Gesamtxp. (€ 000)	2828262	113647	546031	19822	47019	1009668	1058	12288	82646	996083
Anteil der PV	8.41	0.00	15.64	34.26	58.41	10.27	0.00	6.38	1.38	1.26
Anteil der wirtsch. PV	1.02	0	0.84	4.67	40.23	0.06	0.00	0.00	0.08	0.36
Anteil der zollamtl.PV	7.39	0.00	14.80	29.60	18.18	10.21	0.00	6.38	1.30	0.90
<b>Deutschland</b>										
Gesamtxp. (€ 000)	6504345	377671	3029879	350518	348018	413653	2882	25867	60549	1895308
Anteil der PV	22.72	5.84	27.76	55.23	58.14	22.17	3.37	9.30	12.39	6.19
Anteil der wirtsch. PV	3.72	0.15	4.13	13.66	14.10	2.06	0.00	0.92	2.54	0.48
Anteil der zollamtl.PV	19.00	5.69	23.63	41.57	44.04	20.11	3.37	8.38	9.85	5.71

<sup>10</sup> Die Daten stammen von offiziellen EU-Quellen (Comext Datenbank). Es ist hierbei allerdings zu vermerken, dass sich diese Daten beachtlich von denen des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle unterscheiden.

<b>Tabelle 2 Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs bei Textilexporten in 2000 (Fortsetzung)</b>										
	<b>Extra-EU</b>	<b>Türkei</b>	<b>MOEL7</b>	<b>Balkan</b>	<b>Europäische GUS</b>	<b>Mittel-meer</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Indien</b>	<b>China</b>	<b>übrige Welt</b>
<b>Italien</b>										
Gesamtexp. (€ 000)	5792306	333954	1401010	141175	163698	557543	7041	37839	124049	3025997
Anteil der PV	5.98	0.16	16.07	30.00	24.73	1.01	0.00	2.40	14.22	0.45
Anteil der wirtsch. PV	2.18	0.14	4.87	15.84	15.99	0.66	0.00	0.00	2.44	0.08
Anteil der zollamtl.PV	3.80	0.02	11.20	14.16	8.75	0.35	0.00	2.40	11.78	0.37
<b>UK</b>										
Gesamtexp. (€ 000)	2166508	78109	297829	10943	39886	175204	11397	35039	57573	1460528
Anteil der PV	12.47	2.16	32.14	14.40	46.82	30.65	4.24	4.81	8.48	6.29
Anteil der wirtsch. PV	0.71	0	3.88	0.00	5.32	0.02	0.68	0.00	0.19	0.11
Anteil der zollamtl.PV	11.76	2.16	28.26	14.40	41.50	30.64	3.56	4.81	8.29	6.18

Anmerkung : zu den MOEL7 gehören die nichtbaltischen Bewerberländer.

**Tabelle 3 Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs bei Bekleidungsimporten in 2000<sup>11</sup>**

	Extra-EU	Türkei	MOEL7	Balkan	Europäische GUS	Mittelmeer	Pakistan	Indien	China	übrige Welt
<b>EU</b>										
Gesamtimp. (€ 000)	51659368	6019739	8147524	1006227	744391	5329739	1064525	2555906	8211585	18579732
Anteil der PV	10.77	0.55	33.37	62.01	87.88	10.62	0.85	0.82	1.46	4.41
Anteil der wirtsch. PV	2.23	0.14	7.50	20.66	22.51	2.11	0.07	0.03	0.07	0.19
Anteil der zollamtl. PV	8.55	0.41	25.87	41.35	65.38	8.50	0.78	0.79	1.39	4.22
<b>Frankreich</b>										
Gesamtimp. (€ 000)	6817675	504388	706427	28194	50630	1978379	160146	438917	836838	2113756
Anteil der PV	5.29	0.00	17.68	54.76	83.98	7.55	0.00	0.80	0.57	0.97
Anteil der wirtsch. PV	0.75	0.00	0.80	26.58	57.80	0.06	0.00	0.00	0.16	0.31
Anteil der zollamtl. PV	4.54	0.00	16.88	28.18	26.19	7.49	0.00	0.80	0.41	0.66
<b>Deutschland</b>										
Gesamtimp. (€ 000)	15858482	3007005	3791920	531238	370487	731455	279799	570019	2010541	4566018
Anteil der PV	17.08	0.81	36.59	63.16	94.15	32.78	0.72	2.11	2.52	6.73
Anteil der wirtsch. PV	4.73	0.26	10.89	19.41	25.63	14.38	0.27	0.14	0.07	0.52

<sup>11</sup> Die Daten stammen von offiziellen EU-Quellen (Comext Datenbank). Es ist hierbei allerdings zu vermerken, dass sich diese Daten beachtlich von denen des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle unterscheiden.

Anteil der zollamtl. PV	12.34	0.55	25.70	43.75	68.52	18.40	0.45	1.98	2.45	6.21
<b>Tabelle 3 Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs bei Bekleidungsimporten in 2000 (Fortsetzung)</b>										
	<b>Extra-EU</b>	<b>Türkei</b>	<b>MOEL7</b>	<b>Balkan</b>	<b>Europ. GUS</b>	<b>Mittel-meer</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Indien</b>	<b>China</b>	<b>übrige Welt</b>
<b>Italien</b>										
Gesamtimp. (€ 000)	4770783	196296	1309857	244022	106280	703816	54745	208485	944464	1002818
Anteil der PV	15.34	0.32	33.72	63.57	74.79	1.89	0.00	0.60	2.78	1.42
Anteil der wirtsch. PV	6.45	0.30	13.02	36.05	39.92	0.87	0.00	0.00	0.03	0.00
Anteil der zollamtl. PV	8.89	0.02	20.70	27.53	34.87	1.02	0.00	0.60	2.76	1.42
<b>UK</b>										
Gesamtimp. (€ 000)	10362723	1032993	628299	33681	65043	807046	267045	572982	1770765	5184869
Anteil der PV	6.13	0.56	24.90	17.90	90.56	14.29	1.30	0.70	0.86	5.21
Anteil der wirtsch. PV	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Anteil der zollamtl. PV	6.13	0.56	24.90	17.90	90.56	14.29	1.30	0.70	0.86	5.21

### 3 Die Textil- und Bekleidungsindustrie Mittel- und Osteuropas

Basierend auf einer kurzen Zusammenfassung der Vor- und Nachteile der osteuropäischen Textil- und Bekleidungsindustrie (T+B Industrie) soll im folgenden auf neue Trends und Entwicklungen eingegangen werden, um anschliessend die Folgen für die deutsche T+B Industrie zu erörtern. Im Anschluss wird genauer auf die tschechische T+B Industrie eingegangen.

Die osteuropäische T+B Industrie profitierte in den letzten zwei Jahrzehnten v.a. von ihrem niedrigeren Lohnniveau, gut ausgebildeten Arbeitskräften, sowie der geographischen Nähe zur EU und v.a. Deutschland. Seit Mitte der 90er Jahre spielen auch Zollfreiheit und der Wegfall der Quoten gegenüber der EU eine wichtige Rolle. Diese Vorteile bewirkten, dass sich seit den 80er Jahren deutsche Bekleidungsunternehmen und z.T. auch Textilfirmen in diesen Länder engagierten. Dabei bevorzugten deutsche Unternehmen in der Vergangenheit die Tschechische Republik für Textilien und z.B. Polen für die Herstellung von Bekleidungsartikeln. Die geographische Nähe Osteuropas bedeutete, dass quick-response, d.h. das schnelle Reagieren auf Markttrends in Deutschland und der EU möglich waren.

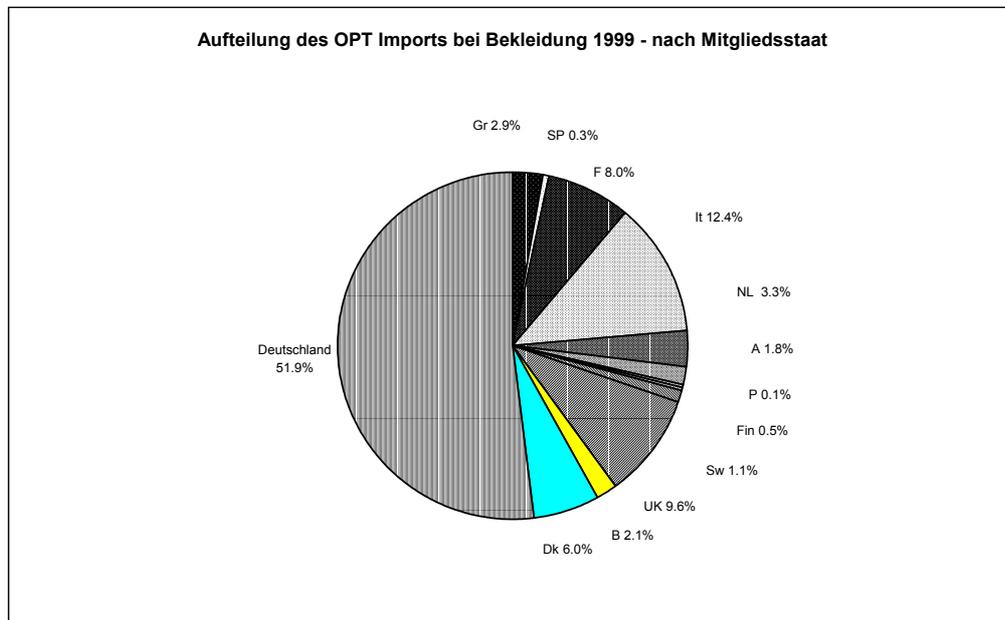
Ein wichtiger Faktor für den Aufbau und Erhalt der osteuropäischen T+B Industrien war, dass sie Unternehmen aus der EU und v.a. Deutschland dazu bewegen konnten, arbeits- und lohnintensive Produktionsschritte in die MOEL zu verlagern. Meist geschah dies in Form des passiven Veredelungsverkehrs (PV), wobei z.B. EU Stoffe, Schnitte oder halbverarbeitete Waren zur Weiterverarbeitung in die benachbarten Niedriglohnländer gesandt werden, von wo aus sie anschliessend in die EU reimportiert werden<sup>1</sup>.

Wie das folgende Schaubild zeigt, entfällt der Grossteil der europäischen PV-Importe auf Deutschland, gefolgt von Italien und Grossbritannien. Vom PV-Handel profitieren somit insbesondere deutsche Firmen, indem sie kostengünstig im Ausland produzieren konnten und dabei die kapital- und know-how-intensiven Tätigkeiten in Deutschland behielten. Von dieser Möglichkeit machten v.a. die Bekleidungsindustrie Gebrauch, doch auch die deutsche Textilindustrie profitierte vom PV Handel, indem sie – von den

---

<sup>1</sup> Es ist heute schwierig das Ausmass des tatsächlichen PV Handels zu quantifizieren. In der Vergangenheit deklarierten Importeure Waren als PV, um niedrigere Zölle zu erhalten, da der Zoll nur auf den in den MOEL erfolgten „Mehrwert“ der verarbeiteten Ware erhoben wurde. Mit Liberalisierung des Handels gibt es jedoch weniger Anreize den Handel als PV zu deklarieren. Die Statistiken reflektieren folglich somit nicht das genaue Ausmass des PV-Handels.

Ursprungsregeln begünstigt– z.B. Gewebe zur Weiterverarbeitung nach Osteuropa schicken.



Quelle: OETH 2000

Die starke Abhängigkeit vom PV-Handel ist für die osteuropäischen Unternehmen jedoch auch mit Nachteilen verbunden, da die Vertragsarbeit bei schlechter Auftragslage jederzeit kündbar ist. Da das Know-how, die Produktentwicklung und die Marketingfähigkeit im auftraggebenden Unternehmen verbleiben, erhöht sich somit die Verwundbarkeit bei niedriger Auftragslage.

Ebenso war und ist das niedrige Lohnniveau das Hauptmotiv für westliche Bekleidungsunternehmen, um ihre Produktion ins Ausland zu verlagern.

<b>Durchschnittslohn</b>	
	<b>US\$/Std (Sep 99)</b>
<b>Slowenien</b>	<b>5,47</b>
<b>Kroatien</b>	<b>3,67</b>
<b>Polen</b>	<b>2,58</b>
<b>Tschech. Rep.</b>	<b>2,00</b>
<b>Ungarn</b>	<b>1,77</b>
<b>Slovakien</b>	<b>1,71</b>
<b>Estland</b>	<b>1,67</b>
<b>Litauen</b>	<b>1,58</b>
<b>Lettland</b>	<b>1,37</b>
<b>Rumänien</b>	<b>0,73</b>
<b>Bulgarien</b>	<b>0,62</b>
<b>Russland</b>	<b>0,32</b>

Quelle: Textile Eastern Europe,

Angesichts steigender Löhne z.B. in Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn ziehen jedoch schon heute viele deutsche Bekleidungsfirmen ihre Produktion aus diesen Ländern wieder ab, um sie in die Ukraine, Weissrussland, Rumänien oder Bulgarien zu verlagern, wo die Löhne noch niedriger sind („Nähmaschinennomaden“). Gerade Länder wie Rumänien waren in den letzten Jahren sehr erfolgreich, deutsche Bekleidungsherstellung z.B. aus Polen abzuwerben.

Die osteuropäische *Textil*industrie stand durch die Bedeutung des PV-Handels lange Zeit im Nachteil gegenüber deutschen Textilunternehmen, deren Gewebe aufgrund der Ursprungsregelung bevorzugt eingeführt wurden. Diese Entwicklung zeigt deutlich, wie sehr die Abhängigkeit vom PV-Handel und die daraus resultierende Verwundbarkeit der osteuropäischen T+B Industrie ein dauerhaftes Sichern der Produktion in Osteuropa gefährden.

Dieser Gefahr versuchen die osteuropäischen Länder seit kurzem zu begegnen. Die Strategien der osteuropäischen T+B Industrie zum Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit bei steigenden Löhnen setzen dabei auf die Modernisierung der Produktion, Investitionen in Know-how und Produktinnovation, sowie Forschung, Marketing und Weiterqualifizierung der Arbeitnehmer. Der Realisierung dieser Strategien und Neuausrichtung der Industrie, stehen jedoch insbesondere die hohen Zinssätze für Kredite im Wege. Investitionen in neue Maschinenparks und moderne Produktionsprozesse werden somit deutlich erschwert und verzögert.

Erschwerend kommt hinzu, dass die T+B Industrien auch von ihren jeweiligen Regierungen oft nur wenig Unterstützung erhalten, beispielsweise in Form von Regierungsprogrammen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Insbesondere in Ländern mit partiellem Rückzug von oft deutschen Investoren und Aufträgen im Bekleidungsbereich fehlt es an öffentlich geförderten Aktionsprogrammen. Hinzu kommt, dass bei rückläufiger Auftragslage aus dem Ausland die niedrige Inlandsnachfrage nicht ausreicht, um die Produktion auf dem selben Niveau zu halten.<sup>2</sup>

Neben diesen negativen Entwicklungen lassen sich jedoch auch positive Trends und Entwicklungen erkennen. Zum einen sind auf Regierungsebene neuerdings vermehrt Programme zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der osteuropäischen T+B Industrie zu erkennen. Zum anderen profitieren auf privatwirtschaftlicher Ebene vor allem Bekleidungsunternehmen von Erfahrung und Know-how, das sie in der langjährigen Kooperation mit deutschen Unternehmen gesammelt haben. Auch die Textilindustrie erprobt neue Strategien der Produktinnovation. So hat beispielsweise der tschechische T+B Verband ATOK ein Forschungsprojekt zwischen der tschechischen Universität Liberec und der deutschen Fachhochschule Chemnitz in die Wege geleitet, um gemeinsam Produktinnovation bei

---

<sup>2</sup> Ein weiteres Problem sind die zeitaufwendigen administrativen Formalitäten bei der Aus- und Einfuhr von T+B Waren. Auch wenn der T+B Handel als Folge der vollständigen Liberalisierung weder Zoll- noch Quotenbeschränkungen unterliegt, behindern lange Wartezeiten an den Grenzen den freien Warenverkehr.

Technischen Textilien zu erforschen. Die Kooperation wird erleichtert, da beide Seiten auf enge Beziehungen aus RGW-Zeiten zurückgreifen können. Die Forschungsergebnisse werden sowohl deutschen, als auch tschechischen Unternehmen zu Gute kommen.

Ebenso bestehen in einigen Ländern seit kurzem Pilotprojekte zur Behebung des Finanzierungsproblems bei Kreditaufnahmen, die den Zugang zu Krediten speziell für KMU erleichtern sollen. So vergibt z.B. ein spezielles Unterstützungsprogramm der tschechischen Regierung, kofinanziert aus Mitteln des europäischen Phare Programms, bereits heute Kredite an KMU zu günstigeren Konditionen. Wie diese tschechischen Beispiele zeigen, ist die Tschechische Republik dabei, sich zu positionieren, um auch langfristig im Markt bestehen zu können<sup>3</sup>. Dabei kann sie insbesondere auf ihre lange Textiltradition und ausgeprägtes Textil- und speziell Weberei-Know-how aufbauen, das in den meisten anderen Ländern Osteuropas weniger ausgeprägt ist.

Ein weiterer positiver Trend ist das wachsende Modebewusstsein der Bevölkerung sowie steigende Lohnniveaus, die das verfügbare Einkommen in der Bevölkerung erhöhen und die Inlandsnachfrage auch für qualitativ höherwertige Produkte ansteigen lassen. Bereits heute erachten viele heimische und deutsche bzw. deutsch kontrollierte Bekleidungsunternehmen den osteuropäischen Markt als einen attraktiven und zukunftssträchtigen Absatzmarkt. Hierbei zeigt sich, dass der Trend zum „local sourcing“ von T+B Produkten in den MOEL stark an Bedeutung gewinnt. Vormaterialien, wie z.B. Gewebe, werden somit nicht mehr aus der EU oder Deutschland eingeführt, sondern vor Ort eingekauft und dort weiterverarbeitet. Davon profitieren v.a. heimische Textilunternehmen, die in der Vergangenheit aufgrund der EU-Ursprungs- und PV-Regeln weniger Absatzchancen im Inland hatten. Aber auch deutsche Textilunternehmen, v.a. Weber erkennen diesen Trend und investieren verstärkt in die Textilindustrien der Mittel- und Osteuropäischen Länder (MOEL), v.a. in der Tschechischen Republik und Ungarn<sup>4</sup>.

In Zukunft wird der Trend zum „local sourcing“ in Folge der Erweiterung und des Wegfalls von Ursprungserfordernissen im EU-MOEL Handel voraussichtlich stark zunehmen, da der Anreiz, das Gewebe in Deutschland zu beziehen, für die in den MOEL angesiedelten Bekleidungsfirmen wegfällt.

---

<sup>3</sup> Siehe hierzu auch das anschließende Kapitel zur tschechischen T+B Industrie.

<sup>4</sup> Siehe Kapitel zu Auslandsinvestitionen, das den Trend zum „local sourcing“, als einen wichtigen Pull-Faktor für deutsche Investitionen in die MOEL benennt.

Die Erweiterung wird zudem die Transaktionskosten (in Form von Wartezeiten und Formalitäten an der Grenze, schlechter Transportinfrastruktur, etc.) reduzieren und v.a. die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den MOEL verbessern. Für die osteuropäischen T+B Industrien könnte dies einen positiven Effekt haben. Denn verbesserte Rahmenbedingungen und niedrigere Transaktionskosten könnten durchaus die lohnkosten-motivierte Abwanderung der Bekleidungsindustrie nach Weissrussland und andere weiter östlich gelegene Staaten verlangsamen. Speziell die hochwertigere Konfektion könnte somit auch dauerhaft in einer erweiterten EU verbleiben.

Die längerfristige Zukunft der osteuropäischen T+B Industrie im gesamt-europäischen Kontext wird v.a. von der erfolgreichen Verwirklichung oben genannter Firmenstrategien und Regierungsprogramme abhängen. Regional-beihilfen aus europäischen Fonds werden hier möglicherweise ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Das jüngste und künftig zunehmende Engagement der deutschen und europäischen *Textil*industrie in den MOEL, sowie die wachsende Bedeutung dieser Länder als Absatzmärkte und als Produktionsstandort für die höherwertige Bekleidungskonfektion schaffen Chancen sowohl für die heimischen Industrien als auch für deutsche T+B Unternehmen. Gerade für deutsche Textilunternehmen wird die Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte in die MOEL immer wichtiger werden, um kostengünstig produzieren und gleichzeitig Produktion und Arbeitsplätze am deutschen Standort langfristig sichern zu können.<sup>5</sup>

Im folgenden wird die T+B Industrie in der Tschechischen Republik genauer untersucht, da sie innerhalb der MOEL durch ihre Spezialisierung auf dem Gebiet der Textilien und auch Technischen Textilien einzigartig ist, und sich zudem bei deutschen Textilunternehmen einer grossen Beliebtheit als Produktionsstandort erfreut.

---

<sup>5</sup> Siehe hierzu auch das separate Kapitel zu deutschen Auslandsinvestitionen.

### 3.1 Die T+B Industrie in der Tschechischen Republik

- Umsatz: Textilien: €1,65 Mrd., Bekleidung: €537 Mio. (2000). Anstieg bei T+B um 11,7% gegenüber Vorjahr. Hoher Anteil Technischer Textilien am Gesamtumsatz des T+B Sektors: 14%<sup>6</sup>.
- Anzahl der Unternehmen : Textil: 4.133, Bekleidung: 10.715 (2000)
- Beschäftigung (2000): T+B Industrie ca. 99.900 Beschäftigte (Textilien: 60.500 und Bekleidung: 39.400). Beschäftigung ging in den letzten Jahren stetig zurück. In der Textilindustrie war sie im Jahr 2000 um 4.500 niedriger als 1999, und blieb bei der Bekleidung auf dem gleichen Stand.
- Produktivität pro Beschäftigten (2000): ca. €18,000 / Jahr<sup>7</sup> (deutlich niedriger als in der EU). Anzahl der Produktionsstätten steigt bei gleichzeitigem Rückgang der Beschäftigten.
- Monatlicher Lohn (2000): Textilindustrie €294, Bekleidungsindustrie €274. Zum Vorjahr sind die Löhne um ca. 9% angestiegen.
- Handel: Exporte: Textilien: Anstieg um 20% auf €1,52 Mrd., Bekleidung: Anstieg um 6% auf €700 Mio. hauptsächlich nach Deutschland (60%<sup>8</sup>) und die EU. Importe: Textilien: Anstieg um 18% auf €1,4 Mrd., Bekleidung: Anstieg um 9% auf €445 Mio. hauptsächlich aus Deutschland und der EU. Anteil der T+B Industrie am Gesamtexportvolumen der Tschechischen Republik liegt mit 6,3% an 4. Stelle.

Im folgenden sollen Trends und Entwicklungen in der tschechischen T+B Industrie beschrieben werden, wobei der Schwerpunkt auf der Textilindustrie liegt. Zuvor soll eine kurze Beschreibung der derzeitigen Produktionsbedingungen als Grundlage für eine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der Textilindustrie dienen. Hierbei spielen die besonderen langjährigen Beziehungen zwischen tschechischen und deutschen Unternehmen eine wichtige Rolle.

Charakteristisch für die tschechische T+B Industrie ist die Bedeutung des Textilsektors. Hierbei unterscheidet sich die Tschechische Republik von anderen osteuropäischen Ländern, die sich hauptsächlich auf die Produktion von Bekleidungswaren spezialisiert haben, während sich die Tschechische Republik durch seine langjährige Spezialisierung auf die Herstellung von

<sup>6</sup> Die Angaben stammen weitgehend aus dem Jahrbuch 2001 des tschechischen Textil- und Bekleidungsverband ATOK.

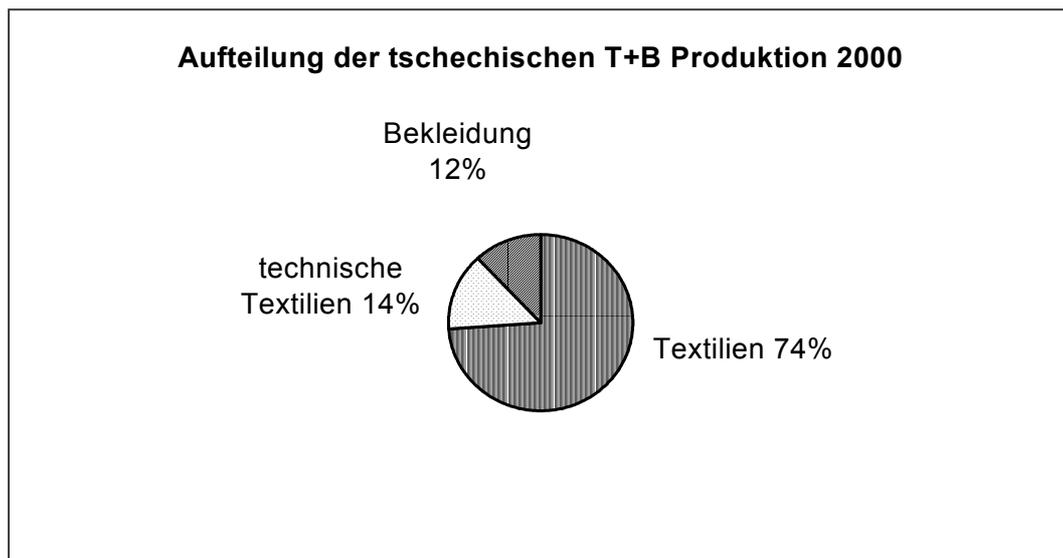
<sup>7</sup> Textiles Eastern Europe, September 2000

<sup>8</sup> Textiles Eastern Europe, September 2001.

Textilien, speziell Geweben auszeichnet. Der Umsatz der Textilindustrie ist mit €1,65 Mrd um das dreifache höher als in der Bekleidungsindustrie (€537 Mio).

Die tschechische T+B Industrie ist eine exportorientierte Industrie, deren Umsatz im erheblichen Umfang durch Exporte ins europäische Ausland und insbesondere nach Deutschland erzielt wird. Die Inlandsnachfrage spielt dagegen eine untergeordnete Rolle. Dabei leistet die T+B Industrie einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der Beschäftigung in ländlichen Grenzgebieten, da sich die Produktionsstätten der Textilindustrie überwiegend auf Ost- und Nordböhmen verteilen. Die Bekleidungsindustrie konzentriert sich eher in Moravien und Ostböhmen.

Ein wesentliches Merkmal der tschechischen T+B Industrie ist der hohe Anteil an technischen Textilien (14%), der noch vor der Bekleidung an zweiter Stelle steht.



Bei technischen Textilien gelang es der Industrie ihre Spezialisierung auf der Grundlage der Arbeitsteilung zwischen den ehemaligen Ostblockstaaten im Rahmen des RGW auszubauen. Auch damalige Wirtschafts- und Handelsbeziehungen, insbesondere in die ehemalige DDR, haben überdauert und erleichtern heutige Kontakte. Die Tschechische Republik zeichnet sich zudem durch ein höheres Mass an staatlicher Forschungsförderung aus, was die Textilindustrie – und speziell die Technischen Textilien – begünstigt, die auf beständige Investitionen angewiesen sind, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Nach einer tiefgreifenden internen Restrukturierung und Privatisierung<sup>9</sup>, ist die tschechische Textilindustrie heute weitgehend wettbewerbsfähig. Die Industrie ist gekennzeichnet von einer konzentrierten Eigentümerstruktur und relativ modernen Maschinenparks. Der Eigentümerwechsel spielte insbesondere in der Textilindustrie eine wichtige Rolle und erlaubte erfolgreichen Unternehmern den Ausbau der Produktion durch den Zukauf von Unternehmen, die Konkurs angemeldet hatten.

Im Ergebnis wird heute ein wichtiger Anteil der Produktion von grösseren Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten erwirtschaftet. Diese Gruppe hatte 1999 einen 82%igen Anteil an Gesamtumsatz der Industrie<sup>10</sup> und zeigt sich für einen Grossteil der Investitionen der Textilindustrie verantwortlich.

