



# Interviews

**Datum: 28. April 2023**

**Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, im Gespräch mit Dirk Müller**

**Dirk Müller:** Gute Noten von Robert Habeck hat es gegeben und das gleich mehrfach für den geplanten Verkauf der Viessmann-Wärmepumpensparte an das amerikanische Großunternehmen Carrier's global aus Palm Beach in Florida. 9,6 Milliarden Euro von den zwölf Milliarden Verkaufssumme sollen direkt bar an die Familie Viessmann gehen. Die wiederum verspricht, sofort wieder zu reinvestieren, aber das vielleicht nur am Rande. Wie auch immer: Gute Noten von Robert Habeck. Das haben wir gesagt. Zugleich jedoch kündigt der Wirtschaftsminister an, den Deal überprüfen zu lassen. Warum das, fragen sich viele Wirtschaftsexperten? Weil der Verkauf vielleicht ausgerechnet in dieser Phase der so umstrittenen Heizungsumstellung in Deutschland doch noch kontraproduktiv sein könnte, nicht doch zu einem Ausverkauf der deutschen Kompetenz in diesem Feld führen könnte, nicht doch eine neue Abhängigkeit von anderen Produktionsstandorten manifestieren könnte? – Fragen, die wir nun mit Professor Marcel Fratzscher besprechen wollen, Chef des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung in Berlin. Einen schönen guten Morgen!

**Marcel Fratzscher:** Guten Morgen, Herr Müller.

**Müller:** Herr Fratzscher, hätten Sie zu diesem Geschäft geraten?

**Fratzscher:** Wahrscheinlich schon, soweit wir das jetzt sehen können. Es ist eine sehr sinnvolle Sache, denn Viessmann ist, ehrlich gesagt, ein exzellentes Unternehmen, hoch innovativ, aber zu klein, um im globalen Wettbewerb gegenüber chinesischen, koreanischen, japanischen, US-amerikanischen Unternehmen in diesem Markt dauerhaft bestehen zu können. So gesehen kann man das auch als einen Schutz sehen, dass Viessmann weiter existiert, weiter innovativ sein kann, diese zehn Milliarden, die an Geld reinkommen, investieren kann, um innovationsfähig zu bleiben. Ich sehe das aus der Perspektive erst mal sehr positiv.

**Müller:** Das heißt, diesen Verkauf hätte es sowieso aus dieser Sicht, aus Ihrer Interpretation sowieso geben sollen, geben müssen, hat gar nichts mit der aktuellen Debatte in Deutschland zu tun?

**Fratzscher:** Die Debatte gibt es ja nicht nur in Deutschland über Wärmepumpen. Die gibt es weltweit, dass überall Menschen, Unternehmen überlegen, wie können sie umstellen auf erneuerbare Energien, auf nachhaltige Technologien, und wir müssen einfach realisieren, dass viele wichtige Zukunftsmärkte nicht national sind, sondern global sind, und dass Deutschland ein kleines Land, eine kleine Volkswirtschaft ist, und wenn Unternehmen in Deutschland dau-

erhaft global bestehen wollen und müssen, dann müssen sie häufig Partnerschaften mit anderen Unternehmen eingehen. Das hat Viessmann in diesem Fall getan, um sich letztlich zu schützen.

**Müller:** Ist das eine Partnerschaft?

**Fratzscher:** Na ja. Viessmann erhält ja auch Anteile an dem US-amerikanischen Unternehmen. 20 Prozent der Gelder gehen dafür rein. Herr Viessmann sitzt im Aufsichtsrat. Natürlich ist die Kontrolle eher bei dem US-amerikanischen Unternehmen, aber es ist eine Partnerschaft, dass Viessmann hoffentlich in der Form, wie es jetzt ist, sich weiterentwickeln kann, mehr Beschäftigte noch aufbauen kann und wettbewerbsfähig bleibt.

**Müller:** Mich überrascht das jetzt ein bisschen, vielleicht auch viele Hörer, wenn Sie sagen, Deutschland ist eine kleine Volkswirtschaft. Wir lernen und hören ganz häufig, wir gehören zu den führenden Wirtschaftsnationen der Welt. Stimmt das aber nicht mit Blick konkret auf Unternehmen?

