

Universiteit Antwerpen

Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen

Duitse export: analyse van de determinerende factoren

Dieter De Graeve

Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van:

Master in Toegepaste Economische Wetenschappen - Bedrijfskunde

Promotor:

Prof. dr. Liliane Van Hoof

Universiteit Antwerpen

Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen

Duitse export: analyse van de determinerende factoren

Dieter De Graeve

Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van:

Master in Toegepaste Economische Wetenschappen - Bedrijfskunde

Promotor:

Prof. dr. Liliane Van Hoof

Voorwoord

Deze masterproef wordt voorgedragen tot het bekomen van de graad van Master in de Toegepaste Economische Wetenschappen - Bedrijfskunde met Major in 'European and International Business' en Minor Innovatiemanagement aan de Universiteit Antwerpen. Deze Master verhandeling kan tevens gezien worden als mijn academisch slotstuk en is tegelijk een terugblik op het volledige parcours dat ik de laatste jaren heb afgelegd.

De weg die ik de laatste jaren heb bewandeld, maakt me er heilig van overtuigd dat er geen standaardroute bestaat om je diploma te behalen. Ieder dient zijn weg te zoeken, te maken en te bewandelen. Door stevast mijn eigen keuzes te maken en me te houden aan mijn beslissingen, heb ik de jongste jaren enorm aan volwassenheid en aan onvergetelijke binnen- en buitenlandse ervaringen gewonnen. Bij dezen wil ik dan ook mijn dankbaarheid uitdrukken voor alle kansen die me gegeven zijn.

Het idee om mijn masterproef rond Duitsland te doen, komt dan ook rechtstreeks voort uit mijn Erasmus-ervaring in Mannheim. De verhalen en interessante economische weetjes van mijn toenmalige kotgenoten Alex, Greg en Ruben hebben ertoe geleid dat deze masterproef een onderzoek doet naar de grootste Duitse troef, de export.

Allereerst wil ik mijn oprechte dank aan professor Van Hoof betuigen voor de tijd, energie en vooral flexibiliteit die ze aan de dag heeft gelegd. Ze heeft me vrij mijn eigen keuzes laten maken, me bijgestaan met raad en aanbevelingen gegeven waar nodig. Verder wil ik ook mijn goede vriend Christoph Schillebeeckx bedanken voor het nalezen en helpen bijsturen van deze masterproef. Ten slotte, wens ik nog het meest van al een dankwoord uit te dragen aan mijn ouders die me alle kansen gegeven hebben en meermaals hebben geholpen en gesteund in allerlei omstandigheden.

Aan allen, van harte bedankt.

Abstract

Duitsland en export zijn twee begrippen die eigenlijk al sinds de start van de wereldbepaalde 'wirtschaftswunderjahre' of economische wonderjaren hand in hand gaan. Wanneer men over de Duitse economie spreekt, zal men in de meeste gevallen in één adem ook de Duitse export ter sprake laten komen. De creatie van exportgroei is voor Duitsland de sleutel tot hun sociale en economische welvaart.

Het hoeft geen betoog dat er onnoemelijk veel factoren inwerken op de export van een land. De vraag waar deze thesis een antwoord op wilt formuleren, is welke factoren nu uiteindelijk doorslaggevend zijn (geweest) voor de Duitse export. De thesis tracht het hele exportbeeld weer te geven door eerst in te gaan om de herkomst van de ideologie om daarna over te gaan tot een complete statische en dynamische analyse van een heel gamma aan factoren die inspelen op de export. Het bepalen van de belangrijkste doorslaggevende variabelen voor de export zal gebeuren door een regressie-analyse.

Doordat de Europese Unie alsmaar meer in twijfel wordt getrokken, is het thema brandend actueel. Het is namelijk maar de vraag of Duitsland, op dit moment zonder twijfel de enige echte Europese economische motor, de trend van mooie groeipercentages en sociaal-economische welvaart als gevolg van de enorme export, in de toekomst kan blijven doorzetten. Het bepalen van de meest doorslaggevende determinanten van de Duitse export kan hierbij mogelijks van vitaal belang zijn.

Executive summary

After World War II, it was deemed impossible that Germany would quickly recover from the economic and social damage it had sustained. Nothing, however, could be further from the truth. A new currency, an independent central bank, a vast labour force and the international (re-)acceptance of Germany were key to their economic revival. Combined with a unique ideology, the so-called '**soziale Marktwirtschaft**', Germany was able to recover and rebuild their economy. The economy grew to unprecedented heights and as a consequence the 1950s and 1960s were defined as the **economic miracle** years for Germany. Ludwig Erhard made the foundation for this ideology, which is a combination of a capitalistic marketstructure and a social market economy. This mindset still influences every German company and customer. A major part of the export success is still based on this ideology, because it focuses on free trade, free pricing and qualitative products and services.

The **unification** of Germany triggered a major economic recession with high unemployment rates in the 1990s. This was a major setback for the economic power of Germany. The reversal only took place at the beginning of the new millennium following a few drastic political decisions, which were based on labour flexibility, wage and budget restraints. The biggest impact was caused by the **Hartz-reforms**. The political policy made sure the unemployment rates declined, wage costs stabilized and export increased. Furthermore, these political decisions were also the most important reason the financial crisis of 2009 went by, without major problems for Germany. The combination of ideology, the right political choices and a strong economy have made Germany one of the biggest **economic and export powers** in the world.

The purpose of this master thesis is ***to define and analyse the determining factors of the German export***. To provide an answer to this question, a lot of sub-questions needed to be answered. These ranged from the ideology over the present economic conditions, to an extensive quantitative analysis of the export. As a consequence, the thesis consists of four main chapters. The first chapter focuses on the ideology and history of the German economy. In the second chapter, the attention will shift towards

the present economic situation. In the third chapter we will narrow the scope further by focusing on the German export. Finally, chapter four consists of an in-depth analysis of the competitiveness of Germany and a regression analysis to define the determining factors of that export. The conclusion, reflection and recommendations can be found after the fourth chapter. The data throughout this master thesis always originates from respected sources like the Worldbank, WEF, UNCTAD or OECD. The export analysis in chapter three is solely based on the database of Eurostat and the empirical research in chapter four is based primarily on data obtained from the World Competitiveness Report and the WTO. This was done in order to maintain a certain level of quality and data security.

The present economic analysis of the country still shows an **upward trend** and expectations are that the German GDP in 2015 will be higher than ever. The power of the countries is mostly based on their high competitiveness, which causes their high export and enormous trade surpluses. Because of the high competitiveness, low unemployment rate and sufficient labor productivity, the economic future of Germany in the short term seems to be secured without major setbacks. The – in the case of Germany undervalued – euro pushes the export figures upwards and will support the economy. In the long run, the country definitely needs to invest to make sure it doesn't lose the attraction of foreign investors. These investors often think twice nowadays before investing in Europe, after the Greek debt crisis. The efforts and investments made to **transform the energy sector** make us believe that the politicians are making the right decisions once again for the long run. The developments surrounding and the impact of the **newly introduced minimum wage**, however, should be closely monitored.

With regards to the export, we can make note of the fact that the relative importance of intra-European export is diminishing slightly for Germany. Besides this, it should also be clear that the German export is mainly focused on three product segments: **machinery, vehicles** and **chemicals**. The growing trade relationships with China and the United States hold a lot of possibilities for the future, especially when you take the

possible free trade agreement between the United States and the European Union into account (TTIP). The analysis of the **competitiveness** clearly showed that Germany is among the best and highest competitive countries with regards to nearly all the important determinants. As a consequence, the figures captured by the WEF were used in the regression analysis to define the determining factors of the export. Competitiveness is the main driver of the attraction that certain products or services have towards another country. Competitiveness also makes it possible for companies to compete in this global world.

The analysis of the export and competitiveness data was especially fixated on the **advanced economies**. The analysis clearly stated that the export of Germany is extreme and that the two most determining factors of export in these advanced economies are **market size** and **business sophistication**. With regards to business sophistication, it should be kept in mind that this factor is highly correlated with the technology, innovation and infrastructure in a country. One cannot exist without the other. As market sizes are more or less fixed within a country, the **competitive advantage** nowadays should especially be found within business sophistication. The model has to be read with some caution, as some assumptions were not significant enough. It might not come as a shock that Germany ranks consistently among the top countries regarding these two determining factors. In comparison with other advanced economies, Germany clearly makes the difference with their **high quality products** produced in a highly-effective business environment, which uses the newest technologies, infrastructure and innovations.

Inhoudstafel

Voorwoord.....	i
Abstract	ii
Executive summary.....	iii
Inhoudstafel.....	vi
Lijst van Figuren.....	x
Lijst van Tabellen	xi
Lijst van Afkortingen	xii
Algemene inleiding	1
Duitsland, de motor van Europa	4
Hoofdstuk 1: Algemene schets van de Duitse economie	4
1. Van oorlogs- tot economische machine	4
1.1 Economische geschiedenis na WOII	4
1.2 De oorzaken van de ‘Wirtschaftswunder’-Jahre	5
1.3 Het einde van de economische wonderjaren	12
2. De impact van de politiek	15
2.1 Politieke invloed op de economie na 2000	15
2.2 De Duitse succesformule	19
3. De negatieve zijde van de economische machine.....	24
3.1 De Duitse arbeidskost.....	24
3.2 Duitse inkomensongelijkheid en armoede.....	28
3.3 De bubbel en het gevaar van China.....	30
3.4 Het einde van de politieke stabiliteit en de invloed van de Griekse crisis...	32
3.5 De voordelen blijven primeren.....	34

Hoofdstuk 2: De huidige economische situatie	36
1. Huidige economische indicatoren	36
1.1 De algemene kernindicatoren	36
1.2 Arbeidsomstandigheden	50
1.3 Binnenlandse verschillen	54
2. Competitiviteitonderzoek op basis van het 'World Competitiveness Report' ..	56
3. Buitenlandse (directe) investeringen in Duitsland	59
3.1 Definitie van directe buitenlandse investering	59
3.2 Toestand DBI in Duitsland	60
3.3 DBI determinanten in Duitsland	63
4. Indicatoren van de toekomst	64
4.1 Onderzoek en ontwikkeling	64
4.2 De energietransformatie	65
5. Forecast op basis van gegevens van de OESO	66
Export, de kracht van Duitsland	68
Hoofdstuk 3: Analyse van de export	68
1. Longitudinaal onderzoek van de export	68
1.1 Export door de jaren heen	68
1.2 Intra en Extra EU-28 handel	70
1.3 Analyse van de belangrijkste productgroepen	74
2. Import	75
Hoofdstuk 4: Analyse van de doorslaggevende factoren	76
1. Competitiviteitsrapport van de wereld	77
1.1 Onderdelen van het rapport en fasen van ontwikkeling	77
1.2 Databronnen	79

1.3 Gedetailleerde resultaten voor Duitsland in 2014	80
1.4 Resultaten van Duitsland tussen 2006 en 2014	81
2. Data-onderzoek	82
2.1 Modelspecificatie	82
2.2 Modelselectie	84
2.3 De veronderstellingen testen	87
2.4 Invloed van Duitsland en de Verenigde Staten op het model	89
2.5 Conclusie van het dataonderzoek	92
Conclusie en aanbevelingen	94
Hoofdstuk 5: Conclusie	94
Hoofdstuk 6: Reflectie en Aanbevelingen	97
Bibliografie.....	98
Bijlagen	109
Bijlagen A	109
Bijlage A1 – Samenstelling van het BBP	109
Bijlage A2 – BBP en BBP per capita wereldwijd Bron: WorldBank, 2015.....	110
Bijlage A3 – De grootste economieën in 2050	110
Bijlage A4 – De grootste handelsoverschotten en –tekorten ter wereld	111
Bijlage A5 – De verschillen in gemiddeld uurloon in Duitsland.....	111
Bijlage A6 – De tewerkstelling in de verschillende sectoren.....	112
Bijlage A7 – DBI overzicht Duitsland.....	113
Bijlagen B	114
Bijlage B1 – SPSS – output met alle mogelijke verklarende variabelen voor de export.	114

Bijlage B2 – output van mogelijke verklarende variabelen voor de export. (Correlaties en VIF)	115
Bijlage B3 –Output Reset-test	116
Bijlage B4 – Test op heteroscedasticiteit	116
Bijlage B5 – Regressieoutput model zonder V.S. en Duitsland	117
Bijlage B6 – Testen v/d veronderstellingen: model zonder uitschieters	117
Bijlage B7 – Basisgegevens overblijvend model.....	120
Verklaring op woord van eer	121

Lijst van Figuren

Fig. 1.1 Jaarlijkse % groei van het BBP van Duitsland (1900 – 2000)	5
Fig. 1.2 Jaarlijkse % groei van het BBP van Duitsland (1950 – 2000)	14
Fig. 1.3 Evolutie van de werkloosheidsgraad (1990 – 2013)	16
Fig. 1.4 Weergave van de inkomensongelijkheid d.m.v. gini-coëfficiënt.....	28
Fig. 2.1 De bevolkingspyramide van Duitsland anno 2014	37
Fig. 2.2 Evolutie van het BBP van Duitsland tussen 2005 en 2014 in miljarden euro's .	38
Fig. 2.3 Evolutie van de Duitse handelsbalans binnen en buiten de eurozone (2007- 2014)	42
Fig. 2.4 Evolutie van de handelsoverschotten als % van het BBP (2000-2014)	43
Fig. 2.5 Evolutie van de overheidsschuld als % van het BBP (2003-2014)	48
Fig. 2.6 Evolutie van de werkloosheid te Duitsland o.b.v. gegevens van ILO	51
Fig. 2.7 Evolutie van de arbeidsproductiviteit per gewerkt uur (2003-2015)	54
Fig. 2.8 Regionale verschillen in gemiddeld uurloon in Duitsland	55
Fig. 2.9 De top 10 van het global competitiveness report in '14-'15	57
Fig. 3.1 Overzicht van de export tussen 1950 en 2014	69
Fig. 3.2 Overzicht van de export tussen 2004 en 2014	70
Fig. 3.3 Overzicht van de exportpartner regionen tussen 2003 en 2013.....	70
Fig. 3.4 Belang van de intra EU-28 export handel voor Duitsland in 2014	71
Fig. 3.5 Evolutie van het belang van de intra EU-28 exporthandel voor Duitsland	72
Fig. 3.6 Overzicht van de import tussen 2004 en 2014	76
Fig. 4.2 Evolutie van de verschillende competitiviteitspijlars voor Duitsland.....	81
Fig. 4.3 Output stapsgewijze regressie met verklarende variabelen voor export	85
Fig. 4.4 ANOVA - Output stapsgewijze regressie van de verklarende variabelen.....	86
Fig. 4.5 ANOVA - Output regressie van de verklarende variabelen voor export	86
Fig. 4.6 ANOVA - Output regressie van de verklarende variabelen voor export (VIF)...	87
Fig. 4.7 Shapiro-Wilk test op normaliteit van de exportgegevensreeks	88
Fig. 4.8 Grafische weergave van de invloed van Duitsland en de Verenigde Staten	90
Fig. 4.9 Regressie-output zonder invloed Verenigde Staten en Duitsland.....	91

Lijst van Tabellen

Tabel 1.1 De belangrijkste werkloosheidscijfers van Duitsland eind 2014	18
Tabel 1.2 De evolutie van de loonkost tussen 2000 en 2012 in Europa	22
Tabel 1.3 De verschillen in arbeidskost in Europa.....	25
Tabel 1.4 De wereldwijde verschillen in loonkost in dollar.....	26
Tabel 2.1 Analyse van de Europese BBP's (per capita) en hun groei sinds 2008	39
Tabel 2.2 Een overzicht van het Duitse handelsoverschot over de laatste 10 jaar	40
Tabel 2.3 Een overzicht van het BBP en tewerkstelling per sector in 2014 in Duitsland	52
Tabel 2.4 De evolutie van de DBI in- en uitstromen in Duitsland	61
Tabel 2.5 Evolutie van buitenlandse M&A's en Greenfield investeringsprojecten	62
Tabel 3.1 Overzicht van de verschillende intra EU-28 handelspartners van Duitsland .	73
Tabel 3.2 Overzicht van de verschillende extra EU-28 handelspartners van Duitsland	73
Tabel 3.3 Overzicht van de belangrijkste exportsecties van Duitsland.....	75

Lijst van Afkortingen

AfD	Alternative für Deutschland
ALG. II	Arbeitslosengeld II
BBP	Bruto Binnenlands Product
BNEF	Bloomberg New Energy Finance
BLS	Bureau of Labor Statistics
CDU	Christlich Demokratische Union Deutschlands
DDR	Deutsche Demokratische Republik
Destatis	Statistische Bundesamt (Duits Instituut voor Statistiek)
EMU	Economische en Monetaire Unie
EGKS	Europese Gemeenschap van Kolen en Staal
EU-28	Europese Unie (momenteel bestaande uit 28 leden)
FED	Federal Reserve
ILO	International Labour Organization
IMF	Internationaal Monetair Fonds
IMK	Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WEF	World Economic Forum
WOI	Wereldoorlog I
WOII	Wereldoorlog II

Algemene inleiding

Om in deze globaliserende wereld als land economisch te groeien, is het noodzakelijk om aan internationale handel te doen. Duitsland belichaamt deze ideologie en is er door deze exportgerichte visie in geslaagd om uit te groeien tot een van de grootste welvaartstaten ter wereld.

Omstreeks 2003 werd Duitsland bestempeld als 'der kranke Mann' wanneer het hun economie betrof. Desondanks is Duitsland vandaag met voorsprong de sterkste economie van Europa. (Van Paridon, 2012) Export is vaak het gevolg van een competitieve economie en deze kan slechts gevormd worden doorheen de tijd. Daarvoor is het belangrijk het Duitse economische verleden te onderzoeken en te analyseren, en deze conclusies te toetsen aan het heden en te projecteren op de toekomst. De ideologie die het Duitse economische beleid al bijna vijftig jaar beheerst, drukt vandaag nog steeds zijn stempel op de export. Er zijn in principe een oneindig aantal factoren die de export van een land zullen beïnvloeden en hierdoor is het onontbeerlijk om een duidelijke schets van de economie mee te krijgen.

De export van Duitsland spreekt voor vele landen tot de verbeelding. De huidige Duitse minister van Financiën, Wolfgang Schäuble, verwoordt het als volgt:

"The German Export successes are not the result of some sort of currency manipulation, but of the increased competitiveness of companies." (Sauga & Müller, 2010)

De competitiviteit van een land zal de export van een land in grote mate bepalen. Zonder een zekere mate van competitiviteit is het onmogelijk om kwalitatieve producten aan de man te brengen. De pijlers van competitiviteit, bepaald door het 'World Competitiveness Report', zullen dan ook gebruikt worden om na te gaan welke factoren de export determineren. Door gebruik te maken van de meest recente data en rapporten is het onderwerp brandend actueel.

Dit werkstuk analyseert welke de determinerende factoren van de Duitse export zijn. De algemene onderzoeksvraag luidt: **Wat zijn de doorslaggevende factoren van de Duitse export?** Doordat de vraag generalistisch gesteld is, zijn de deelvragen des te belangrijker:

- ✓ *Wat is de achterliggende ideologie van de Duitse economische visie?*
- ✓ *Hoe hebben de politieke beslissingen aan het begin van dit millenium nog steeds hun impact op de huidige Duitse economie en export?*
- ✓ *Welke negatieve gevolgen heeft het Duitse economische model?*
- ✓ *Hoe ziet de Duitse macro-economie er vandaag uit?*
- ✓ *Wat is de huidige staat van de Duitse export en hoe verhoudt deze zich tot die van andere landen?*
- ✓ *Welke investeringen en maatregelen worden momenteel genomen om de toekomst van de Duitse economie en export te waarborgen?*
- ✓ *Welke zijn de belangrijkste exportpartners en -producten van Duitsland?*
- ✓ *Hoe competitief is de huidige Duitse economie ten opzichte van de rest van de wereld?*

Tijdens het beantwoorden van deze vragen zal gebruik gemaakt worden van de meest recente rapporten van vooraanstaande internationale organisaties zoals de OESO, het WEF, IMF en Destatis. De eerste hoofdstukken met betrekking tot de ideologie zijn voornamelijk samengesteld op basis van een literatuurstudie, terwijl naarmate het werk vordert de informatie meer en meer zal bestaan uit het analyseren van de meest recente gegevens. De thesis zal voornamelijk focussen op de macro-economische aanwijzingen.

Dit werk is opgedeeld in een onderzoek naar de ideologie en huidige economische toestand van Duitsland en een data-onderzoek naar de doorslaggevende determinanten van de Duitse export. Allereerst heeft er een onderzoek naar de achterliggende economische visie van Duitsland plaatsgevonden. Dit door de economische en politieke evolutie van Duitsland te bekijken, beginnende vanaf het einde van WOII. Hiernaast zal hoofdstuk 1 een algemeen beeld geven van hoe de

huidige economische situatie tot stand is gekomen. Er zal worden ingegaan op de beleidsbeslissingen die bij aanvang van dit millenium genomen zijn en hun (economische) invloed. Ten slotte zal hoofdstuk 1 inzicht geven in de negatieve kant van de doorgedreven handelsvisie. Hoofdstuk 2 tracht vervolgens een algemeen en duidelijk beeld te geven van de huidige economische situatie van Duitsland. Verschillende economische indicatoren zullen geanalyseerd en beschreven worden, om de lezer volledig onder te dompelen in de Duitse economie. Daardoor moet de lezer de resultaten uit hoofdstuk 3 volledig kunnen inschatten en begrijpen. Hoofdstuk 3 analyseert namelijk de cijfers rondom de huidige export, van de handelspartners tot de specifieke handelsproducten. In hoofdstuk 4 proberen we na te gaan wat de doorslaggevende factoren van de, in hoofdstuk 3 beschreven, export zijn. Een regressie-analyse zal uitsluitsel geven over de aanwezigheid van en welke de doorslaggevende factoren van de Duitse export zijn.

Op het einde volgt een conclusie omtrent de uitgevoerde onderzoeken. Er zal getracht worden om een aantal factoren aan te duiden die de Duitse export bepalen, aangevuld met een volledig beeld van de drijvende ideologie en de huidige economische toestand in Duitsland.

Duitsland, de motor van Europa

Allereerst zal in hoofdstuk 1 en 2 een summier, maar algemeen overzicht gegeven worden van de Duitse economie. Hierin zal de nadruk vooral komen te liggen op het heden, maar het vertrekpunt zal de zwartste pagina uit de Duitse geschiedenis zijn; namelijk Wereldoorlog II. Doorheen hoofdstuk 2 zullen de belangrijkste economische indicatoren besproken worden en zullen vergelijkingen met andere landen hun dienst bewijzen. Naar het einde van hoofdstuk 2 zal de nadruk meer op de export komen te liggen. Dit zal als basis dienen voor hoofdstuk 3 en 4, waarin de factoren onderzocht zullen worden die de Duitse export mogelijk maken.

Hoofdstuk 1: Algemene schets van de Duitse economie

1. Van oorlogs- tot economische machine

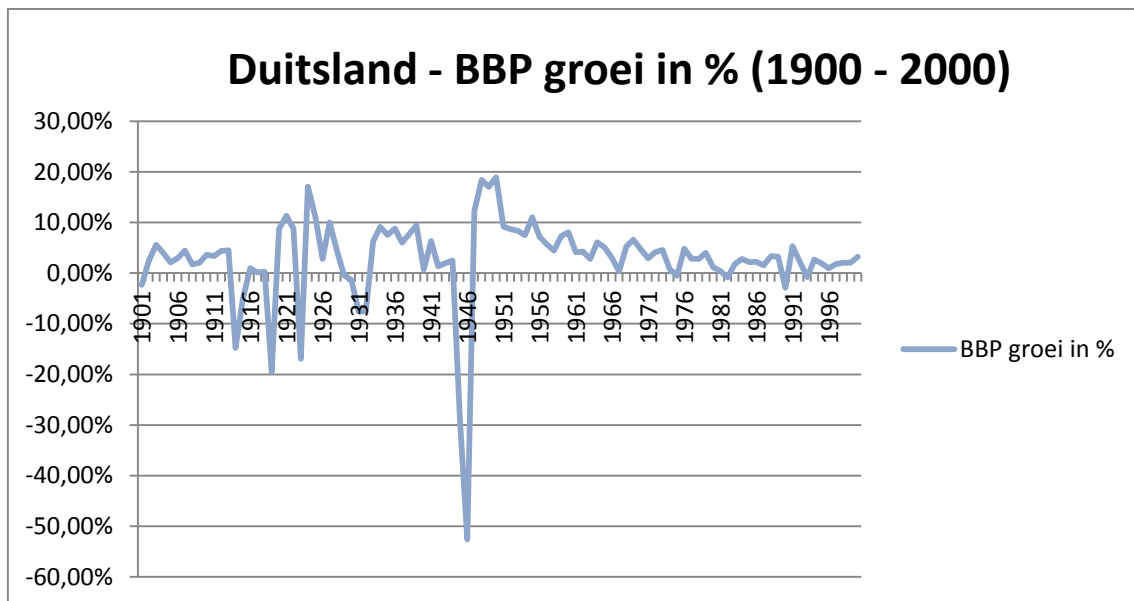
1.1 Economische geschiedenis na WOII

Wie in 1945 gezegd zou hebben dat Duitsland ooit nog een vooraanstaande en leidende rol zou spelen in Europa, zou eenvoudigweg een idioot genoemd zijn. Het land lag namelijk zo goed als volledig in puin na de vele bombardementen van de geallieerden. De economie, industrie en infrastructuur waren vernietigd. Het land moest volledig van nul herbeginnen. Bovendien had de oorlog miljoenen gezinnen onthoofd: miljoenen mannen waren gestorven aan het front en nog meer mensen waren verdreven uit hun huizen. Niemand achtte Duitsland in staat om zijn rug te rechten. De “idioot” heeft echter gelijk gekregen. De (West-)Duitse economie slaagde er namelijk in om in ongelooflijk korte tijd zijn vooraanstaande rol in Europa weer te verwerven. Duitsland verkreeg zijn huidige positie echter niet zonder slag of stoot. (Van Paridon, 1999)

Het onmogelijke werd werkelijk. De (West-) Duitse economie slaagde er in geen tijd in de rug te rechten na de enorme verliezen van de oorlog. In figuur 1.1, die de jaarlijkse procentuele groei van het BBP van Duitsland weergeeft van 1900 tot 2000, kunnen we de enorme impact van WOII op de Duitse economie vaststellen. Wereldoorlog I en de

grote depressie van de jaren '30 hebben de Duitse economie eveneens toegetakeld, maar na Wereldoorlog II halveerde de Duitse economie. Dit was ongezien. De heropleving in de jaren '50 was dat echter ook. Tot op vandaag zijn de 'Wirtschaftswunderjahre' van Duitsland een object van bewondering voor menig ander land.

Fig. 1.1 Jaarlijkse % groei van het BBP van Duitsland (1900 – 2000)



Bron: Eigen bewerking van Maddison; The World Economy: Historical Statistics, OECD Development Centre, Paris 2003.

1.2 De oorzaken van de 'Wirtschaftswunder'-Jahre

Er zijn verschillende redenen die aan de basis liggen van de snelle heropleving van Duitsland na WOII. Het krachtige economisch herstel na de oorlog was vooral te danken aan de creatie van een onafhankelijke centrale bank (de 'Bank deutscher Länder'), de introductie van een nieuwe munt, de acceptatie van het concept van de 'soziale Marktwirtschaft', de omvangrijke hoeveelheid arbeidskrachten en ten slotte de internationale (re-)acceptatie van Duitsland. Deze factoren zijn tevens de belangrijkste factoren van de 'Wirtschaftswunderjahre'. (Van Paridon, 1999)

1.2.1 Het Marshallplan

Naar het einde van de Tweede Wereldoorlog toe begonnen zowel de geallieerden als de Sovjet-Unie met het uitwerken van ideeën over wat er met Duitsland na de oorlog diende te gaan gebeuren. De meningen hierover waren echter sterk verdeeld. De Sovjet-Unie wou er vooral voor zorgen dat Duitsland nooit of te nimmer weer op economische en militaire sterkte zou komen om de Sovjet-Unie te bedreigen. De Russen wilden de Duitsers op alle mogelijke manieren laten boeten voor al het oorlogsleed. De geallieerden, onder leiding van de Amerikanen, dachten er aanvankelijk aan om Duitsland te vormen tot een soort landbouw-staat met het zogenaamde Morgenthau-plan. Doordat de geallieerden echter vreesden dat ze Duitsland (financieel en economisch) te veel zouden moeten bijspringen en omdat ze vreesden dat een zwak Duitsland enkel de Sovjet-Unie sterker zou maken, kozen de geallieerden voor een ander plan: het alomgekende Marshallplan. Dit omvangrijke materiële hulpplan dat de Amerikaanse minister van Buitenlandse Zaken George C. Marshall als architect had, moest ervoor zorgen dat niet enkel Duitsland beter uit de oorlogsjaren kwam, maar heel Europa. Bovendien vormden de landen onder het Marshallplan tezamen een veel sterker blok tegen het oprukkende communisme van Stalin. (Van Paridon, 1999)

Het Marshallplan trad drie jaar na de oorlog in werking, hetgeen meteen te zien is in figuur 1.1 (supra), waar te zien is dat het BBP na de oorlogsjaren een enorme boost heeft gekregen. Zoals reeds aangegeven waren er meerdere oorzaken voor de uitzonderlijke groei van Duitsland in de jaren '50. De omruiling van de waardeloos geworden Reichsmark voor de Deutsche Mark was een van de belangrijkste redenen voor het herrijzen van Duitsland. De nieuwe munt zorgde voor hernieuwd vertrouwen in de economie en zette de kapitaalkrachtigen aan om weer te investeren. De nieuwe munt werd geïntroduceerd door de 'Bank deutscher Länder', de nieuwe centrale bank die gevormd was naar het Amerikaanse voorbeeld van de Federal Reserve Bank. (Van Paridon, 1999)

1.2.2 Ludwig Wilhelm Erhard en 'zijn' soziale Marktwirtschaft

Eén persoon die een enorme invloed heeft gehad op het herstellen van de Duitse naoorlogse economie, was Ludwig Wilhelm Erhard. Ludwig Erhards persoonlijke hoogtepunt mag dan wel pas in 1963 plaatsgevonden hebben, toen hij als lid van de CDU verkozen werd tot bondskanselier van Duitsland, maar voor Duitsland beleefde Erhard zijn hoogtepunt veel vroeger. Hij was als minister van Economische Zaken in het kabinet van Konrad Adenauer de grote architect van het Wirtschaftswunder. Erhard was degene die de plannen heeft uitgetekend voor de grote economische veranderingen die ervoor hebben gezorgd dat Duitsland in geen tijd herstelde van de oorlog. Hij deed dit door tegen alle verwachtingen in, ook deze van de geallieerden, de prijscontrole op een groot aantal belangrijke producten los te laten. De algemene verwachting was bovendien dat er ook een aanzienlijk aantal producten en sectoren genationaliseerd zouden worden, waaronder de kolen en staalindustrie. Ludwig Erhard koos daarentegen echter voor een vrije markteconomie of 'soziale Marktwirtschaft' zoals ze in Duitsland tot op vandaag bekend staat. Zijn visie op de economische structuur van een land wordt nog het best verwoord in een van zijn quotes, waarin hij duidelijk maakt dat ieder individu verantwoordelijk moet zijn voor zijn eigen geluk en welvaart en dat de staat hooguit een ondersteunende rol moet spelen. (Van Paridon, 1999; Erhard, 1958; Nicholls, 1994)

„Das mir vorschwebende Ideal beruht auf der Stärke, dass der Einzelne sagen kann: ‚Ich will mich aus eigener Kraft bewähren, ich will das Risiko des Lebens selbst tragen, will für mein Schicksal selbstverantwortlich sein. Sorge du, Staat, dafür, dass ich dazu in der Lage bin.‘“ (Ludwig Erhard, 1962, p. 303)

De keuze van Erhard om met (West-)Duitsland te kiezen voor een relatieve *laissez-faire* economie was natuurlijk een grote stijlbreuk met de gedirigeerde, interventionistische economie die gecontroleerd werd door de Nazi's in de jaren '30 en '40. De keuze van Erhard was bovendien een grote stijlbreuk met het Angelsaksische model van het Verenigd Koninkrijk, waarin de overheid een veel grotere rol speelt en de markt een stuk minder losgelaten werd. Het Rijnlandmodel, wat een gevolg was van de Duitse keuze voor de 'soziale Marktwirtschaft', legt namelijk meer nadruk op het

middellange-en langetermijndenken, waarbij continuïteit van het land belangrijker is dan snelle winst. Erhard had een langetermijnvisie en daardoor is het ook een verrassing geweest dat zijn economisch beleid zo snel vruchten heeft afgeworpen. De keuze van Erhard heeft desondanks veel risico's ingehouden, omdat er ten tijde van de keuze geen enkele zekerheid was dat Duitsland zich zonder veel overheidshulp van de oorlog zou kunnen herstellen. Zijn keuze bleek achteraf echter wel de juiste. (Van Paridon, 1999; Enste, 2006)

De introductie van een nieuwe munt, de 'soziale Marktwirtschaft', de internationale reacceptatie van Duitsland, de toenemende economische vraag, de economische hulp van de Verenigde Staten in de vorm van het Marshallplan en de gedisciplineerde en goed opgeleide arbeidsbevolking (gekneed in de oorlog), gecombineerd met hoogtechnologische en geavanceerde infrastructuur die relatief snel hersteld kon worden na de oorlog, zorgden voor de wonderjaren. (Van Paridon, 1999; Enste, 2006)

1.2.3 De hedendaagse impact van de 'soziale Marktwirtschaft'

De keuze voor een 'soziale Marktwirtschaft' laat zich nog tot op vandaag voelen. Duitsers zijn vandaag nog steeds niet happig om een Keynesiaans beleid te voeren. Vandaar dat bijvoorbeeld ook de huidige 'invoering' van een minimumloon zo hardnekkig bevochten is geweest in het verleden. Deze keuze heeft er bovendien voor gezorgd dat Duitsland genoodzaakt was om te vertrouwen op een recept dat tot op vandaag zijn succes toont: **de export**. De keuze om de economie vrij te laten zorgde ervoor dat Duitsland genoodzaakt was om zich te richten op de verkoop van de Duitse producten op markten buiten de eigen landsgrenzen.

