

A.T. Kearney-Studie: Weniger als zehn Prozent der globalen ICT-Umsätze der 100 weltweit führenden Unternehmen kommen aus Europa

Europas Hightech-Industrie wird irrelevant

Düsseldorf, 21. September 2012 – Die Hightech-Industrie in Europa verzeichnet in allen wichtigen Segmenten rückläufige Zahlen. So steuern europäische Unternehmen weniger als zehn Prozent zu den globalen Umsätzen für Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) der weltweit führenden 100 Hightech-Unternehmen bei. Spitzenreiter sind hingegen die USA mit einer großen Innovationskraft sowie Asien mit seinen günstigen Produktionsstandorten. Aus diesem Grund verlagern sich auch die Jobs in der Hightech-Branche zunehmend in das nicht-europäische Ausland. Europa verliert an Relevanz im globalen ICT-Markt, dabei ist die makroökonomische Bedeutung der europäischen Hightech-Industrie nicht gering: Kernindustrien wie die Automobilindustrie oder der Maschinenbau bedürfen einer agilen und innovativen europäischen Hightech-Industrie. Eine aktuelle Studie von A.T. Kearney zeigt auf, welche Erfolgsfaktoren der europäischen Hightech-Branche dabei helfen können, wieder größere globale Relevanz zu erreichen. Dazu zählt insbesondere eine Europa-Hightech-Strategie, die auf langfristig attraktive und neue Hightech-Segmente setzt, die Investments der EU besser koordiniert und die Stärken von Europa ausnutzt. Mit nationalen Alleingängen wird man es dagegen gegen die globalen Wettbewerber nicht mehr schaffen.

Ein gut funktionierender Hightech-Sektor ist eine wesentliche Grundlage für eine moderne Wirtschaft. Viele Industrien basieren heute auf Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) und gerade die europäischen Unternehmen nutzen diese Technologien, um sich Alleinstellungsmerkmale im globalen Wettbewerb zu erarbeiten. Eine Untersuchung von A.T. Kearney zeigt nun jedoch, dass bereits weniger als zehn Prozent der globalen ICT-Umsätze der Top 100 ICT-Unternehmen durch europäische Unternehmen generiert werden. Lediglich 15 der Top 100 ICT-Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Europa. Viele wichtige europäische Industrien sind daher auf nicht-europäische Hightech-Anbieter angewiesen – sowohl in Bezug auf die Produktion, als auch auf die Entwicklung und Innovation. Während auf dem US-Markt die

Innovationskraft im ICT-Sektor weiterhin stark ist und Asien als Hardware-Produktionsstandort vorne liegt, sind fast alle europäischen Hightech-Segmente auf dem Rückzug.

Rückläufige Zahlen bezüglich Jobs und Umsatz

Zu den neun untersuchten Segmenten gehören: IT-Dienstleistungen, IT-Hardware, Computer und Notebooks, Software, Telekommunikationsequipment, mobile Telefongeräte, Unterhaltungselektronik, Halbleitertechnologie und elektronische Bauelemente. Die Umsätze dieser Segmente beliefen sich 2011 global auf 2,8 Billionen US-Dollar. Davon entfallen 815 Milliarden US-Dollar auf das größte Segment, die IT-Dienstleistungen, gefolgt von der Unterhaltungselektronik (378 Milliarden US-Dollar), der Halbleitertechnologie (317 Milliarden US-Dollar) und Software (297 Milliarden US-Dollar). Aufgrund der sinkenden Relevanz des europäischen ICT-Marktes im Vergleich zum asiatischen und nordamerikanischen Markt, sind dessen Anteile an den globalen Umsätzen entsprechend gesunken. „Wir gehen davon aus, dass in Europa 2011 nur 24 Prozent des globalen Umsatzes generiert wurden, und dass diese Zahl weiter sinken wird“, sagt Studienautoren Axel Freyberg, Partner bei A.T. Kearney im Bereich Telekommunikation und Hightech. Gerade als Absatzmarkt in den wichtigen Segmenten IT-Dienstleistungen, Software, Telekommunikationsequipment, Unterhaltungselektronik und Telefongeräte verliert Europa an Gewicht. „Angesichts dieser Verlagerung finden wir es bemerkenswert, dass führenden europäischen Hightech-Unternehmen 45 Prozent ihrer Umsätze noch innerhalb von Europa generiert. Europa ist hier in verschiedenen Sektoren nicht auf einem ausreichend globalen Level“, so Freyberg.

