

Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich

Christoph Schröder, Dezember 2014

In der deutschen Industrie stiegen die Lohnstückkosten im Jahr 2013 um mehr als 3 Prozent. Sie lagen damit um 12 Prozent höher als im Vorkrisenjahr 2007. Im Jahr 2013 war die ausländische Industrie im Durchschnitt um 15 Prozent weniger produktiv als die deutsche. Dort waren aber auch die Arbeitskosten um 24 Prozent niedriger, sodass sich für Deutschland ein überdurchschnittlich hohes industrielles Lohnstückkostenniveau ergab. Insgesamt hat das Ausland hier einen Vorteil von 10 Prozent – nicht zuletzt durch die in den USA um über ein Fünftel niedrigeren Lohnstückkosten. In den Ländern der Europäischen Union waren die Lohnstückkosten immerhin noch um 6 Prozent niedriger, im Euroraum betrug der Kostenvorteil 4 Prozent. In langfristiger Betrachtung zeigt sich, dass sich die Lohnstückkosten hierzulande ungünstiger entwickelten als im Ausland: Im Zeitraum 1991 bis 2013 stiegen sie in Deutschland um insgesamt 12 Prozent, während sie im Ausland sowohl in nationaler Währung als auch auf Euro-Basis leicht nachgaben. Der Blick auf die Lohnstückkosten liefert somit keine Belege für ein Lohndumping in Deutschland.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: J24, J30, D24

Im Sommer 2014 plädierte die Deutsche Bundesbank für größere Lohnsteigerungen in Deutschland, um möglichen Deflationsgefahren entgegenzuwirken (Dettmer/Reiermann, 2014, 4; Weidmann, 2014). Außerdem steht der Vorwurf im Raum, Deutschland sei zu wettbewerbsfähig und beeinträchtige daher auch die Stabilität des Euro. Gemessen am Niveau der Arbeitskosten lässt sich in Deutschland jedoch kein Lohndumping feststellen, denn Deutschland hat in der internationalen Rangliste für das Verarbeitende Gewerbe die sechsthöchsten Arbeitskosten (Schröder, 2014). Es stellt sich aber die Frage, ob der Vorwurf einer außerordentlich hohen Lohnzurückhaltung in Deutschland haltbar ist, wenn gleichzeitig die Produktivitätsentwicklung und das Produktivitätsniveau mitberücksichtigt werden.

Hierzu wird im Folgenden das Verarbeitende Gewerbe untersucht. Denn im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtungen steht der Warenhandel, der 84 Prozent der

deutschen Exporte ausmacht und sich in den Industrieländern zu fast 90 Prozent aus Gütern des Verarbeitenden Gewerbes zusammensetzt. Zwar sind über Vorleistungen in einem zunehmenden Maß vor allem unternehmensnahe Dienstleister an der Herstellung von Industriegütern beteiligt. Insgesamt bleibt aber das Verarbeitende Gewerbe eine wichtige Drehscheibe der deutschen Wirtschaft. Zudem stammen rund drei Viertel des Arbeitsvolumens, das zur Erstellung von Industriewaren eingesetzt wird, aus dem Verarbeitenden Gewerbe selbst (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2014).

Aussagekraft der Lohnstückkosten

Für die Wettbewerbsfähigkeit des Verarbeitenden Gewerbes ist eine Vielzahl an Faktoren relevant (IW Köln, 2013). So belegt Deutschland als Industriestandort unter 50 Ländern den fünften Platz, weil es mit seinen Stärken – stabile Energie- und Rohstoffversorgung, hohe Rechtssicherheit, marktwirtschaftliche Ordnung, gute Infrastruktur und leistungsfähige Zulieferer – gerade auch aus Sicht der befragten Unternehmer Vorteile aufweisen kann (IW Consult, 2014). Die deutsche Industrie hat sich in vielen Bereichen zudem durch ein differenziertes Leistungsangebot wichtige Alleinstellungsmerkmale verschafft. Diese müssen aber zum einen ständig neu erarbeitet und verteidigt werden. Zum anderen bedeutet dies nicht, dass sich die deutsche Industrie dem Preiswettbewerb entziehen kann. Die hierzulande hohen Arbeitskosten (Schröder, 2014) müssen durch eine entsprechend hohe Produktivität erwirtschaftet werden. Auch in der zitierten Standortstudie des IW Köln wurde die generelle Kostensituation als Schwachpunkt beurteilt. Die Lohnstückkosten, also das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität, haben daher eine anhaltend hohe Bedeutung.