**Fratzscher:** Doch, denn ich finde es interessant, dass, wenn ausländische Unternehmen in Deutschland investieren, deutsche Unternehmen kaufen, bei uns der Aufschrei groß ist. Wir realisieren nicht, dass deutsche Unternehmen viel, viel, viel mehr, ein Vielfaches von dem im Ausland investieren an Direktinvestitionen, Unternehmen dort kaufen oder neue aufbauen. Und wir können doch nicht sagen, wir wollen gerne in den USA, in Italien, in Spanien, in Korea Unternehmen kaufen dürfen, aber bitte niemand darf ein deutsches Unternehmen übernehmen. Da brauchen wir wirklich auch eine gewisse Fairness, denn so funktionieren Märkte. Man muss sich immer anschauen, auch im Falle Viessmanns: Wenn es jetzt dazu kommt, dass das amerikanische Unternehmen Viessmann stilllegen würde, ihre eigenen Produkte hier verkaufen würde, viel der Kompetenz abwandert, dann wäre das schlecht. Aber wieso soll das US-amerikanische Unternehmen das tun? Zwölf Milliarden Euro ist viel Geld. Das ist sicherlich auch ein Ausweis des Erfolgs. Deshalb sollten wir hier nicht in Protektionismus verfallen. Wir Deutschen profitieren mehr als viele andere von offenen Märkten, von internationalen Investitionen, und da dürfen wir nicht mit zweierlei Maß messen.

**Müller:** Jetzt ist das gerade ein ganz sensibles Thema, die Wärmepumpen. Kritische Infrastruktur habe ich heute Morgen schon mal als Begriff benutzt bei Arzneimitteln, aber Wärmepumpen scheinen auch dazuzugehören. 500.000 werden gebraucht jedes Jahr, so ist jedenfalls die Prognose. 236.000 sind „nur“ im vergangenen Jahr installiert worden. Sie sagen, Business is Business, egal um welches Produkt es sich handelt?

**Fratzscher:** Nein. Man muss sicherlich überlegen, was ist eine kritische Infrastruktur. Bei Infrastruktur, Straßen, Brücken, Häfen, Telekommunikation, vielleicht auch Finanzsysteme, Dinge, die wirklich essentiell sind für das Gesamtsystem, da muss man wirklich eine Grenze ziehen. Aber Wärmepumpen, das ist ein wichtiges Produkt. Die werden übrigens sehr häufig in Osteuropa gefertigt. Die Fertigung ist jetzt nicht dort, wo der große Mehrwert entsteht, sondern das ist die Innovation. Wer schafft die neuen Technologien. In diesem Markt ist es so, dass wir von Skaleneffekten reden. Ein Unternehmen, das 200, 300.000 Wärmepumpen im Jahr fertigt, kann das nicht so günstig tun, als wenn sie zwei oder drei Millionen fertigen. Das

---

Deutschlandfunk

Ein Programm von Deutschlandradio

Raderberggürtel 40

50968 Köln

Fragen und Anmerkungen an: [hoererservice@deutschlandradio.de](mailto:hoererservice@deutschlandradio.de)

ist genau diese Skalenökonomie. Größe spielt eine wichtige Rolle und solange die wichtige Kompetenz und die guten Arbeitskräfte in Deutschland nicht abwandern, sehe ich diese Übernahme sehr positiv.

**Müller:** jetzt ist, Herr Fratzscher, das so oder so ähnlich – wird jedenfalls immer in die Debatte gebracht -, das auch bei der Fotovoltaik passiert vor zehn Jahren. Deutschland, unter anderem technologischer Marktführer, hat das dann alles abgegeben, hat das alles abwandern lassen. Es gab keine politische Unterstützung dafür. Alles in Richtung China, in Richtung Fernost. Jetzt wären viele, viele froh, wenn das damals nicht so gelaufen wäre. – Reden wir über Viessmann in zehn Jahren auch so?

**Fratzscher:** Weiß ich nicht! Aber ich denke, erst einmal nicht. Der Fehler, den man bei der Fotovoltaik gemacht hat, ist, dass China nicht nach Marktregeln gespielt hat, nicht nach den gemeinsamen Regeln, sondern dort aktiv massiv die eigenen Unternehmen subventioniert hat und wir eine Konzentration in China hatten. Jetzt reden wir ja nicht über China oder dass es dort konzentriert wird, sondern dass innerhalb Europas ein sehr starkes Unternehmen, ein amerikanisches Unternehmen entsteht, das einen größeren Marktanteil übernimmt. Ich sehe dort sehr wohl die Sorge, aber von dem, was wir im Augenblick sehen, nicht die Parallele zur Fotovoltaik.

**Müller:** Sind amerikanische Firmen per se fair?

**Fratzscher:** Nicht fairer als deutsche oder europäische Unternehmen. Aber sicherlich haben sie ähnlichere Regeln wie wir als chinesische Unternehmen, wo der Staat und die Unternehmen nicht wirklich unterschieden werden können, wo selbst ein privates Unternehmen letztlich staatlichen Vorgaben folgen muss. Das ist genau die Problematik gegenüber China. Auch mit denen brauchen wir eine gute Partnerschaft, aber wir brauchen gleiche Regeln und das ist das Problem häufig für deutsche und europäische Unternehmen gegenüber China, dass hier nach zweierlei Maß und nach unterschiedlichen Regeln gespielt wird.