Duitsland heeft als een van de weinige westerse economische grootmachten relatief weinig hinder van de economische crisis ondervonden. De jaren tussen 2000 en 2008 werden door verscheidene economen zelfs simpelweg een tweede 'Wirtschaftswunder' genoemd voor Duitsland. Dit economische wonder uit de jaren '50 is nog steeds iets mythisch voor vele economische grootmachten. Het wonder was een samenloop van vele factoren, maar de ideologische structuur die het mirakel mogelijk heeft gemaakt, is reeds gevormd tijdens de Tweede Wereldoorlog in Freiburg,

een universiteitsstad in de buurt van het Zwarte Woud. Hier leefde een Duitse professor, genaamd Walter Eucken, die een groep vrijdenkers de 'soziale Marktwirtschaft' heeft bijgebracht. Deze groep vrijdenkers staat tegenwoordig bekend als de 'Freiburg-school'. Onder de leiding van Walter Eucken heilig geloofden in de combinatie van het *ordoliberalisme*, de Duitse variant van het neoliberalisme, en de sociale markteconomie. Hoewel de Nazi's tijdens de jaren '30 en '40 de Freiburg-school intellectueel probeerden te isoleren, is Walter Eucken er desondanks toch indirect in geslaagd zijn gedachtengoed te verwezenlijken. Zijn bekendste protegé was namelijk Ludwig Erhard, de man die Duitsland werkelijk in zijn wonderjaren heeft geduwd. (Ebeling, 2008; Grossekettler, 2003; Erhard, 1958)

1.2.4 De vrijdenkende Freiburg school

De basisidee van de mirakeljaren van Duitsland ligt zoals aangegeven in de hele filosofie van de sociale markteconomie, soms ook wel het *sociaal kapitalisme* genoemd. Dit kan het beste gezien worden als een middenweg tussen het totale vrije economische liberalisme en het sociaal economisme. De basis van deze denkwijze is gelegd door de Duitse vrijdenkers van de Freiburg-school tijdens WOII. Het belangrijkste verschil met het neo-Amerikaanse model of de kapitalistische marktstructuur - die we vooral kennen van de tijdperken waarin Margaret Thatcher in het Verenigd Koninkrijk en Ronald Reagan in de Verenigde Staten aan het roer stonden - en de sociale markteconomie, is het sociale zekerheidsstelsel. Terwijl het pure kapitalisme ervan uitgaat dat het systeem 'an sich' ervoor zal zorgen dat ieder voor zichzelf een sociale zekerheid opbouwt, is de sociale markteconomie ervan overtuigd dat de staat hiervoor moet instaan. (Enste, 2006)

Het basisidee van de sociale markteconomie loopt grotendeels gelijk met het kapitalisme, namelijk dat de vrije markt het meeste effectieve en efficiënte allocatiemechanisme is. De staat op zichzelf is niet bekwaam om de middelen aanwezig in een economie op een gelijkwaardige en eerlijke manier te verdelen. Het belangrijkste verschilpunt is echter dat de sociale markteconomie erin gelooft dat de totale maximale economische én sociale output enkel gecreëerd wordt door de staat, die op bepaalde punten mee het macro-economische beleid bepaalt. De belangrijkste

elementen van de sociale markteconomie die Duitsland naar zijn mirakeleconomie heeft getrokken waren privé-eigendom, vrije handel en vrije prijsformatie, gecombineerd met een actieve staat die vooral via regulatorische maatregelen zorgde voor sociale zekerheid in de vorm van ziektezorg, pensioenverzekeringen, werkloosheidsvoorzieningen e.d.. (Enste, 2006)

Het is dus vooral belangrijk om te onthouden dat de 'soziale Marktwirtschaft' niet compleet nieuw was (wat Ludwig Erhard aan het Duitse volk gaf), maar dat het vooral een samentrekking was van systemen en ideologieën die hun nut reeds bewezen hadden in het verleden. Bovendien valt het op te merken dat quasi alle landen vandaag een gelijkaardig systeem gebruiken, een synthese tussen het socialistisch en een liberalistisch economisch systeem. (Enste, 2006; Mau, 2003)

1.2.5 De toenemende economische vraag

Het was de toenemende economische vraag van binnen- en buitenland die het mirakel mogelijk heeft gemaakt. De binnenlandse vraag werd gestuwd door een trotse en bekwame bevolking en geleid door de ideeën van Erhard. Dit maakte het, met de middelen die het aangereikt kreeg van de Verenigde Staten onder het Marshallplan, mogelijk om van het land gebrandmerkt door de wil van één man, een land te maken dat bekend zou staan om meer dan de littekens die het had veroorzaakt in de hele wereld. De buitenlandse vraag daarentegen werd ironisch genoeg vooral veroorzaakt door oorlog. De Koreaoorlog tussen het communistische Noord-Korea, gesteund door China en de Sovjet-Unie, en Zuid-Korea, gesteund door de Verenigde Staten, die tussen 1950 en 1953 woedde, zorgde voor een grote vraag naar Duitse oorlogstechnologie. Het symbool van het gouden tijdperk was echter de typische, oer-Duitse Volkswagen Kever, ironisch genoeg ontworpen door de Hongaarse jood Josef Ganz. De hoogdagen van de Volkswagen Kever, het best verkochte automodel ooit, vielen samen met wat wellicht de beste jaren van de Duitse economie waren. Midden de mirakeljaren, op 5 augustus 1955, rolde dan ook de miljoenste Volkswagen Kever van de band. Het wordt vaak vergeten, maar de Volkswagen Kever is zelfs succesvoller en meer geproduceerd dan het legendarische Ford Model T. (Van Paridon, 1999, Schilperoord, 2009; Hickey, 2000; Wiersch, 2005)

1.2.6 Nooit meer oorlog door economische samenwerking

Het was in de jaren '50 dat de basis werd gelegd voor het tegenwoordig welbekende kwaliteitslabel 'Made in Germany'. Een zin die voor velen gelijkstaat aan kwaliteit en duurzaamheid. Tijdens de 'Wirtschaftswunder'-jaren werd Duitsland - ondanks zijn oorlogsverleden - een van de spilfiguren van het orgaan dat het begin inluidde van wat later zou uitgroeien tot de Europese Unie: de EGKS. De EGKS of Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal werd met het Verdrag van Parijs opgericht in 1952. (West-)Duitsland was dankzij zijn ondertussen enorm gegroeide economie de spilfiguur van deze zes landen tellende organisatie. De organisatie werd opgericht met het oog op de garantie van een continue voorziening van kolen en staal voor de heropbouw van Europa na WOII. De onderliggende opzet van de organisatie was tevens de oprichting van een samenwerkingsplatform, waardoor het behoud van de vrede gestimuleerd werd. Het feit dat (West-)Duitsland ervoor koos om vol in te zetten op kwaliteitsvolle producten is een van de voornaamste redenen van de vooraanstaande exportpositie die het in de jaren '50 heeft bemachtigd en eigenlijk nog nooit heeft afgegeven. Doordat de DDR of Oost-Duitsland, gestuurd door de Sovjet-Unie vanaf het begin achter West-Duitsland aanhinkte, waren er veel mensen die de oversteek maakten. Dit zorgde ervoor dat de lonen tijdens de jaren '50 relatief gelijk konden blijven. Het altijd groeiende arbeidsaanbod zorgde er mee voor dat Duitsland zijn sterke export- en concurrentiepositie kon bewaren. Tot in 1961 de DDR-instroom een halt werd toegevoerd door de bouw van het IJzeren Gordijn, werden in de jaren '60 gastarbeiders uit onder meer Italië, Joegoslavië en Turkije aangetrokken, waardoor de lonen relatief laag gehouden konden worden en waardoor de economische wonderjaren van Duitsland konden voortduren. De Duitse bevolking begon echter in het begin van de jaren '60 opstandig te worden, omdat zij zagen dat het land er enorm op vooruitging, maar hun lonen min of meer gelijk waren gebleven. De druk werd eind de jaren '60 echter te groot en de bom barstte. (Van Paridon, 1999, Wallich, 1976)

1.3 Het einde van de economische wonderjaren

De arbeiders wilden een beloning zien voor al het werk dat zij de voorgaande 20 jaar hadden moeten verzetten en waar ze eigenlijk slechts een schamel loon voor in de plaats kregen. Het Duitsland van de jaren '60 was in geen enkel opzicht te vergelijken met het Duitsland van eind de jaren '40, de welvaart van zijn inwoners daarentegen wel. Het volk dat in opstand kwam tegen de lage lonen was echter slechts de druppel die de 'Wirtschaftswunder'-emmer deed overlopen. (Van Paridon, 1999, Wallich, 1976)

1.3.1 Het einde van het Duitse mirakel

Er waren tijdens de jaren '60 reeds andere tekenen opgedoken dat de mirakeljaren hun einde naderden. Zo ging de opkomst van nieuwe energiebronnen zoals olie en kernenergie gepaard met de teloorgang van de kolenindustrie, een van de belangrijkste industrieën van West-Duitsland; een industrie die de heropbouw droeg en die voor enorm veel tewerkstelling zorgde. Daarnaast steeg de concurrentie in de gehele economie, wat voor een stuk meer druk op de groeiende Duitse economie zorgde. Toeval of niet, maar het aftreden van Ludwig Erhard en een grotere (Keynesiaanse) invloed van de SPD onder leiding van de opkomende en populaire Willy Brandt in de regering, liep tevens samen met de daling van de groei van de economie eind de jaren '60. Duitsland koos er namelijk voor om de economische problemen die zich in de jaren '60 manifesteerden, te counteren met een meer 'interventionistisch' socialistisch beleid. Willy Brandt werd in 1964 de eerste sociaaldemocratische bondskanselier sinds de jaren '30. Vanaf dan koos de Duitse politiek om meer middelen in te zetten voor de uitbouw van de sociale zekerheid, hetgeen rechtstreeks en onrechtstreeks de druk nog zou verhogen op de lonen. Deze binnenlandse factoren zouden in samenwerking met nog enkele andere factoren voor het einde van de 'Wirtschaftswunder'-jaren zorgen in 1969. (Van Paridon, 1999; Marshall, 1997)

1.3.2 De crisissen van de jaren '70 en de heropleving in de jaren '80

De jaren '70 waren economisch gezien zware jaren voor het Westen. Ze worden namelijk gekenmerkt door economische crisissen en staan gekend als zwakke groei-jaren. De oliecrisissen van 1973 en 1979 zorgden wereldwijd voor een enorme

afzwakking van de groei. De crisissen, die met opzet werden veroorzaakt door de Arabische olieproducerende landen en gericht waren tegen het Westen, veroorzaakten een eerste echte recessie in '75 in Duitsland sinds WOII. Het begin van de jaren '80 verging het Duitsland beter. De economie leefde terug op en de export begon opnieuw te draaien. De heropleving van het begin van de tachtiger jaren werd compleet tenietgedaan door de eenmaking van Duitsland in 1990 na de val van de Berlijnse muur in november 1989. De DDR had in tegenstelling tot West-Duitsland geen economische mirakeljaren gekend, maar was vooral ten prooi gevallen aan de harde repressie van de Sovjet-Unie. Oost-Duitsland heeft werkelijk moeten boeten voor wat de Nazi's het Europese en Russische volk tijdens de Tweede Wereldoorlog hebben aangedaan. De Sovjet-Unie heeft de DDR werkelijk uitgemolken en dit had West-Duitsland volledig onderschat. De 'Wiedervereinigung' of eenmaking van Duitsland in 1990 kostte veel meer en had grotere (sociale) problemen dan aanvankelijk gedacht. Het (economische) verschil tussen West- en Oost-Duitsland, dat vandaag - hoewel in mindere mate - nog steeds aanwezig is, had een enorme terugval van de Duitse economie tot gevolg in 1990. (Van Paridon, 1999; Wiegrefe, 2010; Parra, 2004)

1.3.3 De hereniging van Duitsland

De hereniging van Duitsland zorgde voor een enorme recessie die startte in 1990. De werkloosheid steeg tot bijna 15% van de beroepsbevolking, iets wat geleden was van eind de jaren '40. De DDR was in de verste verte en in geen enkel opzicht klaar om één te worden met het op dat ogenblik vrij sterke West-Duitsland. Hoewel de DDR na de plundering door de Sovjet-Unie nog slechts een lap grond was met een gedemotiveerde bevolking, was er toch een enorm grote oppositie tegen de hereniging. Vanzelfsprekend stonden de Britten, Fransen, Belgen, Amerikanen en Israeli's niet te springen voor een nieuw groot-Duitsland. De Italiaanse eerste minister Giulio Andreotti omschreef de oppositie tegen de hereniging het mooist door de Franse Nobelprijswinnende schrijver François Charles Mauriac te citeren:

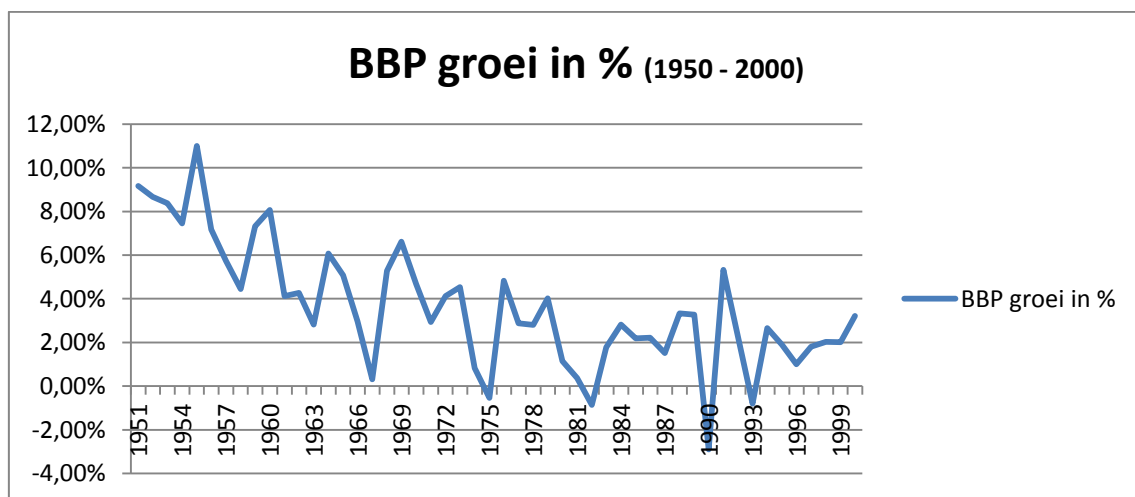
„I love Germany so much that I prefer to see two of them.“ (Stewart, Walker & Williams, 2012)

Deze landen beseften dat het slechts een kwestie van tijd zou zijn voor Duitsland weer de economische (en militaire) macht zou zijn van weleer. Het duurde echter langer dan verwacht. Duitsland had namelijk nood aan een nieuwe visionaire politiek. Die kwam er met Gerhard Schröder (SPD), die als bondskanselier Duitsland vanaf 1998 een nieuwe politieke weg deed inslaan (infra). (Van Paridon, 1999; Wiegrefe, 2010, Allen, 2009)

1.3.4 Kort overzicht van de economische geschiedenis na WOII

Het volledige overzicht van de economische geschiedenis, van de mirakeljaren in de jaren '50, over de crisisjaren in de jaren '70, tot de positieve maar ook negatieve gevolgen van de eenmaking van Duitsland, kan gevonden worden in figuur 1.2. Deze grafiek geeft een overzicht van de jaarlijkse procentuele groei van het BBP van Duitsland sinds 1950. Na 2000 zijn het overwegend politieke beslissingen die hun impact hebben gehad op de economie van Duitsland. Deze zullen verder worden besproken in paragraaf 2, 'Politieke invloed op de economie na 2000'.

Fig. 1.2 Jaarlijkse % groei van het BBP van Duitsland (1950 – 2000)



Bron: Eigen bewerking van Maddison, 2003 – Historical Statistics: OECD

2. De impact van de politiek

2.1 Politieke invloed op de economie na 2000

2.1.1 De Europese macht van Duitsland

In de afgelopen jaren was een zogenaamde 'grexit', een vrijwillige of gedwongen uitstap van Griekenland uit de eurozone, een van de hotste topics in en rondom Europa. Tien jaar geleden zou je gek verklaard zijn, als je zei dat leden van de eurozone er mogelijk zouden uitstappen. Nu is die visie veranderd. Hoogstwaarschijnlijk zal de beslissing rondom een mogelijke 'grexit' dan in de handen komen te liggen van de Duitse bondskanselier, die met recht en reden bestempeld kan worden als de politiek machtigste persoon in Europa. De reden dat de macht in de handen van Duitsland gelegd wordt, is simpel: economisch gezien is het vandaag de rest van Europa een paar lengten voor. Hoe is Duitsland erin geslaagd om de problemen die het in 1990 had bij de hereniging in enkele jaren tijd volledig om te draaien? De fundamenteen voor dit succesvolle Duitse model zijn gelegd rond de eeuwwisseling door Gerhard Fritz Kurt Schröder, Duits bondskanselier van 1998 tot 2005 en lid van de sociaaldemocratische partij SPD. (Verreet, 2010; Alcidi, Giovannini and Gros, 2012; Athanassiou, 2009)

2.1.2 De gevolgen van de 'Wiedervereinigung'

West-Duitsland leek net voor de hereniging in blakende economische conditie. Oost-Duitsland was dit totaal niet (zie infra). West-Duitsland had er eigenlijk geen idee van hoe slecht het Oost-Duitsland was vergaan in de jaren dat de Berlijnse muur de twee delen scheidde. (Van Paridon, 1999; Ziarczyk, 2014)

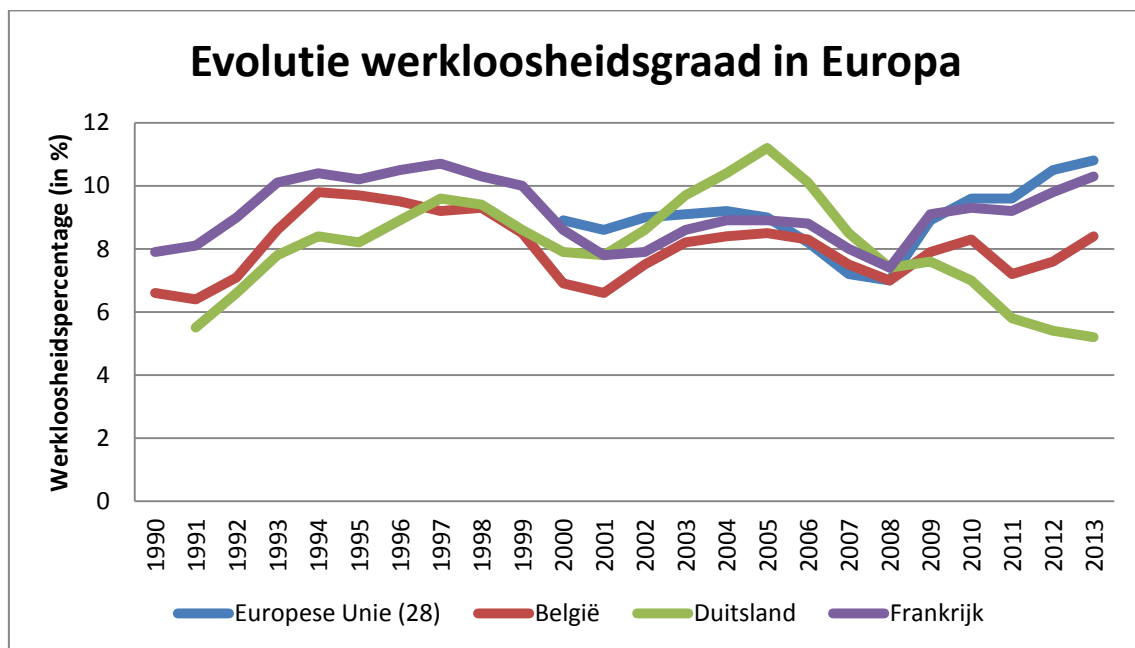
Helmut Kohl, bondskanselier van Duitsland ten tijde van de hereniging, geloofde er namelijk in dat West-Duitsland, Oost-Duitsland jaarlijks slechts met 10 tot 15 miljard DM ofwel 5 à 7,5 miljard euro zou moeten bijspringen. Vandaag is de kloof nog steeds niet gedicht, vooral omdat de ex-DDR er nog steeds niet in geslaagd is om de grote bedrijven aan te trekken. Bovendien wordt geschat dat er sinds de val van de Berlijnse muur tussen de 1.600 en 2.000 miljard euro transfers van West- naar Oost-Duitsland hebben plaatsgevonden, veel meer dan verwacht. Doordat de groei van het verenigde

Duitsland in de jaren '90 niet in de lijn der verwachting lag, kwamen de transfers een stuk hoger uit dan aanvankelijk gedacht. (Van Paridon, 1999; Ziarczyk, 2014)

2.1.3 De werkloosheidsgraad

Bovendien was de werkloosheid belastend voor de politieke wereld. De werkloosheid bleef namelijk stijgen, tot in 1998 de kiezer een ommekeer maakte. De Duitsers waren ervan overtuigd dat Gerard Schröder de man was die de werkloosheidstendens kon keren. Toch zou het duren tot 2003, toen Schröder er met zijn 'Agenda 2010' in zou slagen de tendens om te buigen. In figuur 1.3 is de werkloosheidsgraad van Duitsland weergegeven sinds 1990. (Van Paridon, 1999; Ziarczyk, 2014)

Fig. 1.3 Evolutie van de werkloosheidsgraad (1990 – 2013)



Bron: Eigen bewerking van werkloosheidsgegevens Eurostat, 2014.

Het grootste probleem waar Duitsland mee te kampen had na de 'wiedervereinigung', was de stijgende werkloosheid. Op figuur 1.3 is duidelijk te zien dat bij het begin van de jaren '90 Duitsland een aanzienlijke voorsprong had met betrekking tot de werkloosheid ten opzichte van Frankrijk. Het is echter ook duidelijk te zien dat tegen het einde van de jaren '90 deze voorsprong volledig verdwenen was en dat Duitsland achter de rest van Europa aanhinkte. De 'wiedervereinigung' werd helemaal niet goed verteerd door Duitsland en het was duidelijk dat er veranderingen nodig waren. Uit

figuur 1.3 blijkt duidelijk dat de hervormingen die begonnen zijn onder Gerhard Schröder als bondskanselier en voortgezet door zijn opvolgster Angela Merkel, er mee voor hebben gezorgd dat Duitsland de sterkste economie van Europa werd. Hoewel de hervormingen sinds de start voor een enorme verdeeldheid hebben gezorgd tussen aanhangers en andersdenkenden, kan het resultaat allesbehalve ontkend worden. Eind 2013 stond de werkloosheidsgraad zelfs lager dan voor de hereniging van Duitsland. De hervormingen, gestart in 2002, hadden even tijd nodig om hun momentum te vinden. In 2005 zou de werkloosheidsgraad echter in vrije val gaan, terwijl de economie wederom floreerde. (Eurostat, 2014)

2.1.4 Agenda 2010

Zoals reeds aangegeven, zouden de eerste pogingen van Gerhard Schröder om de economie te hervormen, falen. Een van de voornaamste redenen hiervoor was de verschillende economische kijk die bondskanselier Gerhard Schröder had ten opzichte van zijn minister van Financiën, Oskar Lafontaine. Lafontaine, onder meer bekend door de mislukte aanslag op zijn leven tijdens de kanseliersverkiezingen van 1990, had een meer socialistische kijk op de economie dan Schröder, die enkel een liberale uitweg zag voor Duitsland. Het zou echter duren tot begin 2002, wanneer de human resources directeur van Volkswagen bij het project werd gehaald. Deze man, Peter Hartz, kreeg de leiding over de hervorming die door Gerhard Schröder 'Agenda 2010' gedoopt werd. Het was dit plan dat met een reeks hervormingen economische groei in Duitsland moest brengen en er bijgevolg voor moest zorgen dat de werkloosheidsgroei een halt werd toegeroepen. De belangrijkste hervormingen werden echter bedacht door een commissie onder leiding van Peter Hartz. Vandaar dat wanneer er gesproken wordt over de hervormingen die de ommekeer voor Duitsland betekenden, vaak verwezen wordt naar de Hartz-hervormingen. (Verreest, 2010; Küpper, 2005)

2.1.5 De Duitse werkloosheidsgraad in tijden van crisis

De werkloosheid werd door de meeste Duitsers gezien als het grootste probleem. Hoewel er ook negatieve kanten aan het verhaal zijn en deze zeker niet mogen

vergeten worden, is het land wel geslaagd in zijn opzet. Tabel 1.1 (infra), die samengesteld is met gegevens van Destatis¹, geeft ook duidelijk weer dat Duitsland ver voor de rest van Europa loopt. De werkloosheidsgraad hangt al enkele maanden rond de 5%, wat enorm laag is. Duitsland is ook een van de weinige Europese landen waarin de werkgelegenheid op hetzelfde niveau bleef tijdens de economische crisis en waarin de werkloosheidsgraad zelfs lichtjes daalde. Op dit moment, in de nadagen van de economische en financiële crisis van 2009, is de gemiddelde werkloosheidsgraad in de Europese Unie vaak zelfs meer dan het dubbele van de Duitse. Hoewel het gemiddelde van de Europese Unie mee wordt bepaald door de extreme werkloosheidspercentages gaande van 15% tot 30% in onder meer Spanje, Portugal en Griekenland, kan niemand ontkennen dat Duitsland beter presteert dan de rest van Europa. Daarnaast is het opmerkelijk dat de werkloosheid bij de vrouwen toch een stuk lager ligt dan dat bij de mannen in Duitsland. Eén andere belangrijke indicator is de werkloosheidsgraad van de actieve beroepsbevolking onder de 25 jaar, die in Duitsland onder de 6% blijft; iets waar de Zuid-Europese landen enkel van kunnen dromen. In die landen is namelijk bijna de helft van de jongeren in de werkloosheid verzeild geraakt. De fundamenten van de economische machine liggen in de economische keuzes gemaakt begin van dit millennium en niet te vergeten in de belangrijke export. (Destatis, 2014)

Tabel 1.1 De belangrijkste werkloosheidscijfers van Duitsland eind 2014

Belangrijkste cijfers inzake werkloosheid in Duitsland		
Tewerkstelling	43 063 000	<i>november-14</i>
Werklozen	2 100 000	<i>november-14</i>
Werkloosheidsgraad	5,00%	<i>november-14</i>
Geregistreerde vacatures	498 000	<i>december-14</i>
Mannelijke werkloosheidsgraad	5,20%	<i>november-14</i>
Vrouwelijke werkloosheidsgraad	4,70%	<i>november-14</i>
Werkloosheidsgraad (onder de 25 jaar)	5,90%	<i>november-14</i>
Werkloosheidsgraad (boven de 25 jaar)	4,90%	<i>november-14</i>

Bron: Eigen bewerking van gegevens Destatis, 2014.

¹ De 'Statistische Bundesamt' (of Destatis) is het nationale Duitse instituut voor statistiek. Het verzamelt en analyseert allerhande (economische) statistische data. (Destatis, 2015)

2.2 De Duitse succesformule

De Duitse succesformule spreekt nog steeds tot de verbeelding. De crisis ging in Duitsland voorbij zoals de winter voorbijgaat aan de ijsbeer: zo goed als ongemerkt. Het Duitse model wordt wereldwijd gezien als ideaalbeeld en vele landen willen het dan ook overnemen. Een simpele copy-paste zal echter nooit volledig werken, maar een intelligente gepersonaliseerde adaptatie van bepaalde onderdelen van het Duitse succesmodel kan zeker een hulp zijn voor vele Europese landen om te herstellen van de schade die de financiële crisis heeft aangericht.

De formule waarmee Duitsland de economische leiding heeft genomen stoelt op drie belangrijke principes: flexibilisering, loonmatiging en besparingen. (Vande Keybus, 2012)

2.2.1 Flexibilisering

De regering, een coalitie van de SPD en die Grünen onder leiding van Schröder, wilde de hele arbeidsmarkt hervormen. Ze waren ervan overtuigd dat een flexibelere beroepsbevolking beter in staat zou om competitief te zijn in de globaliserende wereld. Het was Peter Hartz die met zijn Hartz-wetten het idee van flexibilisering in praktijk bracht en de arbeidsmarkt op een ongezien ingrijpende manier zou veranderen. De Hartz-wetten waren eigenlijk vier belangrijke veranderingen die stelselmatig werden ingevoerd. (Sievers, 2012)

Hartz I en II traden gelijktijdig in werking op 1 januari 2003. Hartz I verruimde de mogelijkheden van onder meer uitzendarbeid, onderaanneming en studentenarbeid. Het zorgde met andere woorden voor een modernisering van de arbeidsmarkt, waardoor de beroepsbevolking zich beter kon aanpassen aan de veranderende levensstijl in Europa. Hartz II zorgde mogelijk voor de kleinste veranderingen. Het is vooral bekend voor de intrede van twee nieuwe begrippen namelijk de 'mini-job' en de 'Schleckerfrauen'. Hartz II zorgde hiermee voor een verdere flexibilisering en uitbreiding van de Duitse beroepsbevolking. De 'geringfügige Beschäftigung', zoals de mini-jobs officieel in Duitsland genoemd worden, zijn flexibele, vaak vluchtige

deeltijdse banen met een maandloon dat maximaal 450 euro kan bedragen. Hoewel dat er veel kritiek op de wetgeving ontstond, wordt er enorm veel gebruik gemaakt van de mogelijkheid. De dienstensector en horeca zijn traditioneel iets onzekerdere sectoren die dankbaar gebruik maken van de maatregel. Ouderen die niet rondkomen met hun pensioen maken ook geregeld gebruik van de mini-jobs. Ze gaan dan bijvoorbeeld de post rondragen of de stoep kuisen. De 450 euro per maand is zeker geen fortuin, maar desondanks is de 'mini-job' reeds voor miljoenen werknemers én werkgevers een uitweg gebleken. De zogenaamde 'Schleckerfrauen' zijn jonge moeders die het grootste gedeelte van hun tijd gebruiken om de kinderen te verzorgen, maar de tijd die ze over hebben, gebruiken zij om een cent bij te verdienen bij de plaatselijke kruidenier, bakker of restaurant. Hartz II heeft de flexibiliteit die de bevolking nodig had, geboden. De mogelijkheid om de arbeidsbevolking op verschillende manieren tewerk te stellen, is tijdens de crisis van 2009 een enorme troef gebleken. Een jaar na de invoering van Hartz I en II, trad Hartz III in werking. Hartz III zorgde voor een grootschalige hervorming van de hele werkloosheidsdienst, die na de hervorming werd omgedoopt tot de Bundesagentur für Arbeit. Dit zorgde voor een verdere modernisering van de arbeidsmarkt. (Vandaele, 2011; Sievers, 2012)

Hoewel de eerste drie Hartz wetten reeds belangrijke wijzigingen inhielden voor de arbeidsmarkt, zouden ze allemaal in de schaduw staan van de vierde en laatste Hartz-hervorming, die is ingegaan op 1 januari 2005. Wanneer er tegenwoordig wordt gesproken over de Hartz-impact, zal er meestal naar deze hervorming gerefereerd worden. Hartz IV hield een volledige vernieuwing van het werkloosheidssysteem in. Sinds 1 januari 2015 heeft Duitsland een minimumloon van 8,5 euro per uur, maar het land was lang een van de Europese landen zonder een echt minimumloon. Vóór Hartz IV was het namelijk de werkloosheidsvergoeding die officieus fungeerde als minimumloon. De invoering van Hartz IV beperkte de werkloosheidsvergoeding in de tijd en maakte dus een einde aan het tijdperk van de werkloosheidscompensatie als officieuze minimumloon. Hartz IV zorgde er daarnaast ook voor dat Duitse werklozen maximaal slechts één jaar werkloosheidsvergoeding kunnen krijgen. Deze tijdslimiet zorgt er mee voor dat mensen zichzelf flexibel durven opstellen ten opzichte van jobs

die niet 100% in het verlengde liggen van hun ervaring, educatie, kwaliteiten, eigenschappen en zelfs locatie. Indien mensen er niet in slagen om na één jaar als werkloze werk te vinden, vallen ze terug op een (lage) uitkering genaamd Arbeitslosengeld II of Alg II. Vanzelfsprekend is deze uitkering afhankelijk van je persoonlijke situatie, maar desondanks bedraagt deze vaak niet meer dan 400 euro. Daarnaast moeten werklozen continu voldoen aan bepaalde voorwaarden omdat ze anders het risico lopen om hun uitkering te verliezen. Zo moeten werklozen verplicht solliciteren en dit bovendien kunnen aantonen. Daarnaast moeten werklozen verplicht bepaalde jobaanbiedingen aannemen. Dit alles miste zijn effect niet. (Vandaele, 2011; Tyrions, 2012; Sievers, 2012)

Het vangnet voor werklozen in Duitsland is zo klein dat iemand er alles aan zal doen om een baan te vinden. Discussies over de sociale impact zijn over de jaren meermaals opgelaaid, maar over het economische resultaat kan niet gediscussieerd worden. De maatregelen hebben de mensen wakker gemaakt en hebben hen aan het werk gekregen.

2.2.2 Loonmatiging

Een tweede belangrijke pijler van de hervormingen onder het bondskanselierschap van Schröder waren de plannen omtrent loonmatiging. Peter Hartz, met Schröder als zijn verlengde, had nog voor de rest van Europa ook maar in de gaten had dat de Duitse concurrentiepositie in gevaar was, ingezien dat de lonen cruciaal gingen zijn. Schröder had ingezien dat de lonen in de westerse landen relatief gezien niet konden concurreren met wat de opkomende Aziatische landen konden bieden. Om de Duitse export- en concurrentiepositie te beschermen, werd overgegaan op extreme maatregelen omtrent het matigen van de lonen en het beperken van de loonkost. (Verreest, 2010)

Tabel 1.2 De evolutie van de loonkost tussen 2000 en 2012 in Europa

Gemiddelde jaarlijkse groei van de arbeidskosten per gewerkt uur (in euro)			
	2000 -2008	2008 -2012	2000 - 2012
België	2,80%	3,20%	2,90%
Duitsland	1,80%	2,20%	1,90%
Estland	12,80%	1,90%	9,00%
EU 27	3,60%	2,30%	3,20%
Frankrijk	3,70%	2,40%	3,30%
Griekenland	3,40%	-1,40%	1,80%
Ierland	5,20%	0,10%	3,50%
Italië	3,10%	2,90%	3,00%
Nederland	3,60%	1,80%	3,00%
Oostenrijk	2,60%	3,40%	2,90%
Portugal	3,10%	0,40%	2,20%
Slovakije	8,60%	3,00%	6,70%
Spanje	4,50%	2,40%	3,80%

Bron: Herzog-Stein, Joebges, Stein & Zwiener, 2013

Tabel 1.2 geeft duidelijk de verschillen binnen Europa in jaarlijkse groeipercentages. Terwijl Duitsland duidelijk een politiek van loonmatiging oplegt tussen 2000 en 2008, laten de andere Europese landen de lonen in die periode een stuk vrijer. De rest van Europa zal slechts in 2008, samenvallend met de eerste verschijnselen van de financiële crisis, beginnen te beseffen dat de arbeidskosten te hoog oplopen. De evoluties en trends binnen Europa zijn echter duidelijk:

- De impact van de financiële crisis is duidelijk te merken aan het verschil in stijgingspercentage tussen de periodes 2000-2008 en 2008-2012.
- De Zuid-Europese landen, de landen waar de crisis het hardst heeft toegeslagen, hebben na 2008 de grootste terugval in arbeidskosten.
- De groeipercentages in Oost-Europa liggen algemeen boven de 5%, een stuk boven het gemiddelde van Europa.

Het enige echt grote land dat breekt met deze trends is Duitsland. Het stijgingspercentage ligt zowel in periode 2000-2008 als in periode 2008-2012 onder het gemiddelde van Europa. Het feit dat de regering en het land de arbeidskosten onder

controle kan houden, is een belangrijke factor voor buitenlandse bedrijven om Duitsland als partnerland te kiezen. De zekerheid en de stabiliteit die Duitsland heeft, is een van de belangrijkste redenen waarom Duitsland de crisis zo goed verteerd heeft. (Herzog-Stein, Joebges, Stein & Zwiener, 2013)

De arbeidskosten nemen een stuk minder snel toe dan bij de andere in de tabel te vinden landen. Uit cijfers van een rapport van het Duitse Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) gepubliceerd in december 2013, blijkt in tegenstelling tot wat vaak algemeen wordt aangenomen dat de arbeidskosten in Duitsland niet substantieel lager liggen dan deze in de rest van Europa. De loonkosten in Duitsland liggen namelijk een stuk boven het gemiddelde van de Europese Unie, met een arbeidskost per uur van 31 euro. Landen zoals België, Zweden, Frankrijk en Denemarken gaan Duitsland echter nog steeds gezwind vooraf, maar toch kunnen de arbeidskosten dus niet worden ingeroepen als de reden waarom bedrijven Duitsland boven de rest van Europa verkiezen. (Herzog-Stein, Joebges, Stein & Zwiener, 2013)

2.2.3 Maatregelen tegen de financiële crisis van 2009

De belangrijkste fundamenteën voor de beperkte impact van de financiële crisis op de Duitse economie, moeten vooral gezocht worden in de maatregelen die begin jaren 2000 genomen zijn. De loonmatiging en flexibilisering die Duitsland doorvoerde vooraleer de rest van Europa hier nog maar aan dacht, zorgden ervoor dat de concurrentiepositie van Duitsland t.o.v. andere landen sterk verbeterde. Toen de crisis dan in 2009 vol toesloeg, was de buffer van Duitsland groot genoeg om de tegenslagen te verwerken. Duitsland heeft tijdens de crisis nog enkele maatregelen genomen om zijn eigen economie en arbeidsmarkt te beschermen. Bondskanselier Angela Merkel (CDU) voerde tegen eind 2008 met de 'kurzarbeit' een systeem in dat ervoor zorgde dat een golf van ontslagen in de zwartste nacht van de crisis vermeden kon worden. Dankzij dit systeem konden werknemers voor een onbepaalde tijd op non-actief worden geplaatst door hun werkgever. Wanneer de economie vervolgens weer aanzwengelde, kon de werkgever zijn werknemer simpelweg weer oproepen. Dit

systeem is in grote mate te vergelijken met het Belgische systeem van technische werkloosheid. (Verreet, 2010)

3. De negatieve zijde van de economische machine

Het is onmiskenbaar dat Duitsland voordelen gehaald heeft uit het beleid waarvan de fundamenteën nu ongeveer 70 jaar geleden zijn gelegd, maar het is tevens onmiskenbaar dat er ook negatieve zijden zijn aan het succes van de Duitse economie.

3.1 De Duitse arbeidskost

Ten eerste moeten de bevindingen in tabel 1.2 (supra) drastisch genuanceerd worden. Met het Duitse beleid van loonmatiging en flexibilisering is duidelijk een andere weg ingeslagen en dit heeft een zware impact gehad. De verschillen in groeipercentages zijn enorm, de verschillen in absolute aantallen zijn dit echter niet. Zoals reeds aangegeven ligt de Duitse loonkost niet extreem onder het Europese gemiddelde, hij ligt er zelfs boven. Enkel de Scandinavische landen Zweden, Denemarken, Finland en landen zoals België, Frankrijk en Luxemburg gaan Duitsland vooraf als het de loonkost betreft in Europa. Ten opzichte van deze landen heeft Duitsland momenteel een duidelijke voorsprong opgebouwd. Dit heeft het in grote mate te danken aan de politiek van de laatste 15 jaar. Terwijl Duitsland een licht voordeel heeft op het vlak van loonkosten ten opzichte van bepaalde Europese (top)landen, haalt het zijn differentiatievoordelen vooral op andere vlakken zoals innovatie en R&D. De concurrentiestrijd met de West-Europese landen wordt dus wel in relatief grote mate bepaald door de arbeidskost, maar de concurrentiestrijd met Zuid- en Oost-Europa loopt volledig anders. De Zuid-Europese landen zoals Italië, Spanje en Griekenland kunnen momenteel op het vlak van arbeidskosten goed concurreren met Duitsland, maar hebben één voor één hun eigen grote nadelen waarom ze momenteel de concurrentiestrijd met Duitsland niet aankunnen. De financiële crisis van 2008 heeft deze bij al deze landen duidelijk blootgelegd. (Herzog-Stein, Joebges, Stein & Zwiener, 2013)

Tabel 1.3 De verschillen in arbeidskost in Europa

Gemiddelde arbeidskost per gewerkt uur in de privé-sector (in euro)^(in 2012)			
<i>Land (EU)</i>	<i>Arbeidskost (in euro)</i>	<i>Land (EU)</i>	<i>Arbeidskost (in euro)</i>
Zweden	42,2 euro	Griekenland	15,6 euro
België	40,4 euro	Portugal	11,7 euro
Frankrijk	34,9 euro	Tsjechië	10,7 euro
Nederland	31,4 euro	Slowakije	8,6 euro
Duitsland	31,0 euro	Hongarije	7,9 euro
Italië	27,4 euro	Polen	7,2 euro
Ierland	27,3 euro	Roemenië	4,5 euro
Spanje	20,8 euro	Bulgarije	3,6 euro
EU27	23,6 euro		

Bron: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), 2013

De concurrentiestrijd van Duitsland ten opzichte van Oost-Europa ligt compleet anders. Op basis van loonkosten winnen deze landen het relatief gemakkelijk van Duitsland. Polen bijvoorbeeld, met een arbeidskost van 7,2 euro per uur, wordt vaak en graag als voorbeeld van Oost-Europa genomen omdat Polen het meest vooruitstrevende Oost-Europese land is. De andere Oost-Europese landen volgen dan ook in grote mate het Poolse voorbeeld. Polen maakte de voorbije tien jaar het best gebruik van de zwakte van West-Europa, de arbeidskost. Enorm veel vacatures in de transport- en bouwsector in de westerse landen zijn de laatste jaren ingevuld door Poolse arbeiders die bereid zijn om tegen een veel lager loon te werken. Dit mag bij het zien van deze cijfers helemaal niet verbazen. Oost-Europese arbeiders kosten ongeveer tussen de 5 à 10 euro per uur, terwijl de West-Europese arbeiders tussen de 25 en 35 euro kosten. Dit verschil is te groot om te negeren en elk individu kan de rekening voor de bedrijven maken. Momenteel kan een land als Duitsland het concurrentieverschil met Oost-Europa nog opvangen door in te spelen op andere factoren dan de loonkost, maar in de toekomst zullen Duitsland en de andere West-Europese landen zeker rekening moeten houden met de concurrentie uit het Oosten. (Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), 2013)

Hoewel Duitsland de concurrentiestrijd tegen de andere Europese landen relatief gemakkelijk wint door de genomen economische en politieke maatregelen, is het

internationale beeld echter anders. In de globaliserende economische wereld moet Duitsland het opnemen tegen landen zoals China, Brazilië, India, die werkelijk in een andere competitie spelen wat betreft loonkosten. Hier staat Duitsland met andere woorden bijna net zo zwak als de andere Europese en Westerse grootmachten. Dit kan makkelijk opgemaakt worden uit tabel 1.4.