Trotz der Wiederherstellung ihrer Wettbewerbsfähigkeit steht die tschechische Textilindustrie einigen Problemen gegenüber:

- Zu hohe Zinsraten, was Investitionen in neue Maschinen und Produktentwicklung erschwert.
- Eine niedrige Inlandsnachfrage<sup>11</sup> im Vergleich zur EU.
- Löhne sind im Vergleich zu Wettbewerbern aus Asien hoch und nehmen innerhalb der MOEL am schnellsten zu.
- Niedrige Produktivität im Vergleich zu EU Wettbewerbern.
- Die Chemiefaserindustrie produziert wenig und meist nur Standardware. Für die Herstellung von Textilien benötigte Chemiefasern müssen daher eingeführt werden<sup>12</sup>. Die heimische Industrie daher nicht in der Lage, die wachsende Inlandsnachfrage nach neuen (z.B. anspruchsvolleren) Textilien zu bedienen.

---

<sup>9</sup> In den Jahren 1990-1995 verlor die tschechische T+B Industrie rund 50% ihrer Produktionskapazität.

<sup>10</sup> Vaclav Haas, Ministerium für Industrie und Handel, Textilien, Prag 2000.

<sup>11</sup> Der pro-Kopf Verbrauch bei Textilien und Bekleidung liegt mit 13,7 kg immer noch weit unter dem Niveau der EU mit 20,6 kg.

<sup>12</sup> So ist der Chemiefaserverbrauch in der Tschechischen Republik mit 33,4%, gegenüber 70% in der EU immer noch sehr niedrig.

- Hohe Abhängigkeit vom PV-Handel von 33,42% in der Textilindustrie und 70,73% in der Bekleidungsindustrie<sup>13</sup>.
- Zu wenig Unterstützung durch die Regierung. So stehen im tschechischen Ministerium für Industrie und Handel nur 2 Ansprechpartner zu Verfügung.

Trotz der angeführten Probleme, investieren viele T+B Unternehmen aus dem europäischen Ausland und insbesondere aus Deutschland seit langem in die T+B Industrie der Tschechischen Republik. Hierbei spielen relativ niedrige Löhne, die geographische Nähe und bei den Textilien die lange Tradition der tschechischen Textilindustrie eine Rolle. So hatten ausländische Unternehmen in der Vergangenheit gegenüber einheimischen Investoren bessere Investitionsvoraussetzungen und konnten somit auch das Problem der hohen Zinssätze umgehen<sup>14</sup>. Entsprechend ist das Engagement ausländischer Unternehmen in der Tschechischen Republik hoch und jedes fünfte Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten befindet sich in ausländischer Hand oder besitzt ausländische Gesellschafter. Im letzten Jahr beschäftigten Unternehmen mit ausländischen Gesellschaftern oder in ausländischer Hand 11,6% der Arbeitnehmer und erwirtschafteten 21% des Umsatzes. Somit liegt die Produktivität ausgedrückt im erwirtschafteten Mehrwert pro Arbeitnehmer in ausländischen oder ausländisch-kontrollierten T+B Unternehmen mit €9.255 pro Arbeitnehmer über dem durchschnittlichen Niveau der T+B Industrie (€6.666).

### **Ausblick**

Mittelfristig wird für die tschechische Textilindustrie der PV-Handel auch weiterhin von Bedeutung sein und ausländische Unternehmen werden mittels Direktinvestitionen von den niedrigeren Lohnkosten, bei gleichzeitig gut ausgebildeten Arbeitskräften und vorteilhaften Produktionsbedingungen profitieren. Wachsender internationaler Wettbewerb und erste Anzeichen eines Wettbewerbsnachteils durch steigende Löhne, haben tschechische Textilunternehmen dazu veranlasst, verstärkt in die Modernisierung der Produktion, Produktentwicklung und verbessertes Marketing zu investieren. Dabei profitiert die tschechische T+B Industrie von langjährigen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit der EU, insbesondere Deutschland. So schlossen ATOK und Gesamttextil im November 2001 erstmals einen internationalen Kooperationsvertrag ab, der die wachsenden Handels-

---

<sup>13</sup> ATOK Jahresbericht 2000, S. 42.

<sup>14</sup> Allerdings fällt es deutschen Unternehmen zunehmend schwerer, Zugang zu Finanzierungskrediten für Auslandsinvestitionen von deutschen Grossbanken zu erhalten. Siehe Kapitel Auslandsinvestitionen.

beziehungen zwischen der tschechischen und deutschen Textilindustrie vertiefen soll.

Gerade mit Blick auf die EU Erweiterung ist davon auszugehen, dass sich die deutsche und tschechische Textilindustrie zunehmend integrieren werden, insbesondere durch deutsche Auslandsinvestitionen in der tschechischen Republik. Längerfristig könnte sich die Tschechische Republik somit zu einem neuen Textilzentrum innerhalb der erweiterten EU entwickeln, mit einer modernen, stark internationalisierten Textilindustrie, die Absatzmärkte im westlichen und östlichen Europa, sowie darüber hinaus beliefert.

## 4 Die US-Amerikanische Textilpolitik

### 4.1 Überblick

- Die amerikanische Textil- und Bekleidungsindustrie gehört zu den grössten Sektoren des produzierenden Gewerbe in den Vereinigten Staaten. Sie konzentriert sich zu 75% auf den Süden des Landes (Nord- und Süd Carolina, Georgia und Alabama).
- Umsatz: Textilien: Umsatz \$54 (2001) Mrd, Bekleidung: \$42,6 Mrd (2000).
- Anzahl der Betriebe: Textilien: 6.134 (1999 ATMI), B 16.721 (davon 11 410 mit weniger als 20 Arbeitnehmer)
- Beschäftigte: 448.700 Textil (2001 ATMI), 600.000 Bekleidung(1999), dabei sank die Beschäftigung in der T+B Industrie allein im Jahr 2001 um 13% (US Bureau of Labour Statistics).

### Beschäftigung

Die Beschäftigung in der Textilindustrie ging in den letzten zehn Jahren um rund 220.000 zurück. Allein in den letzten 18 Monaten (Stand Dezember 2001) reduzierte sich die Beschäftigung um 50.000 und befindet sich derzeit mit 448.000 Beschäftigten auf dem niedrigsten Stand seit 1939<sup>1</sup>. Die Ursache für den Beschäftigungsrückgang sind sowohl Restrukturierungs- und Modernisierungsmassnahmen, als auch vermehrte Schliessungen von Unternehmen (2001: 124 Unternehmen, 2000: 40). Für die Zukunft werden für die Textilindustrie weitere Verluste von bis zur Hälfte der derzeitigen Beschäftigtenzahlen vorhergesagt<sup>2</sup>.

Bei der Bekleidungsindustrie reduzierte sich die Beschäftigungszahl innerhalb von 7 Jahren (1994-2001) von 1 Million auf rund 600.000. Schätzungen zufolge wird sich dieser Trend fortsetzen und bis 2004 bei der Bekleidungsindustrie einen Rückgang auf 450.000 bewirken. Ein wesentlicher Grund für den Beschäftigungsabbau ist neben steigenden Importen die Verlagerung der Produktion in benachbarte, durch Zollpräferenzen begünstigte Niedriglohnländer, wie Mexiko und die Länder der Karibik. Im Jahr 2005 rechnen Beobachter mit einem weiteren Verlust von 100.000 Arbeitsplätzen, da durch den ATC Quotenabbau Händler und Einkäufer ihre Einkaufsmuster schnell verändern werden. Ende 2005 würde die US-Bekleidungsindustrie somit nicht mehr als rund 350.000 Beschäftigte haben.

---

<sup>1</sup> Unraveling Under Pressure of Debt, Imports, U.S. Textile Makers Also Face End of Quotas, Wall Street Journal, Dan Morse, 27.12.01.

<sup>2</sup> „Of those 448 700 remaining fabric jobs in the US, I'd say about half of those are solid, the other half are just making time“, Gary Shoosmith, Wirtschaftswissenschaftler an der Wake Forest Universität in: Wall Street Journal, by Dan Morse, 27.12.01.

## Umsatz

Trotz steigender Umsatzzahlen in den 90er Jahren befindet sich die Textilindustrie heute in einer wirtschaftlich schwierigen Lage<sup>3</sup>. Das ATMI (American Textile Manufacturers Institute) berechnet für das Jahr 2001 einen Umsatzrückgang für die Textilbranche von 7% auf \$54 Mrd. Damit erzielte die amerikanische Textilindustrie den niedrigsten Umsatz seit 1988.

Die Ursachen für die jüngsten Einbußen liegen laut ATMI in der Abwertung der asiatischen Währungen und den daher stark angestiegenen Importen. Auch die kontinuierlich sinkende Inlandsnachfrage, verstärkt durch die Folgen des 11. Septembers, und das stagnierende Wirtschaftswachstum im Jahr 2001 beeinflussten den Umsatz der Unternehmen.

Nicht alle Sparten der Textilindustrie befinden sich in einem wirtschaftlich prekären Zustand. So verzeichneten z.B. Teppichproduzenten und viele Tuch- und Handtuchproduzenten aufgrund eines hohen Automatisierungsgrads steigende Umsätze.

## Import

Mit einem Gesamtwert von \$66,39 Mrd. nimmt die USA bei den Bekleidungsimporten weltweit den ersten Rang ein. Hierbei behauptet der NAFTA Partner Mexiko mit einem Importanteil von 13,6% aufgrund der geographischen Nähe und des zoll- und quotenfreien Handels mit den USA seine Vorreiterrolle, gefolgt von China (13,2%) und Honk Kong (7,1%). Die EU erreicht bei den Bekleidungsimporten nur einen geringen Anteil von 4%<sup>4</sup>.

Beim US-Import von Textilien haben europäische Unternehmen jedoch eine bessere Position. Die EU steht bei US-Textilimporten mit einem Anteil von 17,4% an erster Stelle, gefolgt von Kanada (12,5%) und China (12,0%). Insgesamt importierten die USA im Jahr 2000 Textilien im Wert von 15,71 Mrd.

<b>Textilien: USA Importe und Exporte, 2000</b>			
	Wert in Mrd \$ (2000)	Anteil an Weltimporten/ Exporten 2000	Jährliche Veränderung 2000-1999 (%)
Exporte	10,96	7,0	+15
Importe	15,71	9,4	+10
<b>Bekleidung USA Importe und Exporte</b>			
	Wert in Mrd \$ (2000)	Anteil an Weltimporten/ Exporten	Jährliche Veränderung 2000-1999 (%)
Exporte	8,65	4,3	+5
Importe	66,39	16,4	+13
Quelle: WTO, International Trade Statistics 2001, www.wto.org			

<sup>3</sup> ATMI Pressemitteilung 16 Januar 2002: „The biggest crisis since the Great Depression“

<sup>4</sup> WTO International Trade Statistic, 2001

China kommt bei den US-amerikanischen T+B Importen eine besondere Bedeutung zu, die mit seinem WTO Beitritt noch steigen wird. Bereits heute ist China der zweitgrösste Lieferant von Bekleidung und der drittgrösste bei Textilien. Eine Studie der amerikanischen internationalen Handelskommission<sup>5</sup> errechnet, dass der WTO Beitritt Chinas einen Anstieg des Anteils Chinas an den Gesamttextilimporten der USA um 11% und im Bekleidungssektor um 18% bewirken wird. Insgesamt wird China laut der Statistik seinen Anteil an den amerikanischen T+B Importen auf 30% erhöhen.

Bei der Analyse der Gewinner und Verlierer des Beitritts Chinas zur WTO, zeigt die Studie, dass der Anstieg Chinas am amerikanischen Importaufkommen hauptsächlich zu Lasten derjenigen Staaten geschieht, die zur Zeit keinen Quoten unterliegenden (EU, Canada, Mexiko, Japan). Folglich ist zu erwarten, dass sich der Wettbewerb auf dem amerikanischen T+B Markt für deutsche und europäische Exporteure verschärfen könnte, auch wenn der Qualitätsunterschied zwischen chinesischer und europäischer/deutscher Ware diese Wirkung dämpfen dürfte.

Für die US-amerikanische T+B Industrie kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass keine eindeutigen Verluste für die Industrie insgesamt zu erwarten sind. Die Bekleidungsindustrie wird jedoch grössere Schwierigkeiten haben, dem steigenden Wettbewerbsdruck zu widerstehen.

### **Schwächen der Textilindustrie**

- Verschuldung und Wirtschaftskrise

Aufgrund steigender Gewinne (\$2,1 Mrd. 1998) in den späten 90er Jahren verschuldeten sich viele Unternehmen, um mit Hilfe von Krediten (zu oft überhöhten Preisen) neue Akquisitionen und Investitionen durchzuführen. Die Abwertung der asiatischen Währungen bei gleichzeitigem Importanstieg führten jedoch zu Einkommenseinbussen und erschwerten die Rückzahlung der Kredite. Heute sind viele Firmen überschuldet. Insbesondere zahlreiche kleine Bekleidungsunternehmen mussten Entlassungen vornehmen oder ihre Unternehmen schliessen.

- Niedrige Exportquote - Wenig international ausgerichtete Firmenstrategien

Durch die traditionell geringe Exportquote<sup>6</sup> der amerikanischen T+B Industrie sind viele Unternehmen nach wie vor stark vom Inlandsmarkt abhängig. Im Jahr 2001 gingen die Exporte der T+B Industrie um \$15,7 Mrd. zurück<sup>7</sup>. Auch

---

<sup>5</sup> Assessment of the Economic Effects on the United States of China's Accession to the WTO, Investigation No. 332-403, (Publication 3228 August 1999).

<sup>6</sup> Als problematisch erweist sich eine genaue qualifizierte Analyse der Exportquote, da es sich bei vielen Exporten oftmals um passiven Veredlungshandel u.a. nach Mexiko und in die Karibik handelt.

<sup>7</sup> OTEXA: <http://otexa.ita.doc.gov>

tätigt die amerikanische Textilindustrie nur wenige Auslandsinvestitionen. Ein Grund hierfür ist die hohe Verschuldung vieler Unternehmen, die nur einen sehr begrenzten Investitionsrahmen erlauben, um Produktionsstätten in Nachbarländern auf- und auszubauen.

Einer verstärkten Internationalisierungsstrategie steht häufig auch die Mentalität der Textilunternehmer im Wege. Der Textilexperte John Boland führt dies auf eine gewisse „Trägheit“ und „lokale Denkweise“ der amerikanischen Textilunternehmer zurück<sup>8</sup>. Das Desinteresse vieler US-amerikanischer Unternehmen an international ausgerichteten Firmenstrategien erweist sich in Zeiten verschärfter Wettbewerbsbedingungen auf der einen Seite und Globalisierung des T+B Handels auf der anderen als Wettbewerbsnachteil.

## 4.2 Der Einfluss der Textilindustrie auf die US-Handelspolitik

Die T+B Industrie ist in einer Reihe zentral organisierter Verbände zusammengeschlossen. Der aktivste und politisch einflussreichste Verband ist das *American Textile Manufacturers Institute (ATMI)*, welches die garn- und gewebeproduzierende Textilindustrie repräsentiert. Das ATMI und sein langjähriger Präsident Carlos Moore haben sich wiederholt gegen Handelsliberalisierung ausgesprochen und verfolgen einen protektionistischen Kurs. Innerhalb des ATMI's sind es v.a. die Weber und teilweise auch die Spinner, die heute die handelspolitische Ausrichtung des ATMI's bestimmen. Die Interessen der Chemie- und Kunstfaserindustrie werden von der ebenfalls einflussreichen *American Fiber Manufacturers Association (AFMA)* vertreten.

Die *American Apparel and Footwear Association (AAFA)* verfolgte lange Zeit einen protektionistischen Kurs. Da ihre Mitglieder, die Bekleidungshersteller, durch Veredelungsverkehr und Direktimporte jedoch zunehmend Interesse an freien Importen entwickelten<sup>9</sup>, schwenkte die AAFA in den 90er Jahren auf einen liberalen Kurs um. Eine der aktivsten Stimmen, die sich für Handelsliberalisierung einsetzt, ist die 1989 gegründete *United States Association of Importers of Textiles and Apparel (USA-ITA)*, die die amerikanischen Einzelhändler und Importeure repräsentieren.

Die aussenhandelspolitische Einflussnahme der Interessenverbände wird von den staatlichen Institutionen, und insbesondere der Position des Kongress stark begünstigt. Grundsätzlich liegt die Zuständigkeit für den Aussenhandel beim Kongress, der seine Kompetenzen per Ermächtigung („trade promotion

---

<sup>8</sup> „Those of us in the US, sometimes we get lazy in our strategy. Our industry has always been too parochial in our thinking“, John Boland von Georgia Techs School of Textile and Fibre Engineering in: Wall Street Journal, by Dan Morse, 27.12.201

authority“ oder „fast-track“) auf den Präsidenten überträgt und der somit für das Aushandeln internationaler Zoll- und Handelsabkommen zuständig ist. In der Vergangenheit machte der sog. „Textile Caucus“, bestehend aus den Vertretern der Bundesstaaten mit bedeutenden T+B Industrien, bei Handelsfragen seine Zustimmung meist von Zugeständnissen für die T+B Industrie abhängig. Dabei fällt auf, dass es sich hierbei insbesondere um Zugeständnisse an die Schutzinteressen der im ATMI zusammengeschlossenen Textilindustrie handelt.

### **Ungebrochener Einfluss der Industrie**

Der andauernde Einfluss der Textilindustrie auf die US-Handelspolitik lässt sich an den jüngsten Entwicklungen ablesen:

- Agreement on Textiles and Clothing ATC

Hinsichtlich der schrittweisen Integration der ATC Quoten verfolgt die amerikanische Textilpolitik bis heute einen stark protektionistischen Ansatz, wonach der Abbau sensibler Quoten auf Drängen des ATMI bis zum Ende der dritten Stufe aufgeschoben wurde.

- Debatte um die Trade Promotion Authority

Während der Debatte um die Erneuerung der 1994 ausgelaufenen Trade Promotion Authority forderten Liberalisierungsbefürworter einen beschleunigten ATC-Quotenabbau. Die Textilindustrie bestand hingegen auf einer gegenseitigen „Marktöffnung“ der Entwicklungsländer und fanden dafür im Kongress starke Unterstützung. Wissend, dass diese Forderung bei den Entwicklungsländern auf Ablehnung stossen würde, diente sie weitgehend als Taktik, um jegliche Handelsliberalisierung zu verhindern. Bei der jüngsten Abstimmung um die Wiedereinführung der Trade Promotion Authority erhielt der Gesetzesvorschlag schliesslich eine knappe Mehrheit von einer Stimme, nachdem die Regierung Gegenleistungen für den Textil- und Agrarsektor versprochen hatte.

Das Gesetz befindet sich nach der erfolgreichen Abstimmung im Kongress nun im Finanzausschuss des Senats. Falls es diese zweite Hürde nicht meistert, wird es wieder an den Kongress geleitet, was zu erneuten Auseinandersetzungen und möglichen Zugeständnissen an die Textilindustrie führen könnte.

---

<sup>9</sup> So werden heute nur noch 10% der Näharbeiten in den USA getätigt. Der Rest erfolgt durch Veredelung in den Präferenzländern.

- In Doha Festhalten an protektionistischer Handelspolitik

Bei den jüngsten Verhandlungen in Doha, die den Beginn einer neuen WTO Handelsrunde einleiteten, verfolgten die USA bei Textilien und Bekleidung einen protektionistischen Kurs. Angesichts der Debatte um die Trade Promotion Authority machten die USA Zugeständnisse bei den Regelungen zu intellektuellem Eigentum, zeigten aber keinen Verhandlungsspielraum bei der beschleunigten Integration von ATC Quoten, die von den Entwicklungsstaaten unter der Führung von Indien gefordert wurde. Es ist zu erwarten, dass dieser Kurs auch künftig beibehalten wird, wenn das Thema erneut Mitte 2002 auf die Tagesordnung der WTO kommt.

- Keine Handelserleichterungen für Pakistan

Nach den Anschlägen vom 11. September, erwägte die amerikanische Regierung, ihre Handelspolitik für einige alliierte Staaten zu liberalisieren, insbesondere für Pakistan. Die geplanten Handelserleichterungen für Textil- und Bekleidungswaren für Pakistan scheiterten jedoch am Widerstand des Kongress nach Einspruch des ATMI. Erst als die Bush Regierung ihr Vorhaben zurücknahm, erhielt sie im Gegenzug bei der Abstimmung um die Trade Promotion Authority eine knappe Mehrheit<sup>10</sup>.

Die Auseinandersetzung im Fall Pakistans zeigt, dass das ATMI immer noch über eine breite Unterstützung bei den Abgeordneten verfügt und seine Interessen selbst in Zeiten einer internationalen Krise durchzusetzen vermag.

- Konjunkturprogramm für T+B Industrie

Um amerikanischen Unternehmen zu helfen, die derzeitige Rezession zu überstehen, initiierte Präsident Bush ein Konjunkturprogramm (economic stimulus packet). Auf Betreiben der T+B Industrie enthält das Programm Massnahmen für diesen Sektor, um den Unternehmen angesichts des verschärften Wettbewerbs und sinkender Inlandsnachfrage auf die Herausforderungen des Quotenabbaus vorzubereiten. Das Programm sieht v.a. Steuererleichterungen für Unternehmen vor, so z.B. einen Steuerverlustsausgleich über fünf Jahre vor (tax loss carryback period). Trotz Unterstützung durch das Department of Commerce und den mehrheitlich republikanischen Kongress, blockiert der von den Demokraten kontrollierte Senat zur Zeit eine Verabschiedung des Programms. Das Programm würde den Staatsetat allein im Jahr 2002 mit 90 Mrd. Dollar belasten und einen Gesamtbetrag von 200 Mrd. Dollar<sup>11</sup> über fünf Jahre bedeuten.

---

<sup>10</sup> The Economist, 2. Februar 2002, S. 63.

<sup>11</sup> Siehe Süddeutsche Zeitung, 6. Februar 2002.

#### ▪ Neue Textilarbeitsgruppe der Regierung

Auf Drängen des „Textile Caucus“ im Kongress richtete das Department of Commerce im Januar 2002 eine Textilarbeitsgruppe ein. Sie besteht aus Vertretern verschiedener Ministerien und soll sicherstellen, dass die Zugeständnisse, die als Gegenleistung für die Zustimmung zur Trade Promotion Authority gemacht wurden, eingelöst werden<sup>12</sup>.

Die Aufgaben der Arbeitsgruppe reichen von der Überprüfung der bestehenden Handelsabkommen (z.B. Caribbean Basin Trade Partnership, African Growth and Opportunities Act) über die optimale Ausnutzung des T+B Exportprogramms der Regierung, der Bekämpfung des illegalen Handels bis hin zur Koordinierung der T+B Interessen bei künftigen Handelsabkommen. Auch wenn abzuwarten bleibt, wie effektiv diese Arbeitsgruppe sein wird, könnte ihre Errichtung die Durchsetzung der Industrieinteressen künftig unterstützen.

#### **Künftig geringerer Einfluss?**

Die oben genannten Beispiele der amerikanischen Handelspolitik veranschaulichen - insbesondere im Fall Pakistans -, dass die Textilindustrie bei der politischen Entscheidungsfindung ihre Interessen weiterhin durchsetzen kann. Die Forderungen des ATMI wurden dabei von einer breiten Koalition von Liberalisierungsgegnern unterstützt, die neben dem Textile Caucus auch Umweltschützer und Gewerkschaften umfasst.

Allerdings gibt es Anzeichen, dass sich diese Situation verändert. So zeigt sich, dass eine immer geringere Zahl von Kongressabgeordneten bereit ist, aktiv die Forderungen der Liberalisierungsgegner zu unterstützen. Beobachter, wie Professor Larry Sabato von der Universität in Virginia, weisen darauf hin, dass protektionistische Interessen in Washington an Einfluss verlieren<sup>13</sup>. Selbst Abgeordnete aus den drei Südstaaten, den Kernwahlkreisen des „Textile Caucus“, wie der Abgeordnete Jim deMint aus South Carolina, sprachen sich gegen eine Blockade der Trade Promotion Authority aus<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Department of Commerce, Press Release: Commerce Under Secretary Grant Aldonas Convenes First Meeting of Textile Working Group 4.2.2002.

<sup>13</sup> „With the exception of members from textile areas, Congress has written off the industry's pleas for protection. There's no question a substantial majority of Congress –especially Republicans, and some Democrats- has bought into free trade“, Larry Sabato, in: Textile Asia, Oktober 2001, S. 84.

<sup>14</sup> „Listen there's no way we're going to stop trade, and if your only strategy up here is protection, we might as well not be here. What we need to do is see how we can negotiate on behalf of the textile industry, and this Administration has assured me they're going to do that, but they need the trade promotion authority“, Abgeordneter Jim DeMint, South Carolina, in: Textile Asia, Oktober 2001, S.84.

Ein weiteres Anzeichen für einen geringeren politischen Einfluss der Liberalisierungsgegner zeigt sich in den Verhandlungen um das kürzlich beschlossene Handelsabkommen mit den Andenstaaten Kolumbien, Ecuador, Peru und Bolivien (Andean Nations Preferential Trade Program). Trotz heftigen Widerspruchs des ATMI wurde das Gesetz, welches erstmals auch Präferenzen für Textil- und Bekleidungswaren enthält, im Kongress verabschiedet und liegt nun dem Senat zur Abstimmung vor. Dabei zeigen sich erstmals die Auswirkungen der Zersplitterung der amerikanischen T+B Industrie in Liberalisierungsbefürworter und –gegner. Das mächtige ATMI musste dabei hinnehmen, dass sich die amerikanische Bekleidungsindustrie, vertreten durch ihren Verband AAFA (American Apparel & Footwear Association) mit ihren Forderungen nach Handelspräferenzen letztlich durchsetzte.

Eine weitere Entwicklung, die die Schlagkraft des ATMI und die Natur seiner Interessen künftig beeinflussen könnte, ist, dass im Januar 2002 sein langjähriger Präsidenten Carlos Moore, aus dem Amt getreten ist. Gleichzeitig kündigte das ATMI die Neubesetzung bzw. Streichung einiger leitender Führungsstellen an, u.a. die Position des Direktors für Regierungsangelegenheiten („chief lobbyist“)<sup>15</sup>. Schliesslich ist das ATMI aktiv bemüht neue Mitglieder zu werben, um seine Repräsentativität zu steigern. Personelle Veränderungen im Verband sowie eine neue Generation von Interessenvertretern, die dem alten Schutzgedanken möglicherweise weniger eng verhaftet sind, mögen mittelfristig dazu führen, dass die US Textilindustrie eine flexiblere, weniger protektionistische Politik vertreten wird.

### **4.3 Ausblick**

Trotz jahrzehntelangen Importschutzes und des Beibehalts aller „sensiblen“ Quoten bis zum Ende des ATC am 31.12.2004 befindet sich die US-amerikanische Textilindustrie in einer Krise, die nur partiell auf steigende Importe zurückzuführen ist. Der Quotenabbau wird voraussichtlich spürbare Auswirkungen auf die Textilindustrie haben, auch wenn die Bekleidungsindustrie voraussichtlich unter weitaus stärkeren Anpassungsdruck kommen wird.

In der Vergangenheit vermochte die Textilindustrie erheblichen politischen Einfluss geltend zu machen. Dieser Einfluss ist nach wie vor deutlich spürbar, wie die kürzliche handelspolitische Debatte in den USA zeigt. Andererseits gibt es Anzeichen für eine gewisse Schwächung dieses Einflusses, auch wenn es noch zu früh ist, hieraus endgültige Schlüsse zu ziehen. Deutlich

---

<sup>15</sup> siehe ATMI Pressemitteilung vom 15. Januar 2002.

sichtbar ist jedoch, dass die US-Bekleidungsindustrie heute klar liberale Positionen vertritt und z.T. mehr Gehör findet als in der Vergangenheit.

Angesichts der Tatsache, dass am 31.12.2004 alle sensiblen Quoten auf einen Schlag wegfallen werden, ist davon auszugehen, dass die Textilindustrie jegliche ihr zur Verfügung stehenden Ressourcen nutzen wird, um auch nach 2004 weiterhin vor Einfuhren geschützt zu sein. Da das ATC eine Verlängerung der Quoten nicht vorsieht, bietet sich hier kein Ansatzpunkt, um Importschutz zu erhalten.

