



ANALYSE

Patrick Kaczmarczyk
September 2025

Obsession Wettbewerbsfähigkeit

Ein Wachstumsversprechen auf dem Prüfstand

Friedrich
Ebert 
Stiftung

Impressum

Herausgeberin

Friedrich-Ebert-Stiftung e.V.
Godesberger Allee 149
53175 Bonn
info@fes.de

Herausgebende Abteilung

Abteilung Analyse, Planung und Beratung
www.fes.de/apb

Inhaltliche Verantwortung und Redaktion

Jonathan Overmeyer

Kontakt

Jonathan Overmeyer
Jonathan.overmeyer@fes.de

Bestellungen

apb-publikation@fes.de

Lektorat

Sönke Hallmann

Design

Bergsee, blau

Titelbild

picture alliance / Zoonar | Hugo Kurk

Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind nicht notwendigerweise die der Friedrich-Ebert-Stiftung e.V. (FES). Eine gewerbliche Nutzung der von der FES herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet. Publikationen der FES dürfen nicht für Wahlkampfzwecke verwendet werden.

Der dieser Studie zugrunde liegende Datensatz wird nach Abschluss der Auswertungen, sofern vertragliche Regelungen oder interne Richtlinien der Friedrich-Ebert-Stiftung dem nicht entgegenstehen, im Archiv der sozialen Demokratie veröffentlicht. Forschungsdaten veröffentlichen wir unter <https://collections.fes.de>.

September 2025

© Friedrich-Ebert-Stiftung e.V.

ISBN 978-3-98628-777-1

Weitere Publikationen der Friedrich-Ebert-Stiftung finden Sie hier:

➤ www.fes.de/publikationen

Patrick Kaczmarczyk
September 2025

Obsession

Wettbewerbsfähigkeit

Ein Wachstumsversprechen auf dem Prüfstand

Inhalt

Die Renaissance der Wettbewerbsfähigkeit	3
Fortschritt statt Obsession:	
5 Thesen für einen produktiven Wettbewerb	5
These 1: Wettbewerbsfähigkeit ist ein relatives Konzept – es ist unmöglich, gesamtwirtschaftlich die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen	5
These 2: Eine Verbesserung der Lebensstandards geht nur über eine höhere Produktivität – es stellt sich die Frage nach der Qualität des Wettbewerbs	6
These 3: Die Fixierung auf Wettbewerbsfähigkeit untergräbt die Binnennachfrage und hemmt das Wachstum großer Volkswirtschaften wie der EU	7
These 4: Die Obsession mit der Wettbewerbsfähigkeit hat Europa wirtschaftlich geschadet und zurückgeworfen	9
These 5: Nicht mehr Wettbewerb, sondern besserer Wettbewerb ist der Schlüssel – getragen von gemeinsamen Regeln und Institutionen, die Produktivität und faire Bedingungen fördern	10
Wirtschaftspolitische Maßnahmen:	
Es braucht ein anderes Modell des Wettbewerbs	11
Fazit	12
Literaturverzeichnis	13
Abbildungsverzeichnis	14
Der Autor	14

Die Renaissance der Wettbewerbsfähigkeit

Wettbewerbsfähigkeit ist europaweit wieder in aller Munde. Ähnlich wie zu Zeiten der Eurokrise, als die „Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit“ zum zentralen wirtschaftspolitischen Ziel erhoben wurde, verbunden mit weitreichenden Lohn- und fiskalischen Kürzungsprogrammen, fordern Arbeitgeberverbände und vor allem konservativ-liberale Parteien nun erneut vergleichbare Reformen. Auf der Agenda stehen unter anderem Lockerungen von Arbeits- und Umweltstandards, Lohnzurückhaltung, Steuersenkungen sowie Bürokratieabbau.

In den Regierungsvorhaben wichtiger Staaten, wie in Frankreich und Deutschland, werden diese Pläne bereits konkret in die Praxis übertragen. In Paris setzte die neue – und mittlerweile alte – Regierung unter Premierminister François Bayrou auf ein massives Sparprogramm inmitten einer schwächelnden Wirtschaft: Durch Einsparungen von 20,8 Milliarden Euro bei Staats- und Sozialausgaben sowie durch weitere Maßnahmen sollen insgesamt 43,8 Milliarden Euro konsolidiert werden. Renten, Sozialleistungen und Steuertarife werden eingefroren („année blanche“), Stellen im öffentlichen Dienst nicht nachbesetzt, die Arbeitslosenversicherung weiter verschärft und zwei Feiertage gestrichen. Politisch ist dieser Ansatz gescheitert, nachdem Bayrou im Parlament das Vertrauen entzogen wurde. Alternative Lösungsansätze sind derzeit dennoch nicht absehbar, sodass sich das Land in einer Sackgasse befindet.

In Berlin hingegen verspricht der Koalitionsvertrag der schwarz-roten Regierung ebenfalls, einen „erheblichen Konsolidierungsbeitrag“ zu leisten. Die Absicherung bei Erwerbslosigkeit soll weiter verschärft, der Acht-Stunden-Tag durch eine neue „wöchentliche Höchstarbeitszeit“ ersetzt werden. Versprochen wird außerdem ein „Sofortprogramm für den Bürokratierückbau“ sowie die Abschaffung des nationalen Lieferkettengesetzes. Es soll durch die europäische Richtlinie (CSDDD) ersetzt werden, für deren Abschaffung sich Bundeskanzler Merz und Präsident Macron zudem bereits eingesetzt haben.

Auch auf strategischer Ebene bleibt „mehr Wettbewerbsfähigkeit“ die Richtschnur für die europäische Wirtschaftspolitik. Der Draghi-Bericht „The Future of European Competitiveness“ aus 2024 stellt die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ins Zentrum seiner wirtschaftspolitischen Empfehlungen. Darauf aufbauend legte die Europäische Kommission im Januar 2025 den „Kompass für Wettbewerbsfähigkeit“ vor, der Europas „Dynamik und Wirt-

schaftswachstum in Schwung bringen“ soll (Europäische Kommission 2025).

Die aktuelle geopolitische Lage verleiht dem Begriff der Wettbewerbsfähigkeit zusätzliches Gewicht: Die zunehmenden Spannungen zwischen den USA und China sowie die daraus resultierende protektionistische Wirtschaftspolitik erhöhen den Handlungsdruck auf die europäischen Volkswirtschaften. In diesem Kontext gilt eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit vielen Akteuren als Bedingung für wirtschaftliche Stabilität und Zukunftsfähigkeit.

Diese Kurzstudie hinterfragt diese Annahmen kritisch. Sie analysiert die wirtschaftspolitischen Debatten in Brüssel sowie den europäischen Hauptstädten zur Wettbewerbsfähigkeit auf ihre Kohärenz und legt zentrale theoretische wie praktische Schwächen offen. Als wesentliche Gefahr für die Zukunft Europas greift dabei insbesondere der sogenannte Trugschluss der Verallgemeinerung: Was auf einzelstaatlicher Ebene rational und möglich ist, in dem Fall die Steigerung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit, mündet in eine gesamtwirtschaftliche Krise, wenn alle Staaten denselben Pfad verfolgen. Da Wettbewerbsfähigkeit ein relatives Konzept ist, führt dieser Ansatz nämlich in einen ruinösen Wettbewerb um niedrigere Löhne und schwächere Standards – ein klassisches „Race to the Bottom“. Für eine so große Wirtschaftszone wie die Europäische Union (EU) erweist sich damit das Mantra der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit als untauglicher Wachstumsmotor. Zudem bleibt die Fixierung auf Wettbewerbsfähigkeit eine verkürzte Antwort auf ein tieferliegendes Problem: das Fehlen einer kohärenten wirtschaftspolitischen Zielsetzung auf europäischer Ebene. Anders als etwa die Volksrepublik China, die gezielt industriepolitische und innovationsgeleitete Strategien verfolgt, fehlt es der EU an gemeinsamen Koordinationsmechanismen und langfristigen wirtschaftspolitischen Leitlinien.