Tabel 1.4 De wereldwijde verschillen in loonkost in dollar

Gemiddelde loonkost per gewerkt uur (in dollar) ^(in 2012)			
<i>Land</i>	<i>Loonkost (in dollar)</i>	<i>Land</i>	<i>Loonkost (in dollar)</i>
Noorwegen	63,36 dollar	Zuid-Korea	20,72 dollar
Zwitserland	57,79 dollar	Israël	20,14 dollar
België	52,19 dollar	Tsjechië	11,95 dollar
Australië	47,68 dollar	Brazilië	11,20 dollar
Duitsland	45,79 dollar	Polen	8,25 dollar
Verenigde Staten	35,67 dollar	Mexico	6,36 dollar
Japan	35,34 dollar	Filipijnen	2,10 dollar
EURO-zone	41,27 dollar	Oost-Azië (ex. Japan)	16,83 dollar

Bron: U.S. Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons, 2013

Het is duidelijk te zien dat Duitsland zich in de hogere regionen bevindt wat betreft de arbeidskost. Landen uit Afrika zijn bewust uit de tabel gelaten omdat de data omtrent de arbeidskost niet volledig beschikbaar zijn en omdat de Afrikaanse landen toch nog op vele vlakken achterlopen tegenover de rest van de wereld. Verder is het toch opmerkelijk dat de hoogste arbeidskosten te vinden zijn in Europa. Enkel Australië is een vreemde eend in de bijt bovenaan de tabel. De arbeidskost in de Verenigde Staten is een tiental dollar lager dan deze in Duitsland, iets wat toch zeker een invloed heeft op het competitiviteitsverschil van de landen. Belangrijk om op te merken is wel dat de sociale zekerheid en extra kosten op arbeid in Europa en Duitsland een stuk hoger liggen dan in de rest van de wereld. De zekerheid in Europa bij werkloosheid, pensioen of arbeidsongeschiktheid, wordt nergens anders ter wereld aangetroffen. Doordat de arbeidskost in China enorm afhankelijk is van de regio, stad of landelijk, is het moeilijk om een gemiddelde arbeidskost voor het land te becijferen. Bovendien zijn deze gegevens over de verschillende jaren vrij onvolledig. Cijfers van het Amerikaanse

‘Bureau of Labor Statistics’ (BLS) melden dat de gemiddelde arbeidskost in China in 2012 rond de 2,60 dollar schommelt. Qua verloning heeft China nog steeds duidelijk een voordeel, al moet er wel opgemerkt worden dat de gemiddelde arbeidskost in 2008 slechts 1,36 dollar bedroeg, een cijfer dat ongeveer 91% lager ligt t.o.v. 2012. Naar schatting van het BLS heeft China deze lijn lichtjes afgezwakt doorgetrokken naar 2014 en 2015. (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2013) Zelfs in China komt door de bloeiende economie een relatieve druk op de lonen te liggen. Bovendien eisen de werknemers ook meer rechten op. Het competitieve voordeel dat China nog steeds heeft ten opzichte van de westerse landen is dus wel degelijk aan het afvlakken. Hiertegenover staat dan wel weer dat het land competitiever wordt op andere vlakken en er momenteel heel slimme investeringen worden gedaan. Terwijl de westerse landen, zoals Duitsland en de Verenigde Staten, de jongste jaren vooral bezig waren met zichzelf en hun economische en politieke partners te redden na de financiële crisis, heeft China volop de kaart getrokken van de investeringen. Specifieker nog heeft China gekozen voor investeringen in duurzame economie. Zo heeft het BNEF (Bloomberg New Energy Finance) instituut becijferd dat de wereld in 2014 ongeveer 310 miljard dollar geïnvesteerd heeft in hernieuwbare en duurzame energie en dat ongeveer één derde van deze investeringen afkomstig waren van China. (Downing, 2015; Doom, 2014) Op deze manier wordt China de grootste zonnepanelenmarkt en een van de grootste spelers in de windenergiesector. (Banister & Cook, 2011; U.S. Bureau of Labor Statistics, 2013)

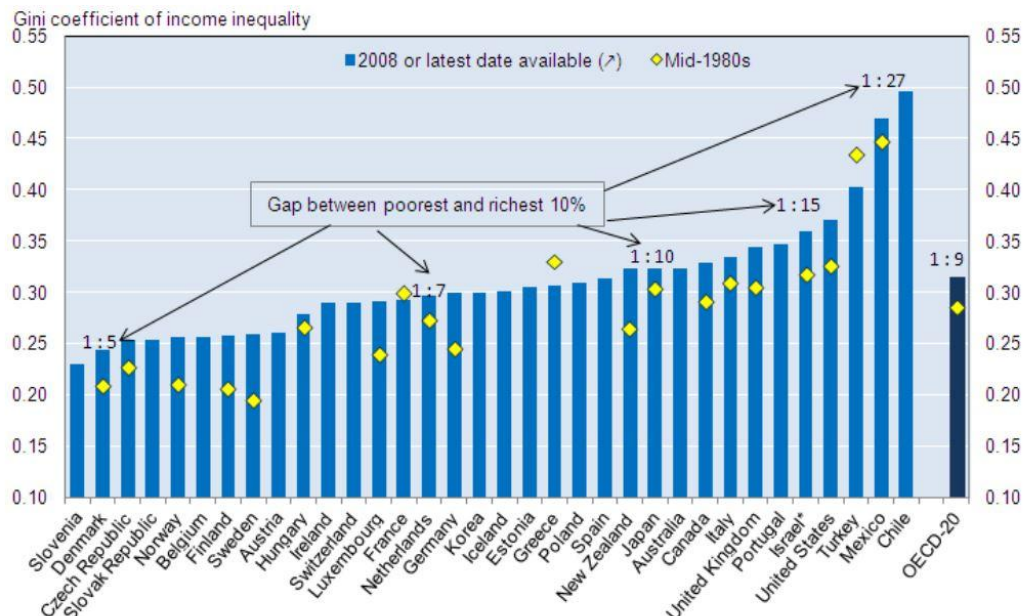
Een belangrijke kanttekening die wel gemaakt moet worden bij tabel 1.4 (supra) is het feit dat de arbeidskosten hier worden uitgedrukt in dollar, een munt die de jongste jaren en vooral het afgelopen jaar niet even constant was t.o.v. de andere grote munten. Langs de ene kant zijn vergelijkingen enorm moeilijk doordat er enorm veel factoren op de arbeidskost inwerken en langs de andere kant is het zoals aangegeven sowieso moeilijk om de kost in verschillende landen uit te drukken in één munteenheid. De wisselkoersen van de grote munten zijn de laatste jaren enorm fluctuerend. Op deze wisselkoersen werken natuurlijk enorm verschillende factoren. Hierdoor blijft het ook moeilijk om gedetailleerde conclusies te trekken uit gegevens

zoals deze uit tabel 1.4, maar deze geeft toch een goede richtlijn geven naar de algemene verschillen in verloning en kost binnen de wereldarbeidmarkt. De zwakkere euro is ten opzichte van andere grote munten een zegen voor de verschillende economieën en bedrijven. Relatief gezien wordt de Europese arbeidskost weer goedkoper voor buitenlandse bedrijven en investeerders. (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2013)

3.2 Duitse inkomensongelijkheid en armoede

Duitsland is de euro ingestapt met een lopende rekening² die jaarlijks negatief was. Door de bewuste beleidskeuzes is het land er echter in geslaagd deze negatieve spiraal om te keren en slaagt het er tegenwoordig in om jaar na jaar een positieve lopende rekening voor te kunnen leggen. Een lopende rekening die natuurlijk grotendeels in positieve mate bepaald wordt door de enorme exportcijfers van Duitsland. De Duitse politiek heeft echter wel een wig gecreëerd tussen arm en rijk. Net zoals in zo goed als alle andere OESO landen, is de Duitse bevolking ten prooi gevallen aan de globalisering. Door de globalisering wordt de kloof tussen arm en rijk steeds groter.

Fig. 1.4 Weergave van de inkomensongelijkheid d.m.v. gini-coëfficiënt



Bron: OECD, 2011

² Lopende rekening is de vertaling van de Engelse term 'current account'. Het is een combinatie van de handelsbalans en de inkomen- en betalingsoverdrachten van het buitenland.

De inkomensongelijkheid wordt het best weergegeven door de gini-coëfficiënt³, welke een indicatie geeft voor de mate van ongelijkheid. De gini-coëfficiënten van een aantal landen zijn weergegeven in figuur 1.4 (supra), waarin duidelijk te zien is dat ondanks het relatieve egalitaire en democratische beleid van Duitsland de verschillen tussen arm en rijk toch wel aanzienlijk zijn. Het inkomen van de 10% rijkste gezinnen is namelijk gemiddeld genomen ongeveer zeven maal groter dan het inkomen van de 10% armste gezinnen. Uit figuur 1.4 kunnen we duidelijk afleiden dat de inkomensongelijkheid een stuk ongelijker is dan andere Europese landen zoals België, Oostenrijk en Zweden, maar het moet er ook bij vermeld worden dat in landen zoals de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk het inkomen nog veel ongelijker verdeeld is. Negatief is echter wel dat in vergelijking met de jaren '80 zo goed als alle OESO-landen erop achteruitgaan wat betreft inkomensongelijkheid. Duitsland is zelfs één van de landen met de sterkste groei in ongelijkheid sinds de jaren '80. Daarboven is het vermogen zelfs nog een stuk ongelijker verdeeld. Zo'n 60% van het totale Duitse vermogen zou zich namelijk ook binnen deze 'rijkste' 10% bevinden. De gini-index voor het brutovermogen in Duitsland bedraagt dan ook 71,3%, waarmee gesteld kan worden dat de ongelijkheid binnen een welgesteld land als Duitsland vrij groot is. (OECD, 2011)

De verandering rondom de arbeid heeft de kloof tussen arm en rijk in Duitsland niet kunnen verkleinen, integendeel zelfs. De mini-jobs, tijdelijke werktijdverkortingen met lager loon, een uitgebreider systeem van tijdelijke werkloosheid (Kurzarbeit) en andere flexibiliseringsmogelijkheden hebben gezorgd voor een grotere lageloonsector. Het is namelijk zo dat in 2010 ongeveer 6,5 miljoen mensen voor een brutoloon werkten dat lager lag dan 1.500 euro per maand. Een loon waarmee het zo goed als onmogelijk is om een gezin te onderhouden en een normaal leven te leiden. We moeten wel opmerken dat deze gegevens dateren van voor de inwerkstelling van het 'minimumloon'. De eerste conclusies omtrent deze ingrijpende maatregel zullen pas

³ De gini-coëfficiënt, is een getal tussen 0 en 1 dat de mate van ongelijkheid van bepaalde verschijnselen en toestanden uitdrukt. Zo wordt het meestal gebruikt om inkomensongelijkheid te meten. De gini-coëfficiënt wordt berekend als een ratio van de gebieden in de Lorenz-curve, welke het verband weergeeft tussen het cumulatief percentage van de bevolkingsomvang en het cumulatieve percentage van de inkomens van die bevolking. (Gini, 1912)

getrokken kunnen worden tegen eind 2015 omdat de data namelijk nog niet beschikbaar zijn. Deze maatregel is namelijk tot stand gekomen omdat Duitsland in absolute cijfers zelfs het grootste aantal werkende armen bevat in Europa. Deze categorie van werkende armen bestaat bovendien voor meer dan 60% uit (alleenstaande) vrouwen. Een duidelijk teken dat het Duitse (jobwonder) model ook duidelijk zijn zwakheden en nadelen kent. (Verreet, 2010; OECD, 2011; Grüning, Theobald & van Treeck, 2015; Behringer, Theobald & van Treeck, 2014; Marsch & Holger, 2012)

3.3 De bubbel en het gevaar van China

Naast het feit dat het Duitse mirakelmodel een grotere inkomensongelijkheid tot gevolg had, zouden er mogelijk nog wel wat risico's aan het model verbonden zijn. Het feit dat Duitsland erin slaagt om jaar na jaar een positieve lopende rekening voor te leggen en vaak enkel China boven zich ziet staan als het de lopende rekening betreft, doet vragen rijzen. Er is ook geen enkel ander Europees land dat er in slaagt om nog maar in de buurt te komen van het overschot op de lopende rekening van Duitsland. De vrees is namelijk dat een deel van de positieve scores rondom Duitsland gebaseerd zou zijn op een soort 'export'bubbel. In sommige economische kringen bestaat de vrees dat de Duitse exportsurplus gedeeltelijk gebaseerd is op een bubbel en mogelijk binnen enkele jaren zou kunnen knappen, net zoals de hypotheekbubbel in de Verenigde Staten. De bubbel zou voornamelijk gecreëerd zijn door het gebruik van de euro die in het geval van Duitsland ondergewaardeerd is. Dit zorgt ervoor dat de diensten en producten op wereldvlak relatief goedkoop zijn. (O'Brien, 2013)

Daarnaast zal Duitsland de komende jaren meer en meer moeten afrekenen met de concurrentie van China. Er zijn namelijk wanneer men het van op afstand bekijkt relatief veel gelijkenissen te vinden tussen de economieën van Duitsland en China. Beide economieën danken een heel groot deel van hun succes en opmars aan hun exportkwaliteiten. De grootste kracht van een exportgebaseerde economie is meteen ook haar grootste zwakte. Dergelijke economieën halen namelijk hun rijkdom en geld niet uit hun eigen land, maar verkrijgen dit van andere landen, hun zogenaamde

klanten. Hierin schuilt dan meteen ook de zwakte: wanneer deze klanten geen zin meer hebben om te importeren uit de exportgeconcentreerde economie verliest deze economie snel haar kracht. Dit is momenteel het grootste gevaar voor Duitsland. De afzetmarkten van Duitsland, waaronder bijvoorbeeld de andere Europese landen, kampen met grote financiële problemen en zijn niet meer in staat om in dezelfde hoeveelheden aan te kopen in Duitsland. China heeft echter minder last van slecht gefinancierde klanten doordat de Chinese klantenbasis een stuk groter is dan de Duitse. Het grote gevaar voor Duitsland is dat een heel deel van de al financieel geplaagde Duitse afzetmarkten wel eens zaken zouden willen gaan doen met het veel goedkopere China. Veel van de producten die Duitsland aanbiedt, kan China namelijk ook aanbieden en het argument dat de kwaliteit van de Chinese producten te wensen overlaat, gaat hoe langer hoe minder op. China komt bijna dagelijks in het economische nieuws. De expansie is ronduit indrukwekkend en het einde is nog niet in zicht. Het land heeft nog een enorm groeipotentieel en vormt dus wel degelijk een bedreiging voor Europa en voor Duitsland in het bijzonder. De kosten-baten analyse wijst dan ook hoe langer hoe meer in de richting van China. Doordat China in staat is om jaar na jaar te investeren in kwaliteit, buitenlandse know-how en technologie lijkt het de kwaliteitskloof met het Westen te dichten. De economische macht van China groeit elke dag. De politieke en economische relatie tussen Duitsland en China zal dan ook van cruciaal belang zijn in de toekomst. Duitsland heeft China namelijk een stuk meer nodig dan omgekeerd. Duitsland zal vooral moeten proberen om China als bondgenoot te houden. Het moet dus manieren zien te vinden om de banden met China aan te halen en het moet proberen mee te surfen op de sterke economische golf van het sterkste BRIC-land. (O'Brien, 2013; Friedman, 2014)

3.4 Het einde van de politieke stabiliteit en de invloed van de Griekse crisis

Het is algemeen geweten dat Angela Merkel met de CDU al een geruime tijd een quasi onaantastbare positie heeft binnen Duitsland. Vele partijen in Europa dromen dan ook van een soortgelijke positie. De partij dankt deze positie vooral aan het feit dat ze een heel trouwe achterban heeft en omdat ze ondanks tegenslagen altijd min of meer trouw blijft aan haar verkiezingsbeloften. Dat de partij meestal sterke en relatief charismatische leiders voortbrengt, helpt natuurlijk ook. Doordat Duitsland sterk politiek en als één groep naar buiten treedt, stelt dit het land al jaren in staat om de politieke macht in Europa naar zich toe te trekken. Duitsland kan door de politieke eendracht in eigen land, Europa dirigeren en de beslissingen binnen de Europese Unie en de eurozone beïnvloeden. Dit in tegenstelling tot een andere grote Europese macht zoals Frankrijk, waar de politieke eendracht in eigen land de laatste decennia ver te zoeken is. Het is echter belangrijk op te merken dat er mogelijk gevaren schuilen voor de politieke machtspositie van Duitsland. Er zijn twee opvallende recente zaken die mogelijks hun invloed gaan hebben op de toekomstige politieke machtsverhoudingen in Duitsland en onrechtstreeks op de machtsverhoudingen in Europa.

Allereerst moet er rekening gehouden worden met de *ontwikkelingen rondom het verloop van de Griekse schulden crisis*. De reeds genomen beslissingen en toekomstige gebeurtenissen omtrent Griekenland zullen ongetwijfeld hun impact hebben op de politiek in Duitsland. Duitsland en Griekenland zijn namelijk de belangrijkste spelers in het vurige debat rondom een mogelijke 'grexit' en de afbetalingen van de Griekse schuld aan Europa. Ondanks het feit dat de Grieken momenteel niet de grootste voorstanders zijn van Duitsland, heeft net Duitsland het meest geïnvesteerd in Griekenland. Dit is meteen ook de reden waarom Duitsland niet de grootste fan is van een eurozone zonder Griekenland. Al het geld dat de Duitsers geleend hebben aan de Grieken zou dan in één klap weg zijn. Dit verklaart meteen ook de relatief sterke onderhandelingspositie van de nieuwe Griekse premier Tsipras. Duitsland, de ongekroonde leider en voortrekker van de eurozone, heeft er veel meer baat bij dat

Griekenland in de euro blijft. De kleine lastenverlichtingen die de Grieken momenteel eisen in ruil voor gevraagde structurele hervormingen liggen moeilijk. Binnen Duitsland leeft al langer ongenoegen over de enorme geldstroom die vanuit Duitsland loopt naar de rest van Europa. Er is een groeiende menigte die het grondig beu is dat steeds het Duitse geld gebruikt moet worden om andere Europese landen te helpen. De ontwikkelingen zullen met andere woorden goed in het oog moeten worden gehouden omdat het duidelijk is dat deze precaire kwestie van belangrijke invloed kan zijn op de politieke positie binnen Duitsland. (Alcidi, Giovannini & Gros, 2012)

De andere kant van de politieke medaille moet echter ook bekeken worden. Duitsland is al jaren een toonbeeld van *politieke stabiliteit*, maar lijkt hoe langer hoe meer blij te geven van een machtsverschuiving. Terwijl de CDU, waar momenteel Angela Merkel de vaandeldrager is, nog veruit de grootste en vooral sterkste partij in Duitsland is, zijn er toch enkele interessante zaken aan het gebeuren in het Duitse politieke landschap, wat ongetwijfeld zijn invloed zal hebben op Duitsland en onrechtstreeks ook op de Europese Unie. Hoe langer hoe meer lijken de extreme partijen aan kracht te winnen.

Allereerst is er de 'AfD' of 'Alternative für Deutschland', die vrij recent opgericht is maar door haar opmerkelijke verkiezingsresultaten door de andere partijen als een niet te onderschatten politieke factor wordt beschouwd. De partij haalde bij zijn eerste Bondsdagverkiezingen in 2013 de kiesdrempel net niet. De partij bindt de strijd aan met de euro en wil de eurozone tot een einde brengen. Doordat de partij vooral bekend staat om hun "anti-euro" beleid is het momenteel nog moeilijk om te bepalen of de partij ook echte trouwe partijvolgelingen heeft of de mensen de partij vooral gebruiken als proteststem tegen het huidige Europese beleid van Duitsland. De partij haalt de kracht dus vooral uit de groeiende frustratie van de Duitsers voor de gigantische Duitse geldstroom richting Zuid-Europa. AfD is bijvoorbeeld absolute voorstander van een stopzetting van de Europese hulp aan Griekenland en willen dan ook niets liever dan een 'grexit'. Meer nog, ze zijn zelfs voorstander van het herinvoeren van de Duitse mark. De eurosceptische partij mikt vooral op het behalen

van zetels voor de Bondsdag bij de verkiezingen van 2017. (Paterson, 2014; Bleiker, 2013)

Ten tweede is er de opkomst van de linkse en in mindere mate de rechts extremistische partijen en de neergang van enkele traditionele partijen. Het politieke kleurenpalet lijkt daardoor alsmaar breder te worden, iets wat de politieke stabiliteit niet ten goede komt. De extreme partijen die aan momentum winnen, vinden we vooral terug aan de politieke linkerzijde. Daarnaast is het misschien nog belangrijker om op te merken dat de FDP of Freie Demokratische Partei, de Duitse liberale partij, steeds meer terrein verliest. In 2013 waren ze bijvoorbeeld zelfs niet in staat om een zetel te veroveren in de Bondsdag. De partij is nooit bijzonder groot of sterk geweest, maar heeft door hun liberale denkwijze het Duitsland van nu mee vorm gegeven. Het was in Duitsland namelijk een historische traditie dat één van de twee grote partijen (CDU of SPD), de FDP moest overtuigen om een regering te maken. De CDU en SPD vonden het meestal namelijk het eenvoudigst om raakpunten te vinden in hun politieke agenda met de FDP. De FDP is historisch gezien dus vaak de beslissende pion geweest. Omdat de partij momenteel bij ongeveer elke verkiezing met de verkiezingsdrempel flirt, kunnen we stellen dat deze teloorgang toch ook een belangrijke tendens is met verstrekkende gevolgen. De politiek relatief centraal gezinde FDP moet nu toch plaats ruimen voor extremere partijen zoals die Linke, die Grüne, de piratenpartij en niet te vergeten de Afd. Doordat deze partijen het verschil kunnen maken tussen regeren of niet regeren voor de SPD en CDU, zou het in de toekomst mogelijk kunnen zijn dat extreemrechtse of -linkse verkiezingsbeloften in Duitsland wel eens werkelijkheid zouden kunnen worden. Trends die zeker moeten opgevolgd worden. (Rochtus, 2014; Deutsch & Heinen, 2013; Freie Demokraten (FDP), 2015; Bleiker, 2013)

3.5 De voordelen blijven primeren

De Duitse succesformule heeft duidelijk naast enorm veel voordelen ook enkele grote nadelen. De vraag rijst dan echter snel naar welke kant de balans zal overhellen indien we de voordelen afwegen ten opzichte van de nadelen. Het feit dat Duitsland eigenlijk

als enige westerse land - op Polen en mogelijk nog enkele andere Oost-Europese landen na - echt vooruit is gegaan tijdens de crisis, moet voldoende bewijs zijn om aan te tonen dat de voordelen de nadelen nog steeds overtreffen. De moeite, tijd en geldmiddelen die de andere machten hebben moeten investeren om zichzelf te herstellen van de crisis zijn ongezien en doen denken aan de jaren '30. De nadelen die Duitsland ondervonden heeft en ondervindt, wegen in de verste verte niet op tegen de voordelen. Duitsland is mogelijk de enige West-Europese economie die momenteel echt klaar is om de strijd aan te binden met de opkomende groeilanden. Door de succesformule zijn enorm veel (hoogwaardige) jobs gecreëerd en is de Duitse sociale zekerheid een stuk stabiel, en dus ook een stuk beter voorbereid op de aankomende vergrijzing, dan gelijk welk socialezekerheidssysteem in Europa. De nadelen mogen niet vergeten worden en oplossingen moeten zeker gevonden worden voor bepaalde problemen, maar de positieve aspecten mogen niet verloren gaan. Het systeem is erin geslaagd om te doen wat het vooropgesteld heeft: blijvende jobs creëren, de economie ondersteunen en het heeft een boost aan de werkwillegheid bij de mensen gegeven. (Janssens, 2012)

Het is echter daarnaast ook niet de bedoeling dat het Duitse economische model zomaar rechtstreeks moet worden toegepast op andere (Europese) economieën. Vele landen zijn momenteel jaloers op de hoge tewerkstellingscijfers en relatief lage werkloosheidscijfers, vooral onder de jongeren, van Duitsland. Verscheidene landen speelden of spelen dan ook met de gedachte om het Duitse model rechtstreeks toe te passen op hun eigen economie. Dit is natuurlijk volstrekt onmogelijk omdat elk land verschillend is en geen enkele economie dezelfde. (Lindner, 2011)

Het simpelweg kopiëren van het model lijkt dan ook geen idee, het leren uit de achterliggende theorieën is echter een heel ander verhaal. De meeste (Europese) landen die problemen hebben gekend tijdens de financiële crisis van 2009, kunnen heel veel leren uit bijvoorbeeld de ideeën van arbeidsflexibilisering en loonmatiging. Voor landen als België of Nederland is het onmogelijk om te concurreren met groeilanden als China of India op basis van arbeidskost of arbeidskwantiteit. Wanneer

deze landen echter proberen te concurreren door hun arbeid flexibiler te maken en bijvoorbeeld bepaalde diensten aan te bieden die momenteel nog niet mogelijk zijn in die bepaalde groeilanden, moet het landen zoals België en Nederland in staat zijn om concurrentieel te blijven.

Hoofdstuk 2: De huidige economische situatie

Op basis van de analyse van enkele belangrijke kernindicatoren en enkele vergelijkingen met andere landen, zal er in de volgende analyse getracht worden om een beeld te schetsen van de huidige Duitse economische situatie.

1. Huidige economische indicatoren

1.1 De algemene kernindicatoren

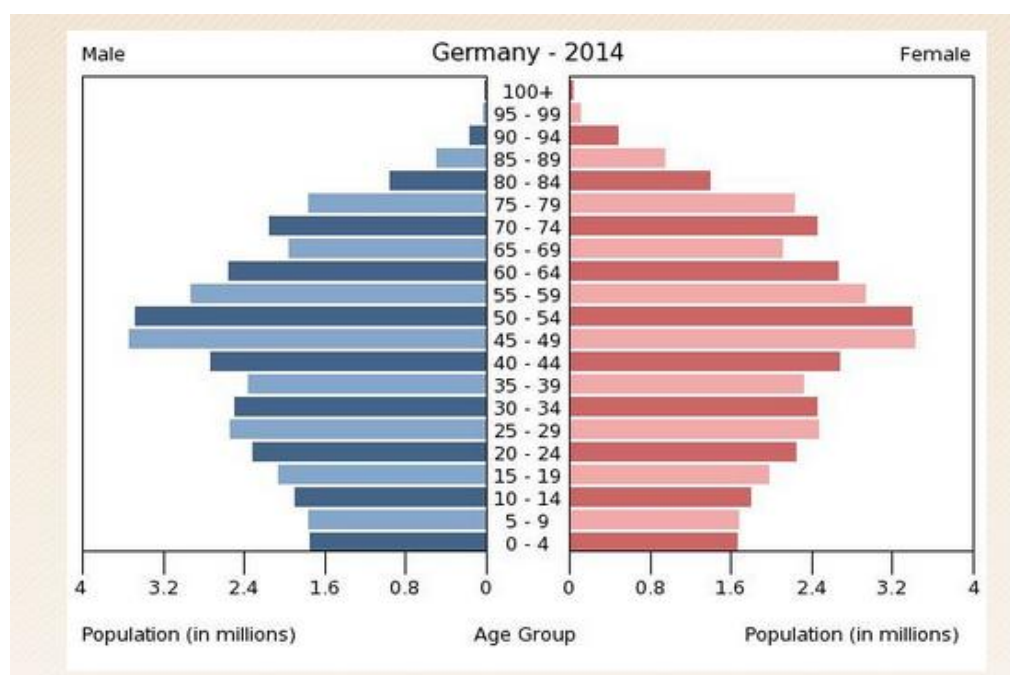
Dat de ongeveer 81,1 miljoen Duitsers enorm trots zijn op hun land hoeft geen betoog. (Destatis, 2015) De Bondsrepubliek Duitsland is Europa's grootste economie en de vijfde grootste mondiale economie op basis van het bruto binnenlandse product. Landen zoals Rusland, Brazilië staan achter Duitsland indien de grootte van het BBP bekeken wordt, alleen China, de Verenigde Staten en India gaan Duitsland vooraf. De redenen voor deze economische omvang zijn onder meer de hoog opgeleide en gemotiveerde bevolking en de hoogtechnologische infrastructuur. Het feit dat Duitsland kan beschikken over een flexibele werkende arbeidsbevolking van meer dan 42,5 miljoen draagt natuurlijk bij tot de economische welvaart. (Destatis, 2014) Deze werkende bevolking groeit nog steeds aan met gemiddeld ongeveer 1% per jaar sinds 2005, niet toevallig het jaar dat de grootste veranderingen onder leiding van Gerhard Schröder op kruissnelheid kwamen. De Duitse economie groeide bovendien met 0,7% in het laatste kwartaal van 2014 nog steeds sneller dan het Europese gemiddelde van 0,3%. (CIA, 2014; Destatis, 2014)

Het land waarvan de economie in 2014 gegroeid is met 1,6% en slechts een inflatie kende van 0.9% ten opzichte van 2013, wordt in het buitenland zoals in het vorige hoofdstuk al duidelijk werd gemaakt vooral bewierookt om zijn arbeidsbevolking en werkloosheidscijfers. Duitsland slaagt er met de genomen beleidsmaatregelen in om

de werkloosheidscijfers te minimaliseren en de bevolking te mobiliseren en te activeren. (Destatis, 2014)

De belangrijkste Duitse economische problemen zijn de inkomensongelijkheid, de absolute waarde van de arbeidskost (supra) en de vergrijzing. Dat is een probleem waarmee eigenlijk zo goed als elk westers land momenteel kampt en waarvoor de oplossing niet meteen voor het grijpen ligt. Zoals in figuur 2.1 (infra) duidelijk gemaakt is, ziet de bevolkingspyramide van Duitsland net zoals andere westerse landen er uit zoals een soort appel. De babyboom van de jaren '50 en '60 heeft ervoor gezorgd dat er relatief gezien meer veertigers, vijftigers en zestigers zijn. Het feit dat de netto migratie en vruchtbaarheid de laatste 20 jaar gedaald zijn, heeft dit probleem mee veroorzaakt. Dit zet een enorme druk op de sociale welvaartssystemen en doet de pensioenleeftijd stijgen. De absolute oplossing voor het probleem is nog niet gevonden, maar dit is naast de ecologische vraagstukken één van de grootste uitdagingen voor besturen en regeringen van vandaag en morgen. Het wordt nu cruciaal en de juiste structurele hervormingen moeten plaatsvinden. (Destatis, 2015; CIA, 2015)

Fig. 2.1 De bevolkingspyramide van Duitsland anno 2014

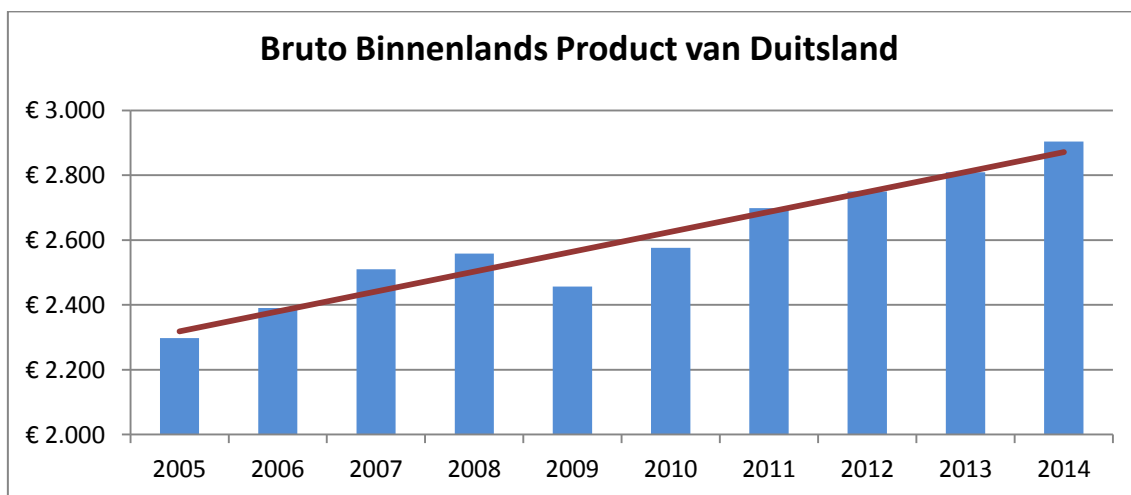


Bron: CIA - world factbook, 2015

1.1.1 Het bruto binnenlands product

De analyse van het BBP van Duitsland toont op een eenvoudige manier aan dat Duitsland al jaren een toename heeft van het BBP, welke in figuur 2.1 duidelijk weergegeven is door de trendlijn. Naar alle verwachtingen en zonder onverwachte omstandigheden zal het Duitse BBP in 2015 dan ook de mythische kaap van drie biljoen euro overschrijden. Opvallend in figuur 2.1 is het kleine dipje in 2009, dat in schril contrast staat met de meeste andere landen van Europa. Zoals eerder aangehaald, is Duitsland eigenlijk het enige Westerse mature land dat zonder problemen de financiële crisis van 2009 heeft overleefd.

Fig. 2.2 Evolutie van het BBP van Duitsland tussen 2005 en 2014 in miljarden euro's



Bron: Eurostat, GDP and main components, 2015

Het is bovendien interessant om even dieper in te gaan op de samenstelling van het BBP van Duitsland, welke terug te vinden is in bijlage A1. Gegevens van Destatis, leren dat Duitsland zijn geld en macht nog steeds haalt uit de industrie. Het is opvallend dat op de landbouw en visserij na de gehele Duitse economie gestaag blijft groeien, met vrij constante percentages. Het is algemeen geweten dat Europa, en ook Duitsland, evolueert naar een meer tertiaire sector, maar in de gegevens van de jongste drie jaar is dit niet meteen opvallend te zien. Volgens gegevens van het CIA Worldfactbook haalt Duitsland tegenwoordig ongeveer 70% van het BBP uit diensten. (Destatis, 2015; CIA, 2015)

Tabel 2.1 (infra) geeft in kolom 2 de BBP's van enkele Europese landen, alsook hun groei sinds 2008, net voor de financiële crisis, in kolom 3 weer. Duitsland is met een aandeel van om en bij de 21% in de Europese Unie en een aandeel van bijna 29% in de eurozone veruit het land dat het meeste bijdraagt aan het Europese BBP. Daarnaast zien we dat Duitsland, zelfs met het kleine dipje van 2009, met 14% nog enorm mooie groeicijfers kan voorleggen in tegenstelling tot heel wat andere Europese landen zoals Spanje en Italië. Met 14% doet het bovendien dubbel zo goed als het gemiddelde groeipercentage in de Europese Unie. Het blijven opmerkelijke cijfers. (Eurostat, 2015)

Tabel 2.1 Analyse van de Europese BBP's (per capita) en hun groei sinds 2008

Land / Tijd	BBP in 2014 aan marktprijzen (in euro)	%-groei tussen 2008 en 2014	BBP per capita aan marktprijzen in 2014 (in euro)	%-groei in BBP per capita tussen 2008 en 2014
Europese Unie (28 landen)	13.920.541.200	7%	27.300	5%
eurozone (19 landen)	10.110.857.700	5%	29.800	3%
België	402.270.000	13%	36.100	9%
Tsjechië	154.929.600	-4%	14.700	-5%
Duitsland	2.903.790.000	14%	35.200	13%
Griekenland	179.080.600	-26%	16.300	-25%
Spanje	1.058.469.000	-5%	22.800	-6%
Frankrijk	2.142.022.000	7%	32.400	5%
Italië	1.616.047.600	-1%	26.600	-4%
Nederland	655.375.000	3%	38.900	1%
Verenigd Koninkrijk	2.222.361.400	17%	34.400	12%
Noorwegen	377.224.300	19%	73.400	11%

Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat (2015)

In tabel 2.1 staan in kolom vier en vijf enkele interessante gegevens omtrent het BBP per capita waaruit blijkt dat Duitsland op het vlak van productiviteit veruit de grootste vooruitgang heeft geboekt. Hoewel Duitsland op dit moment (nog) niet het hoogste BBP per capita heeft en landen zoals Nederland, België en de Scandinavische landen voor zich moet dulden, is het belangrijk om vast te stellen dat Duitsland niet alleen in absolute cijfers, maar ook relatief gezien verder op blijft vooruitgaan. (Eurostat, 2015)

Daarnaast dienen de Duitse cijfers natuurlijk vergeleken te worden met de cijfers van die van de Verenigde Staten en China. De cijfers, terug te vinden in bijlage A2, die het wereldwijde BBP van 2013 geordend weergeven en afkomstig zijn van de Wereldbank, geven de cijfers van Duitsland een iets ander perspectief. In vergelijking met landen zoals de Verenigde Staten of China, ligt het Duitse BBP een stuk lager. Wat betreft BBP per capita hoort Duitsland echter zonder meer bij de economische toptanden, al moet er met enige voorzichtigheid worden opgemerkt dat mogelijk het toppunt bereikt is. (WorldBank, 2015)

De BRICS-landen, gevolgd door een heleboel andere groei landen zoals Mexico, Chili en Nigeria, hebben momenteel nog een grote achterstand wat betreft BBP, maar dat dit niet eeuwig zal blijven duren moet duidelijk zijn voor het Westen. Uit gegevens van PwC, de OESO en de VN, verzameld door de Britse krant The Independent, blijkt dat de wereld er (logischerwijze) volledig anders zal uitzien. Volgens die gegevens zullen bijvoorbeeld de Verenigde Staten slechts de 3^{de} grootste economie zijn, na het te verwachten China en na het onverwachte India. Deze landen zullen hun enorme bevolkingsaantallen eindelijk omzetten in een enorme economische macht. In bijlage A3 kunnen de belangrijkste bevindingen van The Independent gevonden worden. (Worldbank, 2015; CIA, 2015; Hawksworth & Chan, 2015; Osborne, 2014)

1.1.2 Handelsbalans

De handelsbalans registreert het verschil tussen de export en de import van een land. Handelsbalanstekorten ontstaan als landen meer importeren dan exporteren. (O'Sullivan & Sheffrin, 2003) De Duitse handelsbalans is echter positief en dit impliceert veel export naar het buitenland. Een overzicht van Duitse handelsbalans kan teruggevonden worden in tabel 2.2.

Tabel 2.2 Een overzicht van het Duitse handelsoverschot over de laatste 10 jaar

Jaar	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
In miljarden euro	216.9	195.0	189.8	158.7	154.9	138.7	178.3	195.3	159.0	158.2	156.1

Bron: eigen bewerking van gegevens Destatis (2015), Außenhandel

Het feit dat Duitsland de cijfers haalt door kwalitatief hoogwaardige producten te verhandelen, zonder veel inmenging van de staat, zou niet in de smaak van een mercantilist vallen. Het overschot van de handelsbalans van Duitsland is in slechts 10 jaar met ongeveer 60 miljard euro gegroeid, wat een groei van 40 procent impliceert.

