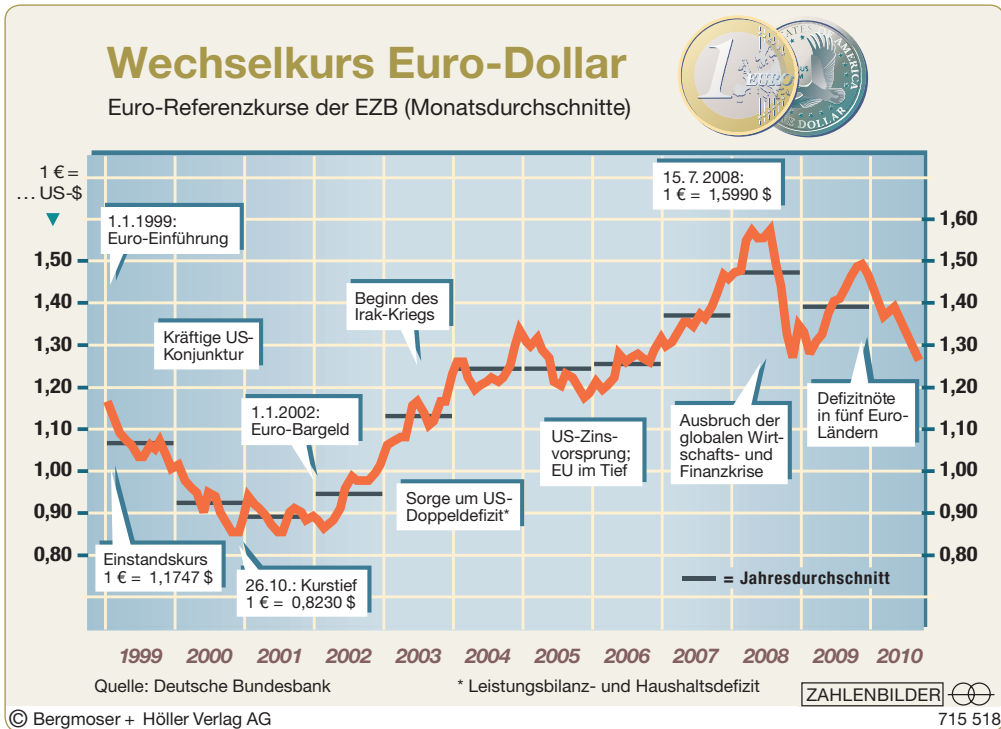


M1 Der Euro – Weichling oder Konjunkturkiller?



M2 Der Kurs des Euro – je höher desto besser?

Tatsächlich gilt ein hoher Wechselkurs als Zeichen wirtschaftlichen Erfolgs. Er schmeichelt dem Selbstbewusstsein der Bürger (und der Regierenden). Doch ein zu hoher Wechselkurs kann Schaden stiften. Exporte werden erschwert, weil die Güter im Ausland teurer werden. Gewinne werden geschmälert, wenn Exporteure, um wettbewerbsfähig zu bleiben, ihre Preise in Euro senken müssen. Ein zu starker Euro zwingt die Unternehmen, die in Ländern außerhalb der Währungsunion exportieren, zu Kostensenkungen – zu zusätzlicher Rationalisierung und damit womöglich zum Abbau von Arbeitsplätzen.

Gleichzeitig kann ein zu hoher Außenwert auch die Firmen unter Kostendruck bringen, die nur für den Euro-Raum produzieren. Denn die Importgüter der ausländischen Konkurrenz werden in diesem

Fall billiger. Auch das kann am Ende Arbeitsplätze kosten.

Ebenso kann sich aber auch eine Unterbewertung der Währung schädlich auswirken. Ein schwacher Außenkurs fördert zwar kurzfristig den Export und stützt damit die inländische Konjunktur. Doch er setzt falsche Preissignale: So täuscht ein zu niedriger Wechselkurs Unternehmen und Politikern eine höhere internationale Wettbewerbsfähigkeit vor, als sie real existiert. Er verführt dazu, Innovationen und Reformen zu unterlassen. Steigt der Kurs dann an, sind Marktanteile und Arbeitsplätze bedroht. Hinzu kommt die Gefahr der importierten Inflation: Weil die Einfuhren teurer werden, zieht das Preisniveau an. So lagen beispielsweise die Dollar-Preise für Rohöl Ende November 2000 um 85 Prozent über dem Niveau der Jahre 1990 bis 1995.