Gegliedert ist diese Kurzstudie entlang von fünf Thesen: Zunächst wird das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit theoretisch analysiert, kritisch eingeordnet und hinsichtlich seiner Bedeutung für steigende Lebensstandards hinterfragt (Thesen 1–2). In einem nächsten Schritt werden die langfristigen wirtschaftspolitischen Dynamiken in Europa im Kontext der Wettbewerbsfähigkeit untersucht und die destruktiven Folgen des bestehenden Modells herausgearbeitet (Thesen 3–4). Im abschließenden Teil werden Perspektiven für eine wirtschaftspolitische Neuorientierung Europas entwickelt – jenseits des Wettbewerbsfähigkeitsdogmas,

hin zu einem intelligenten institutionellen Rahmen, der nachhaltiges Wachstum, soziale Stabilität und Innovation ermöglicht (These 5). Vor allem im Kontext geopolitischer Spannungen, in dem die europäische Wirtschaft sich von innen heraus stärken muss (und sich nicht mehr auf die Nachfrage aus dem Ausland verlassen kann), ist eine grundlegende Neuausrichtung der europäischen Wirtschaftspolitik unumgänglich.

Fortschritt statt Obsession:

5 Thesen für einen produktiven Wettbewerb

These 1: Wettbewerbsfähigkeit ist ein relatives Konzept – es ist unmöglich, gesamtwirtschaftlich die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen

In der wirtschaftspolitischen Kommunikation ist der Verweis auf „Wettbewerbsfähigkeit“ in Europa allgegenwärtig. Definiert oder eingeordnet wird der Begriff allerdings nur selten. Arbeitgeberverbände und viele konservativ-liberale Akteure verknüpfen Wettbewerbsfähigkeit vor allem mit geringeren Lohnkosten, dem Abbau staatlicher Regulierung, insbesondere im Arbeits- und Umweltschutz, sowie mit niedrigeren Steuern. Auf der anderen Seite betonen Gewerkschaften und andere arbeitnehmernahe Organisationen die Bedeutung von Wettbewerbsfähigkeit, um langfristiges und nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum zu sichern.

Im politischen Diskurs wird der Begriff heute so selbstverständlich verwendet, dass nur selten über seine eigentliche Bedeutung nachgedacht wird. Dabei lohnt sich eine genauere Analyse, denn sie offenbart zentrale Schwächen der geläufigen Verwendung des Konzepts. Eine akademische Definition von Wettbewerbsfähigkeit lautet, dass es sich dabei um die „relative Fähigkeit eines Unternehmens oder eines Landes – im Vergleich zu anderen Unternehmen und Ländern – [handelt], Waren und Dienstleistungen zu verkaufen und zu liefern“ (Ott 2014). Wettbewerbsfähigkeit ist somit per definitionem ein relatives Konzept: Sie beschreibt nicht eine absolute Größe, sondern eine Position im Vergleich zu anderen.

Damit handelt es sich um ein Nullsummenspiel: Wenn ein Land oder ein Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit verbessert, verbessert es seine Stellung im Verhältnis zu anderen Akteuren. Das bedeutet zugleich, dass sich die Wettbewerbsposition der übrigen relativ verschlechtert. Eine kollektive Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit aller Länder oder Unternehmen ist daher, rein logisch bzw. konzeptuell, unmöglich. Genauso wenig, wie die Welt als Ganzes wettbewerbsfähiger werden kann, können nicht alle Akteure zugleich ihre Wettbewerbsposition verbessern.

Ein anschauliches Beispiel dafür ist die Veränderung von Wechselkursen: Wenn ein Land seine Währung abwertet, werden seine Exportgüter im Ausland günstiger, was seine Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Märkten erhöht. Gleichzeitig bedeutet dies aber, dass andere Währungen, relativ gesehen, aufwerten. Dadurch verteuern sich de-

ren Exporte, was ihre Wettbewerbsfähigkeit im gleichen Maß schwächt. Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der einen Seite ist also untrennbar mit einer Verschlechterung auf der anderen Seite verbunden. Alle Länder können somit nicht gleichzeitig durch eine Währungsabwertung wettbewerbsfähiger werden – wie nicht alle Teilnehmenden eines Rennens gleichzeitig aufholen können, ohne dass sich die Abstände untereinander verschieben. Das konzeptuelle Dilemma bezeichnete der britische Ökonom John Maynard Keynes als „Trugschluss der Verallgemeinerung“: Was für einen einzelnen Akteur möglich oder gar rational ist – zum Beispiel seine Währung abzuwerten, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern –, ist unmöglich, wenn alle dasselbe versuchen.

Gerade weil die Wettbewerbsfähigkeit ein relatives Konzept ist, stößt sie als wirtschaftspolitisches Ziel an ihre Grenzen, insbesondere dann, wenn es um gesamtwirtschaftlichen Wohlstand und steigende Lebensstandards geht. Eine relative Verbesserung der eigenen Position im Wettbewerb mit anderen Akteuren bietet keine Antwort auf die Frage, wie neue Werte geschaffen und breitere Wohlstandsgewinne ermöglicht werden können. Es gilt von daher, zwischen absoluten und relativen Größen zu unterscheiden und die wirtschaftspolitischen Ziele und Instrumente dahingehend zu justieren, dass Wohlstand und Strukturwandel in der Breite der Wirtschaft und Gesellschaft geschaffen werden können.

Um diesen Anspruch zu erfüllen, bedarf es einer anderen Bezugsgröße: der Produktivität. Sie lässt sich – anders als Wettbewerbsfähigkeit, die ein relatives Maß und insofern ein Nullsummenspiel ist – absolut steigern und ist damit der eigentliche Schlüssel zu nachhaltigem ökonomischem Fortschritt. Die Produktivität ist der entscheidende Hebel, wenn es darum geht, die Lebensstandards zu erhöhen. Die Reallöhne, also die preisbereinigten Löhne, können langfristig nur dann steigen, wenn auch die Produktivität zunimmt. Ohne eine Veränderung in der Produktionsstruktur, die mit einem höheren Output pro Arbeitsstunde einhergeht (wie der Automatisierung vormals manueller Tätigkeiten), entsteht kein zusätzlicher realer Wert, der verteilt werden könnte. Lohnsteigerungen ohne Produktivitätszuwächse führen lediglich zu einer parallelen Steigerung der Preise und stellen keine realen Einkommensgewinne dar. Diese entstehen erst durch Produktivitätswachstum.

Umgekehrt gilt allerdings auch, dass Lohnsteigerungen als „Produktivitätspeitsche“ dienen, denn den Unternehmen

wird signalisiert, dass sie ihre Wettbewerbsfähigkeit nur über Investitionen und eine höhere Produktivität verbessern können – nicht über Lohndumping (Kaczmarczyk 2022: Kap. 3). Zudem fördern Instrumente wie der Mindestlohn die Mobilität von Arbeitnehmenden in Beschäftigung, die mit höherer Produktivität und besserer Bezahlung einhergeht (Dustman et al. 2021). Gute Löhne und im Einklang mit der allgemeinen Produktivitätsentwicklung stehende Lohnsteigerungen erhöhen den Druck auf Unternehmen, ineffiziente Strukturen zu überwinden und technologische oder organisatorische Innovationen voranzutreiben.