De redenen voor dit enorme handelsoverschot kunnen volgens Ben Bernanke⁴ gevonden worden in drie belangrijke redenen:

- Het ontegensprekelijke feit dat Duitsland sterke en kwalitatieve producten maakt die in de smaak vallen bij buitenlandse consumenten. (Bernanke, 2015)
- Het politieke beleid dat ondanks een enorme focus op vrije handelsvoering (soziale marktwirtschaft) via bepaalde strakke fiscale maatregelen gezorgd heeft voor een neerwaartse druk op import en binnenlandse consumptie. (Bernanke, 2015)
- Een naar Duitse normen zwakke munt, de euro. Duitsland deelt een munteenheid met 19 andere minder competitieve landen en dit heeft een belangrijke impact op de Duitse handelsbalans en export. (Bernanke, 2015)

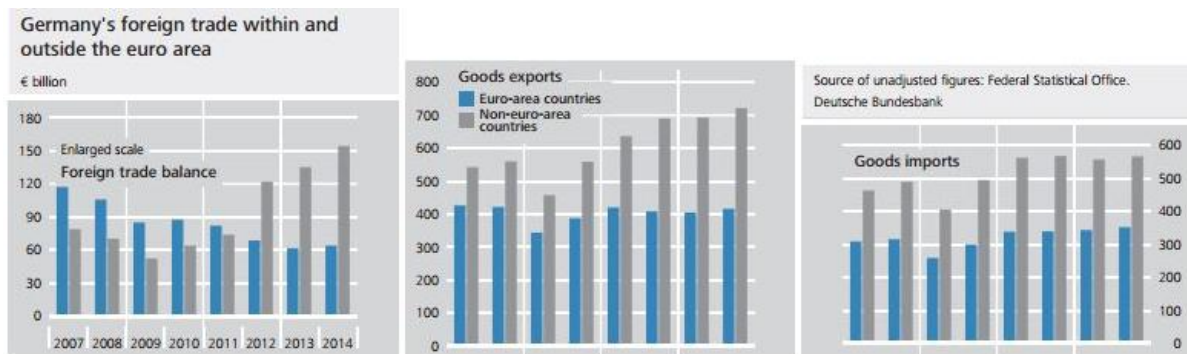
Ongetwijfeld spelen er naast de redenen die Bernanke aanhaalt nog meerdere factoren, maar het kan niet ontkend worden dat deze drie zaken zeker een belangrijke invloed hebben op de Duitse export en op die manier op hun handelsbalans.

Het land is er economisch enorm op vooruit gegaan, terwijl uit gegevens van Destatis blijkt dat in tien jaar tijd de import met 59% relatief gezien iets sneller gestegen is dan de export, die met 55% vooruitging over dezelfde periode. Opvallend is ook de plotse afname van de handelsbalansoverschot in het belangrijke financiële crisis jaar 2009. Daar 'verliest' Duitsland in één jaar bijna 20% van zijn overschot. Belangrijk is echter dat Duitsland hiervan snel herstelt in 2010 en vooral in 2012 en dit door in te zetten op exportexpansie, mogelijk gemaakt door een goed economisch beleid. Een evolutie die niet zou mogen verwonderen is deze die in figuur 2.3 (infra) duidelijk zichtbaar is: het belang van de landen van de eurozone in het Duitse handelsoverschot neemt af. Dit

⁴ Amerikaans econoom en voormalig voorzitter van de FED

komt voornamelijk doordat de handel binnen de eurozone vrij matuur is en dus stagneert. Duitsland lijkt vooral te 'winnen' aan handel met landen buiten de eurozone, landen met een handel die hoogstwaarschijnlijk een stuk minder matuur is en dus een pak meer potentieel inhoudt. (Destatis,2015; Bundesbank, 2015)

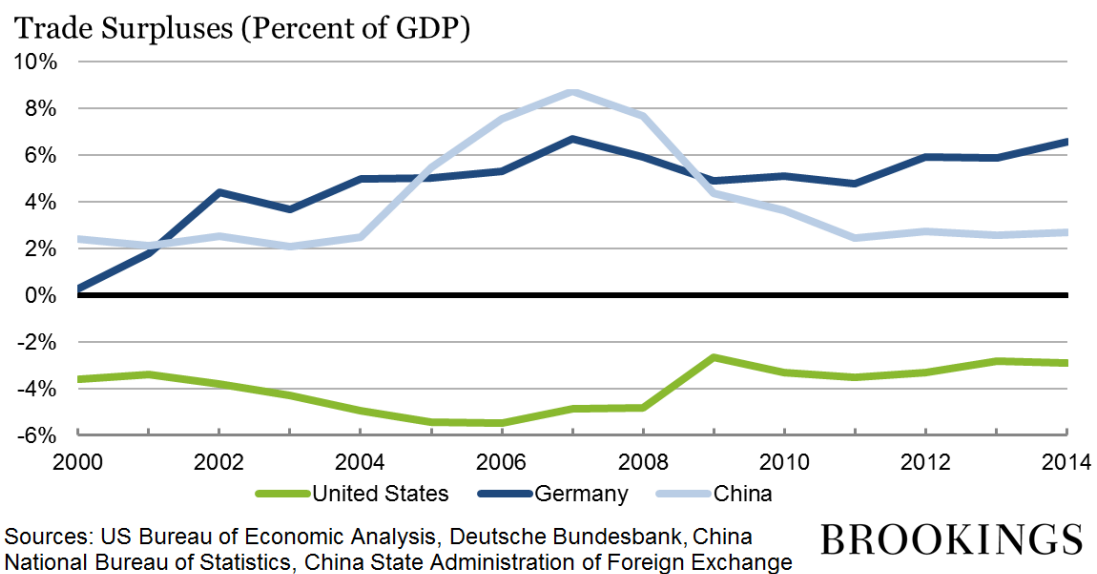
Fig. 2.3 Evolutie van de Duitse handelsbalans binnen en buiten de eurozone (2007-2014)



Bron: Bundesbank, 2015

Een vergelijking met andere landen op absoluut gebied heeft op zich weinig zin, omdat dit een van de punten is waar Duitsland een ruime voorsprong heeft op de concurrentie. Desondanks is het interessant om te weten dat Duitsland in 2014 veruit de grootste lopende rekening heeft, gevolgd door China. Daarnaast is het interessant om te weten dat de Verenigde Staten sinds jaar en dag de grootste tekorten op de lopende rekening optekenen, vooral veroorzaakt door hun niet te stillen vraag naar olie en andere energieproducten. Een vergelijking ten opzichte van het BBP is veelzeggender en hieruit kunnen dan ook meer conclusies getrokken worden. (Bernanke, 2015; CIA, 2015)

Fig. 2.4 Evolutie van de handelsoverschotten als % van het BBP (2000-2014)



Bron: Bernanke, 2015

Figuur 2.4 (supra), opgesteld door de Amerikaanse denktank Brookings, kunnen we zien dat Duitsland een atypische evolutie doormaakt sinds 2000. Terwijl zowel China als de Verenigde Staten langzamerhand evolueren naar een evenwicht tussen import en export, blijft het handelsoverschot als percentage van het BBP voor Duitsland relatief gestaag stijgen sinds 2000. China evolueert naar een lager percentage omdat het minder afhankelijk wil worden van export en de Verenigde Staten ambieert - met de wens voor meer economische autonomie - net het omgekeerde. Duitsland blijft de hoge exportcijfers zien als waardering voor zijn economische kracht en ziet, in tegenstelling tot China, niet meteen de noodzaak om minder afhankelijk te worden van de export. De Europese Commissie ziet elk handelsoverschot van meer dan 6% van het BBP als een gevaar voor de economische stabiliteit en de overschrijding van deze grens heeft Duitsland dan ook al meermaals berispingen en waarschuwingen opgeleverd. (Bernanke, 2015; Jung, Reiermann & Schmitz, 2013)

Het decennialange handelsoverschot van Duitsland wordt lang niet overal op evenveel gejuich onthaald. Zo hebben de Europese Unie, de Verenigde Staten en enkele internationale economische organisaties zoals de OESO al meermaals hun ongenoegen en ongerustheid geuit over de Duitse handelsoverschotten. Historisch

gezien is het vaak Frankrijk geweest dat kritiek uitte op de Duitse overschotcijfers door te stellen dat door het grote Duitse overschot het andere landen in de voet zou schieten als het ging om economisch herstel en economische voorspoed. Het stelt namelijk dat de handelsbalansen een figuurlijk spiegelbeeld zijn van de financiële balansen en dat surplus landen in feite krediet geven aan de landen met een negatieve handelsbalans. Hoewel dit op een enorm eenvoudige manier voorgesteld is, komt het hier ten gronde wel op neer. De assumptie dat Duitsland hierdoor zorgde dat de andere Europese landen en vooral de Zuid-Europese landen moeilijker uit de economische malaise kunnen geraken, is mogelijk te kort door bocht omdat er natuurlijk veel meer factoren aan het werk zijn. Frankrijk kon dan ook weinig momentum vinden voor zijn kritiek. In 2012, in de nadagen van de economische crisis, vond Frankrijk echter een belangrijke partner in de Verenigde Staten. Het ministerie van Financiën van de Verenigde Staten, ook wel bekend als de 'United States Department of the Treasury', uitte sinds 2012 namelijk geregeld kritiek op de Duitse macro-economische politiek gericht op de export in zijn zesmaandelijks rapport gericht op de internationale economische politiek en wisselkoersen. De aanzwellende kritiek van het IMF heeft er na verloop van tijd voor gezorgd dat ook Europa overstag is gegaan en een kant gekozen heeft. Onder leiding van de Italiaan en hoofdeconoom van de Europese Commissie Marco Buti heeft de Europese Unie reeds enkele keren kritiek geuit aan het adres van Duitsland over zijn enorme handelsoverschot en de daaruitvolgende mogelijke negatieve impact op het herstelbeleid van verschillende (Zuid-)Europese landen. Hij staafde dit door te zeggen dat Duitsland de Europese regels betreffende de overschotten op de lopende rekening niet naleeft. (U.S. Department of the Treasury, 2015; Mayeda & Klimasinska, 2015; Macroeconomic Imbalances Germany 2014, 2014; Stelter, 2013)

In april 2015 heeft Amerikaans minister van Financiën Jacob J. Lew de verscheidene vormen van kritiek kracht bijgezet door in het hierboven reeds vermelde zesmaandelijkse rapport nogmaals te verklaren dat het handelsoverschot van Duitsland een probleem vormt en dat men absoluut moet inzetten op het stimuleren van de binnenlandse Duitse vraag. Tot dusver blijft het echter een passief woordspel

tussen de verschillende economische ideologieën/partijen en blijven harde maatregelen uit. (Riecher & Jennen, 2015)

Veel Duitse economische analisten, de president van de Bundesbank Jens Weidmann en de Duitse minister van Financiën Wolfgang Schäuble vinden de kritiek overigens compleet misplaatst. Zij pikken het niet dat de overschotten die Duitsland voorlegt bijna als een groter probleem worden beschouwd dan de tekorten die andere landen jaar na jaar laten optekenen. De hypothese dat het Duitse overschot zou zorgen voor een zogenaamd onevenwichtig economisch klimaat in Europa houdt volgens hen ook geen steek omdat er geen link is tussen de Duitse overschotten en de competitiviteitsproblemen van de economisch minder welvarende landen. Daarnaast bespeelt Duitsland de wisselkoers totaal niet en bestaan er ook geen echte importbelemmeringen. Dit is volgens hen voldoende bewijs om aan te tonen dat een Duits overschot geen echte invloed heeft op problemen elders. Bovendien beweren ze dat de voordelen van het Duitse handelsoverschot veel wijdverspreider zijn dan de andere landen aannemen en dat de voordelen ook niet ophouden aan de Duitse grens. Duitse bedrijven creëren namelijk Duitse én buitenlandse welvaart. Zo stellen ze bijvoorbeeld dat Volkswagen, een van de grootste Duitse bedrijven, in 2013 de grootste buitenlandse investeerder in Portugal was met initiële investeringen die ver boven de 2 miljard euro zouden bedragen. Hierop voortbouwend stellen ze dat Duitse auto's, de Duitse industrie bij uitstek, gebouwd worden met een enorm aantal Europese onderdelen uit allerlei landen en dat heel Europa beter wordt van een voortvarende exportpolitiek van Duitsland. (Jung, Reiermann & Schmitz, 2013; Riecher & Jennen, 2015; Santander, 2015)

Langs de andere kant stellen zij dat landen die handelstekorten en –schulden opstapelen, op een gegeven moment, in een crisis zullen belanden. Getuige daarvan zijn de enorme tekorten die landen als Spanje, Portugal, Griekenland en dergelijke hadden vóór de economische crisis, waarna die crisis 'toevallig' in deze landen het hardst toesloeg. Bijlage A4 geeft de handelstekorten van deze landen. We kunnen stellen dat het verband tussen de landen die de grootste economische klappen hebben

gekregen in de economische crisis van 2009 en de landen met het grootste handelstekort in 2006 moeilijk ontkend kan worden. Bovendien tonen ze aan dat de Duitse overschotten nog steeds een toonbeeld van kracht zijn en dat het gewoon aantoonbaar is dat de rest van de wereld behoefte heeft aan Duitse producten. (Plickert, 2012; Jung, Reiermann & Schmitz, 2013; Stelter, 2013)

Carsten Brzeski, momenteel hoofdeconoom bij ING in Frankfurt am Main, geeft eveneens aan dat de kritiek die zegt dat de Duitse handelsoverschot het economische herstel van de Europese Unie zou belasten en vertragen, geen steek houdt. De streber dient namelijk niet gestraft of berispt te worden, wanneer de rest van de klas het niet goed doet. De econoom volgt de kritieken wel wanneer het gaat over binnenlandse investeringen. Hij vindt namelijk ook dat de binnenlandse investeringen die voor meer binnenlandse consumptie en import moeten zorgen, meer gestimuleerd zouden moeten worden. (Brzeski, 2012; 2013; 2014)

Doordat de economie aan een immense hoeveelheid factoren onderhevig is, zal het waarschijnlijk nooit duidelijk worden of het jarenlange handelsoverschot van Duitsland nu als positief aanzien moet worden of niet. Het is wel duidelijk dat in het geval van Duitsland een handelsoverschot zeker niet gezien moet worden als negatief. Duitsland dankt zijn overschot voornamelijk aan zijn enorme exportsuccessen en men kan moeilijk van een land verlangen om minder te exporteren. Dat Duitsland mogelijk anders had kunnen omspringen met zijn overschotten en de daaruit voortkomende miljarden euro's is een ander verhaal. Daarnaast lijkt het erop dat, zonder noemenswaardige economische of politieke veranderingen, Duitsland de handelsoverschotten jaar na jaar zal blijven opstapelen, tenminste tot de concurrenten uit andere landen een manier vinden om de Duitse superieure producten te overklassen.

Ten slotte wordt het ook uitkijken naar welke impact de invoering van het minimumloon op de Duitse handel zal hebben. De invoering van het (relatief hoge) minimumloon zal ongetwijfeld impact hebben op de Duitse binnenlandse

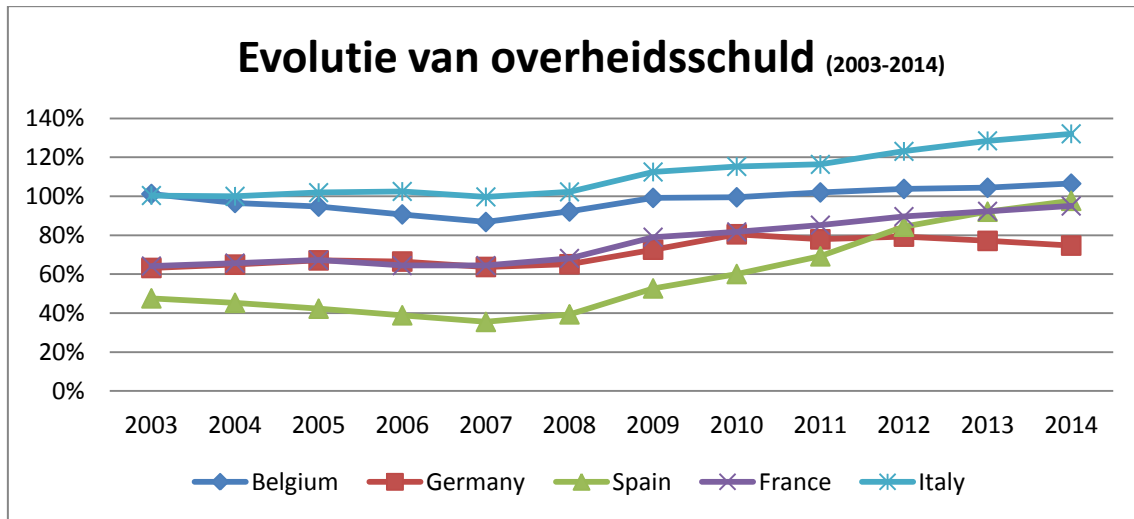
consumptievraag en mogelijk ook op de handelsbalans. (Mayeda & Klimasinska, 2015; der Standard, 2012; Riecher & Jennen, 2015)

1.1.3 Overheidsschuld

Een andere belangrijke economische indicator is de overheidsschuld. Wanneer we over inkomsten spreken, moeten we voornamelijk aan belastingen denken, terwijl de uitgaven vaak een veel breder spectrum hebben. Zonder in details te vervallen, kan gesteld worden dat de overheidsschuld een enorme invloed uitoefent op het economische beleid van een land. Landen worden namelijk door de terugbetalingsdruk, de buitenlandse- en binnenlandse politieke druk de gedwongen bepaalde economische- en investeringbeslissingen al dan niet te nemen. Zo heeft ook Europa en zelfs Duitsland er na 2009 voor moeten kiezen om meer overheidsinmenging toe te laten. (Adkins, 2015)

De nationale schuld van Duitsland bedroeg in 2014, volgens cijfers van Eurostat, in absolute termen ongeveer 2.170.000 miljoen euro. Een gigantisch bedrag dat tevens ten opzichte van 10 jaar geleden met bijna 47% is toegenomen. In absolute cijfers stelt deze indicator bovendien in principe echter weinig voor en daarom wordt de overheidsschuld uitgedrukt ten opzichte van het bruto binnenlandse product. Deze statistieken van de jongste tien jaar zijn weergegeven in figuur 2.5 (infra). (Eurostat, 2015)

Fig. 2.5 Evolutie van de overheidsschuld als % van het BBP (2003-2014)



Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat, 2015

De algemene stijgende trend is duidelijk waarneembaar. Sinds 2003 is de schuld t.o.v. het BBP toegenomen in alle grote Europese landen. Het is duidelijk dat de crisis hier voor een belangrijk deel tussenzit, aangezien er bij alle landen vanaf 2008 een stijging te zien is. De problemen van de Zuid-Europese landen zoals Spanje zijn ondertussen algemeen bekend en deze zijn duidelijk te zien in de grafiek. Duitsland heeft zoals aangegeven tijdens de crisis ook moeten ingrijpen middels het inzetten van overheidsschulden. In tegenstelling tot de meeste andere landen is Duitsland er echter wel in geslaagd om de stijgende trend die in 2008 gestart is, weer om te buigen in een dalende. Bovendien doet Duitsland met een schuldratio van ongeveer 75% het een stuk beter dan het gemiddelde in de eurozone van 92%. Dit terwijl Europa zich sterk maakt streng toe te kijken op de toename van de schulden. Een van de belangrijke afspraken die gemaakt werden in 1992 met het Verdrag van Maastricht is de begrotingsdiscipline, waarbij werd afgesproken dat de staatschuld niet meer dan 60% van het BBP van een land mag bedragen. Doordat de norm momenteel door zo goed als elk Europees land overschreden wordt, kunnen we hem eerder aanzien als verre toekomstmuziek. (Eurostat, 2015; Verdrag betreffende de Europese Unie, 2015)

De nuance dat de schuld/BBP ratio geen 100% indicator is van de betaalbaarheid van de schuld van een land moet natuurlijk gemaakt worden. Het is namelijk niet het BBP

van een land dat de schuld van een land zal terugbetalen, maar het zijn de inkomsten die een land genereert, die uiteindelijk moeten zorgen voor terugbetaling. Deze inkomsten komen echter direct en indirect voort uit het BBP. Daardoor blijft de schuldratio zeker een voldoende zinvolle indicator. Positief voor Duitsland is de lichte neerwaartse trend in die indicator. De positieve trend is te danken aan het feit dat het Duitse BBP de afgelopen drie jaar is blijven toenemen, terwijl de overheidsschulden min of meer gelijk bleven. Daarnaast heerst er grote onzekerheid rondom de twee grote politieke wijzigingen die Duitsland de laatste jaren heeft doorgevoerd. Allereerst zal de invoering van een minimumloon ongetwijfeld zijn invloed hebben op de hele economie en dus ook op de overheidsschulden. Analisten tasten voorlopig nog in het duister over de gevolgen van de maatregel, maar deze zullen zeker de komende maanden en jaren duidelijk worden. Daarnaast is de eensgezindheid bij analisten groter over het feit dat de hervorming van het pensioenstelsel waarschijnlijk negatief zal zijn voor de overheidsschulden. Duitsland heeft een van de snelst verouderende bevolkingsgroepen en de nieuwe pensioenplannen zullen mogelijk tot gevolg hebben dat, hoewel de algemene pensioenleeftijd van 65 naar 67 zal verschuiven, de Duitse uitgaven aan het pensioenstelsel drastisch gaan stijgen. De nieuwe plannen laten veel meer ruimte voor achterpoortjes en speciale situaties. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk voor sommige mensen om vervroegd pensioen op 63 aan te vragen en kunnen sommige moeders bijkomende pensioenfondsen krijgen. Het nieuwe pensioenstelsel zou in totaal tussen de 9 en 11 miljard euro per jaar bijkomend kosten en zou dus mogelijk enorm hard op de overheidsuitgaven kunnen wegen. (Schuseil, 2015; Cermak, 2014)

1.1.4 Vertrouwen van de grote ratingsbureau's

De belangrijkste ratingbureaus⁵ (S&P, Moody's en Fitch) zijn het er al een hele tijd unaniem over eens dat Duitsland extreem kredietwaardig en dus betrouwbaar is. Duitsland krijgt de prestigieuze AAA-rating van S&P en van Fitch, en krijgt het land de Aaa-score van Moody's. Dat Duitsland bij de beste leerlingen van de klas hoort, is

⁵ Het vertrouwen van belangrijke ratingbureaus geeft vaak een goeie indicatie van de toestand van een land. De ratings kunnen gezien worden als een risicobeoordeling en kunnen daarom gebruikt worden als een extra indicator voor de huidige economische toestand van Duitsland.

intussen duidelijk. Belangrijker zijn echter de redenen waarom deze bureaus dergelijke hoge rating geven aan Duitsland. (Tradingeconomics, 2015)

Algemeen kunnen we stellen dat de hoge rating voornamelijk te danken is aan het feit dat Duitsland een heel geavanceerde en gediversifieerde economie heeft, die steunt op een grote wereldwijde vraag naar Duitse kwaliteitsproducten. Verder wordt de rating ondersteund door de Duitse traditie van hoge productiviteit en een stabiel macro-economisch beleid, met aandacht voor innovatie. Net na de financiële crisis had Moody's Duitsland een negatief vooruitzicht gegeven, maar het bureau is hier begin 2014 weer op teruggekomen. Het ratingbureau is er namelijk van overtuigd dat het besmettingsgehalte in de Europese Unie van landen zoals Griekenland gedaald is en dat het risico dat dergelijke landen de Europese toppers mee zouden trekken in hun ondergang, kleiner geworden is. Ten tweede is het risico verminderd door de dalende schuld/BBP ratio, voornamelijk veroorzaakt door de dalende overheidsschuld. Ten derde is ook het bankrisico fors afgenomen. Volgens het ratingbureau zijn de Duitse banken door een verhoogde kapitaalsterkte, een diversifiëring van de financiële middelen en een verhoging van de financiële buffer momenteel veel beter in staat om enorme financiële schokken en verliezen te absorberen en is het risico op bankfaillissementen een stuk verminderd. (Moody's, 2014)

De vraag blijft echter of Duitsland deze hoge kredietscores kan blijven behouden, omdat Duitsland nog steeds grote belangen heeft in minder kredietwaardige landen zoals Griekenland, maar vooral in Italië en Spanje. Daarnaast moet het opletten omdat Duitsland momenteel de enige echte grote sterke pilaar is binnen een mogelijk vallend Europa. Ten slotte moet ook de nog onbekende invloed van de invoering van het minimumloon en de hervorming van het pensioensysteem nauwgezet in het oog gehouden worden. (Cermak, 2014; Voelkel, 2014)

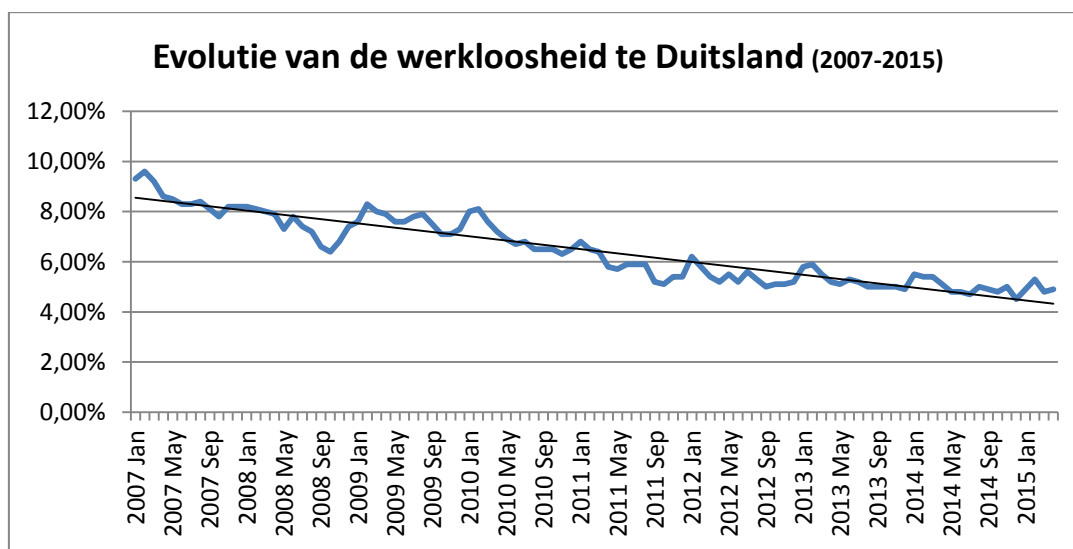
1.2 Arbeidsomstandigheden

Hoewel het thema rondom de arbeidsomstandigheden reeds lichtjes getoetst zijn in hoofdstuk 1, zullen we hier nogmaals dieper ingaan op de Duitse arbeidsomstandigheden omdat ze mede aan de basis liggen van het feit dat Duitsland

het economisch een stuk beter doet dan de rest van Europa. Allereerst zullen we zoals we de werkloosheid en tewerkstelling bekijken, vervolgens de performantie van de Duitse werknemers bekijken d.m.v. het BBP per gewerkt uur en daarna zullen we de aandacht verleggen naar de loonkost.

De kerncijfers rond de werkloosheid hebben we reeds opgelijst in tabel 1.1 (supra). Het valt op dat de werkloosheidscijfers in Duitsland bijzonder gunstig zijn in vergelijking met die van de meeste andere Europese landen. Vele bronnen spreken zelfs van de laagste werkloosheidscijfers die Duitsland ooit gezien heeft. Zo blijkt dat de werkloosheidsgraad in mei 2015 4,6 % bedraagt, met 1,9 miljoen werklozen op een beroepsbevolking van 41,60 miljoen. In de media circuleert echter een werkloosheidscijfer van om en bij de 7% voor mei 2015.⁶ De hypothese dat de Duitse werkloosheid dalende is, wordt ook duidelijk ondersteund door figuur 2.6. Als we de trendlijn volgen zien we duidelijk de significante daling, ondanks de kleine schokken in 2009 ten gevolge van de financiële crisis. (Destatis, 2015)

Fig. 2.6 Evolutie van de werkloosheid te Duitsland o.b.v. gegevens van ILO



Bron: Destatis, 2015

⁶ Het verschil tussen het cijfer dat in de media circuleert en het andere cijfer, zit hem in de wijze waarop de werkloosheid wordt berekend. De cijfers in de media zijn gebaseerd op de maandelijkse statistieken van het federale agentschap van tewerkstelling inzake geregistreeerde werkloosheid. De definitie van werkloosheid van deze statistieken is gebaseerd op de sociale code, boek III. De werkloosheidscijfers die in deze thesis voornamelijk worden gebruikt, zijn gebaseerd op de gegevens en definitie van de Internationale Arbeidsorganisatie (ILO), welke met hun zogenaamde 'Labour Force Survey' (LFS) werkloosheid vaststellen. (Destatis, 2015) Er is voor gekozen om deze te hanteren om vergelijkingen met andere landen eenvoudiger en overzichtelijker te maken.

Wanneer we onze aandacht verleggen naar de werkgelegenheid, zien we duidelijk dat de meeste mensen tewerkgesteld zijn in de dienstensector, waarbinnen het zwaartepunt vooral te vinden is in de publieke diensten en daarnaast natuurlijk ook de handel, transport en andere diensten. In bijlage A6, kunt u de volledige tewerkstelling te Duitsland terugvinden. Interessant wordt het wanneer we bijlage A6 combineren met bijlage A1⁷ in tabel 2.3 voor 2014 zodat we een overzicht krijgen van het BBP per werkende persoon per sector.

Tabel 2.3 Een overzicht van het BBP en tewerkstelling per sector in 2014 in Duitsland

<i>Data from 2014</i>	<i>Total</i>	<i>Agriculture, forestry and fishing</i>	<i>Industry, excluding construction</i>	<i>Manufacturing</i>	<i>Construction</i>	<i>Trade, transport, accommodation and food services</i>	<i>Information and communication</i>	<i>Financial and insurance activities</i>	<i>Real estate activities</i>	<i>Business services</i>	<i>Other service activities</i>
Persons in employment	42.638.000	651.000	8.027.000	7.466.000	2.445.000	9.864.000	1.226.000	1.198.000	466.000	5.604.000	13.157.000
GDP in million	€ 2.611.313	€ 19.624	€ 677.071	€ 581.265	€ 124.428	€ 404.145	€ 122.220	€ 104.823	€ 290.097	€ 284.101	€ 584.804
GDP/persons in employment	€ 61.244	€ 30.144	€ 84.349	€ 77.855	€ 50.891	€ 40.972	€ 99.690	€ 87.498	€ 622.526	€ 50.696	€ 44.448

Bron: Eigen bewerking van werkgelegenheidcijfers en BBP gegevens gegevens destatis, 2015

Noot 1: Sector 'Manufacturing' is tevens een onderdeel van de groep 'industry, excluding construction'.

Noot 2: Met de groep 'Other service activities' wordt gerefereerd naar publieke diensten, onderwijs, gezondheidszorg en anderen.

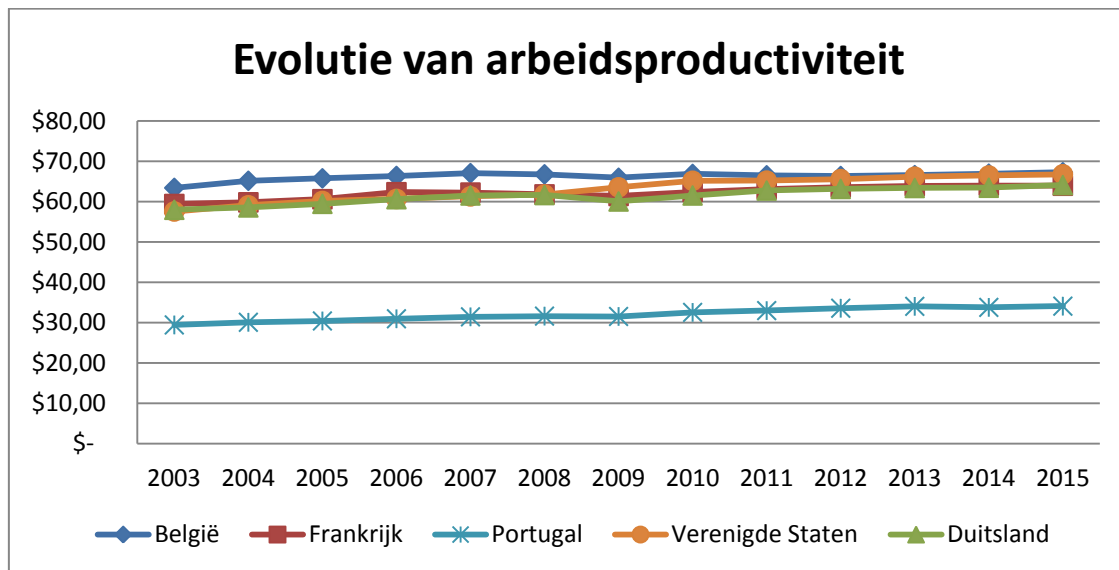
Uit tabel 2.3 is duidelijk op te maken dat de sector 'industry' het meeste BBP creëert, terwijl de groep met de publieke diensten, onderwijs en gezondheidszorg zoals te verwachten het grootste aantal mensen tewerkstelt. De groep die echter het meest efficiënt BBP creëert is echter nog een andere groep namelijk de groep rondom vastgoed. Deze sector slaagt er namelijk in om met slechts 466.000 mensen iets meer dan 290 miljard euro bij elkaar te krijgen. In de vastgoedsector doen natuurlijk grote bedragen de ronde, maar het blijft opzienbarend. Ten slotte dienen we ook op te merken dat zoals verwacht de sector rond de landbouw, bosbouw en visserij onder een stuk onder het gemiddelde presteert. Dit kan immers elders efficiënter en goedkoper, maar het zijn ook sectoren die landen vertikken te outsourcen omdat dit hun eigen zelfvoorzienig kan schaden. (Destatis, 2015)

⁷ Bijlage A1 geeft een overzicht van het BBP, onder meer per sector.

Op het vlak van werkloosheid en werkgelegenheid doet Duitsland het een stuk beter dan de rest van Europa. Eén van de redenen die in de media vaak aangehaald wordt voor het feit dat Duitsland aantrekkelijker is voor investeerders en meer export kan genereren dan andere Europese landen is de arbeidsproductiviteit. Deze stelling moeten we echter nuanceren. In figuur 2.7 hebben we namelijk het BBP per gewerkt uur⁸ in dollar omgezet en dit geeft ons een overzicht van enkele concurrerende landen weer. We kunnen zien dat de arbeidsproductiviteit per gewerkt uur niet extreem veel hoger ligt dan andere landen, hij ligt integendeel zelfs lager dan in onder meer de VS. Dit kon ook reeds deels opgemaakt worden uit tabel 2.1 (supra), maar hierbij hebben we de bevestiging dat, wanneer we enkel de werkende bevolking in acht nemen, de arbeidsproductiviteit van Duitsland niet groter is dan in andere vooraanstaande Westerse landen. We mogen hier echter geen te grote conclusies aan verbinden, omdat we slechts enkele landen hebben opgelijst en we niet uit het oog mogen verliezen dat Duitsland het een stuk beter doet dan het Europese gemiddelde. De cijfers illustreren wel dat er waarschijnlijk andere redenen zijn waarom bedrijven Duitsland boven andere hoogontwikkelde landen verkiezen om handel mee te drijven en in te investeren. (OECD, 2015; Conference board, 2015; The Economist, 2013a en b)

⁸ Het BBP per gewerkt uur geeft een indicatie van de arbeidsproductiviteit en het meet hoe efficiënt de factor arbeid gecombineerd wordt met andere productiefactoren en hoe efficiënt de arbeid gebruikt wordt.