Neben einem vermehrten Rückgriff auf Antidumping-Massnahmen bietet sich der amerikanischen Textilindustrie vor allem die Option von Einfuhrbeschränkungen gegenüber China. China ist bereits heute der zweitgrösste Lieferant von Bekleidung und drittgrösster bei Textilien, und wird der Hauptnutznießer der ATC-Quotenliberalisierung sein. Insofern bietet China ein offensichtliches Angriffsziel, insbesondere da Chinas WTO-Beitrittsprotokoll Schutzmassnahmen gegen chinesische Waren erlaubt. Zum einen können bis Ende 2008 alle unter das ATC fallenden Produkte für ein Jahr mengenmässig beschränkt werden<sup>16</sup>. Zum anderen können bis Ende 2013 unter der produktspezifischen Schutzklausel mengenmässige Beschränkungen für drei Jahre verhängt und ggfs. verlängert werden.

Auch wenn die Verhängung solcher Massnahmen weitgehend wirkungslos sein wird, da sie China relativ leicht wird umgehen können, ist anzunehmen, dass sich die Textilindustrie dafür einsetzen wird. Die Chancen, damit bei den politischen Entscheidungsträgern Erfolg zu haben, stehen ebenfalls gut, da im November 2004 – zwei Monate vor dem ATC-Quotenabbau – amerikanische Präsidentschaftswahlen anstehen. Da die Textilindustrie sich erfahrungsgemäss auch der Unterstützung der Gewerkschaften erfreuen wird, ist schwer vorstellbar, wie sich die künftigen Präsidentschaftskandidaten den Forderungen des Textilsektors erwehren können. Der derzeitige Präsident Bush hat jedenfalls mit der Einführung der Stahlimportquoten im März 2002 bewiesen, dass er Wahlversprechen auch hält.

---

<sup>16</sup> Diese Bestimmung wurde aufgrund amerikanischen Drucks in das Protokoll aufgenommen.

## 5 Textilbezogene Regierungsinitiativen in Asien

Viele der derzeit Quoten unterliegenden Länder hoffen vom Abbau der Quoten profitieren und ihre Exporte erhöhen zu können. Für eine Reihe von Ländern wird dies der Fall sein. Andererseits bieten die Quoten vielen Ländern auf ihren Exportmärkten einen vor anderer (asiatischer) Konkurrenz geschützten Marktanteil. Mit Wegfall der Quoten wird auch diese Schutzfunktion wegfallen. Der Zugang zum EU-Markt und die Einkaufsentscheidungen europäischer Importeure wird nach 2004 vom freien Spiel der Marktkräfte bestimmt werden, statt vom Vorhandensein von Quoten und Lizenzen. Dies bedeutet, dass sich die Marktanteile der jeweiligen Lieferländer verschieben werden.

Folgende Tabelle zeigt die Einschätzungen der Gesprächspartner<sup>1</sup> und gibt einen Überblick über mögliche Gewinner und Verlierer des Quotenabbaus.

	Gewinner		Status Quo	Verlierer		Unklar
	++	+	+/-	-	--	?
China	X X X X X X X	X X X X X X X X X X X				
Indien	X	X X X X X X	X X X	X X X		
Pakistan	X	X X X	X X	X X X		X X
Indonesien		X X X X	X	X X X X X	X X X	
Bangladesch		X X	X X X	X X X X	X X	X
Sri Lanka		X X	X	X	X	
Thailand		X X X	X	X X X		
Malaysia		X	X	X X X	X X	
Philippinen			X X	X X X X		
Vietnam		X X X	X	X X X	X	
Kambodscha/ Laos		X				
Hongkong/ Makao	X	X X X X		X		
Südkorea	X	X X X X				
Taiwan		X X X		X		

<sup>1</sup> Für eine Auflistung aller Gesprächspartner siehe Anhang.

## 5.1 CHINA

- China ist der weltweit grösste Exporteur von Textilien (10.2%) und Bekleidung (18.1%).
- Seit den 80er Jahren wuchs die T+B Industrie um jährlich 13% und erzielte 2000 einen Exportwert von US\$ 50 Mrd. Der Anteil von T+B an Chinas Gesamtexporteinkommen beträgt 22%.
- Chinas T+B Exporte in die EU betragen 2000 ca. US\$ 10 Mrd.
- Die T+B Industrie beschäftigt rund 13 Millionen Menschen (Bevölkerung 1,3 Mrd.).
- Das Exportaufkommen soll auf US\$65 Mrd im Jahr 2005 gesteigert werden.

China trat am 11. Dezember der WTO bei und wird somit von den Bestimmungen des ATC profitieren. Mit Wegfall der Quoten im T+B Sektor ab 2004 wird erwartet, dass China durch sein bereits bestehendes Handelsvolumen als der Hauptgewinner hervorgehen wird. Hierbei profitiert es von niedrigen Lohn- und Energiekosten (von Vorteil für Garn- und Gewebeherstellung) und einer relativ hohen Produktivitätsrate. Ebenfalls wird die schrittweise Marktöffnung des Landes ausländische Direktinvestitionen und Joint-ventures erleichtern. Bereits heute investieren Firmen aus Hongkong, Korea und anderswo in den chinesischen T+B Sektor.

Trotz seiner Größe, den äusserst niedrigen Lohnkosten und dem enormen Produktionsvolumen sind die Waren meist von niedriger Qualität, bedingt durch einen niedrigen Technologiestandard und veraltete Maschinen. Die geringe Produktdifferenzierung beschränkt chinesische Exporte weitgehend auf das untere Marktsegment und kann die wachsende Nachfrage der Industriestaaten nach hochwertiger, technologisch einwandfreier Ware nur in Ausnahmefällen befriedigen. Auch wird der Bedeutung von Design und Produktinnovation bisher zu wenig Bedeutung beigemessen, da die oftmals staatlichen T+B Unternehmen große Mengen für den Massenmarkt anfertigen. Staatliche Planung und Produktionsvorgaben haben zur Folge, dass chinesische Unternehmen bei Design- und Produktinnovationen oft nicht nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen handeln und somit auf dem internationalen Weltmarkt im oberen Marktsegment nicht konkurrenzfähig sind. Dies beginnt sich jedoch zu ändern, v.a. durch eine zunehmende Anzahl privater bzw. privatisierter T+B Firmen.

Ein weiteres Problem ist die Konzentration auf die Bekleidungsindustrie (70% des T+B Sektors), für deren Produktion aufgrund unzureichender Eigenproduktion ca. 50% der Gewebe importiert werden müssen.

Der kürzlich veröffentlichte 10. Fünf-Jahres-Plan der chinesischen Regierung erkennt die niedrige Vormaterialproduktion als eines der Haupthindernisse für die Entwicklung des T+B Sektors an. Um zukünftig vermehrt auf der Basis von einheimischen Materialien produzieren zu können, soll die Produktion bei Chemiefasern, Spinnerei, Weberei und im Veredelungsbereich modernisiert werden, so dass im Jahr 2005 80% der benötigten Vormaterialien aus dem Inland kommen können.

Vor allem bei Chemiefasern soll eine grössere Produktdifferenzierung erreicht werden. Staatliche Textilforschungseinrichtungen und neue „Technology Development Centres“ sollen verstärkt High-Performance Fasern erforschen und zu einem Anstieg des Anteils neuer Faserarten von heute 20% auf 40% (2005) beitragen. Mit steigendem Wohlstand, vermehrter Nachfrage nach Industriegütern hofft China ebenfalls den Anteil der Produktion industrieller Fasern zu erhöhen. Die Bedeutung der Forschung wird von der Regierung als oberste Priorität erachtet, da sie ganz wesentlich zur Erneuerung und höheren Wertschöpfung des T+B Sektors beitragen soll.

Noch konzentriert sich die T+B Industrie - wie der grösste Teil der chinesischen Wirtschaft - auf den entwickelten Osten des Landes, der jedoch eine steigende Lohnentwicklung aufweist. Daher wird China ein Programm zur Aufhebung des regionalen Produktionsungleichgewichts vorlegen und Investoren Anreize für die Umsiedlung ins „Hinterland“ anbieten. Neben staatlichen Investitionen in die Infrastruktur sollen auch attraktive Umsiedlungshilfen und Steuerbegünstigungen angeboten werden.

Zudem soll eine forcierte Modernisierung des Maschinenparks die Wettbewerbsfähigkeit Chinas mit den westlichen Industriestaaten gewährleisten. Bis zum Jahr 2005 sollen sich 60% der Geräte und Maschinen auf dem Niveau der Industriestaaten befinden. Bei der Realisierung dieses Ziels wird sich China jedoch bei der Bereitstellung niedriger Zinssätze für technologische Aufwertungsprogramme der Staatsbetriebe künftig an die WTO Bestimmungen zu staatlichen Beihilfen halten müssen. China hat daher bereits angekündigt, mit dem Modernisierungsprogramm staatlicher Betriebe in kleinerem Umfang als ursprünglich geplant voranzuschreiten.



CHINA	
PROBLEME	STRATEGIE
<b>ALLGEMEIN</b>	-
1. Produktivität - geringe Pro-Kopf Produktivität - geringes Technologieniveau	- Fünf-Jahres-Plan sieht vor die T+B Produktion um 6,5% pro Jahr zu steigern. (Anstieg von derzeit US\$ 51 Mrd. auf US\$65 Mrd. im Jahr 2005) - Produktivität soll nach 5-Jahres Plan um 40% auf 35,000 Yuan (€4823) pro Kopf im Jahr 2005 ansteigen - Aufbau von Grossunternehmen teils mit anteiligen ausländischen Eigentümern - Entwicklung eines Auflösungsplans für insolvente staatliche Unternehmen - Verbesserung des Technologieniveaus soll laut 5-Jahres-Plan zu mindestens 50% der Steigerung der Gesamtproduktion beitragen
2. Unzureichende Textilproduktion - Sourcing aus dem Ausland ( Import von ca. 50% der Stoffe zur Herstellung von Bekleidung)	- Bekleidungsindustrie benutzt mehr einheimisches Tuch und Textilien zur Herstellung von Bekleidung. Ziel ist es nur noch 20% der Stoffe und Textilien zu importieren und 80% im Land selber zu produzieren.
3. Zu grosses Gewicht des Bekleidungssektors von ca. 70% des Gesamtexports	- Nach 5-Jahres Plan soll Bekleidungsindustrie von derzeit 67% Anteil an der gesamten T+B Industrie auf 64% im Jahr 2005 sinken.
4. Fiskale Hürden für ausländische Investitionen und Handel: - Grosse Anzahl an tarifären und nicht-tarifären Handelshemnissen - unausgewogene Zollstruktur (hohe Schutzzölle bei weitreichenden Ausnahmen, z.B. für Veredelung, die inländische Waren unnötig verteuern)	- Reform der Tarifstruktur - Zollbefreiung für den Export bestimmte Veredelungsmassnahmen und für ausländische Investoren. (chinesische Zollbehörde klassifizierte bereits 60% der im Jahr 2000 importierten Güter als zollfrei oder zollreduziert). - schrittweise Aufhebung von nicht-tarifären Handelsbeschränkungen - fiskale Anreize zur Steigerung der Investitionen der chinesischen T+B Unternehmen im Ausland - Ausgeglichene Schutzollpolitik mit Beitritt Chinas zur WTO.
5. grössere Diversifizierung der Exporte notwendig - 71% der Exporte gehen nach HK, Japan, EU und USA.	- Erweiterung der geographischen Reichweite der Exportländer
6. Rolle des Staates - staatliche Kontrolle des Textilexports durch sog. „State trading“ und „designated trading“ - weniger staatliche Intervention in Dachverbänden - Grosse Anzahl v. staatliche Unternehmen langfristig nicht wettbewerbsfähig (wie hoch ist Anteil?) und hat zu viele Arbeitskräfte, ungenügend qualifiziert Führungskräfte	- Chinas 10ter Fünf-Jahres Plan sieht vor, die Anzahl staatlicher Unternehmen zu verringern. Im Jahr 2000 wurden bereits 12 Millionen Arbeitnehmer in allen staatlichen Unternehmen entlassen. - Ein Drei-Jahres-Plan aus dem Jahr 1998 reformierte staatliche Unternehmen - Mit dem Beitritt Chinas zur WTO, wird die Regierung die staatliche Unterstützung für den staatlichen Sektor jedoch überdenken müssen. - Grosse und mittelgrosse staatliche Unternehmen werden in private Aktiengesellschaften umgewandelt, mit verstärkt ausländischen Aktionären

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Staatliche Unterstützung in Form von Fonds zur Exportförderung, und günstigen Darlehen für technische Transformationsprojekte.</li> <li>- Ehemalige Textilbehörde (State Textile Industry Bureau) wurde ersetzt durch Industriedachverband (China Textile Industry Association).</li> <li>- Textildachverbände sollen Mitgliedsunternehmen ohne direkten Regierungseinfluss „beaufsichtigen“ (!).</li> <li>- Textildachverband ist Verbindungsglied zwischen Staat und Unternehmen</li> </ul>
7. Grosser Anteil veralteter Maschinen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Forcierte Modernisierung des Maschinenparks: bis zum Jahr 2005 sollen 60% der Geräte und Maschinen auf dem Niveau der Industriestaaten sein</li> <li>- Im Jahr 2000 Einfuhr von Maschinen im Wert von US\$ 260 Millionen, Fabrikenerneuerungen im Wert von \$420 Millionen und Kauf von inländischen Maschinen im Wert von \$460 Millionen.</li> <li>- WTO Vereinbarung zwingt China jedoch die niedrigen Zinsraten für Technologische Aufwertung der Staatsbetriebe zu streichen (!).</li> </ul>
8. geringer F+E stand <ul style="list-style-type: none"> <li>- zu viele staatliche Textilforschungseinrichtungen,</li> <li>- geringer Technologietransfer,</li> <li>- wenig Kooperation</li> <li>- Forschungsinstitute sind nicht kreativ genug</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hauptanliegen der Regierungspolitik</li> <li>- Schwerpunkt liegt auf Web-, Färbe-, Veredelungs- und Designtechnologie</li> <li>- Restrukturierung von Forschungseinrichtungen und Errichtung sog. „Technology Development Centres“.</li> <li>- Privatisierung staatlicher Forschungsinstitute.</li> <li>- Gründung kleiner F+E Netzwerke, Verschmelzung mit Universitäten oder Umwandlung in private Beratungsinstitute.</li> <li>- Gründung der China Textile Science Academy</li> </ul>
9. geringes Ausbildungsniveau <ul style="list-style-type: none"> <li>- wenig qualifizierte Führungskräfte</li> <li>- geringe Zusammenarbeit zwischen Industrie und Wissenschaft</li> <li>- Mangel an Marketingkenntnissen</li> <li>- kein standardisiertes Curriculum</li> <li>- Desinteresse der Unternehmen an Ausbildungsmassnahmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verbesserte Ausbildung des mittleren Management gemeinsam mit Industrieverband China Textile Association</li> </ul>
10. regionales Ungleichgewicht <ul style="list-style-type: none"> <li>- Löhne im entwickelten Osten steigen und Textilindustrie konzentriert sich auf diese Region.</li> <li>- Ungenügende Infrastruktur, um Industrie im Hinterland anzusiedeln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regierung stellt wirtschaftliche Anreize zur Ansiedlung im Hinterland bereit und verbessert Infrastruktur.</li> </ul>

<p>11. Inlandsverbrauch</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Inlandsverbrauch ist zu gering. Faserherstellung liegt bei 12 Millionen Tonnen pro Jahr. Inlandsverbrauch jedoch nur bei 6,6 kg pro Kopf (vg. 20-30kg in Industriestaaten).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mit steigendem Wirtschaftswachstum hofft Regierung auf steigenden Wohlstand in der Bevölkerung und steigendem Pro-Kopf-Verbrauch.</li> <li>- Fünfjahresplan sieht vor Pro-Kopf-Verbrauch zu erhöhen</li> <li>- WTO Beitritt eröffnet Bevölkerung leichteren Zugang zu westlichen Produkten.</li> </ul>
<p>13. Standardisierung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ungenügende Standardisierung,</li> <li>- Umweltstandards sind kaum verbreitet. Von 70 000 Textilunternehmen bestehen nur 18 unter ökologische Produktionsbedingungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informationskampagnen zu ökologischen Textilien</li> <li>- Modernisierung der Industrie durch Einführung ökologischer Produktionsprozesse</li> </ul>
<b>ROHMATERIALIEN</b>	
<p>1. geringer Ertrag/ Staatliche Kontrolle</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Der 10te Fünf-Jahres Plan legt einen Schwerpunkt auf Steigerung des Ertrags von Rohmaterialien</li> <li>- Beendigung der staatlichen Kontrolle auf Rohmaterialien, mit dem Ziel Kosten/ Nutzen für Grossbetriebe zu erhöhen.</li> </ul>
<b>BAUMWOLLE</b>	
<p>1. staatlich regulierte Baumwollpreise</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regierung sagte bereits im Juli 2001 zu, dass sich die Baumwollpreise in Zukunft nach Angebot und Nachfrage des Marktes richten werden und nicht mehr staatlich vorgegeben werden.</li> </ul>
<b>CHEMIEFASER</b>	
<p>1. Geringe Diversifizierung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kunstfaserproduktion konzentriert sich nur auf einige wenige Produkte trotz 7-fachen Anstiegs der Produktion auf 6 9400000 Tonnen in den letzten 5 Jahren und 16,3% Anstieg zum Vorjahr.</li> <li>- Geringe Konzentration der Produktionsstätten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entwicklung von High-Performance Fasern</li> <li>- Vermehrte Produktion von feinen und sehr feinen Kunstfasern. Der Anteil an unterschiedlichen Fasern soll im Jahr 2005 von derzeit 20% auf 40% ansteigen.</li> </ul>
<p>2. Überkapazität/ Produktionsniveau</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produktion erfolgt durch oftmals instabile kleine und mittlere Unternehmen</li> <li>- Fabriken sind nicht wettbewerbsfähig</li> <li>- Produktivität ist sehr niedrig. (Chemiefaserfabriken in Westeuropa produzieren 350% mehr PET fasern pro Fabrik der gleichen Grösse wie chinesische).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ziel bis zum Jahr 2005 Produktion von 80% der Chemiefasern, die für die einheimische Produktion benötigt werden.</li> <li>- Dachverband der Chemiefaserindustrie reduzierte die jährliche Wachstumsrate im Chemiefasersektor von 15% auf 5,3-7,6% mit Blick auf den WTO Beitritt und einer Verlagerung des Schwerpunktes von Quantität auf Qualität</li> <li>- Produktion von chemischen Fasern soll durch transregionale Unternehmensverbindungen, Joint-ventures und Kapitalerhöhungen steigen.</li> <li>- Verbindung von Unternehmen des unteren und oberen Marktsegments</li> <li>- Schliessung unproduktiver kleinerer Unternehmen</li> </ul>

5. geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Gründung von besonderen nationalen Technologiezentren mit Forschungsschwerpunkt auf Kunstfasern
<b>SEIDE</b>	-
1. Veraltete Maschinen	- 1 Millionen brushing waste wheels werden bis 2005 eingestellt.
<b>WOLLE</b>	-
1. Niedriger Inlandsverbrauch in Zeiten eines globalen Einbruchs der Nachfrage nach Wollprodukten.	- Regierung löst 500 000 Wollspinnereien auf . Reduzierung von 4 Millionen auf 3,5 Millionen.
<b>5.2 SPINNEREI</b>	
1. geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Bis zum Jahr 2005 sollen 50% des Maschinenparks für Spindeln dem Niveau der Industriestaaten entsprechen - Schwerpunkt auf technischer Aufwertung der Spinnereien. Staatliche Textile Bureau wird gesonderte Elitespinnereien mit zusätzlichen Mitteln fördern.
2. Überkapazität	- sog. "Spindle Suppression Policy". Nach Restrukturierung und Schliessung von 10 Millionen überflüssigen Spindeln in letzten 2 Jahren sollen nun nochmals 10 Millionen Spindeln technisch aufgewertet werden.
<b>WEBEREI (KRAFTWEBSTUHL)</b>	-
1. geringe Qualität, zu wenig shuttle less looms	- Anzahl von shuttle less looms wird verdoppelt auf 200 000 im Jahr und werden dann 25% aller Kraftwebstühle darstellen.
<b>TECHNISCHE TEXTILIEN</b>	
1. Produktivität	- Nach 5-Jahres-Plan soll Industriefaserproduktion von derzeit 13% auf 15% im Jahr 2005 steigen.

## 5.2 INDIEN

- Die T+B Industrie erwirtschaftet mit 30% den größten Teil der Auslandsdevisen und ist mit 38 Millionen Beschäftigten nach der Landwirtschaft der zweitgrößte Arbeitgeber. Sie erwirtschaftet 8% des Bruttosozialprodukts und umfasst rund 20% der Gesamtproduktion.
- Der überwiegende Teil des T+B Sektors basiert auf der einheimischen Produktion von Baumwolle. Die Industrie produziert zum Grossteil für die einheimische Bevölkerung (1 Mrd. Menschen), die sowohl als billiges Arbeitskräftereservoir als auch als Absatzmarkt für Waren niedrigerer Qualität dient.
- Aufgrund niedriger Produktivität, technologischer Rückständigkeit und schlechter Infrastruktur entspricht Indiens Weltexport im T+B Sektor nicht seiner Bevölkerungszahl und Grösse.
- Export in die EU: 3. Stelle bei Textilimporten, 7. Stelle bei den Bekleidungsimporten
- Seit Anfang 2001 Rückgang der Exportleistung im T+B Sektor um 8%.

Wie viele Quotenländer befürchtet Indien, dass der Wegfall der ATC Quoten Ende 2004 die relative Wettbewerbsposition seiner T+B Exporte verschlechtern wird. Aus diesem Grund verabschiedete die Regierung im Jahr 2000 einen umfassenden Aktionsplan (Textile Policy 2000) zur Überwindung der vielfältigen strukturellen Schwächen des T+B Sektors.

Trotz seiner Rückständigkeit in vielen Bereichen hofft Indien, von dem Wegfall der Quoten profitieren zu können. Voraussetzung hierfür ist, dass exportorientierte Unternehmen durch Investitionen, z.B. Joint-ventures mit internationalen Unternehmen, in der Lage sind die Qualität der produzierten Ware zu erhöhen.

Die Öffnung des indischen T+B Sektors für ausländische Investoren erfordert jedoch eine Kehrtwende in der protektionistischen Import- und Exportpolitik. Die Regierung hat bereits angekündigt, dass der staatliche Einfluss auf den T+B Sektor mit Blick auf 2004 abnehmen wird. Hierbei hofft Indien, auf die positiven Wachstumserfahrungen im IT-Bereich aufbauen zu können, der auf vorhandenen qualifizierten Arbeitskräften beruht, jedoch erst durch verstärkte Investitionen aus dem Ausland sein Wachstumspotential realisieren konnte. Die indische Regierung hat bereits seit Anfang der 90er Jahre ein wirtschaftliches Reformpaket zur

Marktöffnung beschlossen, das u.a. vorsieht, die Wettbewerbspolitik, das Arbeitsrecht, die Infrastruktur und das Bankensystem zu erneuern.

Die indische T+B Industrie leidet unter schlechter Infrastruktur und dem langjährigen Einfluss der staatlichen Verwaltung, die in der Vergangenheit eine grosse Zahl staatlicher T+B Unternehmen leitete. Es sind heute v.a. jene (ehemals) staatliche Unternehmen, die veraltete Maschinenparks und eine sehr niedrige Produktivitätsrate aufweisen und zu der Kategorie der sog. „sick mills“ zählen. Als Folge der Zersplitterung der T+B Industrie und der niedrigen Produktivität sind die Produktionskosten im Vergleich zu China immer noch zu hoch.

Aufgrund einer bedeutenden einheimischen Baumwollproduktion, deren Ertragsraten zu den niedrigsten im Weltvergleich gehören, konzentriert sich Indiens T+B Industrie auf die Produktion von Baumwollwaren im unteren Marktsegment. Dabei sind die Produzenten weitreichend von inländischen Preisschwankungen abhängig, da die Regierung zum Schutz der einheimischen Produzenten hohe Import- und Exportzölle auf Baumwolle erhebt.

Der Aktionsplan der Regierung „Textile Policy 2000“ enthält einen umfangreichen Massnahmenkatalog, der die indische Industrie auf die veränderten Wettbewerbsbedingungen Ende 2004 vorbereiten soll. Dabei sieht der Aktionsplan ein Exportziel von US\$ 50 Mrd. im Jahr 2010 vor (2001: US\$ 11 Mrd.).

Leitziel des Aktionsplans ist es den Anteil Indiens am Welttextilmarkt zu erhöhen, und verstärkt Waren im oberen Marktsegment zu niedrigen Preisen für den ausländischen Markt zu produzieren. Der Aktionsplan hat folgende Schwerpunkte:

- Anziehung von Inlands- und Auslandskapital durch Liberalisierung der Kontrollen und Regulierungen. Abschaffung von Reservierungslisten zum Schutz von Kleinbetrieben bei Bekleidung im April 2001 ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung.
- Schliessung unrentabler Unternehmen (sog. „sick mills“).
- Anwendung von IT zur Beschleunigung der Produktionszeiten und zum besseren Informationstransfer von Produktionsinnovationen.
- Qualitäts- und Produktivitätssteigerung durch Erneuerung des Maschinenparks, u.a. mit Hilfe des „Technology Upgradation Fund“.

- Forcierte Produktdifferenzierung durch vermehrte Produktion im oberen Marktsegment.
- Bessere Verbreitung von Informationen zu neuen Designs und Ausbildung indischer Designer.
- Errichtung der Cotton Technology Mission zur Erhöhung des Ertrags bei Baumwolle
- Schaffung einer modernen Marktwirtschaft durch Reform des Wirtschafts- und Wettbewerbsrecht, des Bankensystems und durch Investitionen in die Infrastruktur.

Bereits heute stellen sich bei der Umsetzung der geplanten Massnahmen zahlreiche Probleme. Die vielfach ehrgeizigen Ziele werden somit in vielen Fällen wohl nur mit Verzögerung erreicht werden.