Die Produktivitätsentwicklung ist somit ein Ergebnis dynamischer Prozesse, die von den adäquaten Institutionen, von Investitionen und technologischem Fortschritt getragen werden. Der Ökonom Joseph Schumpeter fasste diesen Kern in seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung zusammen: Investitionen, die über Innovationen zu einer Umstrukturierung der Produktionsbasis führen, ersetzen alte Produkte und Produktionsstrukturen durch neue und der Lebensstandard steigt (Schumpeter 2017; Kaczmarczyk/Flassbeck 2023). Er bezeichnet diesen Prozess als „schöpferische Zerstörung“. Damit dieser Prozess jedoch in Gang gesetzt wird, muss eine Reihe wichtiger Bedingungen erfüllt sein, die einerseits dafür sorgen, dass die Kosten für Kredite nicht zu hoch sind (Geldpolitik), und die andererseits einen Wettbewerb fördern, der auf höhere Produktivität abzielt (Wirtschaftspolitik).

Der schumpeterianische Wettbewerb hat wenig mit dem konventionellen Verständnis von Wettbewerbsfähigkeit zu tun, das primär auf Lohn- und Ausgabensenkungen sowie der Abschaffung von Arbeits- und Umweltstandards beruht. Vielmehr widerlegt Schumpeter die gängige These, dass höhere Wettbewerbsfähigkeit per se für mehr Wachstum und Entwicklung Sorge. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist dies auch nur konsequent: Da die Welt als geschlossene Volkswirtschaft ihre Wettbewerbsfähigkeit weder erhöhen noch verlieren, die Weltwirtschaft aber sehr wohl wachsen kann, muss Wachstum und Entwicklung durch mehr als nur die Wettbewerbsfähigkeit per se bedingt werden.

Schumpeters Theorie stellt die Qualität des ökonomischen Wettbewerbs ins Zentrum. Vereinfacht können wir von einem einzelwirtschaftlichen Modell ausgehend besser nachvollziehen, was ein ökonomisch förderlicher und was ein destruktiver Wettbewerb ist. Aus einzelwirtschaftlicher Sicht haben Unternehmen oder Staaten zwei Möglichkeiten, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen: Sie können entweder ihre Produktivität erhöhen oder ihre Lohnkosten senken. In beiden Fällen sinken die sogenannten Lohnstückkosten, also die Löhne im Verhältnis zur Produktivität, die als entscheidendes Maß für die Wettbewerbsfähigkeit gelten.

Wenn ein Unternehmen bei einem gegebenen Lohnniveau investiert (oder in einem Land umfangreiche Investitionen stattfinden) und so die Produktivität, also der Output pro Arbeitsstunde, steigt, kann das Unternehmen (oder die in

einem Land ansässigen Unternehmen) nun die Preise für die eigenen Produkte senken oder mit einer höheren Marge den Markt penetrieren und auf diese Weise Marktanteile gewinnen. Die anderen Unternehmen werden gezwungen sein, die neue Produktionsmethode oder das neue Produkt zu kopieren, um zu überleben. Dadurch verändert sich die Produktionsstruktur der Volkswirtschaft insgesamt, der Lebensstandard steigt. Es findet somit das statt, was Schumpeter als „schöpferische Zerstörung“ bezeichnet hat: Ein Pionier (es kann eine öffentliche oder private Organisation sein) führt eine Innovation ein, also eine Neukombination der Produktionsfaktoren, die die Produktivität erhöht. Durch einen Wettbewerb, der alle dazu zwingt, die Innovation zu übernehmen, entfaltet der Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung seine positiven Auswirkungen im Hinblick auf die Lebensstandards und Produktionsweisen einer Volkswirtschaft.

Dem qualitativ hochwertigen Wettbewerb steht der destruktive Wettbewerb gegenüber: Wenn ein Unternehmen (oder ein Land) nämlich die Produktionsstrukturen beibehält und die Lohnkosten senkt, dann findet der Prozess der schöpferischen Zerstörung nicht statt. Die Produktionsstrukturen bleiben die alten – und dennoch erlangt das Unternehmen oder das Land Vorteile im Wettbewerb, die die anderen Akteure unter Druck setzen. Gibt es keinen Mechanismus, der dem entgegenwirkt, so wird die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes oder Unternehmens auf diese Weise ein „Race to the Bottom“ auslösen, denn die Absenkung von Löhnen oder Arbeitsstandards ist kurzfristig der einzige Hebel, um die Wettbewerbsfähigkeit zurückzuerobieren. Wie wir im nächsten Abschnitt sehen werden, herrschte in Europa eben diese destruktive Form vor allem seit der Eurokrise des Wettbewerbs vor – und die derzeitige Rhetorik führt die europäische Wirtschaft wieder zurück auf den Pfad der internen Abwertung.

These 2: Eine Verbesserung der Lebensstandards geht nur über eine höhere Produktivität – es stellt sich die Frage nach der Qualität des Wettbewerbs

Die Obsession der EU mit der Wettbewerbsfähigkeit durchzieht die vergangenen 30 Jahre. Der Vertrag von Maastricht zielte darauf ab, „eine in hohem Maße wettbewerbsfähige soziale Marktwirtschaft“ (AEUV, Artikel 3) zu schaffen, und verankerte durch seine Konstruktion (Stabilitätsziele, Konvergenzkriterien, fehlende wirtschaftspolitische Koordination) ein Paradigma der Wettbewerbsfähigkeit, das primär auf Kostenreduktion und Marktdisziplin setzt (Scharpf 1995, Wigger/Buch-Hansen 2010). Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit wurde damit von Beginn an zu einem politischen Imperativ, ohne dass es eine gemeinsame europäische Strategie zur Produktivitätssteigerung, Investitionsförderung oder industriellen Entwicklung gab. Anders formuliert: Die Wirtschaftspolitik sollte einen allgemeinen Wettbewerb zwischen Unternehmen und

Staaten forcieren, aber bezüglich der Qualität bzw. „Richtung“ dieses Wettbewerbs gab es keine Vorgaben oder Ideen.

Diese Strategielücke und das damit verbundene institutionelle Defizit zog sich auch in den Folgejahren wie ein roter Faden durch die wirtschaftspolitische Ausrichtung der EU. 2000 bekräftigte die Union ihr strategisches Ziel, bis 2010 zur „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaft der Welt zu werden“ (Europäischer Rat 2000). Während der Eurokrise wurde die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit insbesondere der europäischen Südstaaten kritisiert – und unter erheblichem Druck wurden sie zu Strukturreformen gezwungen, die ihre „Wettbewerbsfähigkeit erhöhen“ sollten (Scharpf 2016; Ryner 2015, 2019; Schmidt 2020). Die Bundeskanzlerin Angela Merkel forderte beispielsweise 2013 einen „Pakt für Wettbewerbsfähigkeit“, denn nur die Wettbewerbsfähigkeit könne den Wohlstand in Europa erhalten und mehren (Bundesregierung 2013). Der Draghi-Bericht und der neue Kompass der Europäischen Kommission für Wettbewerbsfähigkeit legen ebenfalls den größten Wert auf den Hebel der Wettbewerbsfähigkeit zur Entwicklung der Wirtschaft (Draghi 2024). Die Frage der Wettbewerbsfähigkeit ist somit die wichtigste wirtschaftspolitische Konstante der EU.

These 3: Die Fixierung auf Wettbewerbsfähigkeit untergräbt die Binnennachfrage und hemmt das Wachstum großer Volkswirtschaften wie der EU

Gerade für große Volkswirtschaften wie die EU allerdings ist diese Obsession mit Wettbewerbsfähigkeit aufgrund der relationalen Qualität des Konzepts mit verheerenden Folgen verbunden. Sofern nämlich institutionell kein qualitativ hochwertiger Wettbewerb zwischen den Volkswirtschaften verankert wird, sondern „den“ Marktkräften freier Lauf gelassen wird, besteht der Anreiz für die Mitgliedstaaten und Unternehmen, vor allem über Lohnzurückhaltung, Ausgabenkürzungen oder Absenkungen von Arbeits- und Umweltstandards die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Mitgliedern der Wirtschaftszone zu erhöhen. Diese Maßnahmen bedürfen keiner Innovation und wirken kurzfristig. Allerdings leidet dadurch die Binnennachfrage – und für die europäische Wirtschaft insgesamt reichen die positiven Impulse aus dem Außenhandel nicht aus, um die negativen Effekte auf das Wachstum auszugleichen, was den Erfolg dieser wirtschaftspolitischen Maßnahmen konterkariert.