Fig. 2.7 Evolutie van de arbeidsproductiviteit per gewerkt uur (2003-2015)



Bron: eigen bewerking van gegevens The Conference Board, 2015 en OECD, 2015

1.3 Binnenlandse verschillen

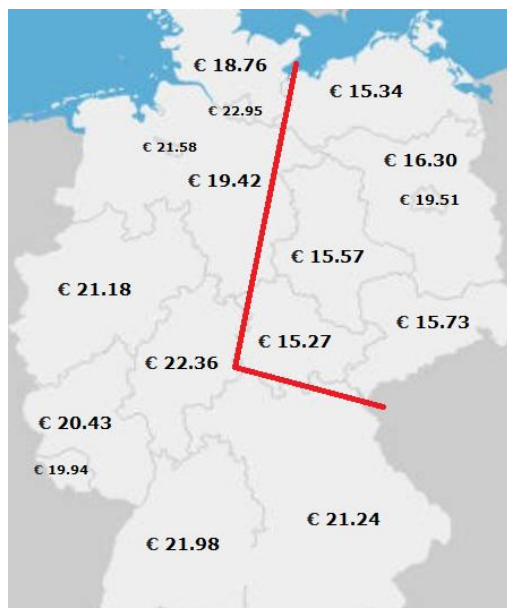
Sinds de 'Wiedervereinigung' van Duitsland, zijn er enorme inspanningen gedaan om het oude Oost-Duitsland op hetzelfde economische en sociale niveau te krijgen als dat van het economisch meer welvarende West-Duitsland. Het is interessant om aan te geven dat deze verschillen over de jaren verminderd zijn, maar wel degelijk nog aanwezig zijn en nog steeds hun impact hebben op de Duitse politiek. Een van de beste voorbeelden hiervan is het zogenaamde "Solidarpakt" ofwel "Soli", waarmee de West-Duitse deelstaten geld gegeven om de inhaalbeweging van Oost-Duitsland te steunen. Deze maatregel bestaat sinds 1991 en is in 2005 verlengd tot 2019. Tussen 2005 en 2019 zou de Soli meer dan 150 miljard euro moeten opbrengen voor het voormalige Oost-Duitsland. (Lehmkuhl et al., 2012)

Ondanks de enorme inspanningen om een evenwicht te bereiken, blijven de verschillen echter nog steeds zichtbaar. Een belangrijk verschil tussen Oost- en West-Duitsland dat vandaag nog steeds geldt, is het gemiddelde uurloon van een medewerker. Deze verschillen zijn terug te zien in figuur 2.8 (infra). De lijn geeft de scheiding tussen het vroegere Oost- en West-Duitsland aan. Het is alom geweten dat bedrijven en economische activiteit rond de havenstad Hamburg, het geïndustrialiseerde Ruhrgebied, Frankfurt en Beieren de Duitse economie dragen en

deze regio's zijn allen te vinden aan de westelijke zijde van de rode lijn. Dat er een verschil in gemiddeld uurloon zal zijn, lijkt dan echter vanzelfsprekend. Het feit dat dit inkomensverschil echter gemiddeld ongeveer 5 euro per uur betreft, is echter wel frappant. (Infratest dimap, 2015; Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2015)

Het gemiddelde uurloon in Duitsland bedraagt 20,31 euro, maar zoals reeds meegedeeld zijn er sterke regionale verschillen. De hoogste uurlonen, met 22,95 euro per uur, vinden we terug in de regio Hamburg. De streek heeft dit te danken aan zijn indrukwekkende haven, die jaarlijks blijft groeien en na Rotterdam en Antwerpen de derde grootste haven van Europa is. De laagste gemiddelde uurlonen worden met 15,27 euro uitbetaald in Thüringen, iets wat in schril contrast staat met de lonen in de naburige regio's, Hessen met 22,36 euro en Beieren met 21,24 euro. Thüringen staat, naast het feit dat het bekend is als een belangrijkste verkeersknooppunten van Duitsland, ook bekend om zijn vele werkpendelaars. Berlijn is de enige regio in het vroegere Oost-Duitsland die met een gemiddeld uurloon van 19,51 euro ongeveer in de buurt komt van het nationaal gemiddelde. Berlijn heeft als hoofdstad van Duitsland natuurlijk een stuk meer bedrijvigheid dan de andere regio's in Oost-Duitsland. (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2015)

Fig. 2.8 Regionale verschillen in gemiddeld uurloon in Duitsland



Bron: Eigen bewerking van gegevens Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2015

De verschillen zijn vooral te verklaren door de aan- of afwezigheid van grote multinationals, die op zichzelf soms het gemiddelde van een regio met enkele tientallen eurocents kunnen beïnvloeden. Het feit dat deze bedrijven zich vooral in het Westen zijn gaan vestigen, brengt ons terug bij het Wirtschaftswunder. De economische wonderjaren van Duitsland vonden plaats in het Westen en de bedrijven die toen bloeiden, leiden vandaag economisch het land. (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2015)

Naast het feit dat de uurlonen in Oost-Duitsland nog steeds gevoelig lager liggen dan in West-Duitsland, is het tevens opmerkelijk dat in de Oost-Duitse regionen het verschil tussen de gemiddelde uurlonen van mannen en vrouwen vaak niet meer dan 1 euro per uur bedraagt, terwijl dat verschil in West-Duitse regionen vaak kan oplopen tot bijna 5 euro per uur. (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2015)

Ondanks de vele inspanningen van de Duitse regering, loopt de bondsrepubliek nog steeds op twee snelheden. De nationale feestdag rondom de Duitse eenmaking wordt jaarlijks gevierd op 3 oktober en herinnert ons niet alleen aan de val van de Berlijnse muur, maar ook aan het feit dat twee totaal verschillende economische systemen één werden. De economische wonderjaren die West-Duitsland hebben gemaakt tot wat het vandaag is, zijn de oorzaak van de grote verschillen tussen de twee landsdelen. De gevolgen hiervan zijn nog steeds te zien en zullen nog jaren te zien zijn. Het zal nog decennia inspanningen van de Duitse regering vergen om de economische verschillen te doen verdwijnen.

2. Competitiviteitoronderzoek op basis van het 'World Competitiveness Report'

Het Wereld Economisch Forum of WEF⁹, opgericht door de Zwitserse hoogleraar Klaus Schwab, is bij het grote publiek voornamelijk bekend om de jaarlijkse wintermeeting in Davos. Deze probeert de ideale gelegenheid te zijn om de wereldse sociale en

⁹ Het WEF is een onafhankelijke, internationale organisatie die probeert om de wereld te verbeteren door de economie, bedrijfsvoering, academische wereld en dergelijke te stimuleren en uit te dagen. Het hoofdkwartier is te vinden in Cologne, Geneva. (The World Economic Forum, 2015)

economische problemen aan te pakken. Jaarlijks ten tijde van de wintermeeting publiceert de organisatie tevens telkens een grondig competitiviteitonderzoek genaamd het 'World Competitiveness Report'. In hoofdstuk 4 zullen de verschillende onderdelen van het onderzoek verder belicht worden. (The World Economic Forum, 2015)

Fig. 2.9 De top 10 van het global competitiveness report in '14-'15

Global Top 10	
The Global Competitiveness Index 2014-2015	Global rank
Switzerland	1
Singapore	2
United States	3
Finland	4
Germany	5
Japan	6
Hong Kong SAR	7
Netherlands	8
United Kingdom	9
Sweden	10

Bron: The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014

In het meest recente rapport World Competitiveness Report, gepubliceerd eind 2014 zien we dat Duitsland een mooie vijfde plaats bekleedt en dat ze met andere woorden wereldwijd het vijfde meest interessante land is om in te investeren en economische activiteiten in uit te bouwen. In figuur 2.9 is de top 10 van het global competitiveness report te zien voor de jaargang 2014 – 2015. In vergelijking met het rapport van 2013-2014 moeten we echter vaststellen dat Duitsland een plaats gezakt is doordat de Verenigde Staten een mooie sprong van plaats 5 naar 3 hebben gemaakt. Het land heeft zich na de economische crisis weer goed weten te positioneren en de stijgende dollarkoers geeft hun toenemende economische macht weer. Inachtnemend dat daarnaast ook Zwitserland, Singapore en Finland Duitsland voorafgaan, blijft de vijfde plaats natuurlijk enorm mooi. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014; The Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013)

De Bondsrepubliek Duitsland dankt zijn hoge klassering, naast het feit dat het zelf een enorm grote markt heeft, voornamelijk aan zijn vooruitstrevendheid op het vlak van innovatie, bedrijfs- en productsofisticatie. Er wordt, zoals in paragraaf 1.3 Indicatoren van de toekomst (supra) vermeld, enorm veel geïnvesteerd en belang gehecht aan onderzoek en ontwikkeling. De topbedrijven in de autowereld, chemische sector en dergelijke hechten het allergrootste belang aan innovatie en vernieuwing. Zo werken vele Duitse bedrijven nauw samen met universiteiten en onderzoekslaboratoria in de ontwikkeling van nieuwe activiteiten en producten. Daarnaast is het belangrijk dat de Duitse infrastructuur tot de wereldtop behoort. Er wordt door de Duitse regering enorm veel belang gehecht aan het faciliteren van een positieve economische atmosfeer. Hoewel ze er veel belang aan hechten, moet er echter wel een grote kanttekening bij geplaatst worden, want zoals in de meeste andere landen van Europa heeft de politieke inmenging in de economie ook enkele nadelen. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

De meest problematische factoren voor de competitiviteit van Duitsland zijn namelijk de vele reguleringen op het vlak van belastingen en arbeid. Mocht de Duitse arbeidsmarkt op een nog efficiëntere wijze georganiseerd zijn, zou het land vermoedelijk nog enkele plaatsen hoger staan op de competitiviteitsranking. Momenteel staat Duitsland wereldwijd op een 35^{ste} plaats qua arbeidsmarktefficiëntie. Een klassering die eigenlijk reeds een enorme verbetering is tegenover vorig jaar (53^{ste}). In gedachte houdend dat Duitsland, zoals in deel 1 reeds besproken, een in vergelijking met de rest van Europa sterk beleid heeft op het vlak van arbeid, is de rekening voor waar het fout loopt makkelijk te maken voor landen zoals België en Griekenland. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

Op het vlak van arbeidsmarktefficiëntie zal het ook uitkijken worden naar de nieuwe maatregelen omtrent het minimumloon. Mogelijk kan dit de positieve evolutie een halt toeroepen. Het valt bovendien te verwachten dat Duitsland volgend jaar voorbijgestoken zal worden door de heropleving van Japan. Japan heeft met de kernramp in Fukushima, naast een grote menselijke tol te hebben betaald, ook enorme

economische schade geleden. Japan lijkt zich wel geleidelijk te herstellen van deze economische klap. Ze springen qua competitiviteit van de 9de naar de 6de plaats. Belangrijker om te vermelden is echter dat Japan enkele sterke eigenschappen deelt met Duitsland. Zo kiest Japan ook voor innovatie en investeringen in onderzoek en ontwikkeling. Een interessante evolutie die het opvolgen zeker waard is. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

3. Buitenlandse (directe) investeringen in Duitsland

Buitenlandse investeringen zijn belangrijk. In de globaliserende wereld is het niet mogelijk om competitief te zijn zonder dat andere landen en vooral bedrijven van andere landen investeren. Er kan op vele manieren geïnvesteerd worden, maar één manier steekt er qua belang en impact bovenuit: de directe buitenlandse investeringen (DBI)¹⁰. DBI staat symbool voor de attractiviteit van een land en door het langetermijnengagement zijn ze tevens een katalysator voor economische groei en ontwikkeling. Dit omdat DBI's stabiele en directe links leggen tussen verschillende economieën en doordat ze de uitwisseling en overdracht van technologie, know-how en kennis stimuleren. (Foreign Direct Investment for Development, 2002)

3.1 Definitie van directe buitenlandse investering

Directe buitenlandse investeringen zijn, naast het feit dat ze een belangrijke rol spelen in de handelsbalansen, een belangrijke manier om de attractiviteit van een land te meten. Deze attractiviteit is belangrijk omdat het voor een land cruciaal is om de huidige investeerder aan te moedigen te blijven en tegelijk nieuwe bedrijven aan te sporen om zich te vestigen. Bovendien kunnen buitenlandse investeringen op verschillende manieren een domino-effect creëren. Hoe meer DBI een regio aantrekt, hoe meer de regio zich ontwikkelt op verschillende gebieden. Hoe meer een land of regio groeit en ontwikkelt, hoe meer investeerders er bereid zijn om DBI te voorzien. (Dumon, 2009; Foreign Direct Investment for Development, 2002)

¹⁰ Directe buitenlandse investeringen is de Nederlandse term voor de veel gekendere Engelse term Foreign Direct Investments (FDI).

Er circuleren vele definities en hoewel deze in essentie hetzelfde zeggen, lijkt het toch interessant om er eentje mee te geven. De Organisatie voor Economische Ontwikkeling en Samenwerking (OESO) omschrijven DBI of FDI als volgt:

“Foreign direct investment (FDI) is a category of investment that reflects the objective of establishing a lasting interest by a resident enterprise in one economy (direct investor) in an enterprise (direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor. The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the direct investment enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise.”¹¹ (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 1996)

3.2 Toestand DBI in Duitsland

Dat de Europese Unie niet langer de belangrijkste ontvanger is van directe buitenlandse investeringen is een trend die zich al langer manifesteert. Terwijl rond de milleniumwisseling nog ongeveer 50% van alle DBI's richting de Europese Unie vloeiden, is dat de jongste twee jaar nog slechts 20 à 25%. Deze evolutie zien we tevens in Duitsland, welke weergegeven is in tabel 2.4 (infra) en tabel 2.5 (infra). Uit gegevens van de Bundesbank kunnen we ook afleiden dat de inkomende DBI's voornamelijk afkomstig zijn uit andere Europese landen. Dit leidt ons tot de conclusie dat Duitsland het moeilijker heeft om niet-Europese investeerders te overtuigen. Hoewel Duitsland een mature ontwikkelde economie heeft en het bekend is dat de investeringen op dit moment vooral naar de ontwikkelende economieën zoals Brazilië, India en enkele Afrikaanse landen vloeien, moet de evolutie in het oog worden gehouden. Langs de uitgaande kant kunnen we concluderen dat Duitsland de grootste Europese investeerder geworden is vóór de eeuwige concurrent, het Verenigd Koninkrijk dat vooral is teruggeslagen door de desinvesteringen van Vodafone in de V.S. in Verizon Wireless. Bovendien kennen dergelijke cijfers veel situationele

¹¹ Het directe of indirecte bezit van 10% of meer van de wettelijke stemmingsrechten van een bedrijf door een investeerder afkomstig van een ander land, wordt gezien als een lange termijn relatie volgens de OESO. Minder dan 10% is mogelijk maar zal over het algemeen gezien worden al seen portfolio investering. (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 1996)

invloeden. Completere data voor Duitsland en enkele andere concurrerende landen kunnen tevens worden geraadpleegd in bijlage A7. (Deutsche Bundesbank, 2015; Vetter, 2014; World Investment Report, 2015)

Tabel 2.4 De evolutie van de DBI in- en uitstromen in Duitsland

Foreign Direct Investment (FDI) overview (in millions of dollars)				
FDI flows	2005-2007 (annual average)	2012	2013	2014
<i>Inward</i>	61.105	20.316	18.193	1.831
<i>Outward</i>	120.181	66.089	30.109	112.227
FDI Stock	1995	2012	2013	2014
<i>Inward</i>	312.576	788.098	842.653	743.512
<i>Outward</i>	505.692	1.579.072	1.681.794	1.583.279

Bron: Eigen bewerking van gegevens World Investment Report, 2015

Hoewel het duidelijk is dat Duitsland het wat betreft economische groei momenteel enorm goed doet, moet het ook op de langere termijn blijven denken. Deze negatieve trend op het vlak van buitenlandse investeringen heeft natuurlijk zijn gevolgen omdat een economie niet top kan blijven zonder dat er continu in geïnvesteerd wordt. Het is daarom belangrijk voor Duitsland dat het inziet dat wanneer er geen investeringen vanuit het buitenland komen doordat de markt te matuur is en investeerders weinig potentieel zien, de investeringen vanuit Duitsland zelf dienen te komen. Een structureel gebrek aan investeringen leidt namelijk vanzelf tot een groei-inkrimping. Verschillende bronnen vermelden dan ook het feit dat Duitsland de enorme handelsoverschotten dient te investeren in de eigen economie om zijn toekomst te verzekeren. (Mouton, 2013)

Wat betreft fusies en Greenfield investeringen zien we ongeveer de zelfde trend als bij de totale DBI's. Hoewel deze projecten vaak nog meer onderhevig zijn aan fluctuaties zien we de dalende trend langs de inkomende zijde en een stijgende aan de uitgaande zijde. Op het vlak van grote M&A's¹² zien we enkel dat een Japanse investeringsgroep de bekende badkamerartikelen-fabrikant Grohe AG opgekocht heeft. De Duitse automakers Volkswagen AG en chemiereus Bayer AG hebben dan weer op hun beurt

¹² In de investerings(rapportering)wereld spreekt men van een grote fusie of overname ('Merger & Acquisition') wanneer er meer dan 3 miljard dollar mee gemoeid is.

respectievelijk de Zweedse vrachtwagenbouwer Scania AB en het Amerikaanse farmaceutische Merck & Co Inc-Consumer Care Business opgekocht. (World Investment Report, 2015)

Tabel 2.5 Evolutie van buitenlandse M&A's¹³ en Greenfield investeringsprojecten¹⁴

Cross-border mergers and acquisitions (in millions of dollars)				
	2005-2007 (annual average)	2012	2013	2014
<i>Sales</i>	41.892	7.793	16.736	15.034
<i>Purchases</i>	27.037	15.674	6.833	29.490
Greenfield investment projects (in millions of dollars)				
	2005-2007 (annual average)	2012	2013	2014
<i>As destination</i>	13.929	11.720	11.369	7.885
<i>As source</i>	59.083	51.577	53.680	52.795

Bron: Eigen bewerking van gegevens World Investment Report, 2015

Dat Duitsland niet moet wanhopen blijkt uit een onderzoek en rondvraag dat het 'investment promotion agency' (IPA) bureau van de UNCTAD heeft gevoerd, waaruit blijkt dat volgens verschillende hooggeplaatste internationale ondernemers Duitsland in de nabije toekomst nog steeds één van de populairste bestemmingen zal zijn voor buitenlandse investeringen. In volgorde zijn enkel de Verenigde Staten, China en het Verenigd Koninkrijk momenteel begeerlijkere locaties om in te investeren tussen 2014 en 2016. Bovendien is te onthouden dat in dergelijke investeringsrapporten vooral naar de trends gekeken wordt en niet naar de absolute verschillen en cijfers, omdat er tussen verschillende jaren enorme verschillen kunnen ontstaan door zogenaamde 'intercompany loans', leningen tussen internationale bedrijven onderling die een enorme invloed kunnen hebben op de cijfers en bijzonder onderhevig zijn aan fluctuatie en speculatie. (World Investment Report, 2015; EY's attractiveness survey Europe 2014, 2014; Mallampally & Sauvart, 1999)

¹³ Mergers and Acquisitions (M&A) is de meer gebruikte Engelse term voor fusies en overnames, voornamelijk als gevolg van de liberalisering en globalisering van de markten.

¹⁴ Een specifieke vorm van een directe buitenlandse investering (DBI) waarbij een buitenlands bedrijf een volledig nieuw bedrijf ('greenfield') opstart in het buitenland.

3.3 DBI determinanten in Duitsland

De positieve factoren van Duitsland in het aantrekken van investeerders zijn onderhand gekend. Hoewel de Duitse markt onderdeel is van de Europese Unie en eurozone, heeft ze naast de voordelen die met de lidmaatschappen van beide groepen verbonden zijn, tevens enkele voordelen die volledig eigen zijn aan Duitsland. De enorme binnenlandse markt die een enorme koopkracht bezit en zich tevens op een erg strategische, centrale locatie in Europa bevindt en daardoor eenvoudig als hub kan dienen voor verdere expansie. Daarnaast probeert de flexibele, liberale politieke omgeving zo weinig mogelijk te discrimineren tussen buitenlandse en binnenlandse investeerders met competitieve taxatie en liberale economische keuzes, iets wat in vele andere Europese landen momenteel anders is. Ten slotte verdient de grote beroepsbevolking en goed ontwikkelde infrastructuur de aandacht van de investeerder. De grote meerderheid van de beroepsbevolking is in staat om Engels te spreken en is daarnaast technisch gekwalificeerd en hoogopgeleid. (World Investment Report, 2015; Santander Trade, 2015)

Zoals de voordelen van Duitsland in grote mate samenlopen met de voordelen van de Europese Unie, doen de nadelen dit evenzeer. Door de onzekerheid die heerst rondom de eurozone door de Griekse schulden crisis, nemen vele (buitenlandse) investeerders een afwachtende houding aan of kiezen ze er in andere gevallen voor om hun geld in de potentieel lucratievere regio's van Zuid-Azië te investeren. Daarnaast zijn er natuurlijk enkele nadelen die Duitsers niet delen met de rest van de EU. Zo ondermijnt de decentralisatie van het land de aanwezigheid van de grote binnenlandse vraag. De decentralisatie en verscheidenheid zorgt er namelijk voor dat de markt in elke regio toch telkens anders is, bovendien heeft het 'onderscheid' tussen Oost en West rechtstreeks invloed op de consumptie. Deze verschillen in de markt zorgen ervoor dat een diepe kennis van de Duitse markt nodig is om bepaalde investeringen te doen slagen. Daarnaast zullen de rijkere regionen zoals Beieren, Baden-Württemberg en Hessen heel andere investeringen vergen dan provincies zoals Saksen. (Peikert, 2015; Invest in EU, 2015; Santander Trade, 2015)

4. Indicatoren van de toekomst

De toekomst wordt bepaald door de investeringen en de keuzes van vandaag. Door te kijken naar de inspanningen van Duitsland naar enkele belangrijke indicatoren van de 'toekomst' en deze te vergelijken met andere vooraanstaande landen, kan gepeild worden of Duitsland zich goed voorbereid op wat komen zal.

4.1 Onderzoek en ontwikkeling

Op het vlak van onderzoek en ontwikkeling speelt Duitsland al jaren mee met de top, getuige daarvan is de nummer één positie wereldwijd in investeringen op het vlak van O&O van de Duitse autoreus Volkswagen. De Duitse autobouwer spendeerde in 2014 het meeste geld op het vlak van O&O ter wereld, volgens de "2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard"¹⁵. Bij die topspendeerders verder nog de te verwachten Duitse bedrijven zoals de andere autobouwers Daimler, BMW, de chemiereus en farmareuzen Bayer, Boehringer Ingelheim en enkele andere grote spelers zoals SAP, Robert Bosch. Van de 2.500 onderzochte topbedrijven bevinden er zich er 633 in de Europese Unie, daarvan 138 Duitse. Op wereldvlak dient Duitsland dan wel vooral de Verenigde Staten (804), Japan (387) en China (199) voor te laten als het om O&O-uitgaven gaat, in Europa is Duitsland met voorsprong de grootste investeerder bij de topbedrijven, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk (140) en Frankrijk (89). In de top 6 O&O spenderende bedrijven van de EU bevinden zich 5 Duitse en 1 Frans (Sanofi-Aventis). (Hernández et al., 2014; Economics of Industrial Research and Innovation, 2014; Cordis, 2015; Worldbank, 2015)

Wanneer we de O&O uitgaven in plaats van bedrijfsniveau per land bekijken zien we een vergelijkbare trend, al dienen er in Europa ook de Scandinavische landen te worden vermeld. In 2013 zijn namelijk de hoogste O&O uitgaven gemeten in Finland, Zweden en Denemarken met respectievelijk 3,32%, 3,21% en 3,05% van het BBP, kort gevolgd door Duitsland met 2,94% van het BBP. Er moet wel worden opgemerkt dat Duitsland op zichzelf verantwoordelijk was voor meer dan 30% van de totale uitgaven in de EU28. Vooral landen zoals het Verenigd Koninkrijk met 1,63% Frankrijk met 2,23% van

¹⁵ Het "2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard" bestudeert economische en financiële data van de top 2500 bedrijven ter wereld op het vlak van R&D.

hun BBP stellen hier teleur omdat ze zelfs niet in de buurt komen van de 3% van het bruto BBP die door de EU was vooropgesteld. Naast de vele bedrijven die investeren, investeert de Duitse regering zelf jaarlijks ongeveer 20 miljard euro of iets meer dan 20% van alle O&O uitgaven. De regering doet dit via allerlei onderzoekcentra zoals de Max-Planck-Gesellschaft (MPG), Fraunhofer-Gesellschaft (FhG), via joint-ventures met universiteiten, via onderzoeksbeurzen (doctoraten) en via andere ondersteunende organisaties zoals de Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), welke als organisatie veelbelovende onderzoeken of projecten op universiteiten of onderzoekcentra financieel bijstaan. (Economics of Industrial Research and Innovation, 2014; Cordis, 2015; Worldbank, 2015)

4.2 De energietransformatie

Na de nucleaire ramp in Fukushima heeft Duitsland in de vorm van Angela Merkel de beslissing genomen om afstand te doen van onder meer hun nucleaire energie en zo wil Duitsland tegen 2022 al haar zeventien kerncentrales gesloten hebben. De ramp in Fukushima was echter niet de start van het groene denken in Duitsland. De zogenaamde “Energiewende” of vrij vertaald energietransformatie loopt officieel reeds sinds 2010 toen een beleidsnota rondom het onderwerp gepubliceerd werd die uiteindelijk in mei 2011, weliswaar na Fukushima, werd goedgekeurd. Duitsland heeft een serie van wetten en programma’s goedgekeurd zoals de uitfasering van nucleaire energie, de ‘Renewable Energy Act’, milieu taxatie, ‘Cogeneration Act’¹⁶ en wil hiermee duidelijk kiezen voor hernieuwbare en duurzame energiewinning. (German Energy Transition, 2015)

Het afzweren van nucleaire energie en fossiele brandstoffen wordt ondanks het feit dat de energiefactuur van de modale Duitser gestegen is, enorm gesteund. Getuige daarvan is een onderzoek van PricewaterhouseCoopers uit 2014 waaruit blijkt dat 94% van de Duitsers de politiek op dit vlak steunt. Het feit dat Duitsland een voortrekkersrol aanneemt in de keuze voor groene energie zal hen ongetwijfeld

¹⁶ Duitsland wilt 25% van zijn energiewinning halen uit cogeneratieeenheden. Cogeneratie staat voor het efficiënt omgaan met energie en zowel de warmtevorming als vrijgekomen energie te gebruiken. De ‘Cogeneratie Act’ geeft daarom bonussen uit voor het gebruik van cogeneratie.

opportuniteiten bieden op de internationale markt omdat deze wijzigingen namelijk even onvermijdelijk zullen zijn voor andere landen. De 'Energiewende' is het grootschaligste infrastructuurproject in Duitsland sinds WOII en zal meer dan 200 miljard euro kosten, maar de overstap heeft in 2011 reeds 370.000 jobs gecreeërd en dit aantal zal blijven stijgen. (German Energy Transition, 2015; Destatis, 2015; CIA, 2015)

5. Forecast op basis van gegevens van de OESO

Het feit dat Duitsland de economische crisis goed overleefd heeft en dat het door de hele wereld aanzien wordt als de trekker van de Euro, heeft het Duitse economische zelfvertrouwen een enorme 'boost' gegeven. Voor 2016 verwacht de OESO dat de Duitse economie zal groeien met een percentage van ongeveer 2,32%, een percentage dat boven dat van de meeste Europese landen ligt, maar wel onder het gemiddelde van de OESO-landen zal duiken, namelijk 2,53%. De organisatie ziet dus wel een gezonde groei voor Duitsland, gedreven door zowel binnen- als buitenlandse vraag. De depreciatie van de Euro zal de vraag vanuit voornamelijk China en de Verenigde Staten ondersteunen en de lage interesten zullen de Duitser meer doen consumeren. De binnenlandse vraag zal echter wel geleidelijk dalen door mogelijke inflatie, terwijl de werkloosheid verder zal dalen naar historische percentages van rond de 4% . Al blijft het voor de binnenlandse vraag wel uitkijken naar de gevolgen van het minimumloon, waardoor zonder meer veel van de populaire 'mini-jobs' zullen sneuvelen. De buitenlandse vraag zal daarentegen samenhangen met de aan- of afwezigheid van monetaire en politieke stabiliteit. Ten slotte is het voor zowel de binnen- als buitenlandse vraag belangrijk dat de financiële sector wederom sterkte en kracht gaat uitstralen. (Van Paridon, 2012; OECD, 2015; 'Germany - economic outlook', 2015)

De grootste uitdagingen, naast het behouden van een stabiel economisch landschap, lijkt Duitsland ook reeds te kennen. Het dient zoals veel Europese landen een oplossing te vinden op de daling van de potentiële arbeidsbevolking. Migratie kan hier mogelijk een oplossing voor bieden, maar deze op een economisch bevorderende en sociale manier controleren en sturen lijkt geen sinecure te zullen worden. Daarnaast dient het

land ervoor te zorgen dat het de competitiviteit kan behouden en dit zal vooral moeten gebeuren door hoogstaande producten te blijven leveren. Duitsland dient dus te blijven investeren in onderzoek, ontwikkeling en onderwijs. (Van Paridon, 2012; OECD, 2015; 'Germany - economic outlook', 2015)

Men kijkt in Duitsland, zeker op de korte termijn van vijf tot tien jaar, voornamelijk positief richting de toekomst. Daarnaast is Duitsland ervan overtuigd de juiste politieke beslissingen genomen te hebben door in te zetten op innovatie en export en dat het land klaar is om de stijgende concurrentie het hoofd te bieden. Door de gemaakte keuzes die voornamelijk op het principe van vrijhandel en zoals reeds vele jaren terug op het principe van de 'Soziale Marktwirtschaft' drijven, is Duitsland ook gebaat met een zo stabiel mogelijke economische omgeving. Die stabiele economische omgeving laat Duitsland namelijk het beste toe om zijn 'unique selling point' (USP)¹⁷ uit te spelen, namelijk het aanbieden van kwalitatief hoogstaande, innovatieve producten tegen een aanvaardbare prijs. Zoals eerder reeds aangehaald, zullen de ontwikkelingen rondom de Euro-crisis hier mogelijk een grote rol spelen, want elke beperking van de vrije handel is een beperking van de Duitse handel. (Van Paridon, 2012; OECD, 2015; 'Germany - economic outlook', 2015)

¹⁷ Unique Selling Point, vaak afgekort naar USP, is een (marketing)concept dat verwijst naar unieke en/of onderscheidende kenmerken van een bepaald product of dienst ten opzichte van vergelijkbare producten.

Export, de kracht van Duitsland

Hoofdstuk 3: Analyse van de export

1. Longitudinaal onderzoek van de export

De graad van openheid van een land kan op verschillende manieren vastgesteld worden. Als eerste aanzet zullen we kijken naar de invloed van export en import op het BBP. Voor 2014 en met gegevens van de Wereldbank geeft dit voor Duitsland het volgende resultaat:

$$\text{Graad van openheid} = \frac{(\text{Import} + \text{Export})}{\text{BBP}} \times 100 = 85$$

Op zichzelf zegt deze statistiek natuurlijk weinig. Daarom is een vergelijking noodzakelijk. Wanneer we de Duitse scores bekijken in het verleden, zien we dat het cijfer sinds 2004 – toen een score 66 werd gehaald – enorm toegenomen is en dat het aandeel van de buitenlandse handel dus belangrijker is geworden. We stellen ook vast dat er in 2008 en 2009 een dip is geweest omdat er toen, door de crisis, gekozen is voor meer protectionisme, maar dat sinds 2010 de score van Duitsland altijd rond de 85 schommelt. In vergelijking met landen van dezelfde grootteorde, zoals Frankrijk (59), het Verenigd Koninkrijk (59), China (42), Japan (35) en de Verenigde Staten (30), scoort Duitsland duidelijk een pak hoger wat betreft openheid. Het is duidelijk dat de internationale handel zeer belangrijk is voor Duitsland en ten opzichte van soortgelijke economieën blijft het belang ervan enorm groot.¹⁸ (Worldbank, 2015; Lim & McNelis, 2015)

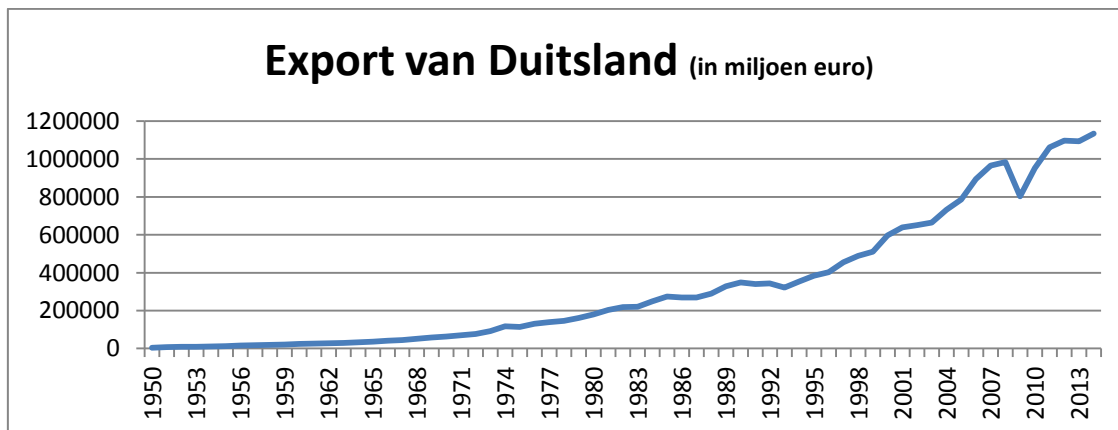
1.1 Export door de jaren heen

Duitsland had met een export van ongeveer 1,1 biljoen euro 's werelds derde grootste export in 2014 en staat dan ook terecht bekend als een exportland. Hoewel het deze stempel al een lange tijd heeft, heeft het land op het vlak van export een hele lange weg afgelegd. Dit is te zien in figuur 3.1, welke duidelijk laat zien dat de groei voor de

¹⁸ In vergelijking met kleinere landen moet Duitsland het natuurlijkerwijze af laten weten omdat deze landen geen andere keuze hebben en voor zo goed als elk product over de landsgrenzen heen moet kijken (bijvoorbeeld België met 165).

eenmaking een stuk trager liep dan de groei erna. In vergelijking met de groei van het BBP kende de export van West-Duitsland een veel constantere groei. De crisisjaren rond 1970 zijn zo goed als niet op te merken en evenmin zijn de groei-jaren van de jaren '60 duidelijk zichtbaar. Na de eenmaking heeft de export echter duidelijk een 'boost' gekregen en bij het begin van het nieuwe millennium werden de groeicijfers zelfs nog indrukwekkender. (Destatis, 2015)

Fig. 3.1 Overzicht van de export tussen 1950 en 2014

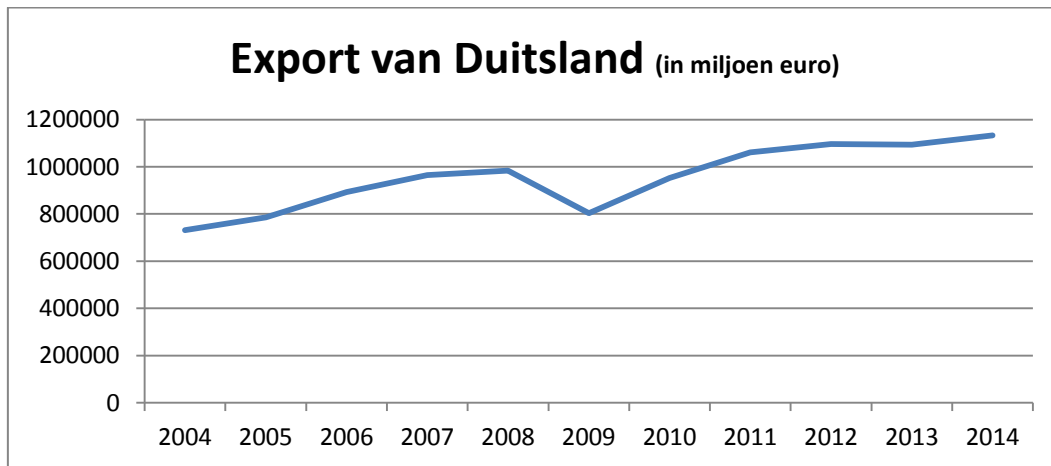


Bron: eigen bewerking van gegevens Außenhandel, Destatis (2015)

Noot: Tussen 1950 en 1959 wordt er geen rekening gehouden met Saarland en tot 1989 wordt er enkel rekening gehouden met de cijfers van West-Duitsland.