INDIEN	
PROBLEME	STRATEGIE
<b>ALLGEMEIN</b>	
1. verstärkter Import- und Exportwettbewerb auf Drittmärkten nach 2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>- gezielte Exportstrategie mit dem Ziel den T+B Export von derzeit. \$11 Mrd. auf \$50Mrd. bis 2010 zu erhöhen.</li> <li>- Reduzierte Importzölle für neue und gebrauchte Maschinen.</li> <li>- Entwicklung eines geeigneten Mechanismus, der es Industrievereinigungen erleichtert sich bei Anti-dumping Fällen zu verteidigen.</li> <li>- Informationskampagnen zu WTO Verträgen;</li> </ul>
2. Fiskale Hürden für inländische und ausländische Investitionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vereinfachung der vielschichtigen Zollstruktur;</li> <li>- Senkung oder Rationalisierung der Abgabeleistungen (rates of levies)</li> <li>- Neuorientierung der Export Promotion Councils</li> </ul>
3. Staatliche Verwaltung - Überregulierung des T+B Sektors (Staatsunternehmen)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veränderungen der Zuständigkeiten im Textilministerium</li> <li>- Allgemeine Rolle und Aufgaben der staatliche Behörden soll innerhalb der nächsten 2 Jahre überprüft werden und gegebenenfalls verändert werden.</li> </ul>
4. unproduktive, unrentable Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Staatl. Förderung von grossen integrierten Textilkomplexen</li> <li>- Errichtung eines "brand equity funds" ausschliesslich für T+B Unternehmen</li> <li>- Regierung wird unproduktive Privatfirmen nicht übernehmen, unproduktive Staatsfirmen sollen privatisiert oder gemeinsam mit privaten Kooperationsabkommen geführt werden.</li> </ul>
5. veraltete Maschinen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Neues Manufacturers Exporters' Entitlement (MEE) Quotensystem der Regierung erlaubt zusätzliche Quoten für Unternehmen, die in eine bestimmten Mindestbetrag in neue Maschinen investiert haben. (Textile Outlook Int'l Januar 2000, 40).</li> <li>- Technology Upgradation Fund der Regierung hilft bei Finanzierung neuer / leistungsfähigerer Maschinen.</li> </ul>
6. IT = niedriges Technologieniveau	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bildung eines "Commercial intelligence networks".</li> <li>- Durchführung des Technology Upgradation Fund Scheme (TUFS) , Venture Capital Funds für E-commerce Unternehmen</li> </ul>
7. geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reform der 9 nationalen Textile Research Associations</li> </ul>
8. geringes Ausbildungsniveau / Human Ressources	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausbildungsförderung für dezentral gelegene Klein-und Kleinstunternehmen;</li> <li>- Besondere Ausbildung für mittlere Führungskräfte;</li> <li>- Nodal Centre for Upgradation of Textile Education (NCUTE) wird ein unabhängiges Institut mit dem Namen National level TexEd Resource Centre.</li> </ul>
9. unterentwickeltes Design	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verstärkte Einbindung des NIFT (National Institute of Fashion Technology)</li> <li>- Verstärkte Ausbildung indischer Designer</li> </ul>

10. Standardisierung - Umweltstandards sind nicht auf westlichen Niveau	- Verstärkte Anwendung von Umweltstandards - Verstärktes „Product Greening“ - staatliche Unterstützung für ISO 9000 und ISO 14000 Standards
11. Inlandsverbrauch - Inlandsverbrauch ist bei 1 Mrd. Menschen sehr hoch und nimmt Waren geringerer Qualität ab. Somit gibt es wenig Anreize die Qualität der Ware zu verbessern.	- Urbanisierung der Bevölkerung (1999 28% der Bevölkerung wird auf 38% der Bevölkerung im Jahr 2006 ansteigen) - steigende Zahl von Verbrauchern mit höherem Einkommen und westlicheren Lebensstil - steigendes Markenbewusstsein führt zu verstärkter inländischen Nachfrage nach Waren höherer Qualität. - Grosse Marketingkampagnen einiger indischen Textilhersteller, um für die Vorteile ihrer Marken zu werben.
<b>ROHMATERIALIEN</b>	
1. geringe Qualität	- Schwerpunkt liegt auf flexiblen Fasern und der Entwicklung besonderer Fasern,
2. Baumwoll-lastig / z. T. sehr geringer Ertrag - Fokussierung des T+B Sektors auf Baumwolle - Indien weltweit drittgrösster Produzent v. Baumwolle	- Reduzierung der Baumwolllastigkeit zu Gunsten von Nicht-Baumwollfasern, Angleich an internationales Niveau, - Preissenkung für Rohmaterialien
3. niedrige Produktivität	
4. geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Forschungsinstitute sollen Garnqualität und Entwicklung neuer Garne vorantreiben
<b>BAUMWOLLE</b>	
1. geringe Qualität	- Gemeinsame Anstrengungen der Technology Mission on Cotton in Zusammenarbeit mit Textilministerium, einzelnen Staaten und Industrieverbänden
2. volatile Preise	
3. Geringer Ertrag - Indien hat einen der weltweit geringsten Baumwollerträge pro Hektar	- Technology Mission on Cotton soll Ertragssteigerung um 50% erreichen,.
4. Geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Förderung der Zusammenarbeit mit privatem Sektor - Förderung von Technologietransfer
<b>CHEMIEFASER</b>	
1. geringe Bedeutung/ niedrige Qualität	- besondere Förderung von Fasern für technische Textilien und von flexiblen Fasern, sowohl für Baumwollprodukte als auch für Kunstfaserprodukte
2. Standardisierung - dem Weltmarkt nicht angemessen	- BIS Standardisierung

3. niedriger Inlandsverbrauch	- Förderung des Inlandsverbrauchs von Kunstfasern durch Wohlstandswachstum und Urbanisierung
<b>SEIDE</b>	
1. geringe Qualität	- Förderung von „clustering“ der Webproduktionsstätten - Förderung der Verbindung zwischen Produzenten und Abnehmern
2. niedrige Produktivität	- Erhöhung der Nicht-Maulbeer Seidenproduktion durch verbesserte Prozesse bei den Seidenkulturen
3. Geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Technologietransfer mit Schwerpunkt auf KMUs
4. Hohe Einfuhrzölle für Rohseide	- Veränderung der Einfuhrpolitik für Rohseide - Abwägung der Interessen sowohl der Seidenproduzenten, als auch der seidenverarbeitenden Industrie für den Export.
<b>WOLLE</b>	
1. geringer Ertrag	- Förderung von private Zuchtfarmen
2. geringe Qualität	- konzertierte Forschungszusammenarbeit mit anderen führenden wollproduzierenden Staaten
3. Niedrige Produktivität	- Gezielte Förderung von privaten Zuchtfarmen, - Integriertes Entwicklungsprogramm für Angorawolle
4. Geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Förderung der Zusammenarbeit mit privatem Sektor
<b>JUTE</b>	
1. Nicht wettbewerbsfähig - zuviel sog. Kranke Unternehmen („large scale sickness“), trotz weltweit grösstem Anteil an Juteproduktion - geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer - geringe Qualität - niedriger Ertrag	- Entwicklung von Marktforen, - Marketing mit Schwerpunkt auf Umweltfreundlichkeit von Juteprodukten, - staatliche Förderung des Jute Manufacturers Development Council und des National Centre for Jute Diversification, Infrastrukturmassnahmen, - Verbesserung der Flechtverarbeitung zur Erhöhung der Qualität - Entwicklung ertragreicher Pflanzensamen, Einführung einer "Technology Mission" für Jute
<b>SPINNEREI</b>	
1. Überkapazitäten - sinkende Kapazitätsauslastung (heute: 83%)	- Schliessung von überflüssigen Spinnereien (sog. „obsolete spindlage“) - Modernisierung und Erneuerung der Maschinen z.B. durch Privatisierung
2. Überregulierung des Exports von Baumwollgarn	- Liberalisierung des Baumwollgarnexports - Senkung der Baumwollzölle

<b>WEBEREI</b>	
1. veralteter Maschinen	- Modernisierung der Maschinen mit staatlicher Unterstützung
2. Überkapazitäten durch unzusammenhängende und vereinzelte Produktionsstätten	- Zusammenführung der dezentralen Produktionsstätten und Verringerung der Anzahl an Produktionsstätten
<b>- STAATL. ORGANISIERTE MILLS</b>	
3. vielfach nicht wettbewerbsfähig, veraltete Maschinenparks	- Technologische Erneuerung der Maschinenparks, Einführung v. IT - Schliessungen von unproduktiven staatlichen und privaten Fabriken (sog. „terminally sick industries“) - jedoch keine Verstaatlichung unproduktiver Privatfirmen - Entlassungen
4. niedrige Produktivität + geringe Qualität	- Entwicklung von grossen integrierten Textilkomplexen, - Erleichterung von Direktinvestitionen für ausländische Investoren, - Schwerpunkt auf neue Produkte und Vertriebsstrukturen, -
<b>- WEBEREI (KRAFTWEBSTUHL)</b>	
5. niedrige Produktivität	- Modernisierung der "Powerloom Service Centres"; - Zusammenführung von Unternehmen; Arbeitssicherheitsmassnahmen
6. Geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Errichtung und Förderung von mehr Testeinrichtungen
<b>- WEBEREI (HANDWEBSTUHL)</b>	
7. geringer Bekanntheitsgrad der traditionellen Handarbeitserzeugnisse	- Internationales Marketing der indischen hochwertigen Handarbeit,
8. niedrige Produktivität (ca. 5 Meter pro Tag pro Webstuhl), geringe Wettbewerbsfähigkeit	- Weiterqualifizierung gemeinsam mit umfangreicher staatlicher Unterstützung von Arbeitssicherheitsmassnahmen
9. hoher Anteil an unzusammenhängenden und sehr kleinen Produktionsstätten	- Förderung von Joint-ventures mit nationalen und internationalen Unternehmen
10. geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	- Fortbildung für Kleinbetriebe (z.B. Weber), - Trainingsprogramme für Handarbeiter - Entwicklung von Designzentren - Virtuelle Kommunikation mit Hilfe von IT
<b>- MASCHENINDUSTRIE</b>	
11. niedrige Produktivität	- Ausdehnung der Produktion für den Bekleidungs- und Heimtextilmarkt. - Staatliche Unterstützung zur Verbesserung des Designs

12. Export (mit Blick auf 2004)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reform der SSI Reservierungsliste für diesen Sektor</li> <li>- Schutz intellektuellen Eigentums</li> </ul>
<b>VEREDELUNG</b>	
1. geringe Qualität, geringe Bedeutung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regierung fördert Errichtung von modernen Veredelungsbetrieben mit Augenmerk auf Umweltstandards (z.B. umweltfreundliche u. natürliche Färbemittel)</li> <li>- staatliche Unterstützung zur Erreichung von ISO 9000 und ISO 14000 Standards</li> </ul>
<b>BEKLEIDUNG</b>	
1. geringe Qualität	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Erhöhung von Qualität im oberen Marktsegment</li> <li>- Entwicklung von einheimischen Marken und Designermode</li> <li>- Förderung von Joint-ventures und Kooperationsabkommen mit international führenden Unternehmen</li> </ul>
2. niedrige Produktivität/ geringe Qualität	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Erstellung von Textil/Bekleidungsparcs,</li> </ul>
3. verstärkter Import- und Exportwettbewerb auf Drittmärkten nach 2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Steigerung um 50% der gesamten T+B Ausfuhren im Jahr 2010 von derzt. \$ 5Mrd. auf \$25 Mrd.</li> <li>- Bekleidungsindustrie soll aus „SSI reservation list“ herausgenommen werden</li> <li>- Infrastrukturmassnahmen mit Hilfe von staatliche Subventionen</li> <li>- Bankkredite und Investitionen privater Unternehmen mit besonderem Schwerpunkt auf Verbesserung des Bahnnetzes</li> </ul>
4. geringer Inlandsverbrauch	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Förderung nationaler Verkaufsketten mit dem Ziel eines verstärkten Verkaufs nationaler Designermode</li> </ul>
<b>TECHNISCHE TEXTILIEN</b>	
1. sehr geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Errichtung von vermehrt multi-disziplinären Instituten zur Ausarbeitung von Politikmassnahmen und nationalen Aktionspläne</li> <li>- sog. „strategische Verbindungen“ zwischen einzelnen Industrien soll verbessert werden, um die Entwicklung und die Herstellung technischer Textilien zu ermöglichen</li> </ul>

### 5.3 PAKISTAN

- Die T+B Industrie hat mit einem Exportwert von US\$5,5 Mrd. einen 65%igen Anteil an Pakistans Gesamtexportvolumen; Exporte wachsen jährlich um 3,5%.
- Bis 2005 soll das Exportvolumen des T+B Sektors auf US\$ 13,8Mrd. angehoben werden.
- Verluste bei inländischer Baumwollproduktion durch Verunreinigungen bei der Verarbeitung und geringer Baumwollertrag
- Hohe Verschuldungsrate der T+B Industrie von 70%

Die pakistanische T+B Industrie steht vor ähnlichen Schwierigkeiten wie Indien. Pakistan konkurriert v.a. mit China im unteren Marktsegment. Es befürchtet mit dem Beitritt Chinas zur WTO, dem Quotenabbau Ende 2004 und verstärkten ausländischen Investitionen in chinesische Unternehmen, Leidtragender des sog. „Staubsaugereffekts“ zu sein, der Kapitalströme aus anderen Staaten in die Volksrepublik leitet. Ebenso befürchtet Pakistan, dass ihm nach 2004 China und andere Länder Marktanteile auf den Exportmärkten nehmen werden. Pakistan erfährt bereits seit einigen Jahren ein geringes oder nur leicht ansteigendes Wachstum beim Absatz seiner T+B Produkte.

Die pakistanische Regierung hat daher ein Aktionsprogramm mit dem Namen „Textile Vision 2005“ ins Leben gerufen, das die Herausforderungen für die pakistanische T+B Industrie benennt und Lösungsansätze zur Bewältigung der Probleme bietet. Der Schwerpunkt der „Textile Vision 2005“ liegt in der optimalen Ausnutzung der einheimischen Baumwollproduktion verbunden mit verstärkten Investitionen in die Chemiefaserproduktion und die Modernisierung des Maschinenparks, um Produkte im oberen Marktsegment für den Weltmarkt herzustellen. Insbesondere sollen die vielen strukturellen Schwächen des T+B Sektors aktiv angegangen werden.

Nach langjähriger angebotsorientierter Marktpolitik, die oft an den Bedürfnissen des Welttextilmarktes vorbeiproduzierte, verfolgt die Regierung nun eine Kehrtwende. Steuervorteile und staatliche Beihilfen werden für jene Unternehmen bereitgestellt, die die Qualität der Waren und das technologische Know-how der Produktionsprozesse erhöhen. Die Abschaffung der Zölle für die Einfuhr von bestimmten Maschinen zur Produktion von Waren höherer Qualität ist ein Beispiel. Auch sollen fiskale Anreize und staatliche Unterstützung in Form

von Darlehen zu günstigen Konditionen einen zusätzlichen Modernisierungsimpuls geben. Eine der Prioritäten ist die radikale Modernisierung des veralteten Maschinenparks.

Ein wesentliches Problem der T+B Industrie ist die allgemein hohe Verschuldungsrate der Unternehmen von rund 70% sowie die „parasitäre Abhängigkeit“ oder enge Verflechtung zwischen Sub-Unternehmen, die nicht nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten geführt werden. Die Folge sind niedrige Produktivität und erheblicher Qualitätsverlust im Laufe des Produktionsprozesses. Die Regierung beabsichtigt, die gegenseitige Verflechtung durch eine Liberalisierung der Import- und Exportzölle aufzubrechen, und sie dem Wettbewerb auszusetzen.

Zudem sollen günstige Konditionen für Langzeitinvestitionen aus dem In- und Ausland innovative und wettbewerbsfähige Unternehmen bei der notwendigen Kapitalaufstockung unterstützen.

Das neue Aktionsprogramm sieht zudem gezielte Weiterqualifizierungs- und Ausbildungsmassnahmen vor. Trotz der Verfügbarkeit von billigen Arbeitskräften investierten pakistanische Unternehmer in der Vergangenheit unzureichend in die Weiterqualifizierung und Ausbildung ihrer Arbeitnehmer. Textile Vision 2005 sieht die Gründung einer Textiluniversität mit Studiengängen in Textilwissenschaft und Textilmanagement vor. Ebenso soll die Kooperation und Beteiligung der Unternehmen bei der betrieblichen Ausbildung forciert werden.

Der Erfolg des ehrgeizigen Regierungsprogramms wird von Beobachtern kritisch eingeschätzt, da die erhofften Zielwerte sehr hoch sind und an den Realitäten vor Ort zum Teil vorbeigehen.

PAKISTAN	
PROBLEME	STRATEGIE
<b>ALLGEMEIN</b>	
<p>1. verstärkter Import- und Exportwettbewerb auf Drittmärkten nach 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quotenverwaltung ist inkonsequent und schadet Unternehmen im höheren Wertschöpfungsbereich.</li> <li>- Im Gegensatz zu Bangladesch und Thailand stagnieren Pakistans Exportzahlen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportziel von \$4,9 Mrd.. Im Jahr 1998 auf US\$13,8 Mrd. im Jahr 2005.= vom derzeit Achten Platz unter Asiens zehn grössten Textilexporturen auf den fünften Platz.</li> <li>- Quotenzuteilung wird umgestellt und beruht nun auf der Basis des Werts der Waren und nicht auf der Basis des Produktionsvolumens</li> <li>- Vereinbartes Quotenregime soll kostengünstig durchgezogen werden und nicht vor Ablauf seiner Gültigkeit durch ein Neues ersetzt werden.</li> <li>- APTMA (pakistanischer Textilverband) und WTO entwickelten ein elektronisches Informationsforum (APTMA-WTO Group)</li> </ul>
<p>2. Fiskale Hürden für inländische und ausländische Investitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Staatsbank veranlasst strengere Kreditvoraussetzungen,</li> <li>- Langzeitkredite verzeichnen zu hohe Zinssätze und sind nicht ausreichend verfügbar,</li> <li>- Bei Umrechnung galt US\$ als einzige Referenzwährung für pakistanische Rupie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nationale Investoren erhalten staatliche Unterstützung in Form günstiger Darlehen. Vision 2005 sieht vor Langzeitinvestoren mit besonders günstigen Konditionen zu belohnen</li> <li>- Nationale und internationale Berater untersuchen Investitionsmöglichkeiten und erstellen Audits/ Unternehmensprüfungen.</li> <li>- Verbesserung und Neugründung der seit 1980 bestehenden Export Processing Zones (EPZ)</li> <li>- Regierungsprogramm unter dem Namen Export Growth Project Finance soll Langzeitkredite zu günstigeren Konditionen anbieten.</li> <li>- Die Kreditsumme wird an das Exportniveau des Unternehmens des letzten Jahres angepasst.</li> <li>- Unternehmen, die Produkte im höherer Wertschöpfungsbereich produzieren erhalten bessere Konditionen. (IWF hatte Bedenken gegen zu günstige Finanzierungskredite !).</li> <li>- Ein Währungskorb aus US Dollar und Euro schafft heute bessere Voraussetzungen für Exporte in die EU . (IWF war gegen Dollar als alleinige Referenzwährung)</li> </ul>
<p>3. staatliche Verwaltung/ Überregulierung des T+B Sektors</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- instabile Politik,</li> <li>- häufiger Regierungswechsel,</li> <li>- ungenügende Koordinierung der einzelnen Ministerien</li> <li>- restriktive Einfuhr- und Ausfuhrzölle zum Schutz der einheimische Rohmaterialproduzenten schadet der Industrie.</li> <li>- hoher Grad an bürokratischem Aufwand erschwert die Ausfuhr unnötig und verlängert den Transportweg.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unternehmen des öffentlichen Sektors sollen nur kurzzeitig marktleitende Funktionen übernehmen.</li> <li>- Gründung eines Textile Boards soll Durchführung der Massnahmen im Textilbereich überwachen und als Koordinierungsstelle für all Regierungsinitiativen dienen.</li> <li>- Textile Board soll aus Mitgliedern des privaten und öffentlichen Sektors dienen.</li> <li>- Wirtschaftsministerium übernimmt Zuständigkeiten bei Anti-Dumping Fällen (Pakistan hat die höchst Zahl an Anti-Dumping Fällen) in enger Zusammenarbeit mit Textile Board.</li> <li>- Schrittweise Lockerung der restriktiven Einfuhrpolitik (siehe EU Abkommen Oktober 2001).</li> <li>- Erneuerung des bestehenden Federal Export Bureau mit klaren Exportvorlagen.</li> <li>- Sobald Exportleistung sinkt, sollen geeignete Unterstützungsmassnahmen erarbeitet werden.</li> <li>- Komplettes Überholen der zeitlich beschränkten Importzollaussetzung (temporary import schemes).</li> <li>- Banken sollen sich an Überprüfung von zeitlich beschränkten Importen beteiligen,</li> </ul>

<p>4. veraltete Maschinen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- niedrige Steuersätze führen zu Importen veralteter Maschinen und erhöhter Unproduktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verbot von Importen von Textilmaschinen die älter als zehn Jahre alt sind.</li> <li>- Import von Textilmaschinen für Produktion im oberen Wertschöpfungsbereich ohne Zollbeschränkungen. Resultat: Einfuhr von Maschinen stieg um \$110 Millionen (114%) in den ersten 7 Monaten des Jahres Steuerjahres 2000/2001 an.</li> </ul>
<p>5 .geringer F+E stand, geringer Technologietransfer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wenig Information zu Regierungsinitiativen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Förderung der wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen durch private und staatliche Mittel, Errichtung von sog. „Help desks“ oder besonderen Anlaufstellen für Textilunternehmer in den relevanten Regierungsbehörden.</li> <li>- Ein Technology Upgradation Fund soll gesonderte Kredite für die Erneuerung der Maschinen vergeben.</li> </ul>
<p>6. Geringes Ausbildungsniveau</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nur geringfügig qualifizierte Führungskräfte</li> <li>- keine ausreichenden Marketingkenntnisse;</li> <li>- keine Koordinierung zwischen Industrie und Wissenschaft;</li> <li>- kein Standardisiertes Curriculum,</li> <li>- Desinteresse der Unternehmen an Ausbildung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Errichtung einer Textiluniversität in Karachi unter dem Namen „Textile Institute of Pakistan“ mit Studiengängen in Textilwissenschaft und Textilmanagement.</li> <li>- Ausrichtung der Bildungsstätten mit Technologien auf dem neuesten Stand.</li> <li>- Ausbau der Evaluierung der technischen Bildungszentren. Standardisierung der Ausbildung,</li> <li>- Errichtung einer Ausbildungsabteilung innerhalb des Textile Boards.</li> <li>- Mehr Kooperation mit ausländischen Universitäten, Bildungseinrichtungen.</li> <li>- Unternehmen sollen in den Gremien aller Ausbildungsinstitutionen sitzen.</li> <li>- Regierung sollte die finanzielle Förderung nach einer Anlaufphase schrittweise einstellen und den Unternehmen überlassen.</li> </ul>
<p>7. Standardisierung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ungenügende Standardisierung,</li> <li>- keine Umweltstandards;</li> <li>- hergestellte Baumwolle ist nicht schadstofffrei</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Förderung der ISO 14000 und ISO 9000 Zertifizierung durch bereits bestehende staatliche Darlehen durch das Wissenschafts- und Technologieministerium.</li> </ul>
<p>9. veraltete Maschinen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Steuerbefreiung führt zu Importen veralteter Maschinen und erhöht Unproduktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verbot von Importen von Textilmaschinen die älter als zehn Jahre alt sind.</li> <li>- Import von Textilmaschinen für Produktion im oberen Wertschöpfungsbereich soll ohne Zollbeschränkungen erfolgen. Resultat: Einfuhr von Maschinen stieg um \$110 Millionen (114%) in den ersten 7 Monaten des Jahres 2000/2001 an.</li> </ul>
<p>10. Niedrige Wertschöpfung/ Qualität</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Spezialisierung auf Textilexport ( 75% des Gesamtexports entfallen auf Textilprodukte im unteren Marktsegment)</li> <li>- Spezialisierung auf Produktion im unteren Wertschöpfungsbereich;</li> <li>- Pakistan erfüllte die Quoten im niedrigen Wertschöpfungsbereich, jedoch nicht im höheren Wertschöpfungsbereich und spezialisiert sich auf Garn- und Rohgewebeproduktion.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wechsel zu Textilprodukten mit höherer Wertschöpfung</li> <li>- Schwerpunkt auf Bekleidungs- und Made-ups Sektor mit dem Ziel verstärkter Exporte nach USA, EU, Japan und Hongkong</li> </ul>

<p>11. „parasitäre Abhängigkeit“</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Enge Verflechtung und innere Abhängigkeiten wettbewerbsunfähiger Unternehmen ohne kaufmännische Leitung als Folge einer ausschließlich auf Wachstum bedachten statt auf Mehrwert und Qualität bedachten Textilpolitik.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufbrechen derartiger Abhängigkeiten durch:</li> <li>- Schliessung unrentabler Firmen,</li> <li>- Stärkung des Schutzes vor unlauterem Wettbewerb,</li> <li>- Lockerung von Einfuhr- und Ausfuhrbeschränkungen ohne Beeinträchtigung des Schutz vor unlauterem Wettbewerb</li> </ul>
<b>ROHMATERIALIEN</b>	
<p>1. Baumwollartig / verpasste Investitionen in Kunstfaserproduktion</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produktion von Rohbaumwolle verringerte sich von 37% im Jahr 1980 auf 13% im Jahr 2000 . Gleichzeitig stieg der Anteil der Textilprodukte (Garn, Stoff, Bekleidung etc.) von 35% im Jahr 1980 auf 75% im Jahr 1998 an.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Textile Vision 2005 sieht vor die Produktion von Rohbaumwolle zu erhöhen.</li> <li>- Weitere Diversifizierung der Produkte (Garn, Stoffe, Bekleidung)</li> </ul>
<b>BAUMWOLLE</b>	
<p>1. Nichtausnutzung des Vorteils inländischer Baumwollproduktion und niedrige Qualität</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Einführung eines umfangreichen Standardisierungsprogramms durch das Pakistan Cotton Standards Institute.</li> </ul>
<p>2. volatile Preise durch niedrigen Ertrag</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Baumwollpreis hängt nur von der Produktion ab.</li> <li>- Einbrüche bei der Baumwollproduktion führt zu starken Absatzeinbussen, kein forward trading , Nichtexistenz von sog. hedge markets</li> <li>- unzureichende Ernteschätzung,</li> <li>- Virenbefall</li> <li>- keine Zwischenhändler und Lagerhauskapazitäten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mit Einführung von „bumper cotton crop“ wurde der Ertrag gesteigert und Textilexport konnten trotz niedriger Baumwollpreise gesteigert werden</li> <li>- Ertragssteigerung durch besseres Saatgut</li> <li>- besserer Schutz der Baumwollfelder gegen Virusbefall;</li> <li>- genauere Ermittlung der Baumwollernte mit Hilfe von Satellitenbildern</li> <li>- Einrichtung von „Hedge Funds“ und „forward trading“</li> <li>- Förderung von privaten Lagerhäusern</li> </ul>
<p>3. Überregulierung,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zu grosser staatlicher Einfluss,</li> <li>- hohe Import- und Exportzölle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ursprünglich vorgesehene Aufhebung des Baumwollzolls nicht möglich. Nach Druck von IWF und Weltbank wird Baumwollzoll 5% betragen</li> <li>- Der öffentliche Sektor zieht sich als Hauptakteur zurück und beschränkt sich auf kurzfristige vermittelnde Interventionen</li> </ul>

<b>CHEMIEFASERN</b>	
1. geringe Produktion, - derzeitige Ausnutzung der Spinnereien zur Produktion von Chemiefasern liegt bei 18% (Textile Vision 12) und ist somit wesentlich niedriger als in anderen Ländern. - Der Anteil Pakistans am Weltchemiefasermarkt liegt bei nur 2 Prozent.	- Förderung der Chemiefaserproduktion in den nächsten Jahren - Massnahmenkatalog liegt noch nicht vor
2. Hohe Einfuhrzölle für Polyester zum Schutz der inländischen Polyesterproduzenten	- „Rationalisierung“ der Zollstruktur für Polyester und andere Kunstgarne. - Aufhebung des Importzoll für außerhalb Pakistans produzierte Kunstfasern, - schrittweise Aufhebung des Importzolls auf innerhalb Pakistans produzierten Kunstfasern.
<b>SPINNEREI</b>	
1. Überkapazität - Auslastungsrate von 79% (von derzeit 8.3 Mio. Spindeln werden nur 6.6 Millionen benutzt)	- gezielte Erneuerung einiger Spindeln: Schätzungen zufolge sollen/ können 0.5Millionen Spindeln wiederbelebt werden und durch erneuerte Maschinen mehr produzieren.
2. geringe Produktivität	- Senkung der Einfuhrzölle für Maschinen, - Darlehen zu günstigen Kondition (mit staatlicher Unterstützung) zur Erneuerung des Maschinenparks
<b>WEBEREI</b>	
1. veralteter Maschinenpark, - Textilien mit hohem Dichtegrad können mit veralteten Shuttle Looms nicht hergestellt werden	- Förderung von Air jet weaving Technologie für Baumwolle und Mischgewebe - Aufwertung kleinerer Kraftwebstuhleinheiten (bis zu 50 Stück) zu automatischen Webstühlen und - Aufwertung von Einheiten über 50 Stück zu Air jet looms.
<b>BEKLEIDUNG</b>	
1. geringe Qualität, zu wenig Product-Mix	- Erkennung des Wachstumspotential bei Frauenbekleidung.
<b>TECHNISCHE TEXTILIEN</b>	
	- Keine aktive Regierungspolitik/ Massnahmenkatalog für technischer Textilien mit Blick auf 2004 vorhanden.

## 5.4 INDONESIAIEN

- T+B Export wuchs 2000 um 14,7% auf US\$ 8 Mrd. Hintergrund für den Anstieg des Exportwerts war der Rückgang des einheimischen Marktes und eine sich gegenseitig unterbietende Preispolitik der Unternehmen, um Käufer für ihre Ware auf dem Weltmarkt zu finden.
- Die T+B Industrie hat einen Anteil von 13% am Gesamtexportvolumen und ist damit nach der Öl- und Benzinindustrie Indonesiens grösster Devisensektor.
- Das Exportziel für 2001 von US\$7,82 Mrd. ist voraussichtlich um 20% geringer als erwartet. Damit wird es schwierig sein, das Exportziel von US\$ 12 Mrd. für die nächsten 4 Jahre aufrecht zu erhalten.
- Seit den Anschlägen des 11. September erfährt Indonesien massive Exporteinbrüche v.a. in die USA.