Abbildung 1 veranschaulicht den Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Binnennachfrage gegenüber dem Außenhandel für die Eurozone und die USA. Wie unschwer zu erkennen ist, überwiegen in beiden Währungszonen die Impulse aus der Binnennachfrage um ein Vielfaches. Insbesondere während der Eurokrise drückte die auf „Wettbewerbsfähigkeit“ beruhende Politik der Lohn- und Ausga-

benkürzungen das BIP in den Keller. In den USA hingegen, wo vor allem der Staat expansiv agiert, waren die Wachstumsraten dadurch insgesamt höher – auch wenn die Beiträge aus dem Außenhandel meist negativ waren. In den 2020er Jahren scheinen sich die Fehler der Eurokrise zu wiederholen: Auch hier ist die Binnennachfrage schwach, während sie in den USA maßgeblich zu den hohen Wachstumszahlen beiträgt.

Ein so großer Binnenmarkt wie der europäische wird mittels höherer Wettbewerbsfähigkeit, sofern sie primär auf Lohnzurückhaltung beruht, „von außen“ aber keine ausreichenden Impulse bekommen können, um zu wachsen. Denn das, was die Lohnrepression an Wachstum kostet, kann durch Verbesserungen im Außenhandel nicht kompensiert werden.

Der Grund liegt in einem der wichtigsten ökonomischen Gesetze, dem sogenannten Distance Effect of Trade: Der Handel nimmt mit der Distanz ab. Das sogenannte Gravitationsmodell erklärt, dass Länder umso mehr miteinander handeln, je größer ihre Wirtschaftskraft und je geringer ihre Entfernung ist (Head/Mayer 2014).

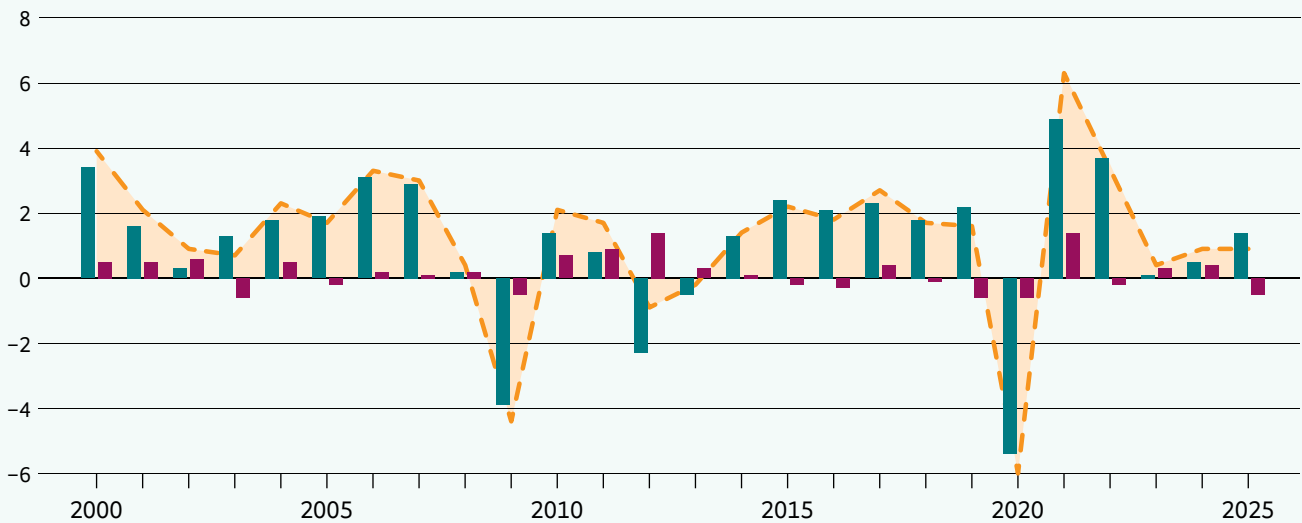
Die empirische Faustformel besagt dabei, dass der Handel sich halbiert, wenn die geografische Entfernung sich verdoppelt (Brei/von Peter 2017). Obwohl im öffentlichen Diskurs oft auf moderne Technologien, Digitalisierung und internationale Handelsabkommen verwiesen wird, ist die Distanz zwischen den Handelspartnern keineswegs bedeutungslos geworden. Im Gegenteil: Der Einfluss der Entfernung ist überraschend stark und über die Zeit sogar stabil geblieben oder gewachsen (Mehl et al. 2024; Brei/von Peter 2017; Disdier/Head 2008; Anderson/van Wincoop 2004). Neuere methodische Ansätze konnten dieses sogenannte Distance Puzzle zwar etwas relativieren, aber nicht vollständig auflösen (Yotov 2012). „Die Welt ist eben nicht klein“, wie Leamer (2007) es auf den Punkt bringt. Er bezeichnet den negativen Effekt der Entfernung auf den Handel gar als „möglicherweise einzigen bedeutenden Befund, der dem Test der Zeit und dem Ansturm ökonometrischer Methoden vollständig standgehalten hat“.

Die Idee, dass die Wettbewerbsfähigkeit (ein relationales Konzept) einer so großen Wirtschaftszone wie der Eurozone oder gar der EU insbesondere gegenüber dem Ausland wachsen müsste, basiert somit auf dem Trugschluss, dass man wie Unternehmen auf einem Markt mit diesen Ländern in Konkurrenz stünde. Die ökonomische Literatur hat diese These zurückgewiesen. Sofern die Wirtschaftspolitik und die Institutionen der EU jedoch auf dem Trugschluss aufbauen, dass das gegenseitige Niederkonkurrieren der europäischen Staaten die EU auch nach außen hin „wettbewerbsfähiger“ macht, dann wird die Binnennachfrage zerstört, was sich wiederum negativ auf das Wachstum und die wirtschaftliche Entwicklung auswirkt. Zudem wirkt sich dieser binnenmarkinterne Wettbewerb, insbesondere wenn er als „Race to the Bottom“ bei Löhnen und Standards betrieben wird, auch auf außereuropäische Partner und glo-