De economische beslissingen van de regering-Schröder hebben duidelijk een verschil gemaakt voor de Duitse export. Figuur 3.2 (infra) toont een uitvergroting van de export van de jongste tien jaar. Hierop is duidelijk te zien dat voor de inkrimping van 2009 (-18,4%) de Duitse export enorme groeicijfers liet optekenen, met respectievelijk 10,1% in 2004, 7,5% in 2005, 13,6% in 2006 en 8,1% in 2007. Bovendien wordt het wederom duidelijk dat Duitsland bijzonder snel hersteld is van de economische crisis, want het land kon in 2011 een exportgroei laten optekenen van bijna 30% ten opzichte van 2009. Desondanks moet er worden opgemerkt dat de exportgroei van de jongste drie jaar tussen de 0 en 4% bedraagt en dus lichtjes lijkt te stagneren. (Destatis, 2015)

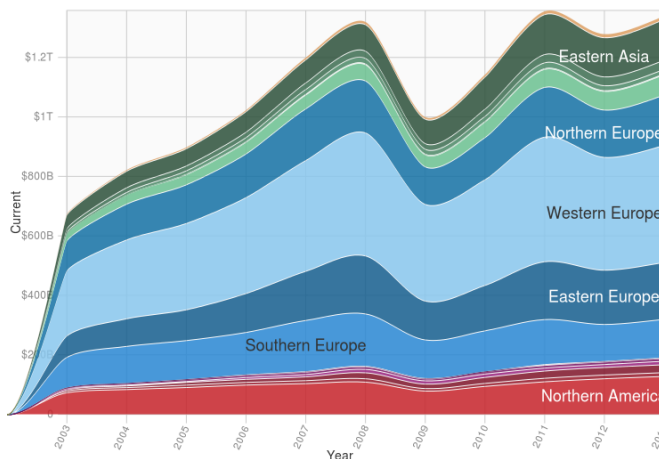
Fig. 3.2 Overzicht van de export tussen 2004 en 2014



Bron: Eigen bewerking van Destatis, 2015

In figuur 3.3 kunnen we vaststellen dat de belangrijkste exportpartners zich duidelijk in Europa bevinden, met een hoofdrol voor West-Europa. Naast de enorme duik tijdens de crisis is verder de opkomende rol van Oost-Azië en Oost-Europa opvallend. Deze regio's zijn aan een enorme groei bezig en importeren graag Duitse kwaliteitsproducten. (Destatis, 2015)

Fig. 3.3 Overzicht van de exportpartner regionen tussen 2003 en 2013



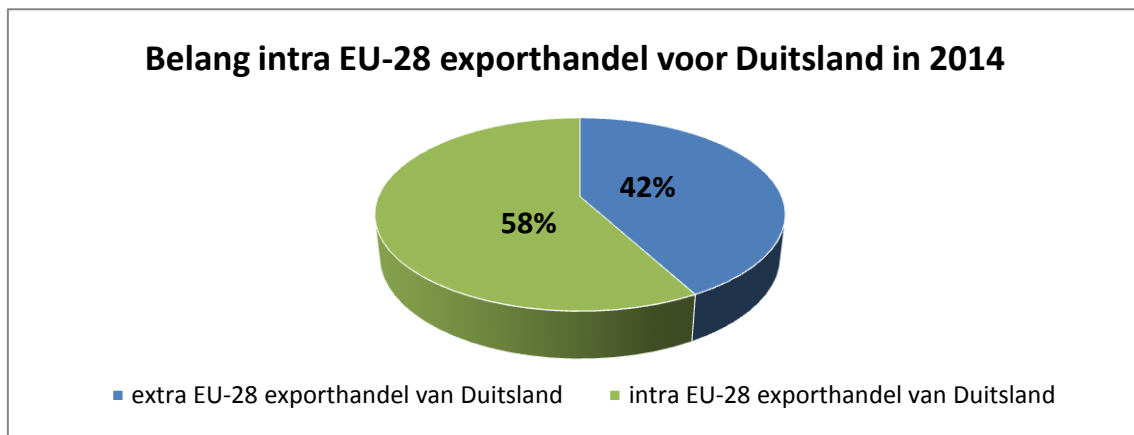
Bron: Gemaakt met "The Atlas of Economic Complexity," Center for International Development at Harvard University, <http://www.atlas.cid.harvard.edu>

1.2 Intra en Extra EU-28 handel

Door de verregaande economische integratie van de Europese Unie en de weinige handelsbelemmeringen tussen de verschillende lidstaten, mag het niet verbazen dat in

2014 bijna 58% van de totale export toe te schrijven is aan de 27 andere landen van de Europese Unie, zoals te zien is in figuur 3.4 (infra). Desondanks is het belang van handel onder de EU-lidstaten over het algemeen nog groter: 63% van de totale exporthandel van alle EU-28 lidstaten ging naar een andere EU-lidstaat. (Eurostat - Trade, 2015)

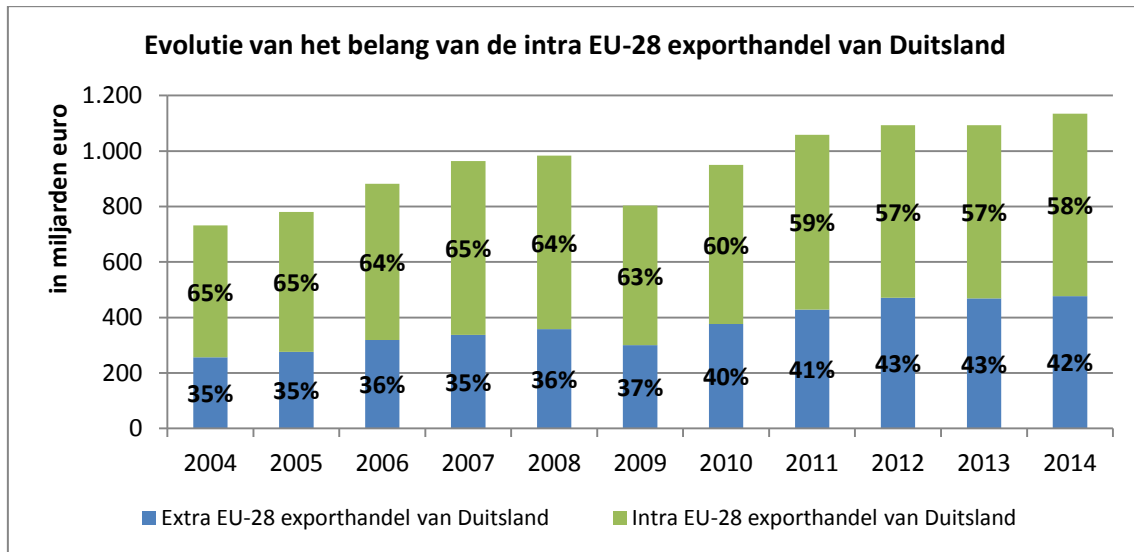
Fig. 3.4 Belang van de intra EU-28 export handel voor Duitsland in 2014



Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat, EU trade since 1988 – CN8

Opvallend voor Duitsland is echter dat in 2004 het belang van intra EU-28 export met 65% een stuk groter was dan vandaag het geval is. Dit valt te zien in figuur 3.5 (infra) welke duidelijk de neerwaartse trend in belang van intra EU-28 exporthandel voor Duitsland laat zien. Het valt ook op dat deze verschuiving voornamelijk na 2009 heeft plaatsgevonden. De verschuiving ligt mogelijk aan het feit dat de economische crisis in Europa langer heeft aangesleept dan elders en hierdoor na de crisis relatief gezien meer Duitse producten geïmporteerd zijn door landen van buiten de EU-28. (Eurostat - Trade, 2015)

Fig. 3.5 Evolutie van het belang van de intra EU-28 exporthandel voor Duitsland



Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat, EU trade since 1988 – CN8

1.2.1 Intra EU-28 exporthandel

In de vorige paragraaf was te zien dat de Europese integratie van groot belang is voor de Duitse export. Verdere analyse toont in tabel 3.1 (infra) dat het grootste aandeel van de totale EU-28 import van Duitse goederen naar Frankrijk gaat. Met bijna 16% is Frankrijk de grootste afnemer, op afstand gevolgd door het Verenigde Koninkrijk. Verder zijn de buurlanden van Duitsland telkens bij de grootste afnemers. Voorbeelden daarvan zijn Nederland met de haven van Rotterdam als belangrijke transporthub (10%), Oostenrijk (9%), België (7%), Polen (7%) en Tsjechië (5%). De jongste jaren blijven de percentages en EU-28 importeurs in grote mate gelijk. Er waren geen grote verschuivingen sinds 2009. De eurozone is verantwoordelijk voor ongeveer 64% van de totale EU-28 import van Duitse goederen. (Eurostat - Trade, 2015)

Tabel 3.1 Overzicht van de verschillende intra EU-28 handelspartners van Duitsland

Belangrijkste EU28 - importeurs van Duitse goederen in 2014			
		% van de totale EU import van Duitse goederen	Waarde in euro
1	Frankrijk	15,66%	€ 99.259.006.620
2	Verenigd Koninkrijk	11,62%	€ 73.636.254.190
3	Nederland	10,05%	€ 63.718.727.180
4	Oostenrijk	8,93%	€ 56.595.301.457
5	Italië	8,62%	€ 54.618.266.114

Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat, EU trade since 1988 – CN8

1.2.2 Extra EU-28 exporthandel

De exporthandel van Duitsland met landen buiten de EU-28 leert dat de drie grootste handelspartners meteen goed zijn voor meer dan 45% van de totale exporthandel buiten de EU. Op plaats drie staat buurland Zwitserland. De geografische nabijheid verklaart hier het hoge handelscijfer. Tabel 3.2 (infra) geeft aan dat twee economische grootmachten, de Verenigde Staten en China, een voorkeur wegdragen voor de kwalitatieve Duitse producten. Daarbij valt ook op dat deze landen in 2014 voor maar liefst 11 miljard (China) en 10 miljard (V.S.) meer Duitse producten importeerden dan in 2013. Voor de Verenigde Staten is dit in grote mate toe te schrijven aan de alsmaar sterker wordende dollar. In het geval van China is het de bevolking die steeds meer kwalitatieve luxeproducten aankoopt. Andere belangrijke exportlanden voor Duitsland zijn Japan, India en Rusland. Bij deze laatste moet een belangrijke kanttekening gemaakt worden. Door het Russische invoerverbod van onder meer Europese landbouw- en voedselproducten is de Russische import van Duitse producten met ongeveer 6 miljard of meer dan 20% is gedaald in 2014 ten opzichte van 2013, terwijl er historisch gezien sprake is van een heel stabiele handelsrelatie. (Eurostat - Trade, 2015; Weaver & Hille, 2014)

Tabel 3.2 Overzicht van de verschillende extra EU-28 handelspartners van Duitsland

Belangrijkste importeur van buiten de EU-28 van Duitse goederen in 2014			
		% van de totale niet-EU import van Duitse goederen	Waarde in euro
1	Verenigde Staten	20,23%	€ 96.617.356.803
2	China	15,71%	€ 75.023.786.297
3	Zwitserland	9,65%	€ 46.097.392.405

Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat, EU trade since 1988 – CN8

Vergelijking van de intra- en extra-EU exporthandel toont dat Frankrijk nog steeds de belangrijkste partner is voor Duitsland. Het land wordt echter op de voet gevolgd door de Verenigde Staten. Een evolutie die de komende jaren zeker in de gaten moet worden gehouden, zeker met de TTIP¹⁹ in de wachtkamer.

1.3 Analyse van de belangrijkste productgroepen

Naast de exportpartners van Duitsland is het eveneens interessant om te kijken welke producten Duitsland voornamelijk exporteert. Data vergaard uit de databanken van Eurostat zal gegroepeerd worden in 21 secties of productgroepen door middel van het geharmoniseerd systeem²⁰. (Claessens, 2006; UNstats, 2015; World Customs Organization, 2015)

De conclusies van tabel 3.3 (infra) zijn dat de Duitse exporthandel zich enorm richt op drie productsecties, namelijk machines, voertuigen en chemicaliën. De andere productsecties die het vermelden waard zijn, zijn sectie 7 die alles rondom plastic en rubber omvat (6% in 2014) en sectie 15 die alle basismetalen en afgeleiden bevat (8% in 2014). De drie grootste productsecties omvatten samen meer dan 60% van de totale export van Duitsland. Daarnaast is het te zien dat er in tien jaar tijd weinig verschuivingen hebben plaatsgevonden wat betreft het belang in de totale export. Het belang van voertuigen en machines is lichtjes afgenomen, terwijl het belang van chemicaliën de omgekeerde beweging maakt. Het valt op dat de grootste Duitse bedrijven - Volkswagen AG, Daimler AG, BASF, BMW AG, Bayer, Linde, Altana, Porsche, MAN, Degussa en Merck - zich allemaal in deze sectoren bevinden. We kunnen dus stellen dat de Duitse export in heel grote mate afhankelijk is van zijn meest bekende en grootste bedrijven. (Eurostat - Trade, 2015)

¹⁹ TTIP staat voor Trans-Atlantische Vrijhandels- en Investeringsverdrag (Transatlantic Trade and Investment Partnership) en is een mogelijk vrijhandelsverdrag tussen de Europese Unie en de Verenigde Staten. (Clarke, 2013)

²⁰ Het geharmoniseerde systeem (HS – Harmonized System) is een productnomenclatuur ontwikkeld door de werelddouaneorganisatie (WDO) die producten categoriseert aan de hand van een 6-cijferige code. (World Customs Organization, 2015)

Tabel 3.3 Overzicht van de belangrijkste exportsecties van Duitsland

Belangrijkste exportsecties van Duitsland				
Sectie	Beschrijving	Waarde in euro (2014)	Belang van de sectie in de totale exporthandel (2014)	Belang van de sectie in de totale exporthandel (2004)
16	Machines	€ 308.589.885.666	27%	31%
17	Voertuigen	€ 244.572.260.511	22%	21%
6	Chemicaliën	€ 144.542.333.053	13%	11%

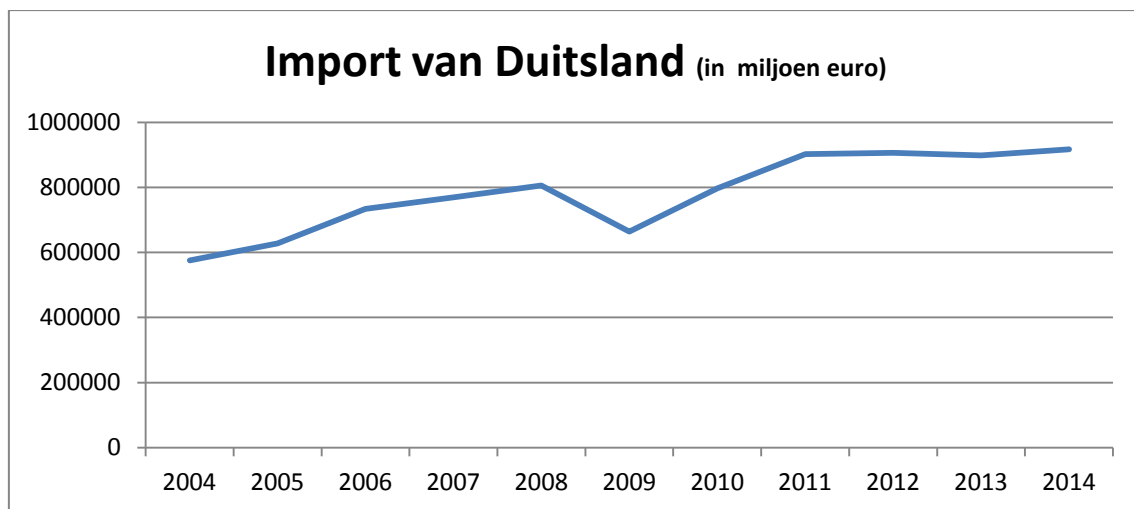
Bron: eigen bewerking van gegevens Eurostat, EU trade since 1988 – CN8

De vergelijking van intra EU-28 en extra EU-28 handel geeft aan dat wanneer Duitsland exporteert in de Europese Unie dit een stuk gediversifieerder gebeurt dan erbuiten. Terwijl bij export naar onder meer China en de Verenigde Staten de nadruk nog meer ligt op machines, voertuigen en chemicaliën (respectievelijk 31%, 26% en 13% in 2014), is het beeld binnen de EU een stuk gediversifieerder. Naast de bekende grote drie secties is er ook een belangrijke rol weggelegd voor sectie 7 plastic en rubber, sectie 15 basismetalen en sectie 5 minerale producten. (Eurostat - Trade, 2015)

2. Import

Hoewel het kernpunt van deze thesis duidelijk bij de export ligt, is het interessant om even kort in te gaan op de import. Uit de handelbalans - bekeken in hoofdstuk 2, paragraaf 1 (supra) - is reeds veel af te leiden. De regering-Schröder nam begin jaren 2000 maatregelen om de economie te versterken en meer mensen aan het werk te helpen; meer werkenden betekent meer consumptie en bijgevolg ook meer import. De koopkracht van de Duitse bevolking is namelijk significant gestegen en om deze consumptie te stillen, worden er onvermijdelijk producten geïmporteerd. In figuur 3.6 (infra) staat een duidelijk overzicht van de import van Duitsland van de jongste tien jaar. Naast de opvallende stijging tussen 2004 en 2007, valt vooral de inkringing van 2009 door de crisis op. Daarnaast zien we dat de import de jongste vier jaar stagneert. (CIA, 2015; Destatis, 2015)

Fig. 3.6 Overzicht van de import tussen 2004 en 2014



Bron: Eigen bewerking van Destatis, 2015

De voornaamste importpartners kunnen worden gevonden in de Europese Unie en zijn meer bepaald de buurlanden, namelijk Nederland, Frankrijk en België. China komt daarna en komt vooral de jongste jaren stevig opzetten. Met een import van ongeveer 917 miljard euro in 2014 is Duitsland momenteel de derde grootste importeur ter wereld, na China en de Verenigde Staten. De import situeert zich voornamelijk rond olie, machines en elektronische uitrusting, op enige afstand gevolgd door auto's en chemicaliën. (CIA, 2015; Destatis, 2015)

Hoofdstuk 4: Analyse van de doorslaggevende factoren

Het doel van dit empirisch onderzoek is om na te gaan welke de doorslaggevende / determinerende factoren zijn van de Duitse export. Dit wordt bepaald op basis van gegevens die te vinden zijn in het jaarlijkse competitiviteitsrapport van het 'World Economic Forum'. De competitiviteit van een land en zijn positie op de markt bepaalt de mate waarin het bekwaam en competent is om te exporteren. Het geeft met andere woorden weer hoe interessant het land en zijn producten zijn voor buitenstaanders.

Allereerst zal er in de volgende sectie dieper worden ingegaan op de databron (het competitiviteitsrapport) en de manier waarop competitiviteit voor een land wordt bepaald. Daarna zal er ook kort worden ingegaan op de gedetailleerde resultaten voor Duitsland in 2014.

1. Competitiviteitsrapport van de wereld

In hoofdstuk 2 werd een eerste aanzet voor het competitiviteitsonderzoek gegeven. Het rapport wordt sinds 2004 uitgegeven en rangschikt landen op basis van hun competitiviteitsindex ('Global Competitiveness Index'). Het rapport is steeds gebaseerd op het meest recente theoretische en empirische onderzoek. De competitiviteit wordt bepaald op basis van twaalf zogenaamde competitiviteitspijlers, welke op hun beurt een samenstelling zijn van in totaal 114 kleinere indicatoren. Het gaat hier zowel om dynamische als statische componenten. Elk land zal voor elke pijler een score tussen 1 en 7 krijgen, waarbij 1 voor heel slecht en 7 voor uitstekend staat. Deze pijlers krijgen op hun beurt een bepaald relatief gewicht en op basis van het totale cijfer krijgt een land dan een competitiviteitsindex. Deze index zal de ranking bepalen in het rapport. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

1.1 Onderdelen van het rapport en fasen van ontwikkeling

De competitiviteitsscore is dus een samenstelling van twaalf pijlers. Pijler 1 tot en met 4 worden gezien als de basiscondities, terwijl pijler 5 tot en met 10 meer gezien worden als stimulansen van de efficiëntie. Pijler 11 en 12 zijn tenslotte pijlers van de innovatie en hoogstaande ontwikkeling. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

1. Instituties

Een eerlijke en degelijke institutionele (juridisch en administratief raamwerk) omgeving is noodzakelijk voor de competitiviteit van alle actoren in een land.

2. Infrastructuur

Verouderde en onbruikbare infrastructuur heeft een negatieve impact op competitiviteit, terwijl efficiënte apparatuur en installaties de competitiviteit bevorderen.

3. *Macro-economische omgeving*

Een stabiele macro-economische omgeving is een noodzaak voor bedrijven met een langetermijnvisie om zaken te kunnen doen.

4. *Gezondheid en basisonderwijs*

Een gezonde en tevreden beroepsbevolking is een vereiste om bedrijven te doen draaien.

5. *Hoger onderwijs en training*

Een (hoog)opgeleide beroepsbevolking draagt bij tot de productiviteit van het hele bedrijfsleven.

6. *Goederenmarktefficiëntie*

Een land dat rekening houdend met zijn kwaliteiten en zwakheden er in slaagt om de juiste producten en diensten aan te bieden, zal ervoor zorgen dat het kan concurreren met de buitenlandse competitie.

7. *Arbeidsmarktefficiëntie*

Het wordt alsmear duidelijker dat een flexibele, efficiënte arbeidsmarkt die zich leent tot arbeidsspecialisatie de sleutel is tot competitiviteit.

8. *Financiële marktontwikkeling*

Een goedwerkende financiële sector is onontbeerlijk voor een ontwikkelde economie. Dit is tijdens de crisis van 2009 nogmaals duidelijk geworden.

9. *Technologie*

Geeft de mate van (basis)technologie weer die noodzakelijk is om te concurreren.

10. *Marktgrootte*

De grootte van de markt bepaalt mee competitiviteit doordat bedrijven kunnen genieten van onder meer schaalvoordelen.

11. *Innovatie*

Geeft de mate van know-how, skills en technologische doorbraken weer.

12. *'Business sophistication'*²¹

²¹ Doordat deze term enorm complex is en veel meer omvat dan de letterlijke Nederlandse vertaling doet vermoeden, is er gekozen om in de rest van de thesis gebruik te maken van de Engelse benaming. In de SPSS-outputs verder in dit werk zal er verwezen worden naar de letterlijke Nederlandse vertaling van 'Business Sophistication' namelijk (Bedrijfs)economische verfijning .

Ontegensprekelijk dragen verfijnde en geavanceerde bedrijfsvoering en bedrijven bij tot de competitiviteit van een land. Dit betreft zowel de kwaliteit van het bedrijvennetwerk in een land en de kwaliteit van individuele bedrijfsstrategieën en netwerken. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

Op basis van de scores die een land behaalt, wordt het ingedeeld in een van drie ontwikkelingsstadia (en twee tussenstadia). De minst competitieve economieën zien we terug in de factorgedreven fase, de iets geavanceerdere worden gecategoriseerd in de efficiëntiegedreven fase, terwijl de meest vooruitstrevende economieën zullen worden onderverdeeld in het innovatiegedreven stadium. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

1.2 Databronnen

De data die noodzakelijk zijn om landen te quoteren op de twaalf verschillende pijlers zijn afkomstig van twee verschillende bronnen. Langs de ene zijde worden vele scores bepaald aan de hand van indicatoren zoals het BBP, de overheidsschuld, de levensverwachting en andere economische en sociale indexen. Deze gegevens zijn op hun beurt afkomstig van gereputeerde instanties zoals het IMF en de Verenigde Naties. Langs de andere zijde worden scores bepaald op basis van enquêtes gevoerd door het 'World Economic Forum' zelf. Daarbij vragen ze jaarlijks een groot aantal bedrijfsleiders en economen om de landen op de verschillende pijlers te quoteren. In 2014 hebben meer dan 14.000 mensen deelgenomen aan de enquête. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

Omwille van de wereldwijde vergelijking in het volgende model, zullen exportcijfers gebruikt worden die afkomstig zijn uit de databases van de WHO. Hierdoor zijn deze uitgedrukt in dollars. Allereerst is het belangrijk dat de uniformiteit gewaarborgd is doordat de data afkomstig zijn uit twee respectabele databases. Daarnaast liggen de verdere beperkingen van het model voornamelijk in de gegevens zelf. Het WEF heeft bepaalde keuzes gemaakt bij het verzamelen van de data en deze hebben een rechtstreeks effect op het gemaakte model. Belangrijkste beperking is dat het WEF zich bij vele gegevens beroept op de zogenaamde 'wisdom of the crowd'. Door een

bepaalde kwestie aan verschillende deskundigen voor te leggen, hoopt men een bepaalde parameter te vatten. Daarnaast moet er rekening gehouden worden met het feit dat enorm veel factoren invloed hebben op de export en dat deze factoren nu of in de toekomst het leggen van verbanden onmogelijk maakt. Het feit dat alle data afkomstig zijn uit 2014, betekent ook dat gevonden conclusies niet zomaar overdraagbaar is naar een ander jaar, waar eventueel andere invloeden hun impact hebben. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

1.3 Gedetailleerde resultaten voor Duitsland in 2014

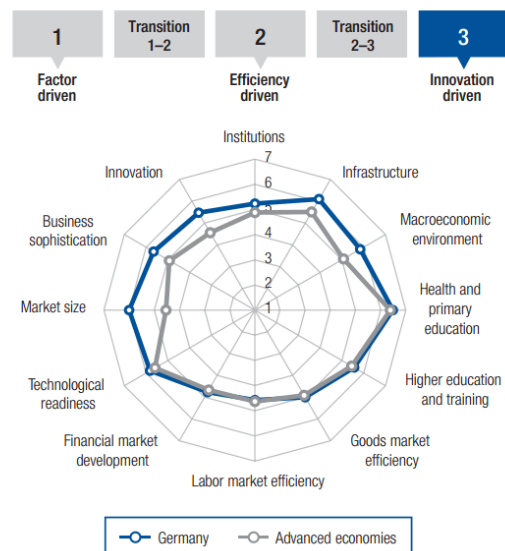
In hoofdstuk 2 werd er reeds dieper ingegaan op de competitiviteit van Duitsland in zijn geheel. De competitiviteitsindex is gebaseerd op twaalf pijlers, welke voor Duitsland zoals te verwachten meestal redelijk hoog uitvallen. Dit is te zien in figuur 4.1 (infra).

Fig. 4.1 Gedetailleerd resultaat van de Duitse competitiviteitsindex

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 144)	Score (1–7)
GCI 2014–2015	5	5.5
GCI 2013–2014 (out of 148).....	4.....	5.5
GCI 2012–2013 (out of 144).....	6.....	5.5
GCI 2011–2012 (out of 142).....	6.....	5.4
Basic requirements (20.0%)	11	5.9
Institutions.....	17.....	5.2
Infrastructure.....	7.....	6.1
Macroeconomic environment.....	24.....	5.8
Health and primary education.....	14.....	6.5
Efficiency enhancers (50.0%)	9	5.3
Higher education and training.....	16.....	5.6
Goods market efficiency.....	19.....	5.0
Labor market efficiency.....	35.....	4.6
Financial market development.....	25.....	4.8
Technological readiness.....	13.....	5.8
Market size.....	5.....	6.0
Innovation and sophistication factors (30.0%)	4	5.6
Business sophistication.....	3.....	5.6
Innovation.....	6.....	5.5

Stage of development



Bron: The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014

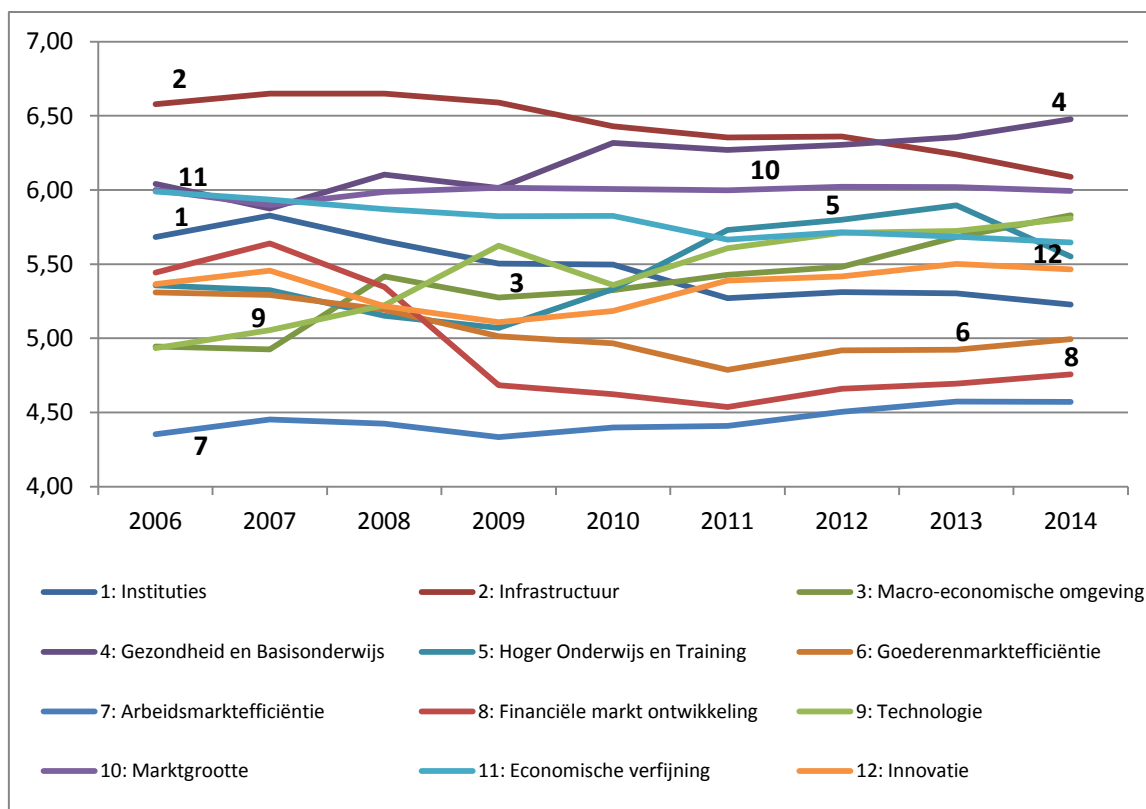
De sterkste punten van Duitsland zijn voornamelijk te vinden in de marktgrootte, infrastructuur, innovatie en 'business sophistication'. Het zijn ook deze zaken die het voor Duitsland mogelijk maken om hoogkwalitatieve producten te leveren wereldwijd. De zwakkere punten, zoals de arbeidsmarktefficiëntie en macro-economische

ontwikkeling (overheidsschuld), vinden hun oorzaak voornamelijk bij de (Europese) regering. Deze zwakkere punten zien we eigenlijk in heel West-Europa terugkeren. Het zijn problemen waar vele mature markten mee kampen en waar alle regeringen momenteel naarstig een oplossing voor proberen te vinden. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

1.4 Resultaten van Duitsland tussen 2006 en 2014

Een analyse van de evolutie van de competitiviteitspijlaren voor Duitsland toont in figuur 4.2 dat er de jongste acht jaar enkele significante positieve en negatieve verschuivingen hebben plaatsgevonden. Het is weliswaar belangrijk om nogmaals aan te geven dat het hier gaat om relatieve scores en dat de Duitse scores een afspiegeling zijn van hun plaats op wereldniveau.

Fig. 4.2 Evolutie van de verschillende competitiviteitspijlaren voor Duitsland



Bron: Eigen bewerking van gegevens van Competitiveness Dataset (XLS) 2006-2015, 2015

Noot 1: Data slechts aanwezig sinds rapport van 2006. Hiervoor gebruikte het WEF een andere indeling

Noot 2: De cijfers van 1 t.e.m. 12 in de grafiek zijn louter ter verduidelijking

De opvallendste wijzigingen zijn de daling voor infrastructuur en instituties. Hieromtrent zijn wat twijfels (veroudering en logge/slome instituties), waardoor de rating redelijk stevig is gedaald. Daarnaast valt voornamelijk de forse stijging in gezondheid en onderwijs op. Duitsland zit bij de top van de wereld wat betreft onderwijs en blijft op dit vlak ook vernieuwen en zichzelf ontwikkelen. Verder valt ook nog de stijging in technologie en innovatie op, twee pijlers die zich vaak simultaan ontwikkelen door investeringen van voornamelijk de bedrijfswereld. (The Global Competitiveness Report 2014-2015, 2014)

2. Data-onderzoek

Nadat we allereerst de resultaten voor Duitsland in detail hebben bekeken, zal in dit onderdeel van het data-onderzoek worden nagegaan welke variabelen een invloed hebben op de export. Dit zal gebeuren aan de hand van een lineaire regressie-analyse die de mogelijke verklarende variabelen onderzoekt. Allereerst zal de specificatie van het model bekeken worden, waarna enkele tests uitgevoerd worden om een zo verklarend model te vinden. Om variabelen weg te filteren die geen verklaringskracht bezitten, zal een stapsgewijze test gebruikt worden. Ten slotte zullen alle veronderstellingen van het lineaire regressiemodel worden getest.

2.1 Modelspecificatie

$$\text{Export} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{Instituties} + \beta_2 \times \text{Infrastructuur} + \beta_3 \times \text{Macro} - \\ \text{economische omgeving} + \beta_4 \times \text{Gezondheid en Basisonderwijs} + \beta_5 \times \\ \text{Hoger Onderwijs en Training} + \beta_6 \times \text{Goederenmarktefficiëntie} + \beta_7 \times \\ \text{Arbeidsmarktefficiëntie} + \beta_8 \times \text{Financiële marktontwikkeling} + \beta_9 \times \\ \text{Technologie} + \beta_{10} \times \text{Marktgrootte} + \beta_{11} \times \text{'Business sophistication'} + \beta_{12} \times \\ \text{Innovatie}$$

Waarbij:

- ✓ Exportcijfers zoals aangegeven afkomstig zijn van de databases van de wereldhandelsorganisatie, dit om de uniformiteit te waarborgen en variatie te verminderen. De gebruikte exportcijfers behelzen het jaar 2014.
- ✓ Exportcijfers zijn in het model telkens uitgedrukt in miljarden dollars.

- ✓ De landen die worden gebruikt zijn op enkele criteria gekozen:
 1. Allereerst is enkel rekening gehouden met landen die volgens het WEF in de laatste stap voor of in de innovatiegedreven fase zitten. Concreet betekent dit dat enkel landen met een BBP per capita boven de 9.000 dollar in rekening worden gebracht. We richten ons vooral op de geavanceerde economieën. De andere economieën zouden het model op de verkeerde manier beïnvloeden en hebben om totaal andere redenen een hoge of lage export. China zal omwille van deze reden niet worden opgenomen in het model.
 2. Een inwonersaantal van om en bij de 1,3 miljoen is ook een vereiste voor de landen in het model, omdat variantie anders te frequent zou optreden.
 3. Enkele landen zijn ook uit het model geweerd wegens extra-economische redenen, waaronder Libanon en Griekenland.
- ✓ De mogelijke verklarende variabelen zijn afkomstig uit de gegevens van het WEF. In paragraaf 1.1 van hoofdstuk 4 (supra), werden de verschillende parameters reeds apart besproken.
- ✓ De scores op de verschillende parameters werden tevens met behulp van de regel van 3 op 100 gezet in plaats van op 7, wat vergelijkingen op basis van de basisgegevens zal vereenvoudigen. Op zich heeft dit geen impact op de uitkomst van het model.

De formule kan worden vereenvoudigd naar de volgende:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \times X_1 + \beta_2 \times X_2 + \beta_3 \times X_3 + \beta_4 \times X_4 + \beta_5 \times X_5 + \beta_6 \times X_6 + \beta_7 \times X_7 + \beta_8 \times X_8 + \beta_9 \times X_9 + \beta_{10} \times X_{10} + \beta_{11} \times X_{11} + \beta_{12} \times X_{12}$$

Hierbij

Y = Export

X₇ = Arbeidsmarktefficiëntie

X₁ = Instituties

X₈ = Financiële marktontwikkeling

X₂ = Infrastructuur

X₉ = Technologie

X₃ = Macro-economische omgeving

X₁₀ = Marktgrootte

X₄ = Gezondheid en Basisonderwijs

X₁₁ = 'Business sophistication'

X₅ = Hoger Onderwijs en Training

X₁₂ = Innovatie

X₆ = Goederenmarktefficiëntie

2.2 Modelselectie

Om te beginnen zullen we een regressie uitvoeren met alle variabelen. De output van deze regressie is terug te vinden in bijlage B1. Hoewel enorm veel variabelen apart verre van significant zijn, kunnen we stellen dat het model een aangepaste R² heeft van 0,593 en een significantie van minder dan 0,05. Dit betekent dat ongeveer 59% van de totale variabiliteit van de afhankelijke variabele voorspeld kan worden door de onafhankelijke variabelen in het model. Op basis van de F-waarde (6,336) en de significantiewaarde (0,000014²²) kunnen we opmaken dat we de nulhypothese die stelt dat het model geen verklaringskracht heeft, verworpen mag worden.

Verscheidene onafhankelijke variabele hebben (te) weinig significantie. Desondanks, kunnen op basis van het beginmodel enkele interessante zaken worden vastgesteld. Bijlage B2, die een overzicht geeft van de verschillende correlaties tussen de onafhankelijke variabelen en de VIF weergeeft, houdt enkele interessante zaken in. Wanneer de VIF of Variance Inflation Factor²³ bekeken wordt, zien we dat deze bij de onafhankelijke variabelen instituties, technologie en innovatie richting het getal 10 neigt, wat erop wijst dat multicollineariteit aanwezig is en betekent dat de

²² Door de enorm kleine waarde van het significantieniveau is deze in bijlage B1 afgerond naar 0.000.

²³ VIF is een vaak gebruikte en formeel correcte manier op multicollineariteit op te sporen. (Goos, 2009)

onafhankelijke variabelen mogelijk met elkaar gecorreleerd zijn. In ons model, kunnen we een blik werpen op bijvoorbeeld de onafhankelijke variabele technologie, die sterk gecorreleerd (0,824) is met innovatie. Het is op zich zeer logisch dat die onafhankelijke variabelen met elkaar samenhangen, want die parameters interageren. Het is bijvoorbeeld onmogelijk voor een economie om goed te scoren op innovatie zonder een degelijke basistechnologie. Dezelfde situatie komt eveneens voor bij de correlatie tussen de variabele ‘business sophistication’ en innovatie. (Goos, 2009)

Hoewel het model verklaringskracht heeft, dient er dus op gewezen te worden dat bijzonder veel aparte variabelen weinig significantie hebben. Om het model te verbeteren, dienen er onafhankelijken uit het model te worden gelaten. Hiervoor zal een sequentiële of stapsgewijze methode worden gehanteerd, welke in elke stap een variabele uit het model zal weglaten en zo vervolgens een optimaal model bepalen.

Fig. 4.3 Output stapsgewijze regressie met verklarende variabelen voor export

Model Summary ^c				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,726 ^a	,527	,516	239,349837
2	,811 ^b	,658	,642	205,863644

a. Predictors: (Constant), Marktgrootte

b. Predictors: (Constant), Marktgrootte, Economische Verfijning

c. Dependent Variable: Export

Bron: eigen verwerking

Figuur 4.3 toont de twee best mogelijke modellen die uit de aangeleverde onafhankelijke variabelen gehaald kunnen worden. Dit is bepaald op het significantieniveau (<0.05) dat ook in bijlage B1 gevonden kon worden. De output toont duidelijk dat model 2 de hoogste aangepaste R^2 heeft en vandaar met andere woorden het beste model is. Dit model is samengesteld uit de variabelen ‘Marktgrootte’ en ‘Business sophistication’. De andere variabelen bevatten zeker waardevolle informatie, maar zijn op basis van hun significantie verwaarloosbaar geacht voor dit model.

Fig. 4.4 ANOVA - Output stapsgewijze regressie van de verklarende variabelen

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2741508,323	1	2741508,323	47,855	,000 ^b
	Residual	2463398,803	43	57288,344		
	Total	5204907,126	44			
2	Regression	3424953,857	2	1712476,929	40,408	,000 ^c
	Residual	1779953,269	42	42379,840		
	Total	5204907,126	44			

a. Dependent Variable: Export

b. Predictors: (Constant), Marktgrootte

c. Predictors: (Constant), Marktgrootte, Economische Verfining

Bron: eigen verwerking

Op basis van figuur 4.4 (supra) is duidelijk dat model 1 met enkel de onafhankelijke variabele marktgrootte, significant is. Het gekozen model 2, ligt ruim onder het vereise significantieniveau van 5%. Met de twee parameters zal een nieuwe regressie-analyse worden uitgevoerd en deze leidt bovendien tot een nieuwe en verkorte formule.

De formule kan worden vereenvoudigd naar de volgende:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \times X_1 + \beta_2 \times X_2$$

Hierbij

Y = Export

X₁ = Marktgrootte

X₂ = 'Business sophistication'

Fig. 4.5 ANOVA - Output regressie van de verklarende variabelen voor export

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-1758,217	242,482		,000
	Marktgrootte	17,464	2,567	,634	,000
	Economische Verfining	12,957	3,227	,374	,000

a. Dependent Variable: Export

Bron: eigen verwerking

Uit de output, te zien in figuur 4.5, kunnen we afleiden dat we voor zowel marktgrootte als 'business sophistication' een positieve beta-coëfficiënt van respectievelijk 17,464 en 12,957 noteren. Concreet betekent dit dat deze twee variabelen een positief verband hebben met de afhankelijke variabele, in deze studie dus de export. Een logisch resultaat, in acht nemende dat de export zal verhogen indien je markt groter is en/of wanneer de organisatie in een land bedrijfseconomisch gezien ver geavanceerd is. Het intercept is in het model negatief. Het intercept heeft met andere woorden een negatieve invloed op de export. Dit betekent dat, in het geval dat alle variabelen nul zijn, een negatieve export bekomen zou worden. Dit is natuurlijk volstrekt onmogelijk, net zoals het feit dat die variabelen voor een bestaand land nul zullen zijn.

2.3 De veronderstellingen testen

Een lineaire regressie dient te voldoen aan vier veronderstellingen. Hiervoor zijn enkele specifieke testen, welke in deze paragraaf onderzocht zullen worden.

2.3.1 Multicollineariteit

Multicollineariteit wordt meestal onderzocht aan de hand van de Variance Inflation Factor (VIF). De verklarende waarden hebben beiden louter toevallig een VIF van 1,065. Men spreekt van een bijna zekerheid van multicollineariteit wanneer de VIF-waarden de grens van '10' overschrijden. Dit is zoals in figuur 4.6 te zien is, in dit model duidelijk niet het geval.