In der Vergangenheit konnte Indonesien seinen Anteil am Welttextil- und Bekleidungsmarkt steigern. Bei den Textilien erreichte es in den Jahren 1980-1995 einen Weltmarktanteil von 1,5% und wies eine der höchsten Steigerungsraten auf. Mit dem Wegfall der Quoten Ende 2004 auf den Hauptexportmärkten, wird Indonesien verstärkt mit seinen Nachbarstaaten konkurrieren müssen, insbesondere mit chinesischen Textilexporten. Aufgrund der instabilen politischen Lage und der Abwanderung in- und ausländischer Investoren hat das Land eine wichtige Voraussetzung zur Vorbereitungen auf 2004 bereits heute verloren. Die Wettbewerbsfähigkeit Indonesiens hängt v.a. von dem langzeitigen Vertrauen ausländischer Grossinvestoren in die T+B Industrie ab. Daher wird Indonesien verstärkte Marketingkampagnen für die T+B Industrie in den Ländern seiner wichtigsten Handelspartner betreiben.

Hauptprobleme der indonesischen T+B Industrie sind die vergleichsweise hohen Löhne, vielfältige Streiks sowie niedrige Produktivität. Die instabile politische Lage schreckt zudem ausländische Einkäufer und Investoren ab. Hinzu kommt, dass die Energie- und Rohmaterialeinkaufskosten nach der Währungsabwertung gestiegen sind.

Angesichts dieser Schwächen, ist Indonesien dabei, einen Aktionsplan für den T+B Sektor auszuarbeiten. Schwerpunkte:

- Veränderung des Quotensystems. Die Regierung wird Quoten von Unternehmen, die ihre Quoten nicht erfüllen auf jene Unternehmen übertragen, die Quoten tatsächlich benötigen
- Mehr Wettbewerbs zwischen den Unternehmen soll eine optimale Ausnutzung der Produktionskapazitäten sicherstellen.
- Modernisierung des Bankensystems soll wirtschaftliche Stabilität gewährleisten.

INDONESIEN	
PROBLEME	STRATEGIE
<b>ALLGEMEIN</b>	
1. Lähmende Bürokratie - Unsichere politische Lage führt zu Verlagerung der Produktion in Anrainerstaaten, z.B. Vietnam - Unsichere wirtschaftliche Lage und Abwertung der nationalen Währung verteuert Einkauf von Rohmaterialien - Abschaffung staatlicher Subventionen zur Senkung der Energiepreise	- Reduzierung des Bürokratieaufwandes. - Dezentralisierung der T+B Industrie - Informationskampagne zum Regierungsprogramm für die Textilindustrie. - Entwicklung eines Textilplans für 2002-2007 - Industrieanalyse durch ausländische und inländische Beratungsunternehmen
2. Verstärkter Importwettbewerb sowie Exportwettbewerb auf Drittmärkten nach 2004	- Exportziel von US\$ 12 Mrd. im Jahr 2005. - Verbesserung der Export Processing Zones durch optimale Investitionsanreize und unbürokratische Regelungen - Geographische Diversifizierung des Exports, Reduzierung von Abhängigkeit von EU und USA. - Reform des Export Development Boards und der Industrie und Wirtschaftsattachés mit dem Ziel einer vermehrten Werbung für indonesische Textilien. - Errichtung von Wirtschaftsmissionen (commercial mission) mit dem Ziel auf Marktöffnung hinzuwirken, und die diplomatischen Beziehungen auf regionaler, bilateraler und multilateraler Ebene zu verbessern. - Investitionen in Infrastruktur - Quota management soll transparenter und unter Einbezug des Dachverbands der Textilindustrie erfolgen.
3. Produktion und Produktivität - steigende Löhne aber geringe Produktivität führen zu verstärktem Wettbewerbsnachteil gegenüber anderen Staaten. (Löhne haben einen Anteil von etwa 12% an Gesamtproduktionskosten) - hohe Energiekosten, 2001 Anstieg um 80% und Anstieg der Benzinkosten um 50%. Benzin und Energiekosten erreichen 11-12% der Gesamtkosten bei der Textilproduktion. - hohe Produktionseinbußen durch Streikausfall	- Reduzierung des Arbeitskräftebedarfs je Produktionsschritt durch Einsatz moderner Maschinen. - Die Erholung auf dem inländischen Markt führte zu einer grösseren Auslastung der Unternehmen. Die Kapazitätsauslastung beträgt derzeit 85% im Jahr 2002 ansteigen. - Förderung von Kleinen- und Kleinunternehmen durch staatliche Textilbehörde
4. Fiskale Hürden für inländische und ausländische Investitionen - Zu hohe Zinssätze (ca. 20% in Indonesien, im Vergleich zu nur 6% in Malaysia und Thailand)	- Alternative Finanzierungssysteme für Unternehmen - Reformierung des Bankensystems

- unterentwickeltes Bankensystem	
5. veraltete Maschinen - vielfach stammen die Maschinen aus den 70er Jahren	- Senkung der Einfuhrzölle für Maschinen, Ersatzteile und andere für die Produktion notwendigen Geräte. - Reduzierung des Arbeitskräftebedarfs je Produktionsschritt durch Einsatz von Maschinen
6. geringer F+E Stand, geringer Technologietransfer - Unternehmen erhalten keine Informationen zu technologischen Entwicklungen - F+E Einrichtungen beschäftigen sich zu wenig mit der Erforschung neuer Verfahrensmethoden, innovativen Designs etc.	- Reform des Research and Technology Boards (BPPT) im Textil und Bekleidungsbereich. - Ausrichtung der F+E Tätigkeit auf die Bedürfnisse der Unternehmen
7. unterentwickeltes Design, Marketing - einheimische Produkte haben keine entwickelten Marken, die auf dem internationalen Markt vertreten sind.	- Informationskampagnen der internationalen Handelsmissionen - Förderung und Entwicklung nationaler Marken, „Brand-Marketing“
8. geringes Ausbildungsniveau / Human Resources - bereits bestehende Ausbildungszentren werden nicht genutzt - zu wenig weiterführende Trainingsprogramme für teilweise qualifizierte Arbeitnehmer. Mindestens 10% der Arbeitskräfte benötigen Training	- Bessere Ausnutzung der Textile Industry Training Centres (BBPPIT – STTTT) - Erneuerung der Textiluniversität, verstärkte Beteiligung der Unternehmen. - Errichtung von Netzwerken zwischen Ausbildungseinrichtungen, Verbänden und Unternehmen - Stärkung des Sozialen Dialogs (Staat, Unternehmen, Gewerkschaften) - Pro Unternehmen soll nur eine Gewerkschaftsorganisation erlaubt sein
9. Standardisierung - niedrige Umweltstandards	- Augenmerk auf Qualitätskontrolle und verbessertem Produktionsmanagement. - ISO 9000 und ISO 1400 Zertifizierung
<b>ROH - und VORMATERIALIEN</b>	
1. keine inländische Produktion - starker Anstieg der Preise für Roh- und Vormaterialien, nachdem indonesische Währung gegenüber dem Dollar abgewertet wurde. - Beschränkte Finanzierungsmöglichkeiten zum Einkauf von Rohmaterialien für Unternehmen aufgrund hoher Zinszahlungen (insbes. für Spinnereien und Bekleidungsindustrie)	- Abschaffung der Mehrwertsteuer auf Baumwollimporte
2. Hohe Mehrwertsteuer auf Baumwollimport - MWst soll von 0% auf 10% erhöht werden - 99% der Rohbaumwolle wird importiert	- Indonesischer Textilverband verlangt Senkung der Mehrwertsteuer auf 0% vergleichbar mit Vietnam und Thailand.

<b>BEKLEIDUNG</b>	
1. Unstabile politische Lage - vielfältige Streiks schrecken Einkäufer und ausländische Investoren ab. - Zunahme an Streiks schadet v.a. dem arbeitsintensiven Bekleidungssektor - Verzögerungen beim Transport	
<b>CHEMIEFASERN</b>	
1. niedrige Produktion - zu wenig Ausnutzung der Produktionskapazitäten für synthetische und Chemiefasern - hohe Produktionskosten aufgrund hoher Löhne und Energiekosten - Probleme mit EU Antidumping Zöllen bei verstärktem Export von Chemiefasern	- Förderung der Chemiefaserproduktion
2. wenig Synergien und Kooperation zwischen faserproduzierender und faserverwendender Industrie.	- Verbesserung der Koordinierung und Zusammenarbeit der faserproduzierenden und faserverwendenden Industrie.

## 5.5 BANGLADESCH

- Erwarteter Exportwert für den Bekleidungssektor im Jahr 2001 US\$ 5 Mrd.
- In den letzten 20 Jahren rasanter Anstieg von US\$ 1 Mio. (1978) auf US\$ 4,2Mrd.(2000).
- Bekleidungssektor hat einen Anteil von 75% am Gesamtexportvolumen.
- Beschäftigung von rund 2 Millionen Arbeitnehmern (Bevölkerung 140 Millionen)
- Abhängigkeit von unterem Marktsegment und wenigen Produktionsgruppen.
- Gewinnmargen im Bekleidungssektor unter 5%.

### PROBLEME:

- Wegfall der Quoten für Bangladeschs Wettbewerber in die EU Ende 2004 wird Konkurrenz auf EU Markt stark erhöhen (v.a. durch chinesische Produkte). Als am wenigstens entwickeltem Land unterliegt Bangladesch keinen Quoten, ein Wettbewerbsvorteil der nach 2004 wegfallen wird. Ebenso profitiert es von temporären Ausnahmen von den strikten APS Ursprungsregeln. Diese Ausnahmen haben keine dauerhafte rechtliche Basis.
- Bangladeschisches Wirtschaftsministeriums schätzt, dass Unternehmen und Investoren verstärkt in wettbewerbsfähigere Länder abwandern und das Land internationale Unterstützung zur Bewältigung des „exogenen Schocks“ benötigt. Bereits erste Anzeichen einer Abwanderungen von Unternehmen z.B. in die NAFTA.
- Fehlen einer integrierten Textilkette. Es sind kaum Vorstufen vorhanden, so dass eine starke Abhängigkeit von Garn- und Gewebeamporten besteht. Zudem besitzt Bangladesch keine einheimische Rohmaterialproduktion.
- Exporte in die EU konzentrieren sich auf nur 3 Produktkategorien (u.a. T-Shirts). Starke Ausrichtung der Bekleidungsindustrie auf Produkte des unteren Marktsegments.
- Aufgrund schlechter Infrastruktur ist die „Lead time“ für Exporte ist zu hoch. Trotz niedriger Lohnkosten bevorzugen es daher viele Einkäufer, Textilwaren aus den Nachbarstaaten zu beziehen.
- Regierung und Banken sind nicht in der Lage, die Erneuerung unrentabler Unternehmen zu finanzieren. Regierungsmassnahmen, wie ein 25%iger Kreditzuschuss für technologische Modernisierungsprojekte für Unternehmen im unteren Marktsegment, waren erfolglos. Zudem verschlangen sie mehr als das jährliche Schul- und Bildungsbudget.

## **STRATEGIEN:**

„Action Programme 2001-2010“ soll Antworten und Lösungsstrategien für bangladeschischen T+B Sektor bieten. Schwerpunkte:

- Technologische Aufwertung des Maschinenparks
- Schaffung einer integrierten Textilkette durch Errichtung von Garnspinnereien, um die Vormaterialien für gestrickte oder gewebte Ware herzustellen. Die einheimische Produktion von Web- und Spinn Garnen muss jedoch im Wettbewerb gegen bereits etablierte Konkurrenten aus anderen Entwicklungsländern bestehen.
- Ausweitung der Exportländer von derzeit EU und USA auf Indien und Japan. Auf EU entfallen 52.4% des Gesamtexports (Deutschland hat grössten Anteil von 14.5%) und auf die USA 43.2%.
- Standardisierung der Produktion auf westlichem Niveau.
- Verstärkte Produktdifferenzierung.
- Erschliessung höherer Marktsegmente. Verlagerung des Produktionsschwerpunkts auf qualitative hochwertigere, teurere Modeware mit Hilfe von Marktforschung und Weiterbildungsmassnahmen für mittlere Führungskräfte.
- Verbesserung des Preis-Qualitätsverhältnisses.
- Staatliche Investitionen in die Infrastruktur, um Lead-time zu verringern.
- Erhöhte Arbeitssicherheit.
- Aktives Suchen nach Unterstützung durch internationale Gemeinschaft bei Vorbereitung auf 2004.
- Ausschreibung einer Studie zur Analyse der Wettbewerbsfähigkeit der bangladeschischen Textilindustrie durch die Asian Development Bank. Studie soll Strategien aufzeigen und die Ausarbeitung des Aktionsprogramms unterstützen.

Die exportorientierte bangladeschische T+B Industrie fordert hierbei insbesondere besseren Zugang zu Finanzierungskrediten für Unternehmen im unteren Marktsegment. Ein Vorschlag sieht eine verpflichtende Kreditbereitstellung für diese Unternehmen von 30% des Gesamtkreditvolumens vor. Angesichts bisheriger Erfahrungen mit Instrumenten dieser Art erscheint diese Forderung jedoch wenig realistisch. Verständlicherweise fordert die T+B Industrie ebenso die Beibehaltung der Ausnahmeregelung von den APS Ursprungsregeln.

## 5.6 SRI LANKA

- Ein bilaterales Handelsabkommen zu gegenseitigem Marktzugang zwischen der EU und Sri Lanka vom Dezember 2000 hebt Quoten für Exporte in die EU auf.
- Bekleidungsexporte in die EU betragen 1999 Euro 707 Millionen.
- Exporte der Bekleidungsindustrie stiegen in den letzten 5 Jahren um 125%, wobei der Anteil der T+B Industrie ca. 54% des Gesamtexportvolumens beträgt.
- Im Vergleich zu anderen asiatischen Ländern produziert Sri Lanka verstärkt Qualitätswaren im mittleren und oberen Marktsegment Dank besser entwickelter Infrastruktur, qualifizierteren Arbeitskräften und moderneren Produktionsstätten.
- Beschäftigung im T+B Sektor von ca. 330 000 Arbeitskräften (Bevölkerung ca. 20 Millionen)

### **PROBLEME:**

- Wegfall der Quoten für Sri Lankas Wettbewerber in die EU nach 2004 erhöht Konkurrenz (v.a. durch chinesische Produkte), da ausländische Einkäufer in Zukunft nicht mehr nach verfügbaren Quoten suchen müssen. Wettbewerbschwächen können damit deutlicher zutage treten.
- Lange Transportwege in westliche Industrieländer sind trotz Investitionen in moderne Kommunikationssysteme ein Wettbewerbsnachteil.
- Zu wenig Investitionen in neue Produktionsstätten und Modernisierung des Maschinenparks aufgrund des langjährigen Bestehens von Quoten.
- Ungenügende Design- und Marketingstrategien
- Niedrige Produktivität führt teilweise zur Schliessung oder zum Abwandern von Unternehmen oder z.B. in die Malediven.
- Steigende und im Vergleich zu anderen Entwicklungsländern hohe Lohnkosten.
- Verstreute Produktionsstätten und wenig Synergien zwischen Industriesektoren.
- Geringe Produktion von Rohmaterialien.

### **STRATEGIEN:**

Bereits erfolgte Massnahmen:

- Modernisierung des Maschinenparks durch Importzollbefreiung für den Import von Maschinen.
- Freie Konvertierbarkeit der nationalen Währung.

- Errichtung eines Textile Debt Recovery Fund unter der Aufsicht des Finanzministeriums, der es den Banken erlaubt, Schulden der Textilunternehmen auf einen besonderen Fond zu übertragen.
- Besondere Steuerbefreiungen („tax holidays“) für an Modernisierungsmassnahmen beteiligten Unternehmen.
- Kurzfristig sind alle Regierungsabteilungen wie Armee und Schulen verpflichtet, ihren Bekleidungsbedarf durch einheimischen Waren zu decken.

Geplante Massnahmen sind in dem Regierungsprogramm „Vision 2005 Apparel Industry Support Program“ für die einheimische Bekleidungsindustrie mit Blick auf 2005 vorgesehen. Dieses Programm hat seinen Schwerpunkt auf:

- Anreize für ausländische Direkteinkäufer durch verbessertes Design und unbürokratische Exportförderung. (Internationale Bekleidungsunternehmen wie Marks & Spencer, beziehen bereits einen Grossteil ihrer Waren aus Sri Lanka).
- Vermehrte Investitionen in elektronische Vernetzung der Unternehmen zur besseren Kommunikation mit ausländischen Einkäufern (bereits vorhanden im Fall von Marks & Spencer).
- Einsatz moderner und vernetzter Logistikzentren im In- und Ausland zur Beschleunigung der Produktion.
- Verkürzung der Lieferzeiten durch Luftfracht (Air Bridge Facility)
- Förderung von Joint-ventures mit ausländischen Investoren für einheimische mittlere und kleinere Unternehmen.
- Flexiblere Produktionssysteme zur Senkung der Produktions- und Lieferzeiten durch e-commerce.
- Verbesserte Synergien zwischen kleinen und grossen Unternehmen durch sog. „industry cluster“.
- Erhöhte Umweltstandards und Verbesserung der Arbeitssicherheit.
- Bessere Vertretung der nationalen Interessen und verstärkte Werbung für Sri Lankas T+B Industrie durch Errichtung von Handelsmissionen in Washington, Brüssel und Delhi.

## 5.7 SÜDKOREA

- Zweitgrösstes Exportland für Textilien (ohne Bekleidung) mit einem Anteil am Weltexporte von 8.1%. Hauptmärkte: USA und China.
- Exportwert für den T+B Sektor beträgt ca. US\$ 18,41 Mrd. (2000) und macht 10,7% des gesamten Exporteinkommens aus.
- 2001 verzeichneten die einheimischen T+B Unternehmen einen Produktionsrückgang von 20-30%.
- Eine Anzahl von 16.595 Unternehmen, die 381.000 Arbeitnehmer beschäftigen (Bevölkerung 48 Millionen).

Südkorea zeichnet sich v.a. durch seinen hohen Anteil an Textilien und Technischen Textilien, qualifizierten Arbeitnehmern, sowie einen hohen Grad an technologischer Entwicklung aus. Dabei zählt es zu den grössten Exportländern von Textilien, die über viele Jahre hinweg einen wesentlichen Beitrag zum allgemeinen Wirtschaftswachstum des Landes leisteten. Trotz eines grossen Exportvolumens von US\$ 18,41 Mrd. (2000), das v.a. durch gesteigerte Nachfrage in China und Südostasien sowie billige Rohmaterialpreise erzielt wurde, befindet sich die Südkoreanische Textilindustrie seit 2000/01 in einer schwierigen Lage. Nachdem die Textilindustrie in den Jahren 1980-1995 ihren Anteil an der Weltproduktion von Textilien von 1,8% auf 5% steigern konnte, brach der Absatzmarkt in den letzten Jahren ein und führte zu einem Überangebot koreanischer Textilien auf dem Weltmarkt. Überangebot sowie niedrige Preise veranlassten im Jahr 2001 jedes zehnte faserproduzierende Unternehmen die Produktion einzustellen.

Die verbreitete Produktion von Standardware führt zu einem eindeutigen Wettbewerbsnachteil gegenüber jenen Nachbarstaaten, die niedrigere Löhne<sup>2</sup> haben und in die Modernisierung ihrer Maschinenparks investierten und somit v.a. bei den Chemiefasern kostengünstiger produzieren können.

Trotz seiner Probleme hat Südkorea aufgrund seiner seit langem etablierten Textilindustrie und ihrer bestehenden Handelsbeziehungen zu über 190 Ländern gute Chancen, die derzeitige Krise zu überwinden. Dabei wird Südkorea insbesondere auf Investitionen (aus dem Ausland) in technologische Erneuerung, Design, Marketing und Färbetechnologie angewiesen sein. Auch wird der

---

<sup>2</sup> So ist das Lohnniveau in China um das 14fache niedriger als in Südkorea.

Zusammenschluss von Unternehmen eine bessere Kapitalgrundlage schaffen und die Bearbeitung grösserer Aufträge erleichtern. Bei der Chemiefaserproduktion sind Südkorea und Taiwan v.a. mit wachsendem Wettbewerb aus China konfrontiert, das seine inländische Chemiefaserproduktion für den wachsenden Inlandsverbrauch sehr stark ausgebaut hat. In Zukunft sieht China vor, die inländische Chemiefaserproduktion von derzeit 40% auf 60% zu steigern. Die Auswirkungen dieser Strategie auf Südkorea und Taiwan sind schon heute erkennbar.

## **PROBLEME**

- Exportrückgang als Folge von Verlagerung der Fasereinkäufe Chinas von Korea nach Taiwan und Schutzmassnahmen der Industriestaaten, insbesondere der USA. Der Textilfaserexport sank im Jahr 2000 um 12.6%. Der Exportrückgang bei Textilwaren (ohne Fasern) betrug 11.2% und im Bekleidungsbereich 16.3%. Beobachter sprechen von einer weitreichenderen Rezession im T+B Sektor als die im Jahr 1998.
- Asiatische Nachbarstaaten mit niedrigeren Lohnkosten drängen auf den T+B Markt und dies zunehmend im oberen Marktsegment. Insbesondere China wird die Qualität seiner Ware in Zukunft weiter steigern und verstärkt mit südkoreanischen Produkten konkurrieren.
- Trotz Anpassung an weltweite Produktions- and Produktivitätsniveaus im T+B Sektor, erreicht Südkorea nur 50-60% der Produktivitätsrate entwickelter Industriestaaten.
- Steigende Qualitätsanforderungen an Textilien zur Produktion für Bekleidung erfordern Quality-upgrading, um bei steigenden Löhnen wettbewerbsfähig zu bleiben.
- Starke Verlagerung der Produktion südkoreanischer Textilunternehmen v.a. nach China (70% der Auslandsinvestitionen gehen nach China) und andere asiatische Nachbarstaaten mit niedrigeren Lohnkosten.
- Insbesondere Taiwan konkurriert in ähnlichen Marktsegmenten und der Wettbewerbsdruck wird mit Taiwans Beitritt zur WTO voraussichtlich steigen.
- Hohe Abhängigkeit vom Export, da der Inlandsverbrauch für industrielle Textilien mit 30% gering ist.
- steigende Lohnkosten. Im Vergleich zu Nachbarstaaten hat Südkorea höhere Lohnkosten und eine zudem hohe Streikrate.
- Vermehrte Anti-Dumping Massnahmen seitens Indiens, der EU, USA, Türkei und Mexiko aufgrund steigender südkoreanischer Polyesterexporte.

## **STRATEGIEN:**

Ein Aktionsplan der südkoreanischen Regierung sieht vor bis 2011 die T+B Industrie mit US\$ 45 Mrd. zu fördern. Die Schwerpunkt des Regierungsprogramms liegen auf:

- Diversifizierung mit dem Ziel, bis 2011 das Verhältnis zwischen Bekleidungs- und Textilproduktion auf 50:50 zu bringen. Ziel ist es, das Gewicht der Bekleidungsindustrie zu reduzieren und in diesem Zuge die Abhängigkeit der Textilproduktion von Abnehmern in der Bekleidungsindustrie zu verringern.
- Neugründung von 1.000 auf technisch / industrielle Textilien spezialisierten Unternehmen.
- Spezifische finanzielle Unterstützung ausgewählter Unternehmen, die Vorreiterrolle bei Entwicklung und Erschliessung neuer Märkte übernehmen.
- Errichtung eines auf technisch / industrielle Textilien spezialisierten Technologiezentrums.
- Einrichtung eines Fonds zur Unterstützung von auf technische / industrielle Textilien spezialisierten Unternehmen mit einem Budget von US\$ 313 Millionen (2001).
- Modernisierung der Textilproduktionsstätten durch Aufwertung des Maschinenparks.
- Unterstützung der Direktinvestitionen koreanischer Unternehmen in grosse regional integrierte Märkte, wie die EU und NAFTA.
- Gemeinsame Anstrengung von Staat und Unternehmen, Nutzen aus dem erwarteten Produktionsanstieg der chinesischen T+B Industrie zu ziehen, u.a. durch verstärkte Ausfuhr von PTA zur Herstellung von Polyesterfasern.
- Staatliche Unterstützung bei der Gründung von Joint-ventures.
- Breit angelegtes Ausbildungs- und Weiterqualifizierungsprogramm.

## 5.8 TAIWAN

- Exportwert für den T+B Sektor beträgt US\$ 15,6Mrd. (2000) und nimmt mit 12% am Gesamtexportaufkommen den dritten Platz ein.
- Die Webindustrie hat einen Anteil von ca. 60% am gesamten Textil-export.
- Der Wert der Produktion von Polyesterfilamenten erreichte US\$ 1,5 Mrd (1999)
- 13.000 Textilunternehmen mit einer Beschäftigung von 159.000 in der Textilindustrie (Bevölkerung 22,6 Millionen)
- Der wichtigste Abnehmer Taiwans ist Hongkong / China (32% des Exports 2001), gefolgt von den USA (7%).

Taiwan verzeichnete ebenso wie Südkorea, China und Hongkong ein starkes Wachstum seiner Textilindustrie in den Jahren 1980-1995. So stieg sein Anteil am Welttextilmarkt in dieser Zeit von 1,3% auf 2,6%. In den letzten Jahren sank der Textilexport von US\$ 16,66 Mrd. (1997) auf US\$14,1 Mrd. (1999) und erzielte 2000 einen leichten Anstieg auf US\$15,6 Mrd. In der Vergangenheit konnte Taiwan v.a. seine Produktion von Polyesterfilamenten für den Exportmarkt steigern. Heute produzierte es aufgrund sinkender Nachfrage ein Überangebot, das Textilunternehmen zu Preisnachlässen verleitete.

### PROBLEME

- Höhere Arbeits- und Lohnkosten durch Einführung einer 5-Tage Woche und Rückgang billiger ausländischer Arbeitnehmern aufgrund strikterer Einwanderungsaufgaben.
- Verlagerung der Produktion nach China oder in andere Nachbarstaaten v.a. bei Spinnereien, Webereien, Chemiefasern und Bekleidung.
- Rückgang der Produktion von Polyesterfilamenten um 30% aufgrund von Überangebot.
- Regierung zieht Förderprogramme angesichts der Verlagerung in Nachbarländer zurück. So strich die Regierung im Januar 2001 Gelder von über US\$ 757 Millionen für die Schaffung einer speziellen Textilindustriezone.

## **STRATEGIEN:**

- Um Waren im oberen Marktsegment, insbesondere bei den Chemiefasern, zu produzieren, rief die Regierung einen „Promotion Plan for R&D Alliance for Enterprises“ ins Leben. Dieses von der Regierung unterstützte Forschungsprogramm soll v.a. die Übertragung internationaler ISO Standards in den Unternehmen unterstützen.
- Unterstützung bei der Errichtung von „technology research centres“ für kleinere und mittlere Unternehmen.
- Verbesserung des Designs durch die Schaffung eines „Design Intelligence Center“.
- Innerhalb des Wirtschafts- und Handelsministeriums erarbeitete eine besondere Taskforce für traditionelle Industriezweige Lösungsmodelle bezüglich fiskale Unterstützung, Wettbewerbsförderung und Weiterqualifizierung der Arbeitnehmer.
- Geplante graduelle Abschaffung der Investitionsbarrieren mit der VR China. Ziel ist es in der Textilindustrie die arbeitsintensiven Produktionsschritte nach China zu verlagern, und Investitionen sowie technologischen Austausch zu fördern.

## V Empfehlungen

Mit Blick auf die Auswirkungen des künftigen Abbaus der ATC-Quoten auf die deutsche Textilwirtschaft, aber auch angesichts der *unabhängig* vom Quotenabbau ohnehin zu erwartenden Verschärfung des Wettbewerbs, werden Unternehmer, Arbeitnehmer und die Politik Schritte unternehmen müssen, um Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland dauerhaft zu sichern.<sup>1</sup> Dafür werden folgende Empfehlungen ausgesprochen.