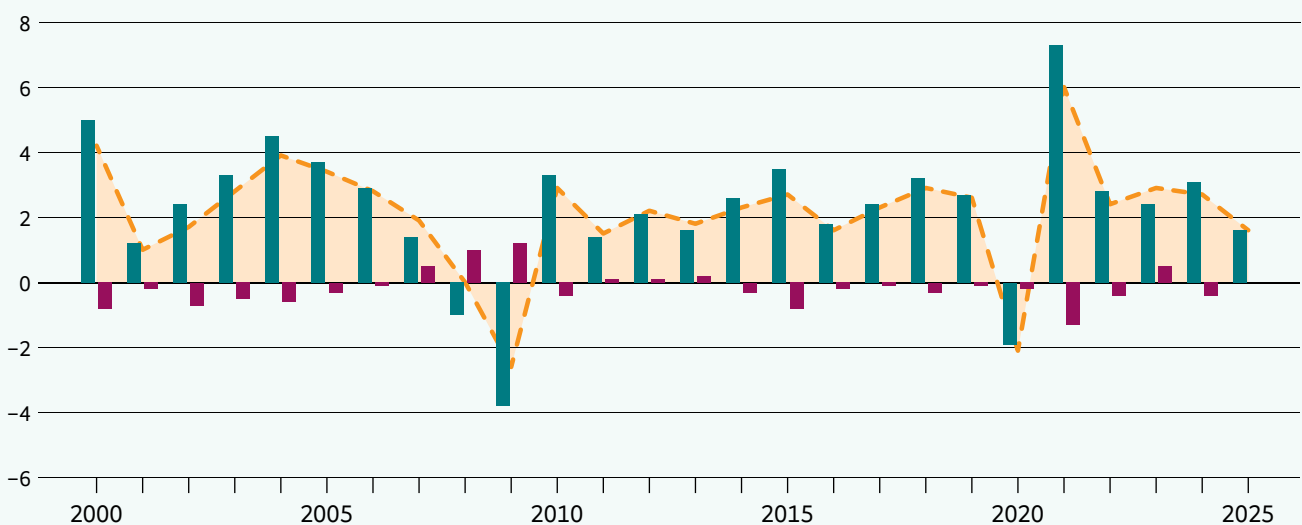
Wachstumsbeiträge der Binnen- und Auslandsnachfrage

in Prozent

Eurozone



USA



■ Binnennachfrage ■ Auslandsnachfrage — BIP-Wachstum

Quelle: AMECO.

bale Lieferketten aus: Werden in der EU Produktionskosten künstlich gedrückt, erhöht das den Druck entlang internationaler Wertschöpfungsketten und kann in der neuen Geoökonomie Abhängigkeiten oder Verwerfungen verschärfen.

Die Eurozone ist schlicht zu groß, um über den außenwirtschaftlichen Sektor ausreichende Wachstumsimpulse zu generieren. Für die grundlegenden, wirtschaftspolitischen

Leitlinien sollte die EU deshalb zunächst als eine eher geschlossene Volkswirtschaft betrachtet werden. Denn nur so wird man der überragenden Bedeutung der Binnennachfrage gerecht und schafft es, einerseits die geopolitische Autonomie zu stärken und andererseits externe Schockrisiken, wie sie durch gestörte Lieferketten entstehen können, zu begrenzen und die Verwerfungen zu umgehen, die sich aus hohen Leistungsbilanzungleichgewichten ergeben.

These 4: Die Obsession mit der Wettbewerbsfähigkeit hat Europa wirtschaftlich geschadet und zurückgeworfen

Wie stark der Druck auf die Löhne und deshalb auf die Preise innerhalb Europas war, zeigen die Daten in Abbildung 2. Es wird ersichtlich, dass die Entwicklung der Lohnstückkosten und damit der Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Volkswirtschaften vor der Eurokrise stark divergierte. Insbesondere Deutschland setzte als größte Wirtschaft der Wirtschaftszone mit dem Druck auf die Löhne seit Ende der 1990er Jahre die gesamte europäische Wirtschaft unter Druck (Flassbeck/Lapavitsas 2015). Nach der Eurokrise gab es dagegen keine klassische Konvergenz – in dem Sinne, dass sowohl die Überschuss- als auch die Defizitländer Anpassungen vornehmen würden: die Überschussländer über stärkeres Lohnwachstum und eine expansivere Fiskalpolitik, die Defizitländer durch deflationäre Maßnahmen (Scharpf 2016). Dem Dogma der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit entsprechend, erfolgte die Anpassung in der Krise fast ausschließlich aufseiten der Defizitländer. Sie mussten über eine interne Abwertung (Lohn- und Ausgabenkürzungen) ihre Lohnstückkosten senken, was zu höherer Arbeitslosigkeit, einem Einbruch des Wachstums und einem Erlahmen der Investitionstätigkeit führte.

Diese asymmetrische Lastenverteilung erinnert an die Anpassungsmechanismen vergangener fixer Wechselkurssysteme, wie beispielsweise den Goldstandard, bei dem die Anpassung der Defizitstaaten ebenfalls vor allem nach unten stattfand (Eichengreen 1992). Die Überschussländer entzogen sich ihrer Verantwortung, wodurch die gesamte Last der Korrektur auf den Schultern der ohnehin krisenge-

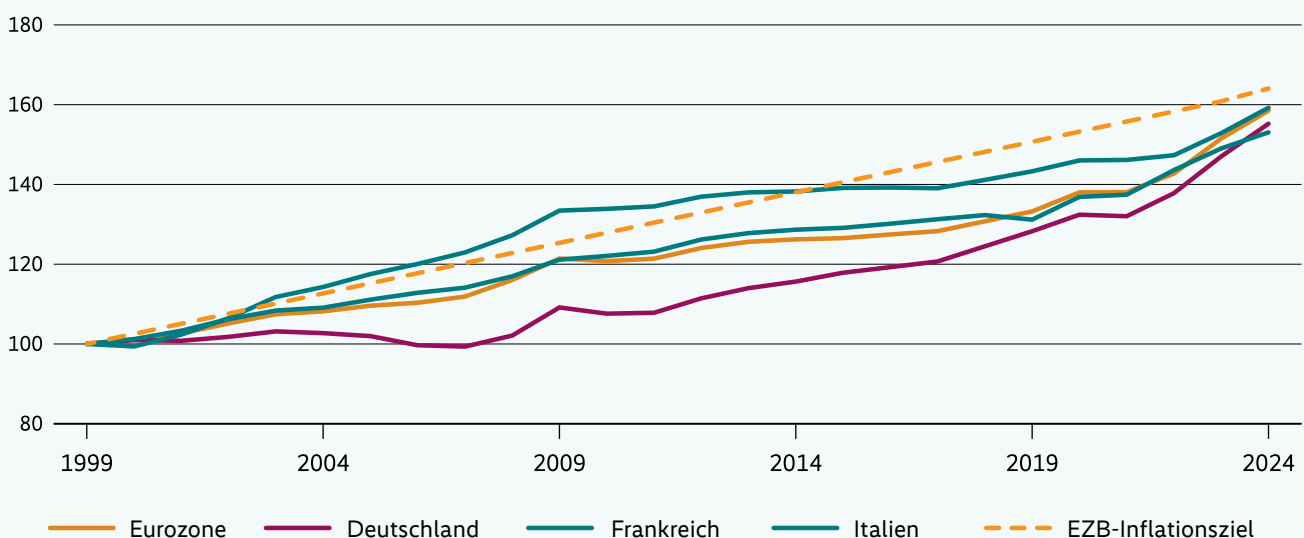
plagten Länder lag. Erst in den vergangenen Jahren ergab sich ein höheres Maß an Konvergenz, was allerdings dem Inflationsschub durch die Pandemie und anschließend der Energiepreiskrise geschuldet war. Die Entwicklung der Lohnstückkosten auf längere Sicht unterstreicht damit das Ausmaß des Anpassungsdrucks in lediglich eine Richtung, was die wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone insgesamt schwächte.

Da die Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Ökonomien untereinander vor allem durch Lohn- und Ausgabensenkungen stattfanden – zunächst initiiert durch große Volkswirtschaften wie Deutschland, anschließend erzwungen in den Krisenländern im Zuge der Anpassungsprogramme –, wirkte sich dies nicht nur negativ auf das Wachstum, sondern auch auf die Investitionsdynamik aus. Weil Investitionen die Grundvoraussetzung für Produktivitätswachstum sind, führte die destruktive Qualität des Wettbewerbs in Europa zu einer schwachen Produktivitätsentwicklung. Abbildung 3 zeigt die Entwicklung des realen Produktivitätswachstums seit den 1970er Jahren (jeweils im Zehn-Jahres-Durchschnitt), wobei ersichtlich wird, dass die Produktivitätsdynamik regelrecht kollabierte. In Ländern wie Frankreich ging die Produktivität in den vergangenen Jahren sogar absolut zurück, während sie in Deutschland und in der Eurozone insgesamt gerade einmal über der Nulllinie lag.