Fig. 4.6 ANOVA - Output regressie van de verklarende variabelen voor export (VIF)

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Marktgrootte	,939	1,065
	Economische Verfijning	,939	1,065

a. Dependent Variable: Export

Bron: eigen verwerking

2.3.2 Normaliteit

De veronderstelling zal worden getoetst met behulp van de Shapiro-Wilks-test, welke het meest betrouwbaar en aangeraden is in het geval van steekproeven met minder dan vijftig waarnemingen. (Goos, 2009)

Fig. 4.7 Shapiro-Wilk test op normaliteit van de exportgegevensreeks
Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Export	,217	45	,000	,710	45	,000

a. Lilliefors Significance Correction

Bron: eigen verwerking

In figuur 4.6 valt er af te leiden dat de steekproef verre van verwijderd is met een significantie die onder de 0,05 ligt. Het gebeurt echter wel vaker bij grote realistische waarnemingen dat de nulhypothese van normaliteit verworpen wordt. In paragraaf 2.4 (infra) zullen we de normaliteit nogmaals aanhalen. Desondanks ligt de Shapiro-Wilks-waarde bij de test voor het model onder de 0,000 en dient de regressie met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

2.3.3 Reset-toets

Na normaliteit dient er ook te worden nagegaan of er zich geen misspecificatie van het model heeft voorgedaan. We gaan na of het model de juiste functionele vorm heeft. Er wordt gecontroleerd of het aangewezen is om kwadraten, kruisproducten en/of 3^{de} machten van de verklarende variabelen op te nemen in het model. (Goos, 2009)

Voor deze test zal het model lichtjes wijzigen en er als volgt uitzien:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \times X_1 + \beta_2 \times X_2 + \gamma_1 \times \hat{Y}^2 + \gamma_2 \times \hat{Y}^3$$

De output van dit model kan gevonden worden in bijlage B3. Daarin valt te zien dat de aangepaste R^2 van dit model een stuk hoger ligt ten opzichte van het oorspronkelijke model ($0,801 > 0,642$), maar dat de bijgekomen variabelen niet voldoen aan het significantieniveau van 0,05 met respectievelijk 0,236 en 0,629. De functionele vorm van het model hoeft dus niet te wijzigen en dient niet verder onderzocht te worden.

2.3.4 Heteroscedasticiteit

Homoscedasticiteit is de laatste voorwaarde die getest zal worden. Er moet worden nagegaan of de variantie van de afwijkingen U_i en bijgevolg van de responsen Y_i niet significant afwijkend is voor alle waarnemingen. We bekijken de veronderstelling met White toets, welke op basis van de afwijkingen en de kruisproducten gecombineerd met de kwadraten van de onafhankelijke variabelen een hulpregressie maakt. (Goos, 2009) In ons geval heeft dit volgende vorm:

$$U_i = \alpha_0 + \alpha_1 \times X_1 + \alpha_2 \times X_2 + \alpha_3 \times X_1 \times X_2 + \alpha_4 \times X_1^2 + \alpha_5 \times X_2^2$$

De output van SPSS van deze hulpregressie kan worden gevonden in bijlage B4. De grootte van de steekproef bedraagt nog steeds 45 (landen), de gevonden R^2 is 0,495 en het aantal vrijheidsgraden is vijf. Met behulp van deze gegevens is het makkelijk om na te gaan of heteroscedasticiteit aanwezig is in het model.

$$R^2 \times n = 0,495 \times 45 = 22,275$$

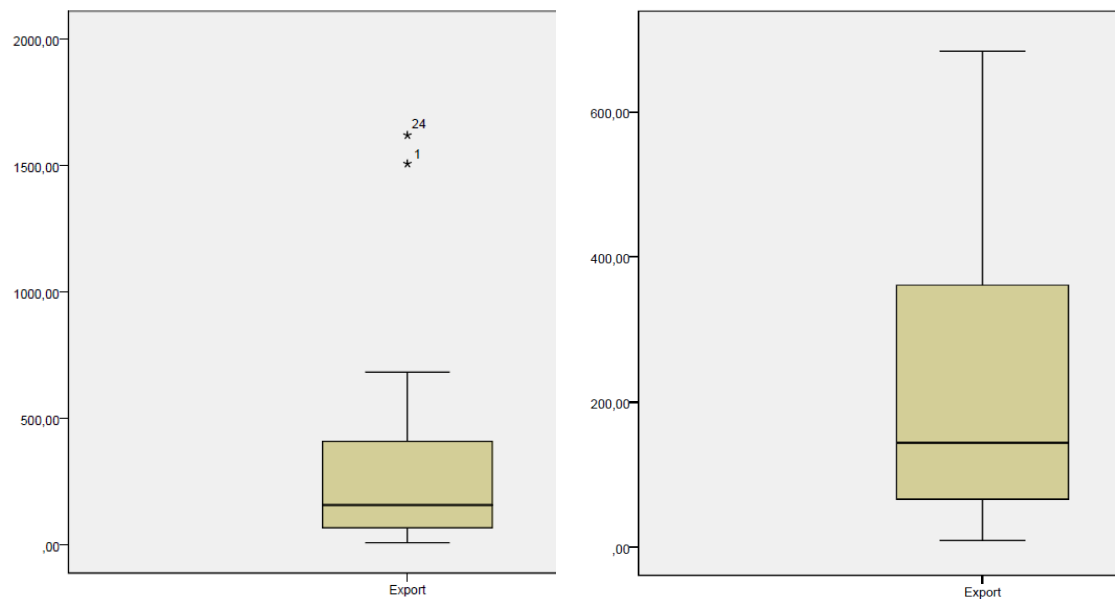
$$\chi_{0,05}^2(45) = 11,070 < 22,275$$

Doordat de gevonden waarde groter is dan de chi-kwadraat waarde zullen we de alternatieve hypothese aanvaarden en stellen dat het model statistisch gezien licht heteroscedastisch is. Deze veronderstelling van het model is niet voldaan, maar kijkende naar onze datagegevens is deze echter relatief eenvoudig te verklaren. Er zijn namelijk twee grote zogenaamde 'outliers' of uitschieters. Deze trekken de regressielijn licht naar zich toe en hierdoor is er onder meer heteroscedasticiteit vast te stellen. Het is echter enorm verklarend om beide modellen naast elkaar te leggen. Dit zal gebeuren in de volgende paragraaf.

2.4 Invloed van Duitsland en de Verenigde Staten op het model

Tijdens het bestuderen van het eerste model viel het reeds op dat er twee uitschieters in de dataset terug te vinden waren. In geval van uitschieters is het opportuun om deze goed te bestuderen en de data tweemaal te bestuderen, eenmaal met en eenmaal zonder de uitschieters. Het verschil is grafisch eveneens mooi weer te geven met een boxplot van de afhankelijke variabele, de export. (Goos, 2009)

Fig. 4.8 Grafische weergave van de invloed van Duitsland en de Verenigde Staten



Bron: eigen verwerking

Het spreekt voor zich dat dergelijke twee uitschieters een impact hebben op het model. Ze bevatten echter ook waardevolle informatie omdat het duidelijk is dat de export van Duitsland en de Verenigde Staten significante uitschieters zijn, respectievelijk weergegeven door nummer 1 en 24 in de linkerboxplot bij figuur 4.8. De beide exportcijfers zijn extreme uitschieters omdat ze drie keer de interkwartielbreedte (341,6 miljard dollar) groter zijn dan het derde interkwartiel. Het derde interkwartiel bevindt zich op een export van 409,77 miljard dollar.

De impact van de uitschieters wordt ook duidelijk wanneer we het bekomen regressiemodel nogmaals laten draaien zonder hen. Uitschieters hebben namelijk vaak een extreme invloed op regressiemodellen. De output van deze regressie-analyse kan gevonden worden in figuur 4.9 en de coëfficiëntentabel kan gevonden worden in bijlage B5. Het model zonder Duitsland en Verenigde Staten is eveneens significant en we kunnen zelfs opmerken dat de aangepaste R^2 lichtjes gestegen is ($0,665 > 0,642$). De verklaringskracht van het model is gestegen en bovendien is de standaardfout eveneens een stuk gedaald. Het model is met andere woorden beter in staat om de export in te schatten op basis van de variabelen. De onafhankelijke variabelen 'marktgrootte' en 'economische verfijning' hebben nog steeds een positief teken.

Daarnaast moet er gesteld worden dat de twee uitgesloten landen (Verenigde Staten en Duitsland) een grote invloed hadden op voornamelijk de impact van marktgrootte op het model. Een logische conclusie, aangezien de Verenigde Staten momenteel de grootste markt bezit en Duitsland de op vier na grootste.

Fig. 4.9 Regressie-output zonder invloed Verenigde Staten en Duitsland

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,825 ^a	,681	,665	117,731713

a. Predictors: (Constant), Bedrijfseconomische Verfining, Marktgrootte

b. Dependent Variable: Export

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1184413,434	2	592206,717	42,725	,000 ^b
	Residual	554430,251	40	13860,756		
	Total	1738843,685	42			

a. Dependent Variable: Export

b. Predictors: (Constant), Bedrijfseconomische Verfining, Marktgrootte

Bron: eigen verwerking

Evenals bij het vorige model dienen de veronderstellingen van de regressie-analyse te worden nagegaan. Net zoals de vorige maal kunnen we meteen stellen dat er van multicollineariteit geen sprake is, doordat de VIF waarden wederom rond 1 schommelen. Bij de normaliteit zien we weinig veranderingen ten opzichte van het vorige model, maar dat hoeft zoals reeds aangegeven geen probleem te zijn. Daarnaast is er mogelijk een probleem met de functionaliteit van het model. Bij het draaien van de Reset-toets merken we een hogere aangepaste R^2 , en een significante p-waarde voor $\hat{y}^2$, maar geen significante waarden voor de andere variabelen. Dit wijst er mogelijk op dat er een kwadratische term aan moet worden toegevoegd. Omwille van de significantie van marktgrootte zal dit waarschijnlijk de kwadratische term moeten worden. Uit een nieuwe Reset-toets met de kwadratische term blijkt ook dat dit de

specificatiefout oplost. De betreffende regressieoutputs kunnen allemaal gevonden worden in bijlage B6. Wanneer we wederom de heteroscedasticiteit bekijken, zien we dat het nieuwe model, zonder Duitsland en de Verenigde Staten, wel homoscedastisch is. De grootte van de steekproef bedraagt nu 43 (landen), de gevonden R^2 is 0,206 en het aantal vrijheidsgraden is vijf. Dit geeft een waarde van 8,858 ($43 \times 0,206$), welke kleiner is dan de chikwadraat-waarde van 11,070. De evaluatie van de veronderstellingen geeft wel aan dat het model zeker met enige voorzichtigheid moet worden gebruikt als het aankomt op het trekken van conclusies. Het is niet de bedoeling om een volledig vaststaand exportbepalend model te maken. Er mag niet uit het oog verloren worden dat export bepaald is door oneindig veel factoren die allemaal hun specifieke rol spelen.

2.5 Conclusie van het dataonderzoek

Bij de regressie-analyses werden telkens de vier voorwaarden voor een lineaire regressie getest. Hieruit bleek dat het model met enige voorzichtigheid dient behandeld te worden, omdat de exportcijfers geen normaliteit vertonen en omdat bij het model inclusief Duitsland en de Verenigde Staten de variantie van exportresponsen niet gelijk was voor alle waarnemingen. Desondanks zijn er wel enkele opmerkelijke zaken vast te stellen aan de hand van de regressie-analyse.

Allereerst is het belangrijk om op te merken dat het model een hoge verklaringskracht had en de parameters marktgrootte en 'business sophistication' een impact hadden op de export. De positieve beta-coëfficiënt van marktgrootte wees er logischerwijze op dat hoe groter de markt is, hoe groter de export zal uitvallen. Opvallender was het feit dat een grote 'business sophistication' eveneens een positieve impact heeft op het exportcijfer. De kanttekening die men hier natuurlijk bij moet plaatsen, is het feit dat er naar meer geavanceerde economieën gekeken is en dat deze opmerkingen mogelijk niet gelden voor economieën die minder ontwikkeld zijn. Daarnaast dient er ook melding gemaakt te worden van de hoge correlaties tussen vele competitiviteitspijlers, maar voornamelijk tussen de pijlers technologie, infrastructuur, innovatie en vooral de significante variabele 'business sophistication'. Hier dient te worden opgemerkt dat

deze variabelen sterk gecorreleerd zijn en deze logischerwijze met elkaar in verbinding staan.

Ten slotte mogen we zeker niet vergeten dat we hebben kunnen vaststellen dat de exportcijfers van Duitsland - en de Verenigde Staten - extreme uitschieters zijn, wat een bevestiging is van de kracht van Duitsland. Het mag niet vergeten worden dat op de twee belangrijke verklarende variabelen 'marktgrootte' en 'business sophistication' Duitsland en de Verenigde Staten enorm hoge scores behalen. Ze zijn respectievelijk nummer 3 en 4 van de wereld op het vlak van 'business sophistication'. Met enkel Zwitserland en Japan voor zich, moet het duidelijk zijn dat met de twee verklarende variabelen gecombineerd het geen verrassing is dat Duitsland en de Verenigde Staten uitschieters zijn op het vlak van exportcijfers.

Conclusie en aanbevelingen

Hoofdstuk 5: Conclusie

Na WOII achtte niemand het mogelijk dat Duitsland snel zou herstellen van de economische (en sociale) schade die de oorlog had achtergelaten. Niets was echter minder waar. Door een nieuwe munt, een onafhankelijke centrale bank, de grote hoeveelheid arbeidskrachten en de internationale acceptatie van Duitsland kon het land zijn rug rechten. Gecombineerd met een unieke ideologie, de zogenaamde 'soziale Marktwirtschaft', slaagde Duitsland er zelfs in om al vijf jaar na de oorlog in ware economische wonderjaren terecht te komen. Ludwig Erhard legde de basis voor deze ideologie, welke een combinatie is van een kapitalistische marktstructuur en een sociale markteconomie. Deze denkwijze is momenteel ingebakken in het Duitse gedachtengoed, bij elk bedrijf en elke klant. Een groot deel van de basis van hun exportsuccessen kan hier worden gevonden, omdat hun ideologie enorm op vrije handel, vrije prijsformatie en kwalitatieve producten en diensten gericht is.

De hereniging van Duitsland veroorzaakte een recessie met hoge werkloosheid in de jaren '90 en dat betekende een terugslag van de economische macht. Het zou tot aan het begin van het nieuwe millennium duren vooraleer er een oplossing gevonden werd. Het zijn politieke beslissingen gebaseerd op (arbeids)flexibilisering, loonmatiging en besparingen die de ommekeer hebben ingeluid. De grootste impact was voornamelijk afkomstig van de Hartz-hervormingen. De beslissingen deden de loonkost stabiliseren, de werkloosheid dalen en de export stijgen. Het politieke beleid heeft ervoor gezorgd dat Duitsland de financiële crisis van 2009 relatief goed heeft doorstaan en dat Duitsland een van de grootste economische en exportmachten ter wereld is.

De huidige economische analyse toont aan dat het land economisch nog steeds aan het groeien is en dat dit jaar mogelijk het BBP de kaap van drie biljoen euro zal overschrijden. Hun kracht is voornamelijk gebaseerd op de competitiviteit, waardoor hun export hoog is en enorme handelsoverschotten gerealiseerd worden. Door die hoge competitiviteit, lage werkloosheid en voldoende hoge arbeidsproductiviteit ziet

de economische toekomst van Duitsland er zonder onverwachte tegenvallers op korte termijn zeker goed uit. De – voor Duitsland – ondergewaardeerde euro zal er mee voor zorgen dat de export blijft groeien en hierdoor de economie mee zal blijven stuwen. Op langere termijn moet het land voldoende investeringen blijven doen zodat het aantrekkelijk blijft voor buitenlandse investeerders; deze denken voornamelijk door de Europese crisis immers twee keer na over hun geldallocatie. Hun inzet en investeringen op het vlak van energietransformatie doen dan weer geloven dat de politiek de juiste beslissingen voor de toekomst worden genomen. Al moeten de gevolgen en impact van onder meer het nieuw ingestelde minimumloon nog duidelijk worden.

Specifiek met betrekking tot de export, zien we dat het belang van intra-Europese exporthandel voor Duitsland lichtjes aan het afnemen is en dat de Duitse export enorm gecentraliseerd is op drie productsecties: machines, voertuigen en chemicaliën. De groeiende handelsrelatie met China en voornamelijk de Verenigde Staten biedt perspectieven en groeimogelijkheden voor de toekomst, vooral wanneer men TTIP in het achterhoofd houdt. De competitiviteitsanalyse bracht duidelijk aan het licht dat Duitsland op alle vlakken meedraait met de meest competitieve landen. De competitiviteitscores van het WEF werden dan ook gebruikt in het dataonderzoek om na te gaan welke factoren doorslaggevend zijn voor een sterke export. Competitiviteit zorgt ervoor dat de producten of diensten van een bepaald land aantrekkelijk zijn en dat concurreren met buitenlandse ondernemingen mogelijk is. De legendarische CEO van General Electric, Jack Welch verwoordde het als volgt:

“If you don’t have a competitive advantage, don’t compete.”(Chernev & Kotler, 2011)

Het dataonderzoek, dat zich toeleide op de export van meer geavanceerde economieën, maakte duidelijk dat de export van Duitsland relatief gezien extreem was en dat de twee meest doorslaggevende factoren de marktgrootte en ‘business sophistication’ zijn. In het achterhoofd moet gehouden worden dat er grote correlaties waren tussen ‘business sophistication’ en respectievelijk technologie, innovatie en

infrastructuur. Deze correlerende variabelen dienen met andere woorden een zeker niveau te hebben alvorens men daadwerkelijk een hoge 'business sophistication' kan ontwikkelen. Aangezien de marktgrootte van een land min of meer vastligt, moet het competitieve voordeel voor exportlanden voornamelijk gezocht worden in 'business sophistication'. Het model moet wel met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden, en dan voornamelijk de beta-coëfficiënten, omdat enkele assumpties niet voldaan zijn. Het mag geen verrassing zijn dat Duitsland in de twee determinerende pijlers voor export telkens in de top vier terug te vinden is. In vergelijking met andere geavanceerde economieën maakt Duitsland het verschil door hoogkwalitatieve producten aan te bieden, geproduceerd in een grote bedrijfsomgeving die bijzonder efficiënt en geavanceerd tewerk gaat.

Hoofdstuk 6: Reflectie en Aanbevelingen

In deze masterproef is de bewuste keuze gemaakt om een ruim onderwerp onder de loep te nemen. Dit heeft het directe gevolg gehad dat vele onderwerpen slechts licht aangeraakt zijn en dat er op vele vlakken generalistisch gebleven is. Een bewuste keuze, omdat export een optelsom is van een oneindig aantal factoren en het zo goed als onmogelijk is om een allesverklarend model naar voor te brengen. Desondanks biedt deze thesis voldoende diepgang om bepaalde conclusies te trekken en een aantal zaken te verklaren. Indien naar de toekomst dit onderzoek jaarlijks uitgevoerd wordt, zullen ook hier meer besluiten en evoluties uit kunnen worden afgeleid.

De generalistische aanpak heeft tot rechtstreeks gevolg dat er nog voldoende ruimte is voor een uitbreiding van het onderzoek. Zo kan het, in plaats van – zoals in deze thesis – te focussen op voornamelijk macro-economische observaties en berekeningen, verrijkend zijn om de hele Duitse export op een meer micro-economische manier te bekijken. Het valt op te merken dat Duitsland hoge scores haalt op het vlak van ‘business sophistication’ en een micro-economische aanpak zou hierop dieper kunnen ingaan. Daarnaast zijn er nog voldoende actuele bijzaken die interessant zijn om in de toekomst onder de loep te nemen. De keuze van Duitsland om een officieel minimumloon in te voeren, zal wellicht een invloed hebben op zijn competitiviteit en vermoedelijk ook op de export. Dit is zonder meer een koerswijziging voor Duitsland, de mogelijke gevolgen zijn vandaag nog niet te voorspellen.

Daarnaast hebben we kunnen vaststellen dat Duitsland een sterke Europese exportmacht is en dat intra-Europese export enorm belangrijk voor het land is. Het is echter de vraag of de sterke positie van Duitsland een voordeel is voor de andere Europese landen of dat dit toch nadelen met zich meebrengt. Verder moeten we erop wijzen dat er een heleboel andere manieren zijn om naar export en competitiviteit te kijken en dat een onderzoek naar al deze manieren nodig is om echt een volledig beeld te krijgen van de Duitse export.

Bibliografie

- Adkins, T. (2015). What the national debt means to you. *Investopedia*. Retrieved from <http://www.investopedia.com/articles/economics/10/national-debt.asp>
- Alcidi, C., Giovannini, A., & Gros, D. (2012). *'Grexit': Who would pay for it* (1st ed., pp. 1-8). Brussel: Centre for European Policy Studies (CEPS). Retrieved from <http://www.ceps.eu/system/files/book/2012/05/PB272%20CA%20AG%20%20DG%20Cost%20of%20Grexit.pdf>
- Allen, P. (2009). Margaret Thatcher was 'horrified' by the prospect of a reunited Germany. *The Telegraph*. Retrieved from <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/germany/6480413/Margaret-Thatcher-was-horrified-by-the-prospect-of-a-reunited-Germany.html>
- Are Global Imbalances at a Turning Point. (2015) (1st ed.). Washington. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/c4.pdf>
- Athanassiou, P. (2009). Withdrawal and expulsion from the EU and EMU (1st ed., pp. 1-50). Frankfurt: European Central Bank. Retrieved from <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scplps/ecblwp10.pdf>
- Atlas of Economic Complexity,. (2015). The Atlas of Economic Complexity. Retrieved 13 March 2015, from <http://www.atlas.cid.harvard.edu>
- Banister, J., & Cook, G. (2011). China's employment and compensation costs in manufacturing through 2008 (1st ed., pp. 1-14). Washington, D.C.: U.S. Bureau of Labor Statistics. Retrieved from <http://www.bls.gov/opub/mlr/2011/03/art4full.pdf>
- Behringer, J., Theobald, T., & van Treeck, T. (2014). Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland: Eine makroökonomische Sicht (1st ed., pp. 1-16). Düsseldorf: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK). Retrieved from http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_99_2014.pdf
- Bernanke, B. (2015). Germany's trade surplus is a problem. *Brookings*. Retrieved from <http://www.brookings.edu/blogs/ben-bernanke/posts/2015/04/03-germany-trade-surplus-problem>
- Bleiker, C. (2013). German party says 'no' to the euro, 'yes' to the EU | Germany | DW.COM | 11.03.2013. Deutsche Welle. Retrieved 4 June 2014, from <http://www.dw.com/en/german-party-says-no-to-the-euro-yes-to-the-eu/a-16660602>
- Brzeski, C. (2013). Kritiek op handelsoverschot is onzin. *Duitsland Instituut*. Retrieved 1 February 2015, from <http://duitslandinstituut.nl/artikel/108/commentaar-kritiek-op-handelsoverschot-is-onzin>
- Brzeski, C. (2014). Valse Beierse hoop. *Duitsland Instituut*. Retrieved 2 February 2015, from <http://duitslandinstituut.nl/artikel/8994/commentaar-brzeski-valse-beierse-hoop>
- Brzeski, C. (2012). Column: De streber berispt. *Duitsland Instituut*. Retrieved 8 June 2014, from <http://duitslandinstituut.nl/artikel/2912/column-de-streber-berispt>

- Bundesbank,. (2015). Monthly Report - March. Retrieved 11 April 2015, from http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Monthly_Report/2015/2015_03_monthly_report.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank.de,. (2015). Exchanging DM for euro. Retrieved 7 January 2015, from http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Standardartikel/Tasks/Cash_management/free_exchange_dm_euro.html
- Buttonwood,. (2014). Capacity to pay. The Economist. Retrieved from <http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2014/01/debt>
- Cavusgil, S., Knight, G., & Riesenberger, J. (2014). International business. Boston: Pearson.
- Cermak, C. (2014). REPEAT: German Pension Reform A Thorn In Solid Fiscal Outlook. MNI Deutsche Börse Group. Retrieved 13 April 2014, from <https://mninews.marketnews.com/content/repeat-german-pension-reform-thorn-solid-fiscal-outlook>
- Chernev, A., & Kotler, P. (2011). Strategic marketing management. United States: Cerebellum Press.
- CIA,. (2015). The World Factbook. Retrieved 11 January 2015, from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>
- CIA,. (2014). CIA - The World Factbook. Retrieved 19 December 2014, from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>
- Claessens, E. (2006). Europese Handelsrelaties. Antwerp: Universitas.
- Clarke, K. (2013). This EU-US trade deal is no 'assault on democracy'. The Guardian. Retrieved from <http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/nov/11/eu-us-trade-deal-transatlantic-trade-and-investment-partnership-democracy>
- Competitiveness Dataset (XLS) 2006-2015,. (2015). Competitiveness Dataset (XLS) 2006-2015. Retrieved 13 June 2015, from <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>
- Conference board,. (2015). Total Economy Databas - Data. Retrieved 3 June 2015, from <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762>
- Cordis,. (2015). European Commission : R&D in Germany. Retrieved 13 May 2015, from http://cordis.europa.eu/germany/rd-germany_en.html
- De Graeve, D. Analyse van Duitse competitiviteit en economie (Bachelorproef 2013). Universiteit van Antwerpen.
- der Standard,. (2012). OECD besorgt über Rekord bei deutschem Exportüberschuss. Retrieved 11 January 2015, from <http://derstandard.at/1343744747929/OECD-besorgt-ueber-Rekord-bei-deutschem-Exportueberschuss>
- Deschuttere, M. De determinanten van kapitaalstructuur in gereguleerde sectoren (1st ed., pp. 28 - 60). Retrieved from http://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/788/480/RUG01-001788480_2012_0001_AC.pdf
- Destatis,. (2014). National economy & environment - Employment - Employment - Federal Statistical Office (Destatis). Destatis. Retrieved 11 December 2014, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/LabourMarket/Employment/TablesEmploymentAccounts/PersonseEconomicActivity.html>

- Destatis,. (2015). Gesamtwirtschaft & Umwelt - Außenhandel. Retrieved 11 October 2014, from

<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/Aussenhandel/Irahl01.html>

- Destatis,. (2015). Homepage - Federal Statistical Office (Destatis). Destatis. Retrieved 11 February 2015, from <https://www.destatis.de/EN/Homepage.html>

- Destatis,. (2015). Indicators - Short-term indicators - Labour market. Retrieved 12 March 2015, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/Indicators/ShortTermIndicators/LabourMarket/arb410.html>

- Destatis,. (2015). Indicators - Sustainable development indicators. Retrieved 6 June 2015, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/Indicators/SustainableDevelopmentIndicators/SustainableDevelopmentIndicators.html>

- Destatis,. (2014). Gesamtwirtschaft & Umwelt - Arbeitsmarkt - Statistisches Bundesamt (Destatis). Retrieved 2 December 2014, from

<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Arbeitsmarkt/Arbeitsmarkt.html>

- Destatis,. (2015). National economy & environment - Employment. Retrieved 12 February 2015, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/LabourMarket/Employment/TablesEmploymentAccounts/PersonsEmploymentSectorsEconomic.html>

- Destatis,. (2015). National economy & environment - Labour market. Retrieved 12 January 2015, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/LabourMarket/LabourMarket.html>

- Destatis,. (2015). Our mission - Federal Statistical Office (Destatis). Retrieved 3 March 2015, from <https://www.destatis.de/EN/AboutUs/OurMission/OurMission.html>

- Destatis,. (2015). State & society - Current population - Population based on the 2011 Census - Federal Statistical Office (Destatis). Retrieved 11 January 2015, from

https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/SocietyState/Population/CurrentPopulation/Tables/Census_SexAndCitizenship.html

- Destatis,. (2015). National economy & environment - Domestic product - National Accounts. Retrieved 2 February 2015, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/NationalAccounts/DomesticProduct/Tables/ImportantEconomicIndicators.html>

- Destatis,. (2015). National economy & environment - Domestic product. Retrieved 5 April 2015, from

<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/NationalAccounts/DomesticProduct/Tables/ImportantEconomicIndicators.html>

- Deutsch, K., & Heinen, N. (2013). The power of small parties: German politics and government formation more complex. Deutsche Bank Research. Retrieved 14 January 2015, from https://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB;jsessionid=0282D1290AA77647649FC0F05D3BAE64.srv-net-dbr-de?rwsite=DBR_INTERNET_DE-PROD&rwobj=ReDisplay.Start.class&document=PROD0000000000320111&rwdspl=2
- Deutsche Bundesbank,. (2015). FDI-stocks - Foreign direct investment stock statistics. Retrieved 12 January 2015, from https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Standardartikel/Statistics/foreign_direct_investment_stock_statistics.html
- Doom, J. (2014). Clean-Energy Spending at \$175 Billion on Chinese Rise. Bloomberg New Energy Finance. Retrieved 10 February 2015, from <http://about.bnef.com/bnef-news/clean-energy-spending-at-175-billion-on-chinese-rise/>
- Downing, L. (2015). Clean Energy Investment Jumps 16%, Shaking Off Oil's Drop. Bloomberg. Retrieved 10 February 2015, from <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-01-09/clean-energy-investment-jumps-16-on-china-s-support-for-solar>
- Duelle - Gerhard Schröder gegen Oskar Lafontaine. (2011). Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=_H-95iHtH6A
- Dumon, M. (2009). Top 6 Factors That Drive Investment In China. Investopedia. Retrieved 12 January 2015, from <http://www.investopedia.com/articles/economics/09/factors-drive-investment-in-china.asp>
- Ebeling, R. (2008). The german economic miracle and the social market economy. The Freeman. Retrieved from <http://fee.org/freeman/detail/the-german-economic-miracle-and-the-social-market-economy>
- Economics of Industrial Research and Innovation,. (2014). The 2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Retrieved 25 March 2015, from <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard14.html>
- Enste, D. (2006). Soziale Marktwirtschaft aus ordnungspolitischer Sicht (1st ed., pp. 1-20). München: Roman Herzog Institut. Retrieved from http://www.romanherzoginstitut.de/uploads/tx_mspublication/Enste-Soziale_Marktwirtschaft_aus_ordnungspolitischer_Sicht.pdf
- Erhard, L. (1962). Deutsche Wirtschaftspolitik. Düsseldorf: Econ.
- Erhard, L. (1958). Prosperity through competition. New York: Praeger.
- Eurostat,. (2014). Eurostat - Unemployment rate. Retrieved 8 September 2014, from http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_m&lang=en
- Eurostat,. (2015). Database - Eurostat - Labour Costs. Retrieved 10 August 2014, from <http://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/labour-costs/database>

- Eurostat,. (2015). GDP and main components. Retrieved 3 March 2015, from http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_gdp&lang=en
- Eurostat,. (2015). General government gross debt - annual data. Retrieved 11 February 2015, from <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=teina225&language=en>
- Eurostat - Trade,. (2015). Eurostat - Data Explorer. Retrieved 13 July 2015, from http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?lang=en&query=BOOKMARK_DS-016890_QID_-6F9E51AC_UID_-3F171EB0&layout=PERIOD,L,X,0;REPORTER,L,Y,0;PARTNER,L,Z,0;PRODUCT,C,Z,1;FLOW,L,Z,2;INDICATORS,C,Z,3;&zSelection=DS-016890FLOW,1;DS-016890PARTNER,EU28_EXTRA;DS-016890PRODUCT,TOTAL;DS-016890INDICATORS,VALUE_IN_EUROS;&rankName1=PARTNER_1_2_-1_2&rankName2=INDICATORS_1_2_-1_2&rankName3=FLOW_1_2_-1_2&rankName4=PRODUCT_1_2_-1_2&rankName5=PERIOD_1_0_0_0&rankName6=REPORTER_1_2_0_1&sortR=DND_-1&prRK=FIRST&prSO=PROTOCOL&prrRK=FIRST&prrSO=PROTOCOL&sortC=ASC_-1_FIRST&rLShi=0:2-26,27:0,29:1,28:29&rStp=&cStp=&rDCh=&cDCh=&rDM=true&cDM=true&footnes=false&empty=false&wai=false&time_mode=ROLLING&time_most_recent=true&lang=EN&cfo=
- Evans-Pritchard, A. (2015). Germany's record trade surplus is a bigger threat to euro than Greece. Telegraph. Retrieved from http://www.telegraph.co.uk/finance/comment/ambroseevans_pritchard/11584031/Germanys-record-trade-surplus-is-a-bigger-threat-to-euro-than-Greece.html
- EY's attractiveness survey Europe 2014. (2014) (1st ed.). Londen. Retrieved from <http://www.eyem.com/pdf/EY%202014%20European%20attractiveness%20survey.pdf>
- Foreign Direct Investment for Development. (2002) (1st ed., pp. 2-34). Paris. Retrieved from <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>
- Freie Demokraten (FDP),. (2015). Startseite. Retrieved 3 January 2015, from <http://www.fdp.de/>
- Friedman, G. (2014). The Similarities Between Germany and China. Stratfor. Retrieved 6 November 2014, from <https://www.stratfor.com/weekly/similarities-between-germany-and-china>
- German Energy Transition,. (2015). German Energy Transition. Retrieved 13 April 2015, from <http://energytransition.de/>
- Germany - economic outlook. (2015). OECD Economic Outlook, 1-116. doi:10.1787/eco_outlook-v2015-1-17-en
- Gini, C. (1912). Variabilita e mutabilita. Bologna: Tipografia di Paolo Cuppin.
- Goos, P. (2009). Kwantitatieve beleidsmethoden: enkelvoudige en meervoudige regressie (pp. 2-185). Leuven: Acco.