### 1.1. Anpassung der Unternehmensstrategien

Steigende Importe sowie der Trend zu kürzeren Mode- und Produktzyklen werden deutsche Textilfirmen künftig unter starken Wettbewerbsdruck setzen. Um in einem verschärften Wettbewerb bestehen und Produktion sowie Arbeitsplätze dauerhaft in Deutschland sichern zu können, werden viele Unternehmen ihre Strategien - z.T. radikal - verändern müssen. Die wichtigste Herausforderung besteht darin, sich von angebotsorientierten Strategien abzuwenden und stattdessen vertriebs-, marketing- und nachfrageorientiert zu produzieren und zu handeln. Zahlreiche Firmen zeigen heute bereits, dass dies möglich ist, und weisen damit jenen den Weg, die ihre Strategien noch nicht an die sich ändernden Wettbewerbsbedingungen angepasst haben.

#### 1.1.1. Marktorientierung sichert Absatz

Viele Hersteller produzieren nach wie vor einfachere Standardware, um ihre Kapazitäten voll auszunutzen. Zudem sind Teile der Textilindustrie nach wie vor stark auf die Bekleidungsindustrie sowie den deutschen Markt ausgerichtet. Dies macht sie gegenüber steigenden Importen aus Entwicklungs- und anderen Ländern verwundbar.

Mögliche Antworten:

- Deutliche Verringerung der Abhängigkeit vom Bekleidungsbereich durch Diversifizierung der Produkte und ihrer Einsatzgebiete, z.B. durch einen schrittweisen Eintritt in den Bereich der Technischen Textilien.
- Erhöhung der Produktqualität und Umsteigen auf Produktbereiche, die auf Grundlage anderer Attribute als dem Preis konkurrieren; Verabschiedung von Strategien, die auf Preisführerschaft abzielen.

---

<sup>1</sup> Die folgenden Empfehlungen sind vielfach auch für die Chemiefaserindustrie relevant, richten sich aber v.a. an die Textilindustrie. Zur Chemiefaser siehe das entsprechende Kapitel.

- Entwicklung von Produkten mit hohem modischen Gehalt hinsichtlich Farben, Farbkombinationen und Mustern, sowie spezifischer Faser- und Garnkombinationen und Funktionalitäten, die vom Markt tatsächlich gefragt sind.
- Entwicklung sehr vieler, dafür aber kleinerer Kollektionen. Italienische Hersteller kommen z.T. auf 8-12 Kollektionen pro Jahr.
- Aktives Produktmarketing: Betonung von Mode, Aktualität und Esthetik, um die Ware mit Attributen zu versehen, die über deren Funktionalität hinausgehen.

### **1.1.2. Flexibilität steigert Wettbewerbsfähigkeit**

Zahlreiche Firmen produzieren grosse Mengen ähnlicher Ware und sind kaum in der Lage, rasch auf spezifische Kundenwünsche einzugehen. Angesichts der Beschleunigung von Markt- und Modeentwicklungen sowie des steigenden Modebewusstseins der Verbraucher sind schnelles, kunden-spezifisches Reagieren jedoch Kernvoraussetzung, um Produkte erfolgreich in den Markt zu bringen.

Mögliche Antworten:

- Umstellung der Maschinenparks von Massenproduktion auf Fertigung kleinerer Losgrößen; Investitionen in Computerisierung und Logistik, um auch auf kleine Aufträge eingehen und Nischen besetzen zu können.
- Aufbau eines leistungsfähigen Vertriebs, der als Service zusammen mit dem Produkt angeboten wird, um sehr kurze Lieferzeiten zu garantieren.
- Aufbau enger, dauerhafter Beziehungen mit den Abnehmern (speziell in handelsnahen Bereichen wie Haus-/Heimtextilien), indem Muster, Designs oder Marken gemeinsam entwickelt werden, beim Marketing kooperiert wird oder elektronische Daten durch Vernetzung ausgetauscht werden.
- Abstimmung mit Belegschaft und Betriebsräten hinsichtlich Arbeitszeiten, um maximale Flexibilität in Produktion und Vertrieb zu gewährleisten, unter Einbeziehung von Mechanismen wie Arbeitszeitkonten etc.; gemeinsame Analyse des Qualifikationsbedarfs, der sich aus flexibler Produktion ergibt, sowie Durchführung entsprechender Ausbildungs- und Weiterqualifikationsprogramme

### **1.1.3. Kooperation schafft Synergien**

Kooperationen zwischen Textilunternehmen sind noch immer die Ausnahme. Dies beruht auf der mittelständischen Natur der meisten Firmen sowie der Furcht, Betriebsgeheimnisse preiszugeben. Synergien, wie Kosteneinsparungen, Steigerung von Flexibilität und das gemeinsame Wahrnehmen von Marktchancen lassen deutsche Unternehmen somit ungenutzt an sich vorbeigehen. Wie gross der Wettbewerbsvorteil ist, der sich durch Kooperationen erzielen lässt, zeigen z.B. italienische Firmen schon seit Jahrzehnten. Die mangelnde Kooperationsbereitschaft ist ein deutlicher „Standortnachteil“ vieler deutscher Betriebe.

Mögliche Antworten:

- Veränderung der derzeitigen Mentalität dahingehend, dass Kooperationen nicht nur als eine mögliche Option begriffen werden, auf die man im Ausnahmefall zurückgreifen kann, sondern als eine Notwendigkeit, um künftig national und international wettbewerbsfähig zu bleiben.
- Aktives Eingehen von *ad hoc* oder auch dauerhafter Kooperationen mit „befreundeten Wettbewerbern“ auf der selben Stufe, um Sortimente zu ergänzen, Grossaufträge annehmen zu können, für die eigene Kapazitäten nicht ausreichen, und/oder um sich im Einkauf abzustimmen.
- Kooperationen zwischen Firmen unterschiedlicher Stufen, um gemeinsam Kollektionen zu entwickeln und schnelles Reagieren auf sich ändernde Markttrends sowie spezifische Kundenwünsche zu ermöglichen.
- Enge Kooperationen entlang der textilen Kette einschliesslich vor- und nachgelagerter Stufen (Maschinenbauer, industrielle Abnehmer) zur Entwicklung neuer Produkte und entsprechender Produktionsverfahren – speziell bei Technischen Textilien.
- Kooperationen bei der Ausbildung und Weiterqualifizierung von Personal, insbesondere stufenübergreifend (bei einstufigen Firmen), um Mitarbeitern ein breiteres Know-how und technisches Wissen entlang der textilen Kette zu vermitteln; Schaffung von Ausbildungsverbunden zwischen mehreren in der selben Region angesiedelten Unternehmen.

#### **1.1.4. Technische Innovation schafft Vorsprung**

Gerade im Wachstumsmarkt der Technischen Textilien, aber auch bei Heim-, Haus- und Bekleidungstextilien sind Produkt- und Verfahrensinnovation Voraussetzung, um sich gegenüber der Konkurrenz abzusetzen und Märkte sowie Nischen zu besetzen. Deutsche Unternehmen sind hier vielfach führend und profitieren von einem Innovations- und Know-how-Vorsprung gegenüber der Konkurrenz. Aber längst nicht alle Firmen sind ausreichend innovativ, um im Markt dauerhaft bestehen zu können.

Mögliche Antworten:

- Beständige Eigenanstrengungen und Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) neuer Produkte, Anwendungen und Produktionsverfahren, um Marktchancen speziell bei Technischen Textilien oder in der Textilveredlung wahrzunehmen.
- Modernisierung von Maschinenpark und Logistik, um innovative Produkte in innovativen Verfahren produzieren und vertreiben zu können.

#### **1.1.5. Exportgeschäft wird Überlebensfrage**

Die hohe und ständig steigende Exportquote<sup>2</sup> der deutschen Textilindustrie zeigt, dass das Exportgeschäft in Unternehmensstrategien an Bedeutung gewinnt. Angesichts sinkender Inlandsumsätze in vielen Betriebszweigen und des zunehmenden Importwettbewerbs wird das Exportgeschäft für viele Unternehmen nicht nur eine Notwendigkeit sein, sondern zur Überlebensfrage werden. Dies umso mehr als sich die im Export stark auf Osteuropa ausgerichtete Textilindustrie darauf einstellen muss, dass EU-Erweiterung und ATC Quotenabbau zu einem Schrumpfen dieser Märkte führen werden.

Grosse Teile der Textilindustrie sind nach wie vor zu sehr vom heimischen Markt abhängig und steigern ihre Exportrate nur langsam. Die Tatsache, dass deutsche Textilfirmen an der Ausweitung der EU-Drittlandsexporte weniger partizipieren als ihre EU-Mitwettbewerber, ist ein beunruhigendes Zeichen. Die mittelständische Natur vieler Firmen sowie Hürden bei der Finanzierung des Exportgeschäftes sind nur einige Gründe dafür. Das Potential, Exporte zu steigern und selbst „schwierige“ Exportmärkte zu erschliessen, ist jedoch erheblich, wie andere EU-Länder (z.B. Italien) eindrucksvoll zeigen. So bietet nicht zuletzt Chinas Beitritt zur WTO konkrete Aussichten auf besseren

---

<sup>2</sup> Exportquote = Anteil des Auslandsumsatzes (Exporte) am Gesamtumsatz.

Zugang zum chinesischen Markt, wo Textilzölle bis zum 1.1.2005 schrittweise auf 5-12% gesenkt werden.

Mögliche Antworten<sup>3</sup>:

- Erweiterung der unternehmerischen Perspektive und Firmenstrategien auf einen gesamteuropäischen und weltweiten Horizont, um Exportpotentiale wahrzunehmen und aktiv herauszuarbeiten.
- Entwicklung eines ausgefeilten internationalen Marketings und Vertriebs, einschliesslich eines „Kulturimports“ durch Einstellung von Personal aus dem Sprach- und Kulturkreis der Zielmärkte.
- Gezielte Ausbildung des kaufmännischen Personals, um Sprach- und interkulturelle Kompetenzen zu steigern.
- Kooperation zur Erschliessung von Drittmärkten durch die Bildung von „Firmenpools“ auf gleicher Stufe (aber mit unterschiedlichen Produkten), z.B. vermittelt durch Gesamttextil, die Textiltfach- und Landesverbände, ggfs. unter Inanspruchnahme öffentlicher Mittel, um:
  - Erfahrungen im Exportgeschäft und zu Problemen beim Marktzutritt auszutauschen;
  - gemeinsame Exportinitiativen zu unternehmen und Strategien zur Markterschliessung zu entwickeln;
  - gemeinsam Beratungsfirmen mit der Unterstützung und Vorbereitung solcher Exportinitiativen zu beauftragen.
- Beauftragung von Handelshäusern, um deren Erfahrung und Know-how beim Marktzugang und Vertrieb im Zielland zu nutzen.
- Aktive Inanspruchnahme bereits bestehender – aber bislang z.T. zurückhaltend genutzter - Instrumente zur Exportförderung wie z.B.:
  - stärkere Beteiligung an Export- und Auslandsmessen u.a. im Rahmen von Gemeinschaftsständen;
  - Nutzen der Dienstleistungen von Auslandshandelskammern;
  - Inanspruchnahme der Länderberichte und sonstigen Leistungen der Bundesstelle für Aussenhandelsinformationen (BfAI);
  - Nutzen der Wirtschaftsabteilungen der deutschen Botschaften bzw. Generalkonsulate im Ausland.

---

<sup>3</sup> Es sei auf die 1996er Studie „Vermarktung deutscher Textil- und Bekleidungszeugnisse im internationalen Vergleich“ hingewiesen, in der Econ-Consult eine Reihe von Empfehlungen zur Steigerung der Exporttätigkeit entwickelt, die auch heute noch weitgehend aktuell sind.

- Organisation von Veranstaltungen zu ausgewählten Zielmärkten oder Marktzugangsproblemen z.B. durch Gesamttextil, sowie von Seminaren zum Erfahrungsaustausch zwischen Exportleitern

#### **1.1.6. Partielle Verlagerung sichert Produktion und Arbeitsplätze**

Auslandsinvestitionen und Produktionsverlagerung spielen in der deutschen Textilindustrie bislang eine geringe Rolle, von einigen Ausnahmen abgesehen. Neben der mittelständischen Struktur des Sektors sind es v.a. die hohen Kosten einer Verlagerung kapitalintensiver Produktion, die bremsend auf das Auslandsengagement wirken. Angesichts steigender Importe, vorteilhafter Produktionsbedingungen im Ausland, des Abwanderns einer Vielzahl von Kunden in Nachbarregionen, und angesichts der Notwendigkeit Auslandsmärkte zu erschliessen, wird das *ausschliessliche* Produzieren am deutschen Standort für zahlreiche Firmen bald nicht mehr wirtschaftlich sein.

Mögliche Antworten:

- Entwicklung marktorientierter Firmenstrategien (siehe oben: „Markt-orientierung sichert Absatz“), um wettbewerbsfähige Produktion in Deutschland zu erhalten bzw. zu ermöglichen.
- Verlagerung *eines Teils* der Produktion in benachbarte Niedriglohnländer, insbesondere der weniger kapitalintensiven Produktionsschritte und der Produktion von Standardware.
- Beibehaltung der kapital- und know-how-intensiven Schritte in Deutschland, einschliesslich Produktentwicklung, Design, Marketing und Vertrieb, um somit international konkurrenzfähige Produktion und Arbeitsplätze am deutschen Standort dauerhaft erhalten zu können.
- Investitionen in leistungsfähige Logistik und gezielte Ausbildung des Personals, um die Auslandsproduktion mit der in Deutschland verbleibenden Produktion/ Vertrieb abstimmen und effektiv betreiben zu können.
- Verstärkte Auslandsinvestitionen in entfernteren Regionen, um dortige Märkte zu erschliessen bzw. dorthin verlagerte Kunden aus Produktion vor Ort direkt zu bedienen.

### **1.1.7. Wachstum durch Technische Textilien**

Technische Textilien sind bislang ein Wachstumsmarkt gewesen und werden es auch weiterhin sein. Die Entwicklung Technischer Textilien hat sich als ein erfolgreicher Weg erwiesen, um dem harten Wettbewerb in traditionellen Segmenten, wie den Standard-Bekleidungsgeweben, zu entgehen und textile Produktion und Arbeitsplätze am Standort Deutschland zu erhalten. Dem Ausbau dieses Segments kommt daher grosse Bedeutung zu und mehr Firmen sollten ihre Produktion ganz oder teilweise auf dieses Segment ausrichten.

Dabei wird folgendes zu beachten sein:

- Kontinuierliche Produkt- und Prozessinnovation – getragen von F&E Anstrengungen – sind Kernvoraussetzung, um Know-how-Vorsprünge zu erzielen und zu wahren. Hohe F&E-Aufwendungen, die zwei bis drei Mal so hoch sind wie bei traditionellen Textilien, zahlen sich erfahrungsgemäss durch hohe Stückpreise, hohe Erträge und einen deutlich höheren Cash-flow aus.
- Investitionen in Aus- und Weiterbildung des Personals sowie dauerhaftes Binden hochqualifizierter Mitarbeiter sind die Grundlage, um neue innovative Produkte zu entwickeln und erfolgreich in den Markt zu bringen.
- Firmen müssen eng kooperieren und zunehmend Fusionen eingehen bzw. als Systemlieferanten im Markt auftreten, um hohe Entwicklungskosten und lange Genehmigungsverfahren tragen zu können.
- Das hohe Exportpotential Technischer Textilien muss aktiv ausgeschöpft werden. Wachstumsmärkte liegen v.a. Osteuropa, den USA, Japan, sowie in den industriell aufstrebenden Entwicklungsländern Asiens und insbesondere in China. Diese Märkte müssen frühzeitig besetzt werden, da auch dort die internationale Konkurrenz schnell zunehmen wird.
- Deutsche Hersteller Technischer Textilien werden zunehmend auch im Ausland produzieren müssen, speziell um grosse Kunden wie z.B. die Automobilindustrie in Ländern wie China mit just-in-time Lieferungen aus Produktion vor Ort bedienen zu können.
- Verlagerung der Produktion einfacherer Technischer Textilien z.B. nach Osteuropa wird mittelfristig zum integralen Bestandteil vieler Firmenstrategien gehören müssen, da gerade in diesem Segment Preiswettbewerb und internationale Konkurrenz rasch zunehmen werden. Bei einfacheren Technischen Textilien werden deutsche Hersteller künftig

auch Kooperationen mit Produzenten Osteuropas oder asiatischer Länder eingehen müssen, um im Preis wettbewerbsfähig zu bleiben.

- Die zunehmende Anzahl von EU-Bestimmungen zum Umwelt- und Arbeitsschutz lässt einen europäischen Markt für Technische Textilien entstehen. Deutsche Firmen müssen diese Entwicklung in ihrer Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb antizipieren, um Märkte und Nischen frühzeitig besetzen zu können. Gesamttextil und seine Fachverbände können dabei wichtige Hilfestellung leisten.
- Hohe Umweltauflagen und ihre ggfs. bürokratische Umsetzung können gerade kleinere Firmen davon abhalten, sich im Bereich der Technischen Textilien zu engagieren. Dies kann sich negativ auf Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland auswirken. Verbände, Gewerkschaften und Unternehmer werden daher den Dialog mit der Politik suchen müssen, um derartige Folgen abzuwenden.

## **1.2. Personalbedarf und Qualifikationsniveau langfristig sichern**

Trotz des Wandels der deutschen Textilindustrie zu einer modernen, innovativen und in vielen Bereichen Hightech-orientierten Industrie leidet sie vielfach noch unter dem negativen Image eines Sektors ohne Zukunft. Zahlreiche Betriebs-schliessungen und Pressenachrichten über Arbeitsplatzabbau schrecken junge Menschen davon ab, ihre berufliche Zukunft in der Textilindustrie zu suchen. Mittel- bis langfristig droht dies die Personaldecke in Deutschland auszudünnen, womit der Sektor einer seiner wichtigsten Ressourcen beraubt würde. Um zu vermeiden, dass Firmen aus Personalgründen zur Aufgabe der Produktion oder zur Verlagerung ins Ausland gezwungen werden, und um sicherzustellen, dass die Textilindustrie attraktiver wird, sind eine Reihe von Massnahmen empfohlen, die rasch angegangen werden müssen.<sup>4</sup>

### **1.2.1. Profil stärken, um Image zu verbessern**

Ohne Verbesserung des Images der Textilindustrie wird sich die Personal-situation weiter verschlechtern und die Produktion in Deutschland langfristig in Frage gestellt.

---

<sup>4</sup> Im Rahmen des vom BMWi initiierten Branchendialogs zwischen Textil- und Bekleidungs-dachverbänden, Gewerkschaften und dem Ministerium wurden bereits eine Reihe von Massnahmen beschlossen, auf die hier nicht im einzelnen eingegangen wird. Zu den Ergebnissen des Branchendialogs siehe [www.bmw.de](http://www.bmw.de).

Mögliche Antworten:

- Definition eines aktuellen Textilprofils, beruhend auf den Merkmalen der heutigen Textilindustrie, ihrer Zukunftsorientierung und –aussichten, sowie einer Beschreibung der Tätigkeitsfelder, Arbeitsbedingungen und typischen Anforderungsprofile, denen Mitarbeiter entsprechen müssen.
- Aktive Kommunikation dieses Profils gegenüber Bildungseinrichtungen, Berufsberatungsstellen, politischen Entscheidungsträgern auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene sowie gegenüber der Presse.
- Direkt-Marketing gegenüber Berufsschulen, der lokalen / regionalen Presse und auf Ausbildungsbörsen unter aktiver Einbindung der Unternehmer, Betriebsräte, Mitarbeiter und Auszubildenden; Organisation von „Tagen der offenen Tür“, bei denen mehrere Firmen in der selben Region ihre Betriebe für junge Menschen öffnen.
- Nutzung des sich im Aufbau befindlichen Textil-Internet-Portals, um das Profil einem weiteren Publikum - und speziell jungen „Internauten“ - vertraut zu machen.
- Erstellen einer Studie über die Effektivität, Machbar- und Finanzierbarkeit einer breiter angelegten Image-Kampagne, sowie über mögliche Inhalte, Zielgruppen und anzuwendende Kommunikationsformen.

### **1.2.2. Ausbildung verbessern**

Um besseren und entwicklungsfähigen Nachwuchs zu erhalten und jungen Menschen attraktive Ausbildungsmöglichkeiten zu bieten, muss die Ausbildung in Betrieb und Berufsschule auf einem hohen Niveau liegen. Zwar hat sich das duale Bildungssystem insgesamt bewährt, doch gibt es deutliche Defizite, die angegangen werden müssen.

Mögliche Antworten:

- Anpassung des an Berufsschulen vermittelten Images der Textilindustrie an die geänderten Realitäten; Vermittlung eines zukunftsorientierten Images des Sektors basierend auf o.g. Profil.
- Anpassung der Lehrinhalte der Berufsschulen an das heutige Anforderungsprofil im Textilsektor; insbesondere stärkerer Praxisbezug, allerdings unter Beibehaltung einer breiten aber weniger theoretischen Ausbildung, die zum „denkenden Menschen“ heranzieht, der den immer anspruchsvolleren Anforderungen der Produktion gerecht wird; Vermittlung *aktiver*

Sprachkenntnisse, des Umgangs mit neuen Medien (über grundlegende PC-Kenntnisse hinausgehend), Länderkunde und interkultureller Fähigkeiten.

- Verstärkte Kooperation zwischen Unternehmen und Berufsschulen, um spezifische, auf die Bedürfnisse der Betriebe und der Auszubildenden zugeschnittene Ausbildungsprogramme zu entwickeln und durchzuführen, wobei eine „Schmalspur-Ausbildung“ zu vermeiden ist.
- Stärkung der betrieblichen Aus- und Weiterbildung: Ausbau gerade in solchen Betrieben, die in den letzten Jahren wenig oder gar nicht ausgebildet haben; Ausrichtung auf Anforderungen eines internationalen Geschäftes, z.B. durch internationale Ausbildungs- und Kooperationsprogramme, Sprachkurse etc.
- Bildung von Aus- und Weiterbildungsverbänden zwischen mehreren Firmen unterschiedlicher Stufen, um Mitarbeitern ein breites Know-how und technisches Wissen entlang der textilen Kette zu vermitteln.
- Schaffung eines „Ausbildungsfonds“, der ausbildenden Betrieben die Ausbildungsvergütung erstattet. Ein solcher Fonds könnte z.B. durch eine Ausbildungsplatzabgabe aller tarifgebundenen Betriebe finanziert werden, über deren Höhe sich die Tarifvertragsparteien zu verständigen hätten. Gerade bei kleinen und mittleren Betrieben dürfte ein solcher Fonds zur Schaffung von Ausbildungsplätzen beitragen. Auch würde im Falle eines Abwerbens frisch Ausgebildeter das finanzielle Risiko des Ausbildungsbetriebs gemindert werden.
- Erstellung einer Gesamttextil-Übersicht über „beste Praktiken“ bei betrieblicher Aus- und Weiterbildung als Hilfsmittel für Firmen, um ihre Programme zu verbessern.
- Ausbau des virtuellen Bildungsnetzwerks ViBiNet, um das gesamte technische Fachwissen der Textilwirtschaft zu vereinen und interessierten Personenkreisen zugänglich zu machen.

### **1.2.3. Textile Hochschulbildung in Deutschland sichern**

Auch wenn es in Deutschland nach wie vor eine gute textile Bildungslandschaft gibt, ist diese von einer Ausdünnung bedroht. Angesichts sinkender Studentenzahlen tendieren (Fach)Hochschulen dazu, ihre Textilstudiengänge einzustellen, womit Bildungsmöglichkeiten in vielen Fällen nur hunderte von Kilometern vom Firmensitz entfernt bestehen.

Mögliche Antworten:

- Frühzeitiges Werben für Textilstudiengänge an Berufsinformationszentren.
- Attraktive und internationale Gestaltung von Studiengängen durch Hochschulkooperationen mit dem Ausland, international anerkannte Studienabschlüsse (Bachelors / Masters), Auslandspraktika, Lehrveranstaltungen in englischer Sprache etc.
- Verstärkte Kooperation zwischen den textilen Fachhochschulen, um Fachwissen und Lehrerfahrungen auszutauschen sowie Doppelarbeit zu vermeiden.

#### **1.2.4. Deutsche Forschungslandschaft aufrechterhalten**

Deutschland erfreut sich einer hervorragenden Forschungslandschaft mit einer Vielzahl von Textil- und sonstigen Forschungsinstituten, die jeweils auf bestimmte Bereiche spezialisiert sind und sich wenig in ihrer Arbeit überschneiden. Die beständige Forschungstätigkeit im Rahmen allgemeiner Forschungsprojekte oder firmenfinanzierter Projekte trägt dazu bei, Know-how Vorsprung und ständige Produkt- und Produktionsinnovation zu gewährleisten. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Technischen Textilien, auf den ein Grossteil der Forschungsprojekte entfallen.

Für die Zukunft gelten folgende Empfehlungen:

- Forschung muss weiterhin in Deutschland durchgeführt und vom Staat gleichermassen gefördert werden, um den Innovationsvorsprung der Industrie auch in Zukunft halten zu können; von einer Reduzierung staatlicher Mittel sollte auch bei knappen Kassen abgesehen werden.
- Die Ausrichtung der Forschung sollte noch stärker auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten werden und speziell auf die der KMU. Die kürzlich ermöglichte vermehrte Einbindung von Unternehmen in die Projektauswahl des Forschungskuratoriums ist daher zu begrüßen und sollte von den Unternehmen wahrgenommen werden.
- Unternehmen müssen sich sehr viel aktiver für Forschungsprojekte und deren Ergebnisse interessieren. Gerade KMU zeigen nur wenig Initiative, um an die Ergebnisse zu gelangen und sich bei der Umsetzung beraten zu lassen. Forschungsergebnisse sind nutzlos, wenn sie nicht in die Firmen transferiert werden, wobei die Firmen diesen Transfer fördern müssen. Informationsquellen, wie virtuelle Datenbanken und Informationsdienste, werden zu wenig in Anspruch genommen. Regelmässige

Informationsveranstaltungen seitens der Verbände können helfen, bestehende Defizite und Hemmschwellen abzubauen.

- Der Forschungstransfer muss auch vereinfacht werden, speziell für KMU. In einigen Bundesländern existieren kostengünstige Informations- und Beratungsdienste, die einzelnen Firmen dabei helfen, Forschungsergebnisse in der betrieblichen Praxis umzusetzen. Solche Dienste sollten in allen Bundesländern mit starker Textilindustrie angeboten oder aber für Gesamtdeutschland zentralisiert werden.
- Firmen müssen die vorwettbewerblichen Forschungsergebnisse weiterhin nutzen, um darauf aufbauend eigenfinanzierte Forschungsprojekte zu betreiben. Diese Katalysator-Funktion staatlich unterstützter Forschung sollte von Firmen künftig noch stärker erkannt und genutzt werden.
- Die Kooperation zwischen Textilforschungsinstituten und Forschungseinrichtungen in anderen Bereichen, wie Chemie, Maschinenbau, Werkstoffe oder Baumaterialien muss verbessert werden, um Potentiale gerade im Bereich der Technischen Textilien besser auszunutzen.
- Das Potential der Textilforschung muss durch verstärkte Kooperation mit branchenfremden Anwendern textiler Produkte sowie mit Forschungsinstituten nicht-textiler Ausrichtung maximiert werden. Kontakte und Informationsaustausch können dabei von Gesamttextil und den Fachverbänden vermittelt werden, einschliesslich der Errichtung themenbezogener Arbeitskreise.
- Das 6. Forschungsrahmenprogramm der EU wird voraussichtlich einen direkteren und unbürokratischeren Zugang zu europäischen Forschungsprojekten bieten als das derzeitige Programm. Gesamttextil bzw. dem Forschungskuratorium Textil werden sich damit neue Möglichkeiten auf tun, um textilrelevante Forschung voranzutreiben. Diese Möglichkeiten sollten aktiv genutzt werden.

### **1.3. Politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen verbessern**

Um die Textilwirtschaft und ihre Beschäftigten dabei zu unterstützen, sich auf die Auswirkungen des ATC-Quotenabbaus einzustellen, bieten sich der deutschen Regierung eine Reihe von Handlungsoptionen, um die Rahmenbedingungen sowohl in Deutschland als auch in Europa und darüber hinaus zu verbessern.

Dabei gilt es insbesondere ein wirtschafts- und innovationsfreundliches Umfeld in Deutschland und der EU zu schaffen und zu wahren sowie den Bildungs- und Forschungsstandort Deutschland zu sichern. Ebenso gilt es, internationale Bedingungen zu schaffen, die es deutschen Unternehmen ermöglichen, neue Märkte zu erschliessen und sich importierend und exportierend in einem fairen und von Handelsbarrieren freien Umfeld zu bewegen.