Mehr als drei Millionen Europäer arbeiten in der ICT-Industrie

Diese Zahl ist jedoch rückläufig: Asien hat insbesondere die produktionsorientierten Jobs für elektronische Geräte übernommen. Dieses lag zum einen daran, dass sich das Ökosystem an Zulieferern und Abnehmern nach Asien verlagert hat, aber auch an einem durchschnittlichen Stundenlohn eines Produktionsmitarbeiters in China. 2011 lag er dort bei 2,11 US-Dollar, in Ost-Europa bei 8,04 US-Dollar und in West-Europa bei 40,25 US-Dollar¹. Kann sich Europa nicht wieder stärker im ICT-Markt positionieren, besteht die Gefahr, dass neben den produktionsorientierten Jobs auch Forschung und Entwicklung sowie Services noch stärker nach Asien verlagert werden – denn die Zahlen zeigen, dass die asiatische Ausbildung erfolgreich auf die Entwicklung einer Wissenschaftler- und Ingenieurs-Elite gesetzt hat: Während in Europa nur 17 Prozent der Studenten für Ingenieurs-, Mathematik- oder IT-Kurse eingeschrieben sind, sind es in China 31 Prozent und in Korea

¹ Zahlen von der Economist Intelligence Unit

und Taiwan 35 Prozent². In den USA sind es sogar nur acht Prozent – diese Zahl wird aber durch die hohe Einwanderung von qualifizierten Fachkräften kompensiert.

Wie die europäische Hightech-Industrie wieder an globaler Relevanz gewinnt

Trotz der Rückschritte im europäischen ICT-Markt, gibt es viele ungenutzte Potenziale, die wieder zu einem Auftrieb führen könnten. „Zwar werden sich die Segmente wie die Unterhaltungselektronik, die Produkte für eine breite Masse in hoher Stückzahl produziert, weiter hauptsächlich auf den asiatischen Markt konzentrieren, Hightech hat in Europa aber eine Zukunft in Segmenten mit hohem lokalen Service-Anteil sowie in Segmenten mit komplexen B2B-Prozessen“, sagt Jan Stenger, ebenfalls Autor der Studie und Principal bei A.T. Kearney im Bereich Telekommunikation und Hightech. In den konsumentennäheren Bereichen hat Europa es aufgrund der langsameren Skalierung in einem inhomogenen europäischen Markt weiterhin schwerer als zum Beispiel ein amerikanischer Hightech-Start-Up in den USA.

Hightech hat in Europa eine Zukunft und kann wieder wachsen, wenn bestimmte Probleme gelöst werden und Industrie und Politik in die gleiche Richtung gehen. Zu diesem Zweck hat A.T. Kearney fünf Erfolgskriterien zusammengefasst, um eine Diskussion zwischen Politik (national wie auch auf EU-Ebene), Unternehmen und Verbänden anzuregen:

1. Fokus auf die Spitzenmärkte im B2B-Sektor

Die Stärken des europäischen Marktes können besser im komplexen B2B- als im B2C-Sektor ausgespielt werden. Potenziale für Europa stecken demnach zum Beispiel in Software-Lösungen, eingebetteten Systemen („Embedded Systems“) oder intelligenten Netzwerken. Europa bietet dann Vorteile, wenn ICT zur Herausbildung von Alleinstellungsmerkmalen bei industriellen Anwendungen eingesetzt werden kann (zum Beispiel in der Automobilbranche oder im Maschinenbau).

2. Paneuropäische Exzellenz- und Innovationscluster

Um die geringen zur Verfügung stehenden finanziellen Ressourcen nicht zu breit und damit zu flach zu streuen, sollten paneuropäische Cluster gebildet werden, die einzelne Teile der Wertschöpfungsketten bündeln. In einer solchen Kollaboration könnten die Leistungen einzelner so gefördert werden, dass sie im Ganzen die Exzellenz und die Innovationskraft der europäischen Hightech-Industrie vorantreiben. EADS mit Airbus ist hierfür ein gutes europäisches Beispiel aus der Luftfahrt.