**Müller:** Trotz dieses Verkaufs in die USA sagen Sie jetzt, wenn ich Sie richtig verstanden habe, dadurch ist auch Viessmann, wie auch immer unter welchem Namen alles in Zukunft firmieren wird – das wird ja vermutlich auch bleiben -, ist auch der deutsche Standort gegenüber der Konkurrenz aus Japan, China und auch aus den Vereinigten Staaten besser dran?

**Fratzscher:** Er ist besser dran, wenn es gelingt, dass Viessmann diese Gelder, die jetzt dort an zehn Milliarden Einnahmen sind, klug investiert in Innovationsfähigkeit, in neue Technologien. Wenn das gelingt, dann ist Deutschland besser dran – nicht nur, weil viele gute Arbeitsplätze bleiben und Innovationskraft, sondern auch, weil Wärmepumpen günstiger werden und wir damit diese Transformation schneller hinbekommen.

**Müller:** Sehen Sie diese Fokussierung, diese Konzentration auf Wärmepumpen als „die Lösung“ schlechthin? Das ist ja in der Ampel-Koalition äußerst umstritten. Ist das nicht der Preistreiber schlechthin?

**Fratzscher:** Na ja. Im Augenblick haben wir Probleme, dass nicht genug produziert werden und dass es nicht genug Fachpersonal gibt, um Wärmepumpen einzubauen, und natürlich auch, dass Menschen nicht das Geld haben, sich diese Investition kurzfristig zu leisten. Aber von der Technologie her ist es mit die beste Technologie, die wir haben. Fernwärme ist auch eine sehr gute Technologie. Dieses Argument, das manche auch immer vorbringen, wir müssen doch technologieoffen sein, das funktioniert nicht immer und auch in diesem Markt nicht, denn wenn sich eine Technologie durchsetzt – ich habe eben von Skaleneffekten gesprochen -, je mehr man produziert, je mehr der Fokus darauf ist, desto schneller ist der Fortschritt bei der Innovation, desto günstiger sind auch die Preise. Deshalb ist die Wahrscheinlichkeit recht groß, dass Wärmepumpen die dominante Technologie in den nächsten fünf bis zehn Jahren wird, und wir in Deutschland sollten uns Sorgen machen, nicht dass wir zu schnell sind beim Umstieg, sondern dass wir eher zu langsam sind, dass andere uns vorwegkommen und dann dort erfolgreiche Unternehmen, neue Technologien, gute Arbeitsplätze irgendwo anders entstehen, weil wir in Deutschland mal wieder zu langsam sind. Wir haben häufig das Gefühl, wir müssten erst mal hier abwarten, und in vielen Fällen ist dieses Abwarten der Fehler.

**Müller:** Jetzt bringen Sie mich noch auf eine Idee, weil Sie gesagt haben, es fehlen auch die Kapazitäten, diese Wärmepumpen, wenn sie überhaupt da sind, wenn sie bezahlbar sind, einzubauen, tatsächlich in die Häuser zu bringen. Fachkräfte – darum ging es auch gestern im Bundestag in der ersten Lesung, Anwerbung, Anwerbeengesetz, Attraktivitätsgesetz von neuen Fachkräften -, die dabei helfen sollten, wo auch immer die Menschen dann herkommen. Chancenkarte mit Punktesystem, das ist ein Stichwort. Wird das die Situation verbessern?

**Fratzscher:** Ich befürchte, nur wenig, denn nach wie vor sind die Hürden sehr, sehr hoch für Fachkräfte aus dem Ausland, nach Deutschland zu kommen. Das Punktesystem, das die Bundesregierung durchsetzen will, ist ein guter Schritt in die richtige Richtung, aber ich befürchte, die Hürden sind noch immer zu hoch. Wir brauchen vor allem junge Menschen, die sich hier ausbilden lassen wollen, die hier ihre Zukunft, ihre Heimat suchen wollen. Wir brauchen auch einen Mentalitätswandel, dass die Menschen sagen, sie fühlen sich in Deutschland willkommen. Ich glaube, wir brauchen da wirklich ganz grundlegend einen Werte- und Mentalitätswandel. Das sehe ich mit diesem Gesetzentwurf noch nicht. Aber er ist sicherlich ein guter Schritt, wenn auch nicht ausreichend.

*Äußerungen unserer Gesprächspartner geben deren eigene Auffassungen wieder. Deutschlandfunk macht sich Äußerungen seiner Gesprächspartner in Interviews und Diskussionen nicht zu eigen.*