Wenn im europäischen Wettbewerb kurzfristige Vorteile vor allem über Kostenoptimierungen und interne Abwertungen erzielt werden müssen, anstatt eine Senkung der Lohnstückkosten über Investitionen und eine höhere Produktivität zu erwirken, dann stellt sich genau der Effekt ein, der der schumpeterschen Theorie zufolge mit einer

Entwicklung der Lohnstückkosten

1999 = 100

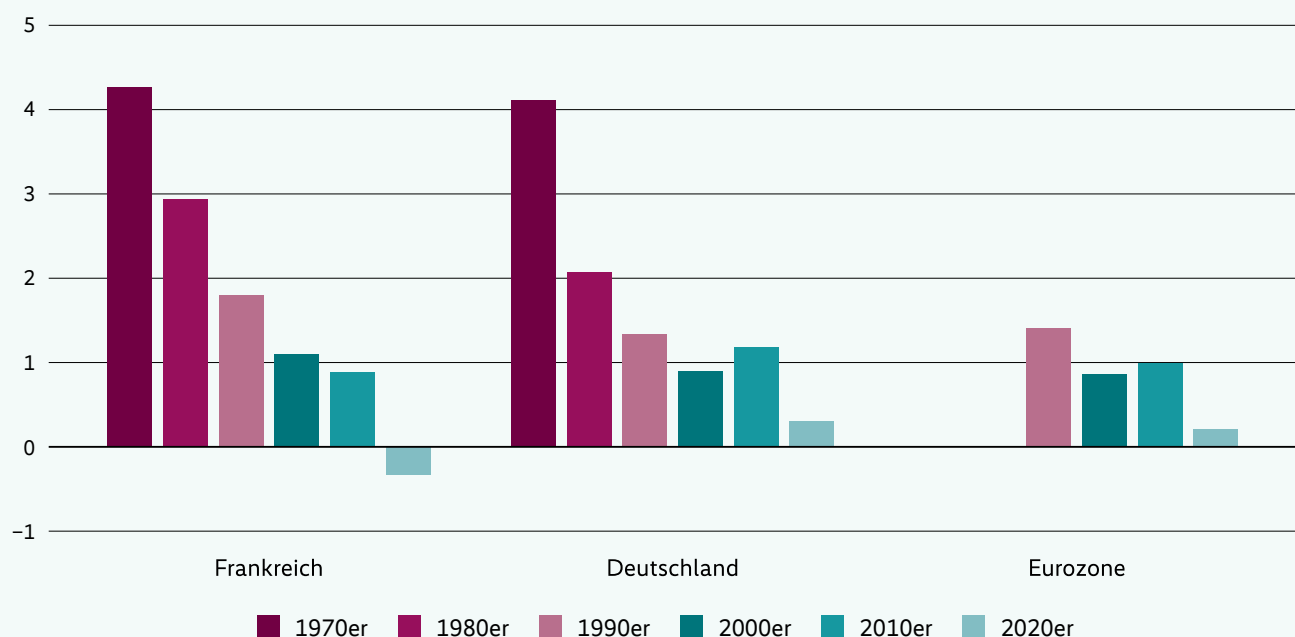


Quelle: Eurostat.

Abb. 2

Produktivitätsentwicklung in Frankreich, Deutschland und der Eurozone

in Prozent



Quelle: AMECO.

Verlangsamung des Produktivitätswachstums einhergeht, da Innovationen im Vergleich zur Optimierung der bestehenden Strukturen an Bedeutung verlieren. Zwar sind die 2020er Jahre von besonderen Krisen geprägt, die die Produktivitätskrise verstärken. Der zugrundeliegende, säkularer Trend bleibt jedoch bestehen. In Frankreich kommen zudem Sondereffekte hinzu, etwa eine beschäftigungspolitische Strategie mit erhöhter Erwerbsquote weniger qualifizierter Arbeitskräfte und der künstliche Erhalt vieler Arbeitsplätze durch Covid-Maßnahmen, die ein eher arbeitsintensives Wachstum fördern und die Produktivität zusätzlich belasten.

These 5: Nicht mehr Wettbewerb, sondern besserer Wettbewerb ist der Schlüssel – getragen von gemeinsamen Regeln und Institutionen, die Produktivität und faire Bedingungen fördern

Die niedrige Produktivitätsdynamik und das niedrige Wachstum sind somit direkte Folgen des Wettbewerbsmodells, dem sich Europa verschrieben hat: ein institutionalisiertes „jeder gegen jeden“, mit sowohl begrenzter zwischenstaatlicher Kooperation wie auch strategischer Ausrichtung, in welche Richtung sich die Wirtschaft entwickeln soll. Dabei müsste Europa den Grundsatz lernen, dass es ein hohes Maß an wirtschaftspolitischer Koordination braucht, um sicherzustellen, dass die Unternehmen, nicht aber die Staaten im Wettbewerb zueinanderstehen. Zugleich müssen die Regeln des Wettbewerbs so gestaltet

sein, dass ein qualitativ hochwertiger Wettbewerb gewährleistet wird.

Angesichts des relationalen Charakters des Wettbewerbsfähigkeitsbegriffs darf es nicht Ziel der Politik sein, dass sich Staaten durch niedrigere Löhne oder geringere Standards innerhalb eines gemeinsamen Binnenmarkts gegenseitig niederkonkurrieren. Einerseits schwächt dies, wie gezeigt, die Binnennachfrage in einem Ausmaß, das über den Exportsektor nicht kompensiert werden kann. Andererseits destabilisieren Leistungsbilanzungleichgewichte die Finanzmärkte und können protektionistische Gegenreaktionen provozieren. Stattdessen bedarf es einer institutionellen Architektur, die nicht primär auf die Verbesserung der externen Wettbewerbsfähigkeit, sondern auf die Stärkung der Binnenwirtschaft abzielt.

Ein solcher Paradigmenwechsel bedeutet nicht das Ende des Wettbewerbs, sondern dessen gezielte qualitative Aufwertung. Konkret heißt das: Die Wirtschaftspolitik muss sich künftig an absoluten Größen wie der Produktivität orientieren, die – im Gegensatz zur Wettbewerbsfähigkeit – auch kollektiv steigerbar ist. Denn nur durch Investitionen, Innovationen und strukturellen Wandel lassen sich nachhaltiges Wachstum und steigende Lebensstandards erreichen. Ein Wettbewerb, der hingegen vor allem über Lohnsenkungen oder den Abbau von Standards geführt wird, verfehlt dieses Ziel: Die Produktionsbasis wird nicht erneuert, das Produktivitätswachstum bleibt schwach und Europa fällt im globalen Vergleich zurück.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen: Es braucht ein anderes Modell des Wettbewerbs

Für einen ökonomischen Fortschritt braucht Europa damit eine klare gemeinsame Richtung der wirtschaftlichen Entwicklung, um industriepolitisch die passenden Weichen zu stellen. Für das 21. Jahrhundert sind dabei vor allem die Klimaneutralität und die soziale Frage entscheidend. Staaten brauchen dafür mehr fiskal- und industriepolitischen Spielraum, von Geldpolitik braucht es Unterstützung. Damit sich dieser qualitative Wettbewerb entfalten kann, braucht es zudem weitere, wirtschaftspolitische Leitlinien und neue institutionelle Spielregeln. Drei zentrale Mechanismen sind dabei unerlässlich:

1. Es braucht eine höhere Tarifbindung

Wie bereits in der europäischen Mindestlohnrichtlinie gefordert, muss die Tarifbindung auf europäischer Ebene gestärkt werden. Eine hohe Tarifbindung stellt sicher, dass Unternehmen innerhalb eines Sektors vergleichbare Ausgangsbedingungen haben. So entscheidet letztlich die Produktivität – und nicht das Lohndumping – über den wirtschaftlichen Erfolg. Dies gilt ebenso für Arbeits- und Umweltstandards, die nicht länger als Standortnachteil gelten dürfen. Stattdessen müssen verbindliche europäische Mindeststandards etabliert werden, die von den Mitgliedstaaten umgesetzt werden, um unfaire Wettbewerbsvorteile einzelner Länder zu unterbinden.