### **1.3.1. Marktöffnung wird zur Überlebensfrage**

Steigerung ihrer Exporte und Erschliessung neuer Märkte auch ausserhalb Europas wird für deutsche Textilunternehmen und deren Arbeitnehmer zu einer Überlebensfrage werden. Hohe tarifare und/oder nichttarifäre Marktzugangsbarrieren in Ländern wie den USA oder zahlreichen Entwicklungsländern erschweren die Ausweitung des Exportgeschäftes jedoch. Da Aussenhandelspolitik in der Kompetenz der EU liegt, wird sich die deutsche Regierung somit auf EU-Ebene dafür einsetzen müssen, dass die Marktzugangsinteressen der Textilindustrie in der europäischen Handelspolitik adäquat berücksichtigt werden.

Dabei bieten sich folgende Optionen:

- **Unterstützung der EU-Marktzugangsstrategie:**

Diese Strategien zielt seit einigen Jahren darauf ab, Verbesserungen im gegenseitigen Marktzugang mit solchen Drittländern auszuhandeln, deren Exporte in die EU Quoten unterliegen. Erste Erfolge wurden mit der Ukraine, Sri Lanka und – mit Einschränkungen – Pakistan erzielt. Länder mit besonders interessanten Märkten wie z.B. Indien signalisieren jedoch nur zögernd ihre Bereitschaft zum Abbau ihrer hohen Marktzugangsbarrieren. Angesichts des baldigen Wegfalls der ATC Quoten, die der EU als Anreizinstrument dienen, um Drittländer zur Öffnung ihrer Märkte zu bewegen, muss die EU sehr viel offensiver vorgehen, um Drittmärkte zu öffnen. - Entsprechend sollte sich die Bundesregierung mit Nachdruck dafür einsetzen, dass die von der EU angebotenen Marktzugangsverbesserungen deutlich attraktiver gestaltet werden als bisher, u.a. durch:

- substantielle Anhebung beschränkender Quoten;
- Rückwirkende Anwendung der Quotenerhöhung zum 1.1. 2000;
- Abschaffung aller nicht oder nur leicht beschränkenden Quoten;

- Politische Zusicherung, dass es nach dem 1.1.2005 nicht zu einem übermässigen Anstieg von Antidumping-Massnahmen kommt.

Andere bilaterale oder inter-regionale Verhandlungen zur Errichtung von Freihandelsabkommen bieten ebenfalls Chancen, die Exportmöglichkeiten deutscher Textilfirmen zu verbessern.

- So sollten z.B. die derzeitigen EU-Verhandlungen mit den Mercosur-Ländern dazu genutzt werden, um die Einfuhrbarrieren dieser Ländern speziell im Textilbereich zu senken.
- WTO-Handelsrunde nutzen:

Die 2001 gestartete Welthandelsrunde bietet die besten Aussichten, weltweit Handelsbarrieren abzubauen. Die Bundesregierung sollte sich daher für folgende Ziele einsetzen:

- Reduzierung und - wo möglich Abschaffung - der Industriezölle;
- Besonders starke Reduzierung der Hoch- und Spitzenzölle - die gerade im Textil- und Bekleidungsbereich gängig sind - ohne Ausnahmen für einzelne Sektoren oder Produkte; die Zölle der USA aber auch vieler Entwicklungsländer sollten dabei im Mittelpunkt stehen.
- Entwicklungsländer sind den *selben* Verpflichtungen beim Marktzugang zu unterwerfen wie Industrieländer; längere Umsetzungsfristen sollten vermieden werden, in jedem Fall aber am tatsächlichen Entwicklungsstand des jeweiligen Landes orientiert sein.
- Offensives Vertreten des Themas „Graduierung“ im Rahmen der Verhandlungsgruppe Handel & Entwicklung; Ziel sollte es sein, die GATT Bestimmungen der „Enabling Clause“ zu operationalisieren, so dass in der WTO zwischen fortgeschritteneren und weniger fortgeschrittenen Entwicklungsländern unterschieden werden kann, und deren Verpflichtungen an ihren jeweiligen Entwicklungsstand angepasst werden können.
- Stärkung der WTO Antidumping- und Antisubventionsabkommen, um einen protektionistischen Gebrauch dieser Instrumente zu verhindern; gerade Entwicklungsländer greifen neuerdings zunehmend – und in wenig transparenter Weise - auf derartige Massnahmen zurück, und dies zum Nachteil deutscher/ europäischer Exporteure.
- Ernsthaftes Angehen des Themas Handel & Umwelt, um insbesondere einem protektionistischen Missbrauch von Umweltstandards vorzu-

beugen, aber auch um in der EU ein angemessenes Umweltschutzniveau zu ermöglichen.

- Aktives Nutzen der Verhandlungsgruppe Handel & Entwicklung, um *entwicklungsfördernde* Handelsinstrumente zu diskutieren, die *zusätzlichen* Marktzugang bieten, sofern ein Land die zentralen ILO Konventionen<sup>5</sup> respektiert.
- Verhinderung eines Aufweichens des TRIPS Abkommens zum Schutz intellektuellen Eigentums, einschliesslich der Bestimmungen zu Patenten, die für Technische Textilien von zentraler Bedeutung sind.
- Konkrete Finanzausgaben für technische Hilfe seitens der EU und anderer Industriestaaten auf der nächsten WTO-Ministerkonferenz; Ziel muss es sein, den Entwicklungsländern die Umsetzung der TRIPS Bestimmungen und anderer WTO-Verpflichtungen zu ermöglichen.
- Beachtung der WTO-Regeln zur öffentlichen Auftragsvergabe; Ziel muss es sein, z.B. den Herstellern Technischer Textilien bei öffentlichen Ausschreibungen im Ausland effektiv die selben Chancen zu bieten wie den heimischen Anbietern des jeweiligen Landes.
- Abschluss der WTO-Runde innerhalb von drei Jahren, so dass mit der Umsetzung ihrer Ergebnisse nicht später als 2006 begonnen wird.
- Instrumente auf nationaler Ebene stärken:

Zur Unterstützung deutscher Textilexporte sollten zudem die bereits bestehenden Instrumente der Exportförderung beibehalten und wo möglich gestärkt werden. Die gilt insbesondere für

- die Förderung von Auslandsmessen. Dieses Instrument hat sich in der Vergangenheit sehr bewährt sollte daher fortgeführt werden. Um die Beteiligung der Unternehmen zu erhöhen, könnten jedoch die Förderkriterien des Bundes überdacht werden, u.a. hinsichtlich des praktischen Nutzens von Gemeinschaftsständen; hier sollte der Dialog mit Gesamttextil gesucht werden, um sicherzustellen, dass die Fördermittel einen maximalen Effekt haben.
- die Förderung von Messen zu Technischen Textilien („High-Tex from Germany“), die einen massgeblichen Beitrag zum Exporterfolg leisten; Messen in diesem für die deutsche Textilindustrie besonders wichtigen Bereich sollten künftig in regelmässigen Abständen wiederholt werden.

---

<sup>5</sup> ILO Konventionen Nr. 29 und 105 (Zwangsarbeit), Nr. 87 und 98 (Versammlungsfreiheit), Nr. 110 und 111 (Nichtdiskriminierung), Nr. 138 und 182 (Kinderarbeit).

- die Berichte der Bundesstelle für Aussenhandelsinformationen (BfAI), wobei deren Firmen- und Praxisorientierung die Voraussetzung für eine sinnvolle Nutzung ist; ein sehr gutes Beispiel für Praxisbezug ist der neue BfAI-Bericht („Markt in Kürze“) zu Technischen Textilien in der VR China.

### **1.3.2. Schutzmassnahmen gegenüber China vermeiden**

Das Beitrittsprotokoll der VR China zur WTO sieht zwei Möglichkeiten vor, Textil- und Bekleidungseinfuhren aus China auch nach dem Quotenabbau Ende 2004 zu beschränken, sofern sie der Industrie des Importlandes Schaden zuzufügen drohen.

Zum einen können bis Ende 2008 alle unter das ATC fallenden Produkte für maximal ein Jahr mengenmässig beschränkt werden. Zum anderen können bis Ende 2013 unter der produktspezifischen Schutzklausel mengenmässige Beschränkungen für drei Jahre verhängt und ggfs. verlängert werden. Gerade letztere ermöglicht es somit, auch nach dem ATC-Quotenabbau Einfuhren dauerhaft zu beschränken. Es ist davon auszugehen, dass neben vielen Entwicklungsländern speziell die USA davon Gebrauch machen werden, nicht zuletzt, da in 2004 US-Präsidentschaftswahlen anstehen. Dies könnte die EU dazu bewegen, ebenfalls Massnahmen zu beantragen, umso mehr als nach der EU-Erweiterung im Ministerrat erneut eine „protektionistische Mehrheit“ bestehen könnte.

Von derartigen Beschränkungen sollte jedoch abgesehen werden, da:

- Schutzmassnahmen nicht effektiv sein würden, weil sie von China leicht zu umgehen sind, indem die Ware über Nachbarländer nach Europa geschifft wird. Da mit Wegfall der ATC-Quoten die Möglichkeit entfällt, die Importe aus Chinas Nachbarländern effektiv zu überwachen, wird es keine wirksamen Handhabe gegen solche Umgehungseinfuhren geben.
- Schutzmassnahmen China dazu bewegen könnten, den Zugang zum eigenen Markt durch nicht-tarifäre Hemmnisse zu erschweren, was die deutschen Textilexporte nach China treffen könnte.
- Textil-Schutzmassnahmen chinesische Retorsionsmassnahmen in anderen für die deutsche Exportwirtschaft wichtigen Bereichen provozieren könnte; dies würde dem Gesamtinteresse der deutschen Wirtschaft zuwiderlaufen.

#### **1.3.4. Ursprungsregeln überprüfen**

Die derzeitigen Ursprungsregeln für Textil- und Bekleidungsprodukte sind so konzipiert, dass die Vorstufe des jeweiligen Präferenzraumes eine vorteilhafte Behandlung erfährt: Bekleidungsartikel müssen aus Vormaterialien der Präferenzzone hergestellt sein, um in den Genuss von Zollpräferenzen zu kommen. Bei Lockerung dieser Regeln wird für bestimmte Zweige der Textilindustrie ein negativer Gesamteffekt vermutet, z.B. für die Spinnerei. Andere Zweige könnten hingegen profitieren, wie z.B. die Veredlungs- oder Heimtextilindustrie, aber auch die Weberei, da diese Zweige - je nach Art der Regelveränderung – Vormaterialien höheren Verarbeitungsgrades zur Weiterverarbeitung einführen oder durch Veredelungsarbeiten hoher Wertschöpfung Präferenzursprung erlangen könnten.

Mögliche Antworten:

- Wirtschaftsministerium, Textil- und Bekleidungsverbände sowie Gewerkschaften sollten gemeinsam die Vor- und Nachteile erörtern, wobei insbesondere zu berücksichtigen ist, in welche Richtung sich die deutsche Textilindustrie entwickeln wird und welche Bereiche zu den Zukunftsträgern der Industrie gehören.
- Eine Studie sollte in Auftrag gegeben werden, in der die Wirkungen der derzeitigen Ursprungsregeln auf die verschiedenen Zweige der Textil- und Bekleidungsindustrie analysiert werden, ebenso wie die Auswirkungen unterschiedlicher Veränderungsoptionen dieser Regeln.
- Aufbauend auf dieser Studie und den Ergebnissen des o.g. Dialogs sollte die Bundesregierung in Brüssel auf eine Änderung oder auch den Beibehalt der derzeitigen Regeln hinwirken.

#### **1.3.5. Thema Umwelt als Chance und Risiko angehen**

Umweltschutz schafft Chancen und Risiken für die deutsche Textilindustrie. Chancen bestehen v.a. darin, sich als ein Industriezweig zu profilieren, der umweltverträglich produziert, und dies auch in Zweigen, die in grossem Umfang auf Chemikalien angewiesen sind. Zudem produziert die Textilindustrie *für* die Umwelt, wie z.B. Öko-Textilien für den Erosions- und Gewässerschutz, Luftreinhaltung etc. Dieses Profil ist in der Öffentlichkeit und speziell im Ausland jedoch wenig bekannt und kann daher nur begrenzt verkaufsfördernd wirken.

Mögliche Antworten:

- Förderung von Messeauftritten, die sich speziell auf das Thema Umwelttextilien konzentrieren; dazu gehören auch Messen zu Umwelttechnologien, auf denen sich die Textilindustrie mit ihren Produkten präsentiert.
- Anpassung der Auswahlkriterien bei öffentlichen Ausschreibungen (auf Bundes- und Landesebene), so dass neben das derzeit dominierende Preiskriterium auch Umweltaspekte, wie umweltverträgliche Herstellungsverfahren, angemessen Eingang finden; Umweltkriterien sollten auch EU-weit bei Ausschreibungen anderer Länder Anwendung finden, um somit nicht nur der Umwelt in ganz Europa zu dienen, sondern auch umweltbewussten Herstellern.

Umweltauflagen können jedoch auch ein Risiko für deutsche Textilfirmen sein, wenn sie Produktion unwirtschaftlich machen oder aber die Anschaffung neuer Anlagen erschweren bzw. stark verteuern. Gerade im Bereich der Technischen Textilien sowie der Veredlung – und speziell für KMU - können hohe Umweltauflagen wachstumshemmend wirken oder auch Firmen zum Ausscheiden oder Verlagern der Produktion bewegen. Damit ist weder der Umwelt noch den Unternehmen und ihren Arbeitnehmern gedient.

Mögliche Antworten:

- Um Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland zu halten, sollte ein regelmässiger Dialog zwischen Textilverbänden, Gewerkschaften, Unternehmen und den zuständigen Ministerien auf Bundes- und Landesebene eingerichtet werden, um praktikable gesetzliche Lösungen zu erarbeiten und umzusetzen.
- Ebenso sollten auf lokaler Ebene die zuständigen Behörden angeregt werden, Umweltauflagen unbürokratisch umzusetzen, um das Schutzniveau zu sichern aber unnötige Kosten und Bürokratie für die Unternehmen zu vermeiden.
- Umweltpolitische Instrumente, die durch ökonomische Anreize eine ökologische Lenkungswirkung haben, sollten gegenüber dem derzeit bestehenden System detaillierter Gesetzauflagen künftig an Bedeutung gewinnen; diese Aufgabe wird jedoch in einem weiteren Kreis und sektorübergreifend angegangen werden müssen.

Die Umsetzung dieser Empfehlungen durch die Politik, Unternehmer und Arbeitnehmer wird die Zukunftsaussichten der deutschen Textilindustrie deutlich verbessern können. Sie sollen helfen, wettbewerbsfähige Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland zu halten, die Industrie in einen weiteren regionalen Kontext zu integrieren und ihr Exportpotential voll auszunutzen. Die deutsche Textilindustrie besitzt alle Attribute, um dieses Ziel zu erreichen.

**Anhang1 : Erläuterung der Warengruppen (Kategorien) zu Kapitel III, 2.1 :**  
Quotenausnutzung und die Identifikation beschränkender Quoten aus  
KapitelWarengruppen

1. Garne aus Baumwolle, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf
2. Gewebe, wattierte Spinnstoffzeugnisse als Meterware und Warenzusammenstellungen, aus Baumwolle, andere als Drehergewebe, Schlingengewebe (Frottiergewebe), Bänder, Samt, Plüsch, Schlingengewebe, Chenillegewebe, Tülle und geknüpfte Netzstoffe
3. Gewebe, Wandverkleidungen und Warenzusammenstellungen, aus synthetischen Spinnfasern, andere als Bänder, Samt, Plüsch, Schlingengewebe (einschließlich Frottiergewebe) und Chenillegewebe
4. Oberhemden, T-Shirts, Unterhemden und ähnliche Waren, Unterziehpullis (aus Baumwolle oder Chemiefasern), aus Gewirken oder Gestricken
5. Pullover, Slipover, Twinsets, Strickjacken, Westen und ähnliche Waren, Anoraks, Windjacken, Blousons und ähnliche Waren, aus Gewirken oder Gestricken
6. Shorts und andere kurze Hosen (andere als Badehosen) und lange Hosen, aus Geweben, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Männer und Knaben; lange Hosen aus Geweben, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Frauen und Mädchen; Unterteile von gefütterten Trainingsanzügen, andere als die der Kategorien 16 oder 29, aus Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Männer und Knaben, Frauen und Mädchen
7. Blusen und Hemdblusen, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Frauen und Mädchen
8. Oberhemden, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Männer und Knaben
9. Schlingengewebe (Frottiergewebe); Wäsche zur Körperpflege oder Haushaltswäsche, aus Schlingengewebe (Frottiergewebe), aus Baumwolle, andere als aus Gewirken oder Gestricken
10. Handschuhe, aus Gewirken oder Gestricken
12. Strümpfe, Strumpfhosen, Unterziehstrümpfe, Socken, Söckchen, Stumpfschoner und ähnliche Wirkwaren, andere als für Säuglinge, einschließlich Krampfaderstrümpfe, ausgenommen Waren der Kategorie 70, aus Gewirken oder Gestricken
13. Slips und andere Unterhosen, für Männer und Knaben und Slips und andere Unterhosen sowie Slips und andere Unterhosen, die Bestandteil einer Warenzusammenstellung in Aufmachung für den Einzelverkauf, bestehend aus

einem Büstenhalter und einem Slip bzw. einer anderen Unterhose sind, für Frauen und Mädchen; aus Gewirken oder Gestrickten

14. Mäntel (einschließlich Kurzmäntel), Umhänge und ähnliche Waren, ausgenommen Parkas der Kategorie 21, aus Geweben, für Männer und Knaben

15. Mäntel (einschließlich Kurzmäntel), Umhänge und ähnliche Waren, Jacken, ausgenommen Parkas der Kategorie 21, aus Geweben, für Frauen und Mädchen

16. Anzüge und Kombinationen (ausgenommen Skianzüge), andere als aus Gewirken oder Gestrickten, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Männer und Knaben; gefütterte Trainingsanzüge mit Außenseite aus ein und demselben Flächenerzeugnis, aus Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Männer und Knaben

17. Jacken und Sakkos, andere als aus Gewirken oder Gestrickten, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Männer und Knaben

18. Unterhemden, Slips und andere Unterhosen, Nachthemden, Schlafanzüge, Bademäntel und -jacken, Hausmäntel und ähnliche Waren, für Männer und Knaben; Unterhemden, Unterkleider, Unterröcke, Slips und andere Unterhosen, Nachthemden, Schlafanzüge, Negligés, Bademäntel und -jacken, Hausmäntel und ähnliche Waren, sowie Slips und andere Unterhosen, die Bestandteil einer Wareneinzelverpackung in Aufmachung für den Einzelverkauf, bestehend aus einem Büstenhalter und einem Slip bzw. einer anderen Unterhose sind, für Frauen und Mädchen, andere als aus Gewirken oder Gestrickten

19. Taschentücher und Ziertaschentücher, andere als aus Gewirken oder Gestrickten

20. Bettwäsche, andere als aus Gewirken oder Gestrickten

21. Parkas (ausgenommen aus Wolle oder feinen Tierhaaren), Anoraks, Windjacken, Blousons und ähnliche Waren, andere als aus Gewirken oder Gestrickten, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern; Oberteile von gefütterten Trainingsanzügen, andere als die der Kategorien 16 oder 29, aus Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern

22. Garne aus synthetischen Spinnfasern, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf

23. Garne aus künstlichen Spinnfasern, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf

24. Nachthemden, Schlafanzüge, Bademäntel und -jacken, Hausmäntel und ähnliche Waren, aus Gewirken oder Gestrickten, für Männer und Knaben; Nachthemden, Schlafanzüge, Negligés, Bademäntel und -jacken, Hausmäntel und ähnliche Waren, aus Gewirken oder Gestrickten, für Frauen und Mädchen

26. Kleider, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Frauen und Mädchen
27. Röcke, einschließlich Hosenröcke, für Frauen und Mädchen
28. Lange Hosen (einschließlich Kniebundhosen und ähnliche Hosen), Latzhosen und kurze Hosen, andere als Badehosen, aus Gewirken oder Gestricken
29. Kostüme und Kombinationen (ausgenommen Skianzüge), andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Frauen und Mädchen; gefütterte Trainingsanzüge, mit Außenseite aus ein und demselben Flächenerzeugnis, aus Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Frauen und Mädchen
31. Büstenhalter und Büstenhalter, die Bestandteil einer Warenzusammenstellung in Aufmachung für den Einzelverkauf, bestehend aus einem Büstenhalter und einem Slip bzw. einer anderen Unterhose sind, aus Geweben, Gewirken oder Gestricken
32. Samt, Plüsch, Schlingengewebe und Chenillegewebe (ausgenommen Frottiergewebe aus Baumwolle und Bänder), und Nadelflogewebe
33. Gewebe aus Garnen aus synthetischen Filamenten aus Streifen oder dergleichen, aus Polyäthylen oder Polypropylen, mit einer Breite von weniger als 3 m; Säcke und Beutel zu Verpackungszwecken, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Streifen oder dergleichen aus Polyäthylen oder Polypropylen
34. Gewebe aus Garnen aus synthetischen Filamenten aus Streifen oder dergleichen, aus Polyäthylen oder Polypropylen, mit einer Breite von 3 m oder mehr
35. Gewebe aus Garnen aus synthetischen Filamenten, andere als für die Reifenherstellung der Kategorie 114, Wandverkleidungen
36. Gewebe aus Garnen aus künstlichen Filamenten, andere als für die Reifenherstellung der Kategorie 114, Wandverkleidungen
36. Gewebe aus Garnen aus künstlichen Filamenten, andere als für die Reifenherstellung der Kategorie 114, Wandverkleidungen, roh oder gebleicht
37. Gewebe und Wandverkleidungen aus künstlichen Spinnfasern
38. Gewirke und Gestricke aus synthetischen Chemiefasern für Vorhänge und Gardinen
39. Tischwäsche, andere als aus Gewirken oder Gestricken, Wäsche zur Körperpflege und Haushaltswäsche, andere als aus Frottierware aus Baumwolle
40. Vorhänge (ausgenommen Gardinen) und Innenrollos, Fenster- und Bettbehänge (Schabracken) und andere Waren zur Innenaustattung, andere als aus Gewirken oder Gestricken

- 41. Garne aus synthetischen Filamenten, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 42. Garne aus künstlichen Filamenten, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 43. Garne aus Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Filamenten oder aus künstlichen Spinnfasern, in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 46. Wolle oder feine Tierhaare, gekrempelt oder gekämmt
- 47. Streichgarne aus Wolle oder feinen Tierhaaren, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 48. Kammgarne aus Wolle oder feinen Tierhaaren, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 49. Garne aus Wolle oder feinen Tierhaaren, in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 50. Streich- und Kammgarngewebe aus Wolle oder feinen Tierhaaren
- 51. Baumwolle, gekrempelt oder gekämmt
- 53. Drehergewebe aus Baumwolle
- 54. Künstliche Spinnfasern, gekrempelt, gekämmt oder anders für die Spinnerei bearbeitet
- 55. Synthetische Spinnfasern, gekrempelt, gekämmt oder anders für die Spinnerei bearbeitet
- 56. Garne aus synthetischen Spinnfasern, in Aufmachungen für den Einzelverkauf
- 58. Geknüpftte Teppiche aus Spinnstoffen, auch konfektioniert
- 59. Teppiche und andere Fußbodenbeläge, aus Spinnstoffen, andere als Teppiche der Kategorie 58
- 60. Tapisserien, handgewebt (Gobelins, Flandrische Gobelins, Aubusson, Beauvais und ähnliche) und Tapisserien als Nadelarbeit (z. B. Petit Point, Kreuzstich), auch konfektioniert
- 61. Bänder und schußlose Bänder aus parallelgelegten und geklebten Garnen oder Fasern (bolducs), ausgenommen Etiketten und ähnliche Waren der Kategorie 62, gummielastische Gewebe
- 62. Chenillegarne, Tülle, Spitzen, Etiketten, Abzeichen und ähnliche Waren, Geflechte als Meterware, Posamentierwaren und ähnliche Zierwaren, Stickereien als Meterware, Streifen oder als Motive
- 63. Hochflorerzeugnisse, andere Gewirke oder Gestricke, Raschelspitzen (ausgenommen für Vorhänge und Gardinen)
- 65. Gewirke oder Gestricke, andere als Waren der Kategorien 38 A und 63

66. Decken mit elektrischer Heizvorrichtung; andere Decken, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern
67. Bekleidung und Bekleidungszubehör, Wäsche aller Art, Decken, Waren zur Innenausstattung und andere Waren, aus Gewirken oder Gestricken
68. Bekleidung und Bekleidungszubehör für Kleinkinder, ausgenommen Handschuhe der Kategorien 10 und 87 und Strümpfe, Socken und Söckchen der Kategorie 88
69. Unterkleider und Unterröcke, aus Gewirken oder Gestricken, für Frauen und Mädchen
70. Strumpfhosen und Damenstrümpfe, ausgenommen Waren der Kategorie 12, aus Gewirken oder Gestricken, aus synthetischen Chemiefasern
72. Badeanzüge und Badehosen
73. Trainingsanzüge, aus Gewirken oder Gestricken
74. Kostüme und Kombinationen (ausgenommen Skianzüge), aus Gewirken oder Gestricken, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern, für Frauen und Mädchen
75. Anzüge und Kombinationen (ausgenommen Skianzüge), aus Gewirken oder Gestricken, für Männer und Knaben
76. Arbeits- und Berufskleidung, andere als aus Gewirken oder Gestricken
77. Skianzüge, andere als aus Gewirken oder Gestricken
78. Bekleidung, andere als aus Gewirken oder Gestricken, ausgenommen Bekleidung der Kategorien 6, 7, 8, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 26, 27, 29, 68, 72, 76 und 77
83. Mäntel (einschließlich Kurzmäntel), Umhänge und ähnliche Waren, Jacken, Skianzüge und andere Bekleidung, aus Gewirken oder Gestricken, ausgenommen Bekleidung der Kategorien 4, 5, 7, 13, 24, 26, 27, 28, 68, 69, 72, 73, 74 und 75
84. Schals, Tücher und ähnliche Waren, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle, synthetischen oder künstlichen Chemiefasern
85. Krawatten, Querbinder und Krawattenschals, andere als aus Gewirken oder Gestricken
86. Hüftgürtel, Korsette, Hosenträger, Strumpfhalter, Strumpfbänder und ähnliche Waren, Teile davon, aus Geweben, Gewirken oder Gestricken
87. Handschuhe, andere als aus Gewirken oder Gestricken
88. Strümpfe, Socken und Söckchen, Bekleidungszubehör und Teile von Bekleidung oder von Bekleidungszubehör, nicht gewirkt oder gestrickt
90. Bindfäden, Seile und Taue, aus synthetischen Chemiefasern

- 91. Zelte
- 93. Säcke und Beutel zu Verpackungszwecken
- 94. Watte aus Spinnstoffen und Waren daraus, Spinnstofffasern mit einer Länge von 5 mm oder weniger (Scherstaub), Knoten und Noppen
- 95. Filze und Waren daraus, auch getränkt oder bestrichen, andere als Bodenbeläge, Wandverkleidungen
- 96. Vliesstoffe und Waren daraus, auch getränkt oder bestrichen, Wandverkleidungen
- 97. Fischernetze und andere Netze
- 98. Waren aus Garnen, Streifen, Bindfäden, Seilen oder Tauern, und Wandverkleidungen aus Spinnstoffen
- 99. Gewebe, mit Leim oder stärkehaltigen Stoffen bestrichen, Linoleum, Fußbodenbeläge, kautschutierte Gewebe und andere Gewebe, getränkt, bestrichen oder überzogen
- 100. Gewebe mit Kunststoff getränkt, bestrichen, überzogen oder mit Lagen aus Kunststoff versehen
- 101. Bindfäden, Seile und Taue, andere als aus Jute oder anderen textilen Bastfasern, Sisal oder anderen textilen Agavefasern, Abaca, synthetischen Chemiefasern, Hanf, Flachs oder Ramie
- 109. Planen, Markisen und Segel
- 110. Luftmatratzen
- 111. Campingausrüstungen, andere als Zelte und Luftmatratzen
- 112. Schwimmwesten, Rettungsgürtel und andere konfektionierte Waren aus Geweben, andere als Waren der Kategorien 113 und 114
- 113. Scheuertücher, Wischtücher, Spültücher, Staubtücher und ähnliche Reinigungstücher, andere als aus Gewirken oder Gestriken oder aus Vliesstoffen
- 114. Reifencordgewebe, Dochte, Pumpenschläuche, Förderbänder und Waren des technischen Bedarfs
- 115. Garne aus Flachs (Leinengarne) oder Ramie
- 117. Gewebe aus Flachs (Leinengewebe) oder Ramie, Wandverkleidungen aus Flachs
- 118. Bettwäsche, Tischwäsche, Wäsche zur Körperpflege und Küchenwäsche, andere als aus Gewirken oder Gestriken, aus Flachs oder Ramie
- 120. Gardinen, Vorhänge und Innenrollos, Fenster- und Bettbehänge (Schabracken) und andere Waren zur Innenausstattung, andere als aus Gewirken oder Gestriken, aus Flachs oder Ramie
- 121. Bindfäden, Seile und Taue, aus Flachs oder Ramie