- Goos, P. (2010). Kwantitatieve beleidsmethoden: ANOVA en multivariate statistiek. Leuven: Acco.
- Goos, P., & Van Rompay, K. (2005). Statistiek met (bedrijfs)economische toepassingen 1. Leuven: Acco.
- Goos, P., & Van Rompay, K. (2005). Statistiek met (bedrijfs)economische toepassingen 2. Leuven: Acco.
- Grossekkettler, H. (2003). Walter Eucken (1st ed., pp. 1-42). Münster: Institut für Finanzwissenschaft. Retrieved from <http://repositorium.uni-muenster.de/document/miami/9d599e56-feba-4152-b4db-69ed97b527b2/DB347.pdf>
- Grüning, P., Theobald, T., & van Treeck, T. (2015). Income inequality and Germany's current account surplus (1st ed., pp. 1-36). Düsseldorf: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung. Retrieved from http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_147_2015.pdf
- Hartmann, H. (2010). Optimizing the German Workforce: Labor Administration from Bismarck to the Economic Miracle. *German History*, 29(2), 344-345. doi:10.1093/gerhis/ghq144
- Hawksworth, J., & Chan, D. (2015). The World in 2050 - Will the shift in global economic power continue? (1st ed.). London: PricewaterhouseCoopers. Retrieved from <http://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf>
- Hernández, H., Tübke, A., Hervás, F., Vezzani, A., Dossi, M., Amoroso, S., & Grassano, N. (2014). EU R&D Scorecard (1st ed.). Brussels: European Commission. Retrieved from <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html>
- Herzog-Stein, A., Joebges, H., Stein, U., & Zwiener, R. (2013). Arbeitskostenentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Europa (1st ed., pp. 1-26). Düsseldorf: Macroeconomic Policy Institute (IMK). Retrieved from http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_88_2013.pdf
- Herzog-Stein, A., Joebges, H., Stein, U., & Zwiener, R. (2013). Labour cost trends and international competitiveness in Europe (1st ed., pp. 1-24). Düsseldorf: Macroeconomic Policy Institute (IMK). Retrieved from http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_88e_2013.pdf
- Herzog-Stein, A., Lindner, F., Sturn, S., & van Treeck, T. (2010). From a source of weakness to a tower of strength? The changing German labour market (1st ed.). Düsseldorf: Macroeconomic Policy Institute (IMK). Retrieved from http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_56e_2011.pdf
- Hickey, M. (2000). The Korean War. Woodstock, NY: Overlook Press.
- Hoeckel, K., & Schwartz, R. (2010). Learning for Jobs Germany (1st ed.). Paris: OECD. Retrieved from <http://www.oecd.org/germany/45668296.pdf>
- Infratest dimap,. (2015). Infratest dimap. Retrieved 12 August 2015, from <http://www.infratest-dimap.de/nc/umfragen-analysen/bundesweit/umfragen/aktuell/ostdeutsche-sehen-einheit-positiver-als-westdeutsche/>
- Invest in EU,. (2015). Germany A major Destination for Foreign Investment. Retrieved 13 March 2015, from <http://www.investineu.com/content/germany-%E2%80%93-major-destination-foreign-investment>

- IMF Country Report - Germany. (2014) (1st ed., pp. 1-72). Washington, D.C. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14216.pdf>
- Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK),. (2013). Arbeitskosten: Weiter Platz im europäischen Mittelfeld – Deutschland rückt von Position sieben auf acht in der EU (1st ed.). Düsseldorf: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK). Retrieved from http://www.boeckler.de/pdf/pm_imk_2013_12_02.pdf
- Janssens, G. (2012). Duurzame competitiviteit (1st ed.). Wilrijk: VKW Metena. Retrieved from http://www.vkw.be/sites/default/files/documents/beleidsnotas/duurzame_competitiviteit_LR.pdf
- Janssens, G. (2012). Een kritische analyse van het Duits jobwonder (1st ed., pp. 1-6). Wilrijk: VKW Metena. Retrieved from http://www.vkw.be/sites/default/files/documents/beleidsnotas/Bijlage_2_-_Een_kritische_analyse_van_het_Duits_jobwonder.pdf
- Jung, A., Reiermann, C., & Schmitz, G. (2013). Economic Doghouse: Complaints about German Exports Unfounded. Spiegel. Retrieved from <http://www.spiegel.de/international/business/complaints-about-export-surplus-of-germany-unfounded-a-931607.html>
- Klesmann, M. (2012). Hartz IV - Berlin: Hauptstadt der Alimentierten. Frankfurter Rundschau. Retrieved from <http://www.fr-online.de/politik/hartz-iv-berlin--hauptstadt-der-alimentierten,1472596,16894302.html>
- Küpper, M. (2005). Der Charmeur und der Chef. Frankfurter Allgemeine. Retrieved from <http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/buecher/linkspartei-der-charmeur-und-der-chef-1257868.html>
- Lehmkuhl, F., Thewes, F., Kistenfeger, H., Von Randenborgh, K., Spilcker, A., Wisniewski, M., & Wendt, A. (2012). Armer Westen!. Focus. Retrieved from http://www.focus.de/politik/deutschland/tid-25349/titel-armer-westen_aid_720286.html
- Lim, G., & McNelis, P. (2015). Income Inequality, trade and financial openness (1st ed.). Washington, D.C.: International Monetary Fund. Retrieved from <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2014/lic/pdf/Lim.pdf>
- Lindner, F. (2011). Following Germany's Lead to Economic Disaster. Social Europe. Retrieved 10 February 2014, from <http://www.socialeurope.eu/2011/12/following-germanys-lead-to-economic-disaster/>
- Macroeconomic Imbalances Germany 2014. (2014) (1st ed., pp. 1-124). Brussel. Retrieved from http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp174_en.pdf
- Maddison, A. (2003). Development Centre Studies: The World Economy: Historical Statistics (1st ed., pp. 1-288). Paris: OECD. Retrieved from <http://www.oecd.org/dev/asia-pacific/developmentcentrestudiestheworldeconomyhistoricalstatistics.htm>

- Mallampally, P., & Sauvant, K. (1999). Finance and Development. Foreign Direct Investment in Developing Countries. Retrieved 13 March 2015, from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/03/mallampa.htm>
- Marsch, S., & Holger, H. (2012). Insight: The dark side of Germany's jobs miracle. Reuters. Retrieved from <http://www.reuters.com/article/2012/02/08/us-germany-jobs-idUSTRE8170P120120208>
- Marshall, B. (1997). Willy Brandt. New York: St. Martin's Press in association with St. Antony's College, Oxford.
- Mau, S. (2003). The moral economy of welfare states. London: Routledge.
- Mayeda, A., & Klimasinska, K. (2015). U.S. Scolds Korea, Germany as Dollar Rise Spurs Imbalances. Bloomberg. Retrieved from <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-04-09/u-s-criticizes-south-korea-for-intervening-to-resist-won-s-rise>
- Moody's,. (2014). Moody's changes outlook on Germany's Aaa government bond rating to stable from negative; rating affirmed. Retrieved 12 March 2014, from https://www.moodys.com/research/Moodys-changes-outlook-on-Germanys-Aaa-government-bond-rating-to--PR_292481
- Mouton, A. (2013). Duitsland wordt een investeringswoestijn. Trends. Retrieved from http://www.vkw.be/sites/default/files/documents/ondernemen/Trends_20131205_p14_82331323_WEB.pdf
- Nicholls, A. (1994). Freedom with responsibility. Oxford: Clarendon Press.
- O'Brien, M. (2013). Germany's Export Obsession is Dooming Europe to a Depression. The Atlantic. Retrieved from <http://www.theatlantic.com/business/archive/2013/11/germanys-export-obsession-is-dooming-europe-to-a-depression/281087/>
- O'Sullivan, A., & Sheffrin, S. (2003). Economics. Needham, Mass.: Prentice Hall.
- Obstfeld, M., & Rogoff, K. (2005). Global Current Account Imbalances and Exchange Rate Adjustments (1st ed.). Washington, D.C.: Brookings. Retrieved from http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/Spring-2005/2005a_bpea_obstfeld.PDF
- OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. (1996) (1st ed., pp. 7-12). Paris. Retrieved from <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/2090148.pdf>
- OECD,. (2015). Germany - Economic forecast summary (June 2015) - OECD. Retrieved 26 March 2015, from <http://www.oecd.org/economy/germany-economic-forecast-summary.htm>
- OECD,. (2011). Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising. Paris: OECD Publishing.
- OECD,. (2015). Productivity - GDP per hour worked. Retrieved 12 February 2015, from <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm>
- Osborne, S. (2014). What the world will be like in 2050. Retrieved from <http://i100.independent.co.uk/article/what-the-world-will-be-like-in-2050-in-eight-maps-and-charts--gyvUpK2RJZ>
- Parra, F. (2004). Oil politics. London: I.B. Tauris.
- Paterson, T. (2014). The rise of 'Germany's Ukip': Eurosceptic AfD party threatens Angela Merkel in state elections. The Independent. Retrieved from

<http://www.independent.co.uk/news/world/europe/the-rise-of-germanys-ukip-eurosceptic-afd-party-threatens-angela-merkel-in-state-elections-9730354.html>

- Plickert, P. (2012). Ungleichgewichte. Frankfurter Allgemeine Wirtschaft. Retrieved from <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/aussenhandel-ungleichgewichte-11854842.html>
- Peikert, S. (2015). AHP International: Attracting German FDI. AHP. Retrieved 13 February 2015, from <http://www.ahp-international.com/investment-promotion/attracting-german-fdi/>
- Riecher, S., & Jennen, B. (2015). Germany rebuts Lew-Bernanke criticism of current account surplus. Bloomberg. Retrieved from <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-04-17/germany-rebuts-lew-bernanke-criticism-of-current-account-surplus>
- Rinne, U., & Zimmermann, K. (2011). Another Economic Miracle? The German Labor Market and the Great Recession (1st ed.). Bonn: The institute for the Study of Labor (IZA). Retrieved from <http://ftp.iza.org/dp6250.pdf>
- Rochtus, D. (2014). De ondergang van het liberalisme en de opgang van de 'nationaalconservatieven' bij onze oosterburen. Doorbraak. Retrieved from <http://www.doorbraak.be/nl/nieuws/de-ondergang-van-het-liberalisme-en-de-opgang-van-de-%E2%80%98nationaalconservatieven%E2%80%99-bij-onze-oosterburen>
- Santander,. (2015). Foreign investment in Portugal. Retrieved 18 April 2015, from <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/portugal/foreign-investment>
- Santander Trade,. (2015). Foreign investment in Germany. Retrieved 3 April 2015, from <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/germany/foreign-investment>
- Sauga, M., & Müller, P. (2010). Interview With German Finance Minister Schäuble: 'The US Has Lived on Borrowed Money for Too Long'. Spiegel. Retrieved from <http://www.spiegel.de/international/world/interview-with-german-finance-minister-schaeuble-the-us-has-lived-on-borrowed-money-for-too-long-a-727801.html>
- Schilperoord,., (2009). Het ware verhaal van de Keizer. Hoe Hitler zich het ontwerp van een Joods genie toe-eigende. Diemen: Veen Magazines.
- Schuseil, P. (2015). Minimum wage and pension reform in Germany: a headwind for growth?.Bruegel. Retrieved from <http://www.bruegel.org/nc/blog/detail/article/1306-minimum-wage-and-pension-reform-in-germany-a-headwind-for-growth/%20->
- Sievers, M. (2012). Teufelswerk oder erfolgreicher Rettungsplan. Frankfurter Rundschau. Retrieved from <http://www.fr-online.de/arbeits-soziales/zehn-jahre-hartz-iv-teufelswerk-oder-erfolgreicher-rechtsplan-,1473632,16894590.html>
- Stelter, D. (2013). Those Pesky German Trade Surpluses. Globalist. Retrieved from <http://www.theglobalist.com/germanys-pesky-trade-surpluses/>
- Stewart, J., Walker, N., & Williams, C. (2012). The rough guide to Germany. London: Rough Guides.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder,. (2015). Earnings Production industries and structural business: Gross hourly earnings. Retrieved 12 February 2015, from http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/en/en_jb22_jahrtab62.asp

- The Economist,. (2013). Labour Productivity. Retrieved from <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2013/02/focus-3>
- The Economist,. (2013). The Merkel plan. Retrieved from <http://www.economist.com/news/special-report/21579144-germanys-vision-europe-all-about-making-continent-more-competitive-merkel>
- The Global Competitiveness Report 2013-2014. (2013) (1st ed., pp. 1-569). Geneva. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
- The Global Competitiveness Report 2014-2015. (2014) (1st ed., pp. 1-565). Geneva. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
- The World Economic Forum,. (2015). The World Economic Forum. Retrieved 12 January 2015, from <http://www.weforum.org/>
- Tradingeconomics,. (2015). Germany | Credit Rating. Retrieved 12 March 2015, from <http://www.tradingeconomics.com/germany/rating>
- Tyrions, R. (2012). Duitsland: 'paradijs' of 'hel'. De Redactie. Retrieved from <http://analyse.deredactie.be/2012/12/06/duitsland-paradijs-of-hel/>
- UNstats,. (2015). HS Classification by Section (Classifications, Commodity Codes, Commodity Description, HS 2002, HS code search). Retrieved 7 April 2015, from <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/HS-Classification-by-Section>
- U.S. Bureau of Labor Statistics,. (2013). U.S. Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons. Retrieved 10 October 2014, from <http://www.bls.gov/data/>
- U.S. Department of the Treasury,. (2015). Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies (1st ed., pp. 1-33). Washington, D.C.: U.S. Department of the Treasury. Retrieved from <http://www.treasury.gov/resource-center/international/exchange-rate-policies/Documents/Report%20to%20Congress%20on%20International%20Economic%20and%20Exchange%20Rate%20Policies%2004092015.pdf>
- Vandaele, J. (2011). Het onnavolgbare Duitse model. Mondiaal Nieuws. Retrieved from <http://www.mo.be/artikel/het-onnavolgbare-duitse-model>
- Vande Keybus, L. (2012). Verdammt ich lieb dich, ich lieb dich nicht. De Wereld Morgen. Retrieved from <http://www.dewereldmorgen.be/artikels/2012/11/27/verdammt-ich-lieb-dich-ich-lieb-dich-nicht>
- van Paridon, K. (1999). De Economische ontwikkeling van West- en Oostduitsland na 1945: Over Wirtschaftswunder en Wirtschaftskrise. Leidschrift. Historisch Tijdschrift (Leiden), 14 (2), 35-58.
- van Paridon, K. (1999). De economische ontwikkeling van West- en Oostduistland na 1945 (1st ed.). Leiden: Historisch Tijdschrift. Retrieved from http://www.leidschrift.nl/nl/archief/file/337-02_de-economische-ontwikkeling-van-west-en-oostduitsland-na-1945_kees-van-paridon
- van Paridon, K. (2012). Duitse economie: krachtig hersteld nu sterk genoeg. Internationale Spectator. Retrieved from http://www.internationalespectator.nl/system/files/20120300_is_art_vanparidon.pdf

- Verdrag betreffende de Europese Unie. (2015) (1st ed.). Luxembourg. Retrieved from http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/pdf/treaty_on_european_union/treaty_on_european_union_nl.pdf
- Verreet, E. (2010). Het Duitse mirakel. Vacature, 4-10.
- Vetter, S. (2014). Recent trends in FDI activity in Europe (1st ed.). Frankfurt am Main: Deutsche Bank. Retrieved from https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000340841/Recent+trends+in+FDI+activity+in+Europe%3A+Regaining.pdf
- Voelkel, K. (2014). MOODY'S ANALYTICS GERMANY OUTLOOK 2014. Moody's. Retrieved 12 February 2015, from <http://www.moodyanalytics.com/~media//News/2014/2014-15-05-Germany-OuHomepagetlook-Domestic-Drivers-Gaining-Ground-Labour-Market-Reforms-Wrong-Turn.ashx>
- Wallich, H. (1976). Mainsprings of the German revival. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Weaver, C., & Hille, K. (2014). Russian consumers prepared to swallow food ban. Financial Times. Retrieved from <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/398cbdce-1e4a-11e4-9513-00144feabdc0.html#slide0>
- Wiegrefe, K. (2010). Germany's Unlikely Diplomatic Triumph: An Inside Look at the Reunification Negotiations. Spiegel. Retrieved from <http://www.spiegel.de/international/germany/germany-s-unlikely-diplomatic-triumph-an-inside-look-at-the-reunification-negotiations-a-719848.html>
- Wiersch, B. (2005). Die Käfer-Chronik. Bielefeld: Delius Klasing.
- Woischnik, B., Zurheide, J., & Georgieva, C. (2008). 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft (1st ed.). Sankt Augustin: Zeitbild. Retrieved from http://zeitbild.scoolix.de/wp-content/uploads/2009/02/sozialemarktwirtschaft_lehrermappe.pdf
- Worldbank,. (2015). GDP per capita (current US\$). Retrieved 11 February 2015, from <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries>
- WorldBank,. (2015). GDP (current US\$). Retrieved 11 January 2015, from <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
- Worldbank,. (2015). Research and development expenditure (% of GDP). Retrieved 13 July 2015, from <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- Worldbank,. (2015). Trade (% of GDP). Retrieved 13 May 2015, from <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>
- World Customs Organization,. (2015). What is the Harmonized System (HS)?. Retrieved 13 February 2015, from <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>
- World Investment Report. (2015) (1st ed.). Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
- Ziarczyk, E. (2014). Duitsers breken economische muur tussen oost en west mondjesmaat af.De Tijd.

Bijlagen

Bijlagen A

Bijlage A1 – Samenstelling van het BBP

Specification	Unit	2012	2013	2014
Gross value added ¹	Euro billion	2,470.199	2,525.612	2,611.774
Agriculture, forestry and fishing	Euro billion	21.581	21.657	20.096
Industry, excluding construction	Euro billion	645.948	659.165	676.693
including: Manufacturing	Euro billion	558.745	561.285	581.001
Construction	Euro billion	111.984	116.493	125.470
Trade, transport, accommodation and food services	Euro billion	389.987	393.363	404.303
Information and communication	Euro billion	117.214	117.975	122.282
Financial and insurance services	Euro billion	102.426	103.167	104.278
Real estate activities	Euro billion	277.475	281.341	289.872
Business services	Euro billion	260.456	270.299	284.230
Public services, education, health	Euro billion	441.751	458.389	476.590
Other services	Euro billion	101.377	103.763	107.960
Gross domestic product ¹	Euro billion	2,749.900	2,809.480	2,903.790
Final consumption expenditure	Euro billion	2,060.767	2,112.719	2,166.175
Final consumption expenditure (households and NPISHs)	Euro billion	1,539.477	1,571.511	1,604.713
Government final consumption expenditure	Euro billion	521.290	541.208	561.462
Gross fixed capital formation	Euro billion	551.239	555.826	580.994
Machinery and equipment	Euro billion	181.739	177.851	185.559
Construction	Euro billion	273.853	279.163	293.362
Other products	Euro billion	95.647	98.812	102.073
Changes in inventories and acquisitions less disposals of valuables	Euro billion	-23.852	-22.315	-32.813
Domestic uses	Euro billion	2,588.154	2,646.230	2,714.356
Balance of exports and imports	Euro billion	161.746	163.250	189.434
Exports ²	Euro billion	1,262.872	1,280.127	1,326.162
Imports ²	Euro billion	1,101.126	1,116.877	1,136.728
Gross national income ¹	Euro billion	2,822.208	2,881.862	2,972.188
Net national income (factor costs)	Euro billion	2,055.348	2,099.939	2,172.931
Compensation of employees	Euro billion	1,389.676	1,428.316	1,481.078
Property and entrepreneurial income	Euro billion	665.672	671.623	691.853
Gross domestic product (GDP)				
Price-adjusted	2010=100	103.98	104.09	105.76
Change of Gross domestic product, price-adjusted	%	0.4	0.1	1.6

¹ At current prices.

² Goods and services.

Bron: Destatis, 2015 – National Accounts

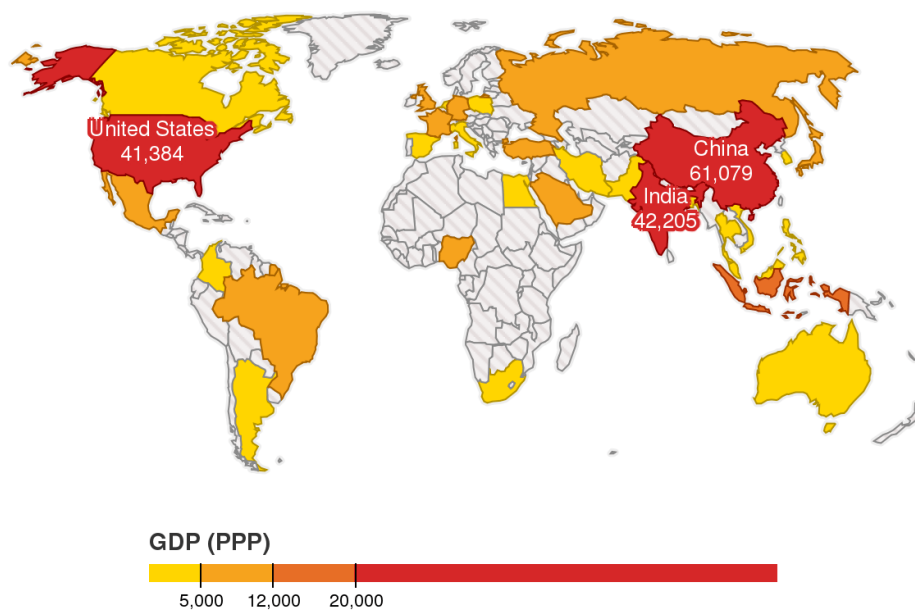
Bijlage A2 – BBP en BBP per capita wereldwijd Bron: WorldBank, 2015

Gross domestic product & GDP per capita (2013)					
eigen verwerking van gegevens worldbank					
Code	Ranking	Economy	(millions of US dollars)	GDP PER CAPITA	RANK
USA	1	United States	\$ 16.768.100	\$ 51.496	10
CHN	2	China	\$ 9.240.270	\$ 6.093	102
JPN	3	Japan	\$ 4.919.563	\$ 46.679	28
DEU	4	Germany	\$ 3.730.261	\$ 43.932	20
FRA	5	France	\$ 2.806.428	\$ 40.908	23
GBR	6	United Kingdom	\$ 2.678.455	\$ 41.054	24
BRA	7	Brazil	\$ 2.245.673	\$ 11.320	72
ITA	8	Italy	\$ 2.149.485	\$ 35.132	33
RUS	9	Russian Federation	\$ 2.096.777	\$ 14.091	60
IND	10	India	\$ 1.876.797	\$ 1.503	175
CAN	11	Canada	\$ 1.826.769	\$ 52.409	13
AUS	12	Australia	\$ 1.560.372	\$ 67.458	6
ESP	13	Spain	\$ 1.393.040	\$ 28.993	35
KOR	14	Korea, Rep.	\$ 1.304.554	\$ 24.454	37
MEX	15	Mexico	\$ 1.260.915	\$ 9.818	77

Bijlage A3 – De grootste economieën in 2050

World's largest economies in 2050

In billions of US dollars



Source: PwC

Bron: Osborne – What the world will be like in 2050.

Bijlage A4 – De grootste handelsoverschotten en –tekorten ter wereld

- Vergelijking tussen 2006 en 2013 van het IMF.

Table 4.1. Largest Deficit and Surplus Economies, 2006 and 2013

2006				2013			
	Billions of U.S. Dollars	Percent of GDP	Percent of World GDP		Billions of U.S. Dollars	Percent of GDP	Percent of World GDP
1. Largest Deficit Economies							
United States	-807	-5.8	-1.60	United States	-400	-2.4	-0.54
Spain	-111	-9.0	-0.22	United Kingdom	-114	-4.5	-0.15
United Kingdom	-71	-2.8	-0.14	Brazil	-81	-3.6	-0.11
Australia	-45	-5.8	-0.09	Turkey	-65	-7.9	-0.09
Turkey	-32	-6.0	-0.06	Canada	-59	-3.2	-0.08
Greece	-30	-11.3	-0.06	Australia	-49	-3.2	-0.07
Italy	-28	-1.5	-0.06	France	-37	-1.3	-0.05
Portugal	-22	-10.7	-0.04	India	-32	-1.7	-0.04
South Africa	-14	-5.3	-0.03	Indonesia	-28	-3.3	-0.04
Poland	-13	-3.8	-0.03	Mexico	-26	-2.1	-0.03
Total	-1,172		-2.3	Total	-891		-1.2
2. Largest Surplus Economies							
China	232	8.3	0.46	Germany	274	7.5	0.37
Germany	182	6.3	0.36	China	183	1.9	0.25
Japan	175	4.0	0.35	Saudi Arabia	133	17.7	0.18
Saudi Arabia	99	26.3	0.20	Switzerland	104	16.0	0.14
Russia	92	9.3	0.18	Netherlands	83	10.4	0.11
Netherlands	63	9.3	0.13	Korea	80	6.1	0.11
Switzerland	58	14.2	0.11	Kuwait	72	38.9	0.10
Norway	56	16.4	0.11	United Arab Emirates	65	16.1	0.09
Kuwait	45	44.6	0.09	Qatar	63	30.9	0.08
Singapore	37	25.0	0.07	Taiwan Province of China	58	11.8	0.08
Total	1,039		2.1	Total	1,113		1.5

Source: IMF, World Economic Outlook database.

Bron: Are Global Imbalances at a Turning Point, 2015 - IMF

Bijlage A5 – De verschillen in gemiddeld uurloon in Duitsland

Earnings – Production industries and structural business: Gross hourly earnings

Regional breakdown	2013 average		
	Gross hourly earnings ¹⁾ of full-time employees		
	total	male	female
	EUR		
Baden-Württemberg	21.98	23.50	18.12
Bayern	21.24	22.52	18.14
Berlin	19.51	20.54	18.13
Brandenburg	16.30	16.44	16.07
Bremen	21.58	22.85	18.25
Hamburg	22.95	24.41	19.99
Hessen	22.36	23.48	19.72
Mecklenburg-Vorpommern	15.34	15.54	15.00
Niedersachsen	19.42	20.20	17.27
Nordrhein-Westfalen	21.18	22.21	18.67
Rheinland-Pfalz	20.43	21.43	17.97
Saarland	19.94	20.99	17.15
Sachsen	15.73	16.10	15.03
Sachsen-Anhalt	15.57	15.68	15.39
Schleswig-Holstein	18.76	19.63	16.72
Thüringen	15.27	15.55	14.75
Deutschland	20.31	21.41	17.80

1) Excl. extra payments.

Bron: gegevens Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2015

Bijlage A6 – De tewerkstelling in de verschillende sectoren

Persons in employment and employees by sectors of economic activity¹
(domestic concept) 1,000 persons

Persons in employment/employees	2012	2013	2014
Persons in employment	42,033	42,281	42,638
Agriculture, forestry and fishing	666	646	651
Industry (excluding construction)	7,991	8,008	8,027
Including			
Manufacturing	7,422	7,440	7,466
Construction	2,410	2,430	2,445
Services sector	30,966	31,197	31,515
of which			
Trade, transport, accommodation and food services	9,717	9,789	9,864
Information and communication	1,198	1,204	1,226
Financial and insurance activities	1,198	1,198	1,198
Real estate activities	466	463	466
Business services	5,440	5,505	5,604
Other service activities ²	12,947	13,038	13,157

¹ Classification of Economic Activities, 2008 edition (WZ 2008)

² Public services, education, health and other services.

Bron: Destatis,. (2015). National economy & environment - Employment

Bijlage A7 – DBI overzicht Duitsland

Foreign direct investment (FDI) overview, selected years

(Millions of dollars and percentages)

FDI flows	2005-2007	2011	2012	2013	2014	as a percentage of gross fixed capital formation			
	(Pre-crisis annual average)					2005-2007 (Pre-crisis annual average)	2012	2013	2014
Germany									
Inward	61 105	67 515	20 316	18 193	1 831	10.0	2.9	2.5	0.2
Outward	120 181	77 930	66 089	30 109	112 227	19.7	9.3	4.1	14.5
Memorandum									
France									
Inward	40 685	31 642	16 979	42 892	15 191	7.5	2.8	6.9	2.5
Outward	85 156	51 415	31 639	24 997	42 869	15.8	5.2	4.0	7.0
United Kingdom									
Inward	171 407	41 803	59 375	47 675	72 241	35.4	13.9	10.8	14.4
Outward	157 853	107 801	28 939	- 14 972	- 59 628	32.6	6.8	- 3.4	- 11.9
European Union									
Inward	594 399	444 824	364 767	333 084	257 567	17.1	10.7	9.6	7.2
Outward	788 644	519 862	316 726	285 133	280 124	22.7	9.3	8.3	7.9
Europe									
Inward	631 089	489 657	400 723	325 533	288 766	17.2	10.9	8.7	7.5
Outward	873 833	586 793	376 402	316 819	315 921	23.9	10.3	8.5	8.2
Developed economies									
Inward	916 859	827 351	678 730	696 854	498 762	11.0	7.6	7.8	5.4
Outward	1 196 245	1 156 137	872 861	833 630	822 826	14.3	9.8	9.3	9.0
World *									
Inward	1 397 430	1 563 749	1 402 887	1 467 233	1 228 263	11.4	7.9	8.0	6.5
Outward	1 423 430	1 587 448	1 283 675	1 305 910	1 354 046	11.6	7.3	7.1	7.2
FDI stock						as a percentage of gross domestic product			
	1995	2011	2012	2013	2014	1995	2012	2013	2014
Germany									
Inward	312 576	737 076	788 098	842 653	743 512	12.1	22.3	22.6	19.3
Outward	505 692	1 494 163	1 579 072	1 681 794	1 583 279	19.5	44.7	45.1	41.0
Memorandum									
France									
Inward	233 126	698 871	717 328	796 488	729 147	14.5	26.7	28.4	25.6
Outward	373 060	1 247 992	1 307 743	1 360 298	1 279 089	23.2	48.6	48.5	44.9
United Kingdom									
Inward	199 772	1 183 531	1 439 750	1 634 581	1 662 858	16.2	54.9	61.0	56.5
Outward	304 865	1 698 314	1 745 253	1 579 540	1 584 147	24.7	66.5	58.9	53.8
European Union									
Inward	1 329 454	7 409 362	7 470 028	9 875 392	9 171 795	13.2	43.3	55.0	49.6
Outward	1 720 699	9 225 459	9 152 945	10 949 871	10 434 829	17.8	53.0	61.0	56.4
Europe									
Inward	1 405 878	8 303 657	8 441 867	10 836 974	10 049 259	13.3	45.8	56.5	50.9
Outward	1 885 877	10 552 347	10 599 629	12 438 009	11 787 347	18.6	57.5	64.9	59.8
Developed economies									
Inward	2 711 247	13 304 619	13 974 636	17 372 249	17 003 802	10.9	31.5	38.9	37.4
Outward	3 677 669	17 197 150	18 105 976	21 092 338	20 554 819	15.1	40.8	47.2	45.2
World *									
Inward	3 566 349	20 441 729	22 073 175	26 034 894	26 038 824	11.3	30.0	34.4	33.6
Outward	3 992 772	21 015 265	22 527 186	25 975 000	25 874 757	12.9	30.8	34.6	33.7

Bron: World Investment Report 2015 - Germany, 2015

Bijlagen B

Alle bijlagen in sectie B zijn eigen verwerking. Alle modellen zijn eigenhandig gedraaid met SPSS. Noot: in sommige bijlagen is melding gemaakt van de letterlijke Nederlandse vertaling van 'Business Sophistication', namelijk Bedrijfseconomische Verfining.

Bijlage B1 – SPSS – output met alle mogelijke verklarende variabelen voor de export.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,839 ^a	,704	,593	219,492243

a. Predictors: (Constant), Innovatie, Macro-Economische Omgeving, Marktgrootte, Gezondheid en Basisonderwijs, Hoger Onderwijs en Training, Financiële Ontwikkeling, Arbeidsmarktefficiëntie, Goederenmarktefficiëntie, 'Business Sophistication', Technologie, Infrastructuur, Instituties

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3663248,098	12	305270,675	6,336	,000 ^b
	Residual	1541659,029	32	48176,845		
	Total	5204907,126	44			

a. Dependent Variable: Export

b. Predictors: (Constant), Innovatie, Macro-Economische Omgeving, Marktgrootte, Gezondheid en Basisonderwijs, Hoger Onderwijs en Training, Financiële Ontwikkeling, Arbeidsmarktefficiëntie, Goederenmarktefficiëntie, Economische Verfining, Technologie, Infrastructuur, Instituties

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1212,197	965,176		-1,256	,218
	Instituties	-2,961	8,029	-,109	-,369	,715
	Infrastructuur	8,572	8,536	,278	1,004	,323
	Macro-Economische Omgeving	,283	3,210	,011	,088	,930
	Gezondheid en Basisonderwijs	-9,264	12,523	-,163	-,740	,465
	Hoger Onderwijs en Training	,501	7,945	,011	,063	,950
	Goederenmarktefficiëntie	-2,856	11,137	-,060	-,256	,799
	Arbeidsmarktefficiëntie	6,397	7,604	,160	,841	,406
	Financiële Ontwikkeling	-5,180	6,072	-,158	-,853	,400
	Technologie	-1,886	8,705	-,059	-,217	,830
	Marktgrootte	15,774	3,846	,572	4,102	,000
	Economische Verfining	17,146	6,682	,495	2,566	,015
	Innovatie	-2,093	7,735	-,074	-,271	,788

Bijlage B2 – output van mogelijke verklarende variabelen voor de export. (Correlaties en VIF)

Correlations

		Export	Instituten	Infrastructuur	Macro-Economische Omgeving	Gezondheid en Basisonderwijs	Hoger Onderwijs en Training	Goederenmarktefficiëntie	Arbeidsmarktefficiëntie	Financiële Ontwikkeling	Technologie	Marktgrootte	Economische Verfijning	Innovatie
Pearson Correlation	Export	1,000	,139	,493	-,099	,248	,268	,192	,229	,173	,352	,726	,530	,463
	Instituten	,139	1,000	,678	,417	,701	,514	,837	,757	,772	,740	-,021	,657	,723
	Infrastructuur	,493	,678	1,000	,183	,824	,390	,630	,518	,487	,822	,371	,686	,722
	Macro-Economische Omgeving	-,099	,417	,183	1,000	,156	,055	,352	,426	,458	,182	-,211	,167	,213
	Gezondheid en Basisonderwijs	,248	,701	,824	,156	1,000	,402	,525	,390	,403	,796	,143	,600	,618
	Hoger Onderwijs en Training	,268	,514	,390	,055	,402	1,000	,564	,557	,413	,622	,251	,453	,694
	Goederenmarktefficiëntie	,192	,837	,630	,352	,525	,564	1,000	,794	,726	,595	,100	,525	,676
	Arbeidsmarktefficiëntie	,229	,757	,518	,426	,390	,557	,794	1,000	,723	,592	,084	,522	,650
	Financiële Ontwikkeling	,173	,772	,487	,458	,403	,413	,726	,723	1,000	,522	,153	,514	,629
	Technologie	,352	,740	,822	,182	,796	,622	,595	,592	,522	1,000	,190	,728	,824
	Marktgrootte	,726	-,021	,371	-,211	,143	,251	,100	,084	,153	,190	1,000	,247	,313
	Economische Verfijning	,530	,657	,686	,167	,600	,453	,525	,522	,514	,728	,247	1,000	,831
	Innovatie	,463	,723	,722	,213	,618	,694	,676	,650	,629	,824	,313	,831	1,000

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Instituten	,105	9,480
	Infrastructuur	,121	8,273
	Macro-Economische Omgeving	,652	1,533
	Gezondheid en Basisonderwijs	,191	5,244

Hoger Onderwijs en Training	,304	3,289
Goederenmarktefficiëntie	,167	5,996
Arbeidsmarktefficiëntie	,256	3,907
Financiële Ontwikkeling	,269	3,713
Technologie	,124	8,039
Marktgrootte	,476	2,103
Economische Verfijning	,249	4,017
Innovatie	,125	7,978

a. Dependent Variable: Export

Bijlage B3 –Output Reset-test

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,905 ^a	,819	,801	153,260731

a. Predictors: (Constant), Export³, Economische Verfinning, Marktgrootte, Export²

b. Dependent Variable: Export

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4265353,056	4	1066338,264	45,398	,000 ^b
	Residual	939554,071	40	23488,852		
	Total	5204907,126	44			

a. Dependent Variable: Export

b. Predictors: (Constant), Export³, Economische Verfinning, Marktgrootte, Export²

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-354,753	369,336		-,961	,343
	Marktgrootte	3,733	3,710	,135	1,006	,320
	Economische Verfinning	3,089	3,498	,089	,883	,383
	Export ²	,001	,001	,568	1,203	,236
	Export ³	3,355E-7	,000	,184	,486	,629

a. Dependent Variable: Export

Bijlage B4 – Test op heteroscedasticiteit

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,704 ^a	,495	,430	70222,75946

a. Predictors: (Constant), Marktgrootte x Bedrijfseconomische Verfinning, Marktgrootte, Bedrijfseconomische Verfinning, Marktgrootte², Bedrijfseconomische Verfinning²

Bijlage B5 – Regressieoutput model zonder V.S. en Duitsland

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1146,872	153,607		-7,466	,000
	Marktgrootte	11,465	1,616	,640	7,094	,000
	Bedrijfseconomische Verfining	9,218	1,888	,440	4,882	,000

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Marktgrootte	,981	1,020
	Bedrijfseconomische Verfining	,981	1,020

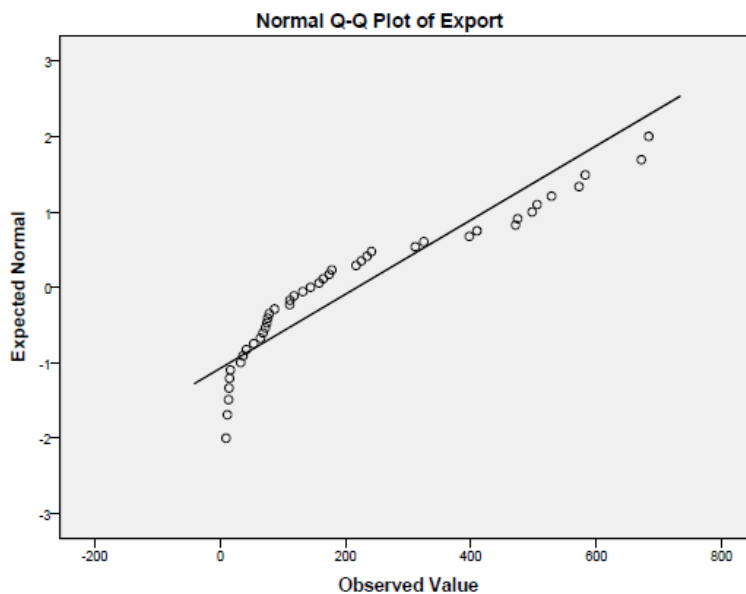
a. Dependent Variable: Export

Bijlage B6 – Testen v/d veronderstellingen: model zonder uitschieters

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Export	,184	43	,001	,859	43	,000

a. Lilliefors Significance Correction



Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,858 ^a	,736	,708	109,87868

a. Predictors: (Constant), y^3 , Bedrijfseconomische Verfining, Marktgrootte, y^2

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1280057,338	4	320014,335	26,506	,000 ^b
	Residual	458786,347	38	12073,325		
	Total	1738843,685	42			

a. Dependent Variable: Export

b. Predictors: (Constant), y^3 , Bedrijfseconomische Verfining, Marktgrootte, y^2

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-161,169	418,680		-,385	,702
	Marktgrootte	2,139	4,066	,119	,526	,602
	Bedrijfseconomische Verfining	1,092	3,744	,052	,292	,772
	y^2	,003	,002	1,265	1,744	,089
	y^3	-2,569E-6	,000	-,565	-1,094	,281

a. Dependent Variable: Export

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,865 ^a	,748	,721	107,43796

a. Predictors: (Constant), y^2 , Bedrijfseconomische Verfining, Marktgrootte, Marktgrootte²

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1300212,936	4	325053,234	28,160	,000 ^b
	Residual	438630,749	38	11542,914		
	Total	1738843,685	42			

a. Dependent Variable: Export

b. Predictors: (Constant), y^2 , Bedrijfseconomische Verfinning, Marktgrootte, Marktgrootte²

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	599,133	747,406		,802	,428
	Marktgrootte	-45,255	28,402	-2,525	-1,593	,119
	Bedrijfseconomische Verfinning	10,020	2,897	,478	3,458	,001
	Marktgrootte ²	,435	,234	3,197	1,859	,071
	y^2	-6,938E-5	,000	-,038	-,151	,881

a. Dependent Variable: Export

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,454 ^a	,206	,099	16890,24412

a. Predictors: (Constant), Marktgrootte x Bedrijfseconomische Verfinning, Marktgrootte, Bedrijfseconomische Verfinning, Marktgrootte², Bedrijfseconomische Verfinning²

Bijlage B7 – Basisgegevens overblijvend model

Land - 2014	Export (in miljarden dollar)	Marktgrootte	Business Sophistication	Land - 2014	Export (in miljarden dollar)	Marktgrootte	Business Sophistication
Duitsland	1507,594	85,6296	80,6559	V.S.	1620,532	99,0730	79,7472
Australië	241,222	73,4318	67,1010	Argentinië	71,977	70,9961	52,7387
Oostenrijk	177,961	65,8769	77,2328	Brazilië	225,101	80,8609	61,7046
België	471,384	68,5807	76,2380	Chili	75,675	64,3521	60,3717
Canada	474,709	78,3043	69,9718	Kroatië	13,858	51,1824	54,7715
Tsjechië	173,873	64,0750	63,7659	Hongarije	110,794	60,8400	53,5822
Denemarken	111,074	60,4813	76,1733	Kazachstan	78,238	60,8639	53,7859
Estland	16,062	43,8890	61,6952	Letland	14,569	73,2057	45,7440
Finland	74,303	59,6463	76,5183	Lithouwen	32,417	76,7772	51,3612
Frankrijk	582,59	82,0333	71,1488	Mexico	397,506	50,7537	80,1571
Ierland	117,568	59,2267	71,7670	Polen	216,636	73,2077	58,0242
Israel	68,12	62,3217	68,0206	Rusland	497,764	82,3966	54,0896
Italië	528,738	79,6209	68,4191	Turkije	157,617	75,9075	61,5032
Japan	683,846	87,7462	83,1530	Uruguay	9,163	47,1768	54,1359
Nederland	672,127	72,4962	79,5772	Korea	572,664	79,9338	67,5812
Noorwegen	143,893	61,9633	75,7755	Nieuw-Zeeland	41,622	55,6061	68,5201
Portugal	64,003	61,7493	61,2869	Qatar	131,716	57,0675	75,8902
Slovakije	86,56	57,5184	57,1210	Singapore	409,769	67,2595	72,4739
Slovenië	36,123	49,2952	58,7536	Costa Rica	11,252	48,9682	64,1769
Spanje	324,863	77,4021	63,1689	Oman	53,221	52,2045	60,3695
Zweden	164,374	66,0393	76,8702	Panama	13,184	50,0179	60,6250
Zwitserland	311,203	65,2235	82,7474	Malaysië	234,139	69,9807	74,8309
V.K.	505,841	82,5274	77,8941				

Verklaring op woord van eer



Universiteit Antwerpen

Verklaring op woord van eer

Ik verklaar dat ik deze aan de Faculteit TEW ingediende masterproef zelfstandig en zonder hulp van andere dan de vermelde bronnen heb gemaakt.

Ik bevestig dat de direct en indirect overgenomen informatie, stellingen en figuren uit andere bronnen als zodanig aangegeven zijn in overeenstemming met de richtlijnen over plagiaat in de masterproefbrochure.

Ik bevestig dat dit werk origineel is, aan geen andere onderwijsinstelling werd aangeboden en nog niet werd gepubliceerd.

Ik ben mij bewust van de implicaties van fraude zoals beschreven in artikel 18 van het onderwijs- en examenreglement van de Universiteit Antwerpen. (www.ua.ac.be/oer)

Datum

Naam Dieter De Graeve

Handtekening