2. Grundsätzliche Lohnkoordination in Europa ist unerlässlich

Es braucht zudem eine koordinierte europäische Lohnpolitik. Die sogenannte „goldene Lohnregel“ muss dabei zum Maßstab werden: Die Nominallöhne müssen im Einklang mit dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum und der angestrebten Inflationsrate steigen. Bei einem Inflationsziel von zwei Prozent und einem zu erwartenden Produktivitätswachstum von einem Prozent zum Beispiel würde dies bedeuten, dass die Nominallöhne um drei Prozent steigen müssen. Eine solche Regelung bewahrt nicht nur die Stabilität des Preisniveaus, sondern sorgt auch für eine faire Teilhabe aller Einkommensgruppen am ökonomischen Fortschritt. Gleichzeitig beugt sie internen Ungleichgewichten vor.

Insbesondere in einem Währungsraum, in dem die Möglichkeit nominaler Auf- oder Abwertungen entfällt, weil die Länder entweder Teil der Eurozone sind oder ihre Währung an den Euro gebunden haben, ist dies entscheidend für nachhaltige Stabilität. Wenn einzelne Länder durch eine

hohe Investitionsdynamik ein überdurchschnittliches Produktivitätswachstum erzielen, müssen die Löhne entsprechend steigen, damit die reale Wettbewerbsfähigkeit konstant bleibt und keine Ungleichgewichte die gesamte Wirtschaftszone destabilisieren.

Bei hoher Tarifbindung und in der Breite steigenden Löhnen hätten die Unternehmen insofern Planungssicherheit, weil sie wüssten, dass Investitionen und Innovationen – kurz: eine höhere Produktivität – die einzige Möglichkeit sind, um sich langfristig am Markt zu halten. Lohndumping zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit würde institutionell als Hebel ausgeschlossen werden, und bei der Verlagerung der Produktion in Niedriglohnländer wären die erworbenen Vorteile nur von kurzfristiger Dauer. Da in den weniger entwickelten Volkswirtschaften in Europa das Produktivitätswachstum tendenziell höher ist und die Ökonomien rasch aufholen, würden in diesen Standorten auch die Löhne stärker steigen, sodass die Lohnstückkostenvorteile gegenüber den Hochlohnstaaten mit der Zeit abnehmen. Darüber hinaus hätten in einem solchen System alle Mitgliedstaaten erhebliche Anreize für soziale Investitionen, beispielsweise in Bildung und Gesundheit, sowie in die öffentliche Infrastruktur, um eine bessere Ausgangsbasis für ein künftig höheres Produktivitätswachstum in der gesamten Wirtschaft zu schaffen.

3. Abbau von Leistungsbilanzungleichgewichten durch synchronisierte Lohn- und Fiskalpolitik

Neben einer Stärkung der Tarifbindung und Lohnkoordination müssen die in der Vergangenheit entstandenen Leistungsbilanzungleichgewichte perspektivisch abgebaut werden. Dafür braucht es gezielte lohn- und fiskalpolitische Maßnahmen, um diese Ungleichgewichte schrittweise zu korrigieren. Deutschland, das seit Jahren enorme Leistungsbilanzüberschüsse verzeichnet, kommt dabei eine besondere Verantwortung zu: Ohne eine Stärkung der inländischen Nachfrage in den Überschussländern bleibt jede europäische Koordination wirkungslos, da die Vorteile gegenüber den anderen Mitgliedstaaten in der Währungsunion bestehen bleiben. Die Überschussländer, gerade Deutschland, müssen perspektivisch eine Lohnentwicklung anpeilen, die diese Lücke graduell schließt und somit den Druck auf die Löhne und Binnennachfrage im Rest der Währungsunion abmildert.

In Überschussökonomien wie in Deutschland wären geeignete wirtschaftspolitische Hebel dafür eine adäquate Erhö-

hung des Mindestlohns, eine Stärkung der Tarifbindung und signifikante Erhöhungen der Löhne im öffentlichen Sektor, sodass der Privatsektor mit Lohnerhöhungen nachziehen muss. Mitgliedstaaten wie Frankreich wiederum, die ihre relativen Lohnstückkostensenkungen mittels interner Abwertung vollzogen haben, könnten – synchron zu den expansiven Impulsen in den Überschussländern – graduell von ihrem harschen Konsolidierungskurs abweichen, um die Binnennachfrage in Europa nicht zu gefährden. Gerade im Kontext geopolitischer Verwerfungen ist dies von übertragender Bedeutung.

Fazit

Europa darf seine wirtschaftliche Zukunft nicht weiterhin in der pauschalen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit suchen, schon gar nicht in einem Wettbewerb „nach unten“ bei den Löhnen, Arbeits- und Umweltstandards. Um im globalen Wettbewerb zu bestehen, bedarf es in Europa paradoxerweise gerade weniger Obsession mit Wettbewerbsfähigkeit. Diese Obsession führte zu einem Wettbewerbsmodell, das in erster Linie auf Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit durch niedrigere Löhne abzielte, nicht durch Investitionen, Innovationen und Produktivitätswachstum. Notwendig ist deshalb eine andere Gestaltung der Wettbewerbsregeln, um den langfristigen ökonomischen, sozialen und ökologischen Zielen zu dienen. Innovationen und Produktivitätswachstum – nicht Lohnsenkungen und fiskalische Kürzungen im Namen der „Wettbewerbsfähigkeit“, die die Mitgliedstaaten in den ökonomischen Ruin treibt – müssen dabei zur Zielmarke der Wirtschaftspolitik werden. Der ökonomische Wettbewerb wird damit nicht abgeschafft, sondern in den Dienst einer gemeinsamen Zukunft gestellt – als Mittel zum Zweck, nicht als ideologischer Selbstzweck.

Literaturverzeichnis

Anderson, James E.; van Wincoop, Eric (2004): Trade Costs, in: *Journal of Economic Literature* 42 (3), S. 691–751.

Brei, Michael; von Peter, Goetz (2017): The Distance Effect in Banking and Trade, BIS Working Papers 658, Bank for International Settlements.

Bundesregierung (2013): World Economic Forum: Taking the Best as an Example, <https://www.bundesregierung.de/breg-en/service/taking-the-best-as-an-example-601148> (4.7.2025).

Disdier, Anne Célia; Head, Keith (2008): The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade, in: *Review of Economics and Statistics* 90 (1), S. 37–48.

Draghi, Mario (2024): The Future of European Competitiveness, Europäische Kommission, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en (4.7.2025).

Dustmann, Christian; Lindner, Attila; Schönberg, Uta; Umkehrer, Matthias; vom Berge, Philipp (2022): Reallocation Effects of the Minimum Wage, in: *The Quarterly Journal of Economics* 137 (1), S. 267–328, <https://doi.org/10.1093/qje/qjab028> (4.7.2025).

Eichengreen, Barry (1992): *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression 1919–1939*, Oxford.

Europäische Kommission (2025): Kompass für Wettbewerbsfähigkeit, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/competitiveness-compass_de (4.7.2025).

Europäischer Rat (2000): Presidency Conclusions: Lisbon European Council, https://www.consilium.europa.eu/ue-docs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm (4.7.2025).