² Zahlen von der UNESCO

3. Bessere und langfristige Finanzierungs- und Coachingmodelle für Hightech-Start-Ups

Es ist Aufgabe der europäischen Regierungen und EU-Institutionen, den Start-Ups im Hightech-Bereich eine bessere finanzielle Unterstützung zum Beispiel durch nachhaltige Förderung des Venture-Capital-Sektors und Verbesserung der Attraktivität von Start-up-Investitionen sicherzustellen. Ihre Unterstützung darf sich dabei jedoch nicht nur auf die Starthilfe beschränken, sondern auch die Finanzierung des Wachstums und der Internationalisierung umfassen, damit diese eine kritische Masse erreichen können.

4. Technische Ausbildung und Immigration qualifizierter Arbeitskräfte

Das Bildungssystem muss dafür sorgen, dass es mehr qualifizierte Abschlüsse in den so genannten MINT-Fachbereichen gibt (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technologie). Ein gutes Beispiel liefern hier die nordeuropäischen Länder, die bereits verstärkt technische Hochschulen gegründet haben und sogar schon in der Grundschule technische Kurse anbieten. Aufgrund der sinkenden Population in Westeuropa sollten die Regierungen zudem gezielt qualifizierte Fachkräfte aus dem nicht-europäischen Ausland akquirieren.

5. Sicherstellung wichtiger Rohmaterialien

Das zukünftige Wachstum der Hightech-Industrie hängt davon ab, welche Rohmaterialien zugänglich sind. Europäische Regierungen sollten daher weitere Handelsabkommen, insbesondere mit China, abschließen und zusätzlich andere Quellen wie in der Mongolei, auf Grönland oder in Australien sicherstellen, um seltene Erdmetalle zu erhalten. Zusätzlich sollten weitergehende Recycling-Möglichkeiten für elektronische Materialien entwickelt werden, um im globalen Wettbewerb um seltene Rohmaterialien zu bestehen. Deutschland ist in Bezug auf beide Themen sicherlich bereits ein Vorreiter.

Gute Aussichten für den europäischen ICT-Markt

Es bedarf einer europäischen Hightech-Strategie für den ICT-Sektor, um diese fünf Erfolgskriterien koordiniert zu adressieren. „Wenn Europa mehr finanzielle Ressourcen für die Forschung und Entwicklung in den richtigen zukunftssicheren Hightech-Segmenten generiert, mehr qualifiziertes Personal bereit stellt und den richtigen strategischen Rahmen wählt, könnte es seine Position im globalen Hightech-Markt enorm verbessern. Dadurch könnte der Exportmarkt verstärkt werden und neue hochbezahlte Jobs mit attraktivem Steueraufkommen würden entstehen“, resümiert Stenger. Hierzu müssen die nationalen Regierungen, EU-Institutionen, europäische Hightech-Unternehmen, Investoren und Bildungssysteme an einem gemeinsamen Strang ziehen.

Über A.T. Kearney

A.T. Kearney zählt zu den weltweit führenden Unternehmensberatungen für das Top-Management und berät sowohl global tätige Konzerne als auch führende mittelständische Unternehmen und öffentliche Institutionen. Mit strategischer Weitsicht und operativer Umsetzungsstärke unterstützt das Beratungsunternehmen seine Klienten bei der Transformation ihres Geschäftes und ihrer Organisation. Im Mittelpunkt stehen dabei die Themen Wachstum und Innovation, Technologie und Nachhaltigkeit sowie die Optimierung der Unternehmensperformance durch das Management von Komplexität in globalen Produktions- und Lieferketten. A.T. Kearney wurde 1926 in Chicago gegründet. 1964 eröffnete in Düsseldorf das erste Büro außerhalb der USA. Heute beschäftigt A.T. Kearney rund 3.000 Mitarbeiter in 39 Ländern der Welt. Seit 2010 berät das Unternehmen Klienten klimaneutral.

Weitere Informationen finden Sie unter www.atkearney.de und auf Facebook: www.facebook.com/atkearney.de.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Thomas A. Becker
Director Marketing & Communications
A.T. Kearney GmbH
Kaistraße 16A
40221 Düsseldorf
Germany
+49 175 2659 533 Mobile
+49 211 1377 2533 Office
Thomas.Achim.Becker@ATKearney.com