122. Säcke und Beutel zu Verpackungszwecken, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Flachs
123. Samt und Plüsch, Schals, Tücher und ähnliche Waren, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Flachs oder Ramie
124. Synthetische Spinnfasern
- 125 A. Garne aus synthetischen Filamenten, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf, andere als Garne der Kategorie 41
126. Künstliche Spinnfasern
- 127 A. Garne aus künstlichen Filamenten, nicht in Aufmachungen für den Einzelverkauf, andere als Garne der Kategorie 42
128. Grobe Tierhaare, gekrempelt oder gekämmt
129. Garne aus groben Tierhaaren oder aus Rosshaar
130. Seidengarne, andere als Schappeseidengarne oder Bourretteseidengarne
131. Garne aus anderen pflanzlichen Spinnstoffen
132. Papiergarne
133. Hanfgarne
134. Metallgarne und metallisierte Garne
135. Gewebe aus groben Tierhaaren oder aus Rosshaar
- 136 Gewebe und Wandverkleidungen aus Seide, Schappeseide oder Bourretteseide, Müllergaze aus Seide oder Schappeseide
136. Gewebe aus Seide, Schappeseide oder Bourretteseide, andere als roh, abgekocht oder gebleicht
137. Samt und Plüsch, gewebt, und Chenillegewebe sowie Bänder aus Seide, Schappeseide oder Bourretteseide
138. Gewebe und Wandverkleidungen aus Papiergarnen und aus anderen Spinnstoffen, andere als aus Ramie
139. Gewebe aus Metallfäden und Gewebe aus Metallgarnen oder aus metallisierten Garnen
140. Gewirke und Gestricke, andere als aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle oder Chemiefasern
141. Decken aus Spinnstoffen, andere als aus Wolle oder feinen Tierhaaren, Baumwolle oder Chemiefasern
142. Teppiche und andere Fußbodenbeläge aus Spinnstoffen, aus Sisal, anderen Agavefasern oder Manilahanf
144. Filz aus groben Tierhaaren

145. Bindfäden, Seile und Taue, auch geflochten, aus Abaca (Manilahanf) oder aus anderen harten Blattfasern oder aus Hanf
146. Bindegarne oder Pressengarne für landwirtschaftliche Maschinen, aus Sisal oder anderen Agavefasern
147. Abfälle von Seide (einschließlich nicht abhaspelbare Kokons, Garnabfälle und Reißspinnstoff), andere als weder gekrempelt noch gekämmt
148. Garne aus Jute oder anderen textilen Bastfasern der Position 53.03
149. Gewebe aus Jute oder anderen textilen Bastfasern mit einer Breite von mehr als 150 cm
150. Gewebe aus Jute oder anderen textilen Bastfasern mit einer Breite von 150 cm oder weniger, Wandverkleidungen aus Jute, Säcke und Beutel zu Verpackungszwecken, aus Jute oder anderen textilen Bastfasern, andere als gebraucht
151. Fußbodenbeläge aus Kokosfasern
152. Nadelfilze aus Jute oder anderen textilen Bastfasern der Position 53.03, weder getränkt noch bestrichen, andere als Fußbodenbeläge
153. Gebrauchte Säcke und Beutel zu Verpackungszwecken, aus Jute oder anderen textilen Bastfasern der Position 53.03
154. Natürliche Fasern und Abfälle
156. Blusen und Pullover, aus Gewirken oder Gestricken, aus Seide, Schappeseide oder Bourretteseide, für Frauen oder Mädchen
157. Bekleidung aus Gewirken oder Gestricken, andere als die der Kategorien 1 bis 123 und der Kategorie 156
159. Kleider, Blusen und Hemdblusen, Schals, Umschlagtücher, Halstücher, Kragenschoner, Kopftücher, Schleier und ähnliche Waren, Krawatten, Schleifen (z .B. Querbinder) und Krawattenschals, andere als aus Gewirken oder Gestricken, aus Seide, Schappeseide oder Bourretteseide
160. Taschentücher und Ziertaschentücher, aus Seide, Schappeseide oder Bourretteseide
161. Bekleidung, andere als aus Gewirken oder Gestricken, andere als die der Kategorien 1 bis 123 oder der Kategorie 159
163. Gaze und Waren daraus

## Anhang 2: Technischer Anhang

Rechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle werden um Formulierungen für Produktion, Verbrauch und Handel konstruiert unter der generellen Annahme, dass sich Preise auf allen Märkten anpassen und so ein Gleichgewicht auf allen Märkten für Güter, Faktoren und Dienstleistungen herstellen. Im folgenden werden die Grundbausteine des hier verwendeten Modells kurz beschrieben.

### Produktion

Produktionssteuern treiben einen Keil,  $\tau^p$ , zwischen die Stückkosten und den Produzentenpreis. Daher berücksichtigt die CES-Produktionsfunktion die Stückkosten der Produktion,  $PVA$ , und nicht den Outputpreis. Die Gleichungen (1)-(3) berücksichtigen darüber hinaus factorspezifische Produktivitätsparameter,  $\lambda^l$  and  $\lambda^k$ , für Arbeit bzw. Kapital.

$$(1) \quad L = \alpha^l (\lambda^l)^{\sigma-1} \left( \frac{PVA}{W} \right)^\sigma Y$$

$$(2) \quad K = \alpha^k (\lambda^k)^{\sigma-1} \left( \frac{PVA}{R} \right)^\sigma Y$$

Die Stückkosten der heimischen Produktion werden durch die duale Form der CES Preisfunktion bestimmt<sup>1</sup>:

$$(3) \quad PVA = \left[ \alpha^l \left( \frac{W}{\lambda^l} \right)^{1-\sigma} + \alpha^k \left( \frac{R}{\lambda^k} \right)^{1-\sigma} \right]^{1/(1-\sigma)}$$

Der Outputpreis ist gleich den Stückkosten der Produktion multipliziert mit der *ad valorem* Produktionssteuer.

$$(3) \quad P = (1 + \tau^p) PVA$$

### Haushaltseinkommen und Endverbrauch

Haushaltseinkommen,  $YH$ , entsteht aus dem Faktoreinkommen. Durch die Verzerrungen schliesst Haushaltseinkommen auch Einkommen der inländischen

---

<sup>1</sup> Anmerkung:  $(W/\lambda^l)$  sei der Lohn pro Effizienzeinheit, und  $(\lambda^l \cdot L)$  stelle Arbeit in Effizienzeinheiten dar (ähnlich für den Faktor Kapital).

Verzerrungen ein: die Produktionssteuer, die indirekten Steuern auf Konsum und Investitionen und den Zollerlös,  $TarY$ . Die Konsum- und Investitionsnachfragegleichungen sind als Funktion von  $PA$ , dem Armington-Preis, bereinigt um indirekte Steuern formuliert, anstatt als Funktion von separaten Preisen (explizit werden die relevanten Preise gleich den Armington-Preisen gesetzt). Die indirekte Konsumsteuer sei durch  $\tau^c$  gegeben, und die indirekten Steuern auf Investitionen sei durch  $\tau^i$  gegeben.<sup>2</sup>

$$(4) \quad YH = W.L + R.K + \tau^p.PVA.Y + \tau^c.PA.C + \tau^i.PA.I + TarY$$

$$(5) \quad C = \frac{(1-s)YH}{(1+\tau^c)PA}$$

$$(6) \quad S = YH - (1+\tau^c)PA.C$$

$$(7) \quad (1+\tau^i)PA.I = S + P^w S^f$$

## Handel

Das oberste Armington Schachtelung ("nest") bleibt unverändert.

$$(8) \quad A = C + I$$

$$(9) \quad D = \alpha^d \left( \frac{PA}{PD} \right)^{\sigma^m} A$$

$$(10) \quad M = \alpha^m \left( \frac{PA}{PM} \right)^{\sigma^m} A$$

$$(11) \quad PA = \left[ \alpha^d PD^{1-\sigma^m} + \alpha^m PM^{1-\sigma^m} \right]^{1/(1-\sigma^m)}$$

Zwei Änderungen werden auf der Armington-Schachtelung der zweiten Ebene eingeführt. Erstens wird explizit angenommen, dass Exporte aus Region  $r$  homogen sind und einen Einheitspreis für alle Handelspartner haben. Jedoch

---

<sup>2</sup> Anmerkung: In der Konsumgleichung wird die durchschnittliche Sparneigung verwendet, anstelle der durchschnittlichen Konsumneigung.

unterscheiden sich *Welt-* (oder *Grenzimportpreise*) zwischen den Regionen (für Exporte aus der selben Region) aufgrund von Unterschieden in Handels- und Transportspannen,  $\xi$ . Die finalen Importpreise schliessen noch einen zusätzlichen Keil ein, d.h. Importzölle. Importzölle werden bilateral identifiziert.

$$(12) \quad WTF_{r',r} = \alpha_{r',r}^w \left( \frac{PM_r}{(1 + \tau_{r',r}^m)(1 + \xi_{r',r})PE_{r'}} \right)^{\sigma_r^w} M_r$$

Der aggregierte Importpreis,  $PM_r$ , ist gleich der CES Aggregation der Exportpreise über die Handelspartner.

$$(13) \quad PM_r = \left[ \sum_{r'=1}^R \alpha_{r',r}^w \left[ (1 + \tau_{r',r}^m)(1 + \xi_{r',r})PE_{r'} \right]^{1-\sigma_r^w} \right]^{1/(1-\sigma_r^w)}$$

Das Zolleinkommen,  $TarY$ , das auf die Haushalte verteilt wird, wird von folgender Gleichung abgeleitet:

$$(14) \quad TarY_r = \sum_{r'=1}^R \tau_{r',r}^m (1 + \xi_{r',r})PE_{r'}WTF_{r',r}$$

Wir vernachlässigen die Nachfrage-Angebots-Identität und beziehen uns auf eine einfache bilaterale Handelsmatrix. Unter der Annahme, dass alle Exporte aus Region  $r$  homogen sind, sind die aggregierten Exporte gleich der Summe der Exporte zu jedem der Handelspartner.

$$(15) \quad E_r = \sum_{r'=1}^R WTF_{r,r'}$$

## Preise

Im einfachen Modell wird angenommen, dass jedes Land ein einziges homogenes Gut herstellt, das einen einheitlichen Preis hat, unabhängig davon, wo es verkauft wird. Somit:

$$(16) \quad PD_r = P_r$$

$$(17) \quad PE_r = P_r$$

## Gleichgewicht

Output ist gleich der Summe der einheimischen und der Exportnachfrage. Jede Region "exportiert" ebenfalls eine gegebene Menge an internationalen Handels- und Transportdienstleistungen, die mit  $XM$  bezeichnet und mit dem selben Outputpreis  $P$  bewertet werden.

$$(20) \quad Y = D + E + XM$$

Im Gleichgewicht muss die Handelsbilanz (gleich der Leistungsbilanz) gleich der Kapitalbilanz sein. Zwei Änderungen im Vergleich zu Gleichung (21) werden vorgenommen. Erstens schliesst sie den Wert der Handels- und Transportspanne "Export" mit ein. Zweitens werden die Importpreise an der Grenze gesetzt, d.h. die Handels- und Transportspanne eingeschlossen, aber die Zölle ausgeschlossen. Daher kann Gleichung (22) nicht länger gelten, da der aggregierte Importpreis,  $PM$ , den Zoll einschliesst.

$$(21) \quad \sum_{r'=1}^R PE_r WTF_{r,r'} + P_r XM_r + P^w S^f = \sum_{r'=1}^R PE_{r'} (1 + \xi_{r',r}) WTF_{r',r}$$

## Schliessen des Modells

Das Modell hat dieselbe Schliessregel:

$$(23) \quad P^w = \sum_{r \in OECD} \frac{P_r E_r^0}{P_r^0 E_r^0}$$

wobei über eine Teilmenge der Länder summiert wird, üblicherweise industrialisierte Länder. In diesem Fall würde man den Preis gleich eins setzen, die obige Gleichung integrieren und eine der Investitions/Sparen-Gleichungen herausnehmen.

## Nachfrage nach internationalen Handels- und Transportmargen

Die Nachfrage nach internationalen Handels- und Transportmargen wird vom Welthandelsvolumen abgeleitet. Dies verteilt sich auf die Ursprungsregionen gemäss einer CES-Nachfragefunktion, d.h. Länder mit niedrigeren Preisen ziehen ein grösseres Handelsvolumen an. Gleichung (24) determiniert die aggregierte Nachfrage,  $XWM$ .

$$(24) \quad XWM = \sum_{r=1}^R \sum_{r'=1}^R \xi_{r,r'} PE_r WTF_{r,r'} / PWM$$

Die Allokation des Angebots über Regionen wird gegeben durch:

$$(25) \quad XM_r = \alpha_r^t \left( \frac{P_{WM}}{P_r} \right)^{\sigma^t} X_{WM}$$

Und der aggregierte Handels- und Transportpreis ist:

$$(26) \quad P_{WM} = \left[ \sum_{r=1}^R \alpha_r^t P_r^{1-\sigma^t} \right]^{1/(1-\sigma^t)}$$

### Modellvariablen und Parameter

Y Output

L Arbeitsnachfrage

K Kapitalnachfrage

$\sigma$  Substitutionselastizität (die Substitution von Arbeit zu Kapital)

YH Haushaltseinkommen

C Verbrauch

S Sparen

$S^f$  ausländisches Sparen

I Investition

W Lohnsatz

R Preis des Kapitals

PD inländischer Preis

PA zusammengesetzter Preis

PM Preis der Importe

PE Preis der Exporte

PVA Preis der Wertschöpfung

WTF bilaterale Handelsströme

A inländische Absorption

D inländische Produktion

M Importe

$\tau^p$  Produktionssteuer

$\tau^c$  indirekte Steuer

$\tau^i$  indirekte Steuer auf Investitionen

$\tau^m$  Zollsatz

$\lambda$  Produktivitätsfaktor

TarY Zollerlös

## **Anhang 3 : Gesprächspartner**

### **In Deutschland:**

- Wolf-Rüdiger Baumann, Gesamttextil, Hauptgeschäftsführer.
- Karin Bareis, Industrievereinigung Chemiefaser e.V.
- Walter Begemann, Geschäftsführer, Forschungskuratorium Textil e.V.
- Ralph Beckmann, Geschäftsführer, IBENA GmbH
- Thomas Brühl, Geschäftsführer, Ploucquet GmbH & Co.
- Elisabeth Buresch, Betriebsratsvorsitzende, Ploucquet GmbH & Co.
- Reinhard Döpfer, Gesamtverband der deutschen Maschenindustrie, Geschäftsführer
- Jan Eggert, Hauptgeschäftsführer der Aussenhandelsvereinigung des deutschen Einzelhandels (AVE), sowie der Foreign Trade Association (FTA)
- Franz-Peter Falke, Geschäftsführer, Falke KG
- Michael Fischbach, Gesamttextil
- Ramona Frick, Regierungsdirektorin, Textilreferat, BMWi.
- Peter Giernoth, Gesamtverband der deutschen Maschenindustrie, Hauptgeschäftsführer
- Sylvia Jungbauer, Gesamttextil, verantwortlich für Internationale Beziehungen
- Klaus-Jürgen Kraatz, Geschäftsführer, Industrie-Vereinigung Garne – Gewebe – Technische Textilien
- Nicolas Lecomte, Geschäftsführer, Nystar Centro Direzionale, Niederlassung Deutschland
- Monika Lenz, stellv. Betriebsratsvorsitzende, Wülfing GmbH & Co.
- Michael Lüke, Betriebsratsvorsitzender, Schmitz-Werke GmbH & Co
- Georg Meier, Betriebsratsvorsitzender, Falke KG
- Manfred Menningen, Vorstand, IG Metall
- Rudolph Müller, Zentraleinkäufer Textil, Metro AG / MGE
- Jörg von Netzer, Industrievereinigung Chemiefaser (IVC), Hauptgeschäftsführer
- Dr. Konrad Neundörfer, ehem. Delegate-General, Foreign Trade Association
- Rainer Otto, IG Metall Vorstand, Abteilungsleiter Textil & Bekleidung

- Thomas Rasch, Verband der deutschen Tuch- und Kleiderstoffindustrie, und Geschäftsführer BBI
- Hartmut Reetz, Gesamtverband der deutschen Textilveredlungsindustrie (TVI-Verband), Geschäftsführer
- Volker Rollfink, Zentraleinkäufer Textil, Neckermann
- Friedhelm Sartoris, Bundesverband Bekleidungsindustrie (BBI), Hauptgeschäftsführer
- Bernd Sassenrath, Trevira GmbH
- Manfred Schallmeyer, Vorstand, IG Metall
- Justus Schmitz, Geschäftsführer, Schmitz-Werke GmbH & Co
- Leopold Schöller, Geschäftsführer, Schöller Textil GmbH & Co. KG
- Josef Schraven, Leiter des Textilreferats, BMWi,
- Klaus Schrewe, Geschäftsführer, Bayer Faser GmbH
- Herr Trepte, ehem. Geschäftsführer, Verband der Deutschen Heimtextilien-Industrie
- Peter Wack, Vorsitzender des Vorstands, Acordis AG
- Ulrich Wagner, Industrie- Vereinigung – Garne – Gewebe – Technische Textilien
- Manfred Weiler, Betriebsratsvorsitzender, Schöller Textil GmbH & Co. KG
- Wilm Wülfing, Geschäftsführer, Wülfing GmbH & Co.
- Werner Zirnzack, stellv. Geschäftsführer, Industrie–Vereinigung – Garne – Gewebe – Technische Textilien
- Barbara Zock, Referentin, Verband der Deutschen Heimtextilien-Industrie e.V.

#### **In Brüssel:**

- Valerio Astolfi, Generalsekretär, Associazione Tessile Italiana
- Mr Giovanni Accardo, ehemals GD Unternehmen, Europäische Kommission
- Heinz Berzau, ehemaliger Experte des BMWi beim OETH
- Gianni Brovia, Direktor, Sistema Moda Italia
- Mr. Ghani, Economic Minister, Pakistanische Vertretung bei der EU
- Frau Ludmila Halkovova, Tschechischer Textil- und Bekleidungsverband, ATOK

- Patrick Itschert, Generalsekretär, ETUF-TCL, European Trade Union Federation, Textile, Clothing and Leather
- Fancesco Marchi, Direktor, Euratex
- Gilbert Marchlewitz, GD Unternehmen (Textilreferat), Europäische Kommission
- D.E. Morris, Direktor, International Rayon and Synthetic Fibres Committee, CIRFS
- Bob Muse, Direktor, SIGL Team
- Colin Purvis, Generaldirektor, International Rayon and Synthetic Fibres Committee, CIRFS
- Mr. Rashmi, Indische Mission bei der EU
- John Richards, stellv. Referatsleiter, GD Handel (Textilreferat), Europäische Kommission
- G. Robba, Associazione Tessile Italiana
- Shahabar, Economic Counsellor, Malaysische Mission bei der EU
- Mrs Sondang, Economic Attache, Indonesische Mission bei der EU
- Nikita Stampa, DG Unternehmen (Textilreferat), Europäische Kommission
- Werner Stengg, DG Unternehmen, Europäische Kommission
- Ake Weyler, Generalsekretär, Textile Importers' Association in Sweden
- Kim Yong Min, Mission Südkoreas bei der EU

#### **In Genf:**

- Munir Ahmad, Executive Director, ITCB International Textiles and Clothing Bureau
- Alberto Campeas, Leiter des Textilreferats, WTO
- Richard Hughes, Textiles Counsellor, WTO
- Mohan Kumar, Cousellor, Vertretung Indiens bei der WTO
- Ivan K.B. Lee, Deputy Representative, Vertretung Hongkong bei der WTO
- Halida Miljani, Botschafterin, Vertretung Indonesiens bei der WTO
- S.I.M. Nayyar, Economic Cousellor, Vertretung Pakistans bei der WTO
- Mr. Tagliani, Vertretung der USA bei der WTO.

## Quellenverzeichnis

- Ajit Kumar Sinha, S.K. Sasikumar, Restructuring of the textile sector in India, Indian Economic Association, 2000.
- Almanac of China's Textile Industry, Textile Press of China, 2000.
- APEC, Textiles Industry in Thailand, The Impact of Liberalisation, November 1998.
- ATMI, Textile Industry Year-End Trade and Economic Report, Januar 2002.
- ATOK, Association of Textile – Clothing – Leather Industrie (Tschechische Republik), Annual Report of Textile-Clothing-Leather Industry, 2001.
- Avisse, Richard und Fouquin, Michel, Impacts of trade liberalisation agreements on Latin America and the Caribbean, Paper prepared for the CEPPI-IDB conference, November 5-6, 2001.
- Baumann, Wolf-Rüdiger, Innovative Textilien: Eine Chance für die deutsche Textilindustrie, in: High-Tex 2000
- BMWi, e-commerce in der Textilwirtschaft – Chancen und Herausforderungen, KPMG-Germany, 2001.
- Braithwaite, Alan, Impact of the world trade organisation on global textile trade,
- Bundesamt für Wirtschaft, Einfuhr Ausschreibung des Bundesamtes für Wirtschaft für Textilwaren und Bekleidung, 1. November 2000.
- CEPII, Centre d'études prospective et d'information internationale, Textile – Habillement: La fin d'une protection discriminatoire, Februar 2001.
- China and World Textile Statistics, China Science & Technology Press, 2000.
- CIRFS, Internationale Chemiefaservereinigung, Zahlen über Chemiefasern, 2001.
- Deutsch, Klaus-Günther und Speyer, Bernhard (Hrsg.), The World Trade Organisation Millennium Round, Routledge, 2001.
- Econ-Consult GmbH, Vermarktung deutscher Textil- und Bekleidungserzeugnisse im internationalen Vergleich – Untersuchung im Auftrag des BMWi, November 1996.
- Euratex (European Apparel and Textile Organisation), Bulletin 2001/03
- Euratex, European Challenges, Textile Responses, Scheffer, Michiel, Februar 2001.

Euratex, General Economic Situation in 2000, short term prospects, Bulletin 2001/02.

Euratex, Global Challenges and Textile & Clothing Future , Bulletin 2001/05

Euratex, Memorandum on preferential rules of origin, 9. November 1999.

Euratex, The European Textile/ Clothing Industry on the eve of the new millenium, Bulletin 200/05

European Commission (2001) 'The Textile and Clothing Industry in the EU: A Survey', Enterprise Papers No 2-2001, Brussels, European Commission

Financial Times, China and the WTO, 15. März 2002.

Finger, J.M. and Kreinin, M.E. (1979), "A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses", *Economic Journal*, 89, 905-912.

Forschungskuratorium Textil, e.V., 48ter Jahresbericht des Forschungskuratorium Textile.V., 2001

Francois, J., Glissman, H and Spinanger, D. (2000) 'The Cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing', Working Paper 997, Kiel Institute of World Economics, Kiel

FTA (Foreign Trade Association), Perspectives for the international textiles trade policy, 10 November 2000.

Gesamtmasche, Jahresbericht 2000.

Gesamttextil, Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie, 1996

Gesamttextil, Jahrbuch der Textilindustrie 1998-2001.

Gesamttextil, Market Opening Trade & Development, 3<sup>Rd</sup> International Congress on Trade Politics, Berlin 25<sup>th</sup> September 2001.

Gesamttextil, Trade Policy and e-commerce, Initiatives for the Textile and Clothing Sector in the 21<sup>st</sup> Century, Berlin June 7<sup>th</sup> 2000.

Graziani, Giovanni, Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries: The Case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe, Working Paper, Mai 1998

Institut für Textil- und Verfahrenstechnik,, Forschungszentrum Hohensteiner Institute, High-Tex Stuttgart 2000, Intelligente Bekleidungstechnologien, 7.-8. Juli 2000.

IVC- Industrievereinigung Chemiefaser, Die Chemiefaser- Industrie in der Bundesrepublik Deutschland, 1991.

IVC, Chemiefasern – Von der Herstellung bis zum Einsatz,

IVC, Die Chemiefaser-Industrie in der Bundesrepublik Deutschland, 2000.

Joseph F. Francois, Hans H. Glismann, Dean Spinanger, The Cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing, Working Paper No. 997, Kieler Weltwirtschaftsinstitut, August 2000.

MacMurray, Jeff, Southern Lawmakers Struggle to Get Help for Textile Industry, in: The Associated Press, 1. Dezember 2001

Mecheels, Stefan, Neue Chancen durch intelligente Bekleidungstextilien, in: High-Tex Stuttgart 2000

Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Qualität und Innovation – Technische Textilien, 2000.

Morrissey, James, Congress Has Far Reaching Textile Agenda, in: Textile World Januar 2002

Morse, Dan, Unraveling Under Pressure of Debt, Imports, U.S. Textile Makers Also Face End of Quotas, in: Wall Street Journal, 27. Dezember 2001.

Nash, Allen, Investment opportunities in the Indonesian textile industry. a report to the Asia Research Centre on Social, Political and Economic Change and the Australia-Taiwan Business Council. 1993.

OETH (Observateur Europeen du Textile et de l'Habillement), A World Employer, Juni 2000.

OETH, China's textile and clothing sector, 1999

OETH, Long-term scenarios for the EU textile and clothing industry, 1998.

OETH, Retailing and Strategic Alliances in the USA – The Future for Europe?, 1999

OETH, The EU Textile and Clothing Sector, 2000.

Panorama Pakistan, Export Promotion Bureau, Government of Pakistan, 2001.

Planck, Heinrich, Neue Herausforderungen durch intelligente Textilien, in: High-Tex Stuttgart 2000

Schöppenthau, von, Philip, Die Europäische Union als Akteur der internationalen Handelspolitik, DUV, 1999.

SMI, Sistema Moda Italiana, The Trends of the Economy and the Sectors, 2000

Stengg, Werner, The textile and clothing industry in the EU, Europäische Kommission, Juni 2001.

Tan, Baris, Overview of the Turkish Textile and Apparel Industry, Harvard Centre for Textile & Apparel Research, Dezember 2000.

Technical Textiles Germany, Piktogramm, Techtexsil, Messe Frankfurt GmbH, Januar 2002.

Textile Asia, Business Press Limited, Hong Kong, monatliche Ausgabe, Dezember 1995 – April 2002

Textile Outlook International, Textiles Intelligence Ltd, monatliche Ausgabe, Januar 1999- Januar 2002.

Textiles Eastern Europe, World Textile Publications Ltd, monatliche Ausgabe, Januar 1998 – Januar 2002.

The Economist, Special Report Globalisation, 2. Februar 2002.

US Department of Commerce, Assessment of the Economic Effects on the United States of China's Accession to the WTO, Investigation No. 332-403, August 1999.

US& Foreign Commercial Service and US Department of State, Vietnam Textile Industry, Tradereport, 1998.

Velia, Myriam, Trade protection in the textile and clothing industries Institute of Development Studies , Trade and investment background briefing. no 4 , 2000.

Weltbank, Implications of MFA Abolition for South Asian Countries, Kathuria, Sanjay; Martin, Will und Bhardwaj, Anjali, 20 Dezember 2000.

WTO, International Trade Statistics 2001, Trade by Sector, 2001.

Yang. Shu, Goodwin. Barry K : Modeling structural change in the United States textile industry. Series: Garland studies on industrial productivity, 1999.