Flassbeck, Heiner; Lapavistas, Costas (2015): *Against the Troika: Crisis and Austerity in the Eurozone*, London.

Head, Keith; Mayer, Thierry (2014): Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook, in: Gopinath, Gita; Helpman, Elhanan; Rogoff, Kenneth (Hrsg.): *Handbook of International Economics*, Vol. 4., Amsterdam, S. 131–195.

Kaczmarczyk, Patrick (2022): *Kampf der Nationen: Wie der wirtschaftliche Wettbewerb unsere Zukunft zerstört*, Frankfurt.

Kaczmarczyk, Patrick; Flassbeck, Heiner (2023): Foreign Direct Investments and the Dynamics of Trade and Capital Flows: Schumpeterian Insights for Sustained Development, in: *Global Policy* 14, S. 477–488, <https://doi.org/10.1111/1758-5899.13209> (4.7.2025).

Leamer, Edward E. (2007): A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas Friedman's „The World Is Flat“, in: *Journal of Economic Literature* 45 (1), S. 83–126.

Mehl, Arnaud; Sabbadini, Giulia; Schmitz, Martin; Tille, Cédric (2024): Distance(s) and the Volatility of International Trade(s), in: *European Economic Review* 167, 104757, <https://doi.org/10.1016/j.euroeco-rev.2024.104757> (4.7.2025).

Ott, Jan (2014): Competitiveness, in: Michalos, Alex C. (Hrsg.): *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research*, Dordrecht, https://doi.org/10.1007/978-94-007-0753-5_498 (11.8.2025).

Ryner, Magnus (2015): Europe's Ordoliberal Iron Cage: Critical Political Economy, the Euro Area Crisis and Its Management, in: *Journal of European Public Policy* 22 (2), S. 275–294.

Ryner, Magnus (2019): The Authoritarian Neoliberalism of the EU: Legal Form and International Politico-Economic Sources, in: Nanopoulos, Eva; Vergis, Fotis (Hrsg.): *The Crisis Behind the Eurocrisis: The Eurocrisis as a Multidimensional Systemic Crisis of the EU*, Cambridge, S. 89–98.

Scharpf, F. W. (1995): Europa nach Maastricht: Markt ohne Demokratie?, in: *Wirtschaftsdienst* 75 (2), S. 85–93.

Scharpf, Fritz (2016): Forced Structural Convergence in the Eurozone: Or a Differentiated European Monetary Community, MPIfG Discussion Paper No. 16/15, Max Planck Institute for the Study of Societies, Köln.

Schmidt, Vivien A. (2020): *Europe's Crisis of Legitimacy: Governing by Rules and Ruling by Numbers in the Eurozone*, Oxford.

Schumpeter, Joseph A. (2017): *The Theory of Economic Development*, London/New York.

Wigger, Angela; Buch-Hansen, Hubert (2010): Revisiting 50 Years of Market-Making: The Neoliberal Transformation of EC Competition Policy, in: *Review of International Political Economy* 17(1), S. 20–44.

Yotov, Yoto V. (2012): A Simple Solution to the Distance Puzzle in International Trade, in: *Economics Letters* 116 (2), S. 221–224.

Abb. 1	Wachstumsbeiträge der Binnen- und Auslandsnachfrage	8
Abb. 2	Entwicklung der Lohnstückkosten	9
Abb. 3	Produktivitätsentwicklung in Frankreich, Deutschland und der Eurozone	10

Dr. Patrick Kaczmarczyk ist Ökonom an der Universität Mannheim und Redakteur bei *Surplus*. Zuletzt war er Leiter für volkswirtschaftliche Grundsatzfragen beim Wirtschaftsforum der SPD und UNO-Berater.

Die Friedrich-Ebert-Stiftung

Die Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) wurde 1925 gegründet und ist die traditionsreichste politische Stiftung Deutschlands. Dem Vermächtnis ihres Namensgebers ist sie bis heute verpflichtet und setzt sich für die Grundwerte der Sozialen Demokratie ein: Freiheit, Gerechtigkeit und Solidarität. Ideell ist sie der Sozialdemokratie und den freien Gewerkschaften verbunden.

Die Friedrich-Ebert-Stiftung fördert die Soziale Demokratie vor allem durch:

- politische Bildungsarbeit zur Stärkung der Zivilgesellschaft;
- Politikberatung;
- internationale Zusammenarbeit mit Auslandsbüros in über 100 Ländern;
- Begabtenförderung;
- das kollektive Gedächtnis der Sozialen Demokratie mit u. a. Archiv und Bibliothek.

Die Abteilung Analyse, Planung und Beratung der Friedrich-Ebert-Stiftung

Die Abteilung Analyse, Planung und Beratung der Friedrich-Ebert-Stiftung versteht sich als Zukunftsradar und Ideenschmiede der Sozialen Demokratie. Sie verknüpft Analyse und Diskussion. Die Abteilung bringt Expertise aus Wissenschaft, Zivilgesellschaft, Wirtschaft, Verwaltung und Politik zusammen. Ihr Ziel ist es, politische und gewerkschaftliche Entscheidungsträger_innen zu aktuellen und zukünftigen Herausforderungen zu beraten und progressive Impulse in die gesellschaftspolitische Debatte einzubringen.

Weitere Veröffentlichungen

Lieferkettengesetze: Menschenrechte für eine nachhaltige Wirtschaft – Ein Argumentationsleitfaden
Perspektive Juni 2025

<https://library.fes.de/pdf-files/international/22193.pdf>

Der Deutschlandfonds – Bedeutung, Aufgaben sowie Zusammenspiel mit Schuldenbremsenreform und direkten staatlichen Kapitalbeteiligungen

Analyse Mai 2025

<https://library.fes.de/pdf-files/a-p-b/22067.pdf>

Ein EU-Zukunftsfonds – Warum und wie? – Hintergrundpapier des »Netzwerks Progressive EU-Fiskalpolitik«

Studie Juni 2024

<https://library.fes.de/pdf-files/international/21274.pdf>

Rohstoffpartnerschaften – Spannungsfeld zwischen Menschenrechten, Transformation und wirtschaftlicher Souveränität

Analyse Mai 2024

<https://library.fes.de/pdf-files/international/21209.pdf>

Zeitenwende – Wie wir unsere Wirtschaft und das Klima retten

Diskurs November 2023

<https://library.fes.de/pdf-files/a-p-b/20716.pdf>

Industriepolitische Zeitenwende – Ein europäischer Inflation Reduction Act

Diskurs März 2023

<https://library.fes.de/pdf-files/a-p-b/20129.pdf>

Volltexte und weitere Publikationen der Friedrich-Ebert-Stiftung unter:

www.fes.de/publikationen



Obsession Wettbewerbsfähigkeit

Ein Wachstumsversprechen auf dem Prüfstand

Die Kurzstudie kritisiert das Leitbild der „Wettbewerbsfähigkeit“ als zentrales Ziel europäischer Wirtschaftspolitik. Da es sich um ein relatives Konzept handelt, führt es in einer großen Wirtschaftszone wie der Europäischen Union zwangsläufig zu einem ruinösen Wettbewerb um niedrigere Löhne und schwächere Standards. Dieses „Race to the Bottom“ schwächt Binnennachfrage, Investitionen und Produktivität und untergräbt damit nachhaltiges Wachstum und sozialen Zusammenhalt. Statt eines intensiven Gegeneinanders braucht Europa einen qualitativ hochwertigen Wettbewerb, der den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts (Klimaneutralität, soziale Frage, geopolitische Machtverschiebungen) gerecht wird und somit vor allem auf Innovationen und Produktivitätsgewinne hin ausgerichtet ist. Dazu sind stärkere Tarifbindung, eine koordinierte europäische Lohnpolitik und der Abbau wirtschaftlicher Ungleichgewichte notwendig.