Auf der Basis einer gemeinsamen Währung informiert der internationale Vergleich der Lohnstückkostenentwicklung darüber, ob und in welchem Ausmaß sich die Kostenposition eines Landes gegenüber seinen Konkurrenten verändert hat. Der Vergleich mit den Lohnstückkosten auf Basis der nationalen Währung zeigt, ob die Veränderungen der Wettbewerbsposition in erster Linie hausgemacht oder ob sie überwiegend auf Wechselkursverschiebungen zurückzuführen sind. Die Lohnstückkostenniveaus verdeutlichen, ob die gezahlten Löhne durch eine entsprechend hohe Arbeitsproduktivität unterfüttert sind oder ob die heimischen Unternehmen pro Wertschöpfungseinheit höhere Lohnkosten als ihre Konkurrenten zu tragen haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung sein. Zu berücksichtigen sind zudem die Anpassungsreaktionen: Wenn infolge überzogener Lohnerhöhungen Arbeitsplätze unrentabel werden, gehen durch Entlassungen oder Betriebsschließungen vor allem die Arbeitsplätze mit den höchsten Lohnstückkosten verloren. Durch diese Freisetzungseffekte

steigt gesamtwirtschaftlich die Produktivität und die Lohnstückkosten sinken. Bei der Bewertung der Lohnstückkostenentwicklung muss daher auch der Beschäftigungsverlauf beachtet werden.

Die Lohnstückkosten in nationaler Währung (LSK_{nw}) sind als die Relation von Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde zur realen Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde definiert. Allerdings sind für die Berechnungen Angaben zur Arbeitszeit nicht zwingend erforderlich. Denn aufgrund der niedrigen Selbständigenquote in der Industrie kann ohne nennenswerte Verzerrungen unterstellt werden, dass die Arbeitszeit je Erwerbstätigen mit der je Arbeitnehmer identisch ist. Diese Vereinfachung wird relevant, wenn für ein Land keine gesonderten Arbeitszeitangaben sowohl für Arbeitnehmer als auch für Erwerbstätige vorliegen. Dann lassen sich die Lohnstückkosten auch aus dem Verhältnis der Arbeitskosten (AK) je Arbeitnehmer (AN) und der Wertschöpfung (BWS) je Erwerbstätigen (ET) errechnen, da sich die Arbeitszeit herauskürzt:

$$LSK_{nw} = \frac{AK}{AN} : \frac{BWS}{ET}$$

Für internationale Vergleiche müssen die Lohnstückkosten in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt werden. Das IW Köln wählt hierfür den Euro. Da es diese Währung erst seit 1999 gibt, werden Werte aus früheren Jahren zunächst in D-Mark umgerechnet und dann mit dem unwiderruflichen Umrechnungskurs von 1,95583 DM je Euro konvertiert. Auf die relative Kostenposition eines Landes hat die Wahl der Währung keinen Einfluss. Die Lohnstückkosten in gemeinsamer Währung steigen, wenn die auf Euro-Basis umgerechneten Arbeitskosten stärker zunehmen als die auf Basis von konstanten Preisen und gemeinsamen Wechselkursen bewertete Produktivität.

Datenbasis und Berechnungsmethode

Der aktuelle internationale Produktivitäts- und Lohnstückkostenvergleich des IW Köln umfasst 26 Länder, die mehr als die Hälfte der weltweiten Warenausfuhren repräsentieren. Allerdings liegen nicht für alle Länder Daten zur Entwicklung von Lohnstückkosten und deren Einzelkomponenten komplett vor. So fehlen in Spanien die Angaben für die reale Bruttowertschöpfung, sodass nur die Niveaugrößen dargestellt werden. Für Norwegen gibt es keine Angaben zur Arbeitszeit, weshalb nur die Lohnstückkostenentwicklung und das Lohnstückkostenniveau ausgewiesen werden können. Für Griechenland wurden die Angaben aus den 1990er Jahren als nicht valide genug angesehen. Als Basisquelle werden Daten aus den jährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) der europäischen

Statistikbehörde Eurostat und zusätzlich der OECD benutzt. Ergänzt werden die Daten in einigen Fällen durch VGR-Daten des U.S. Department of Labor und nationale Quellen sowie durch weitere Hilfsstatistiken.

Da VGR-Daten die Berechnungsbasis bilden, sind die Arbeitskosten hier anders abgegrenzt als bei der Arbeitskostenerhebung der Europäischen Union (EU). Beispielsweise gehören die Ausbildungsaufwendungen nach dem EU-Konzept zu den Personalzusatzkosten, in der VGR-Systematik dagegen zu den Vorleistungen. Auch die Vergütungen für die Auszubildenden werden unterschiedlich behandelt. Zudem wurden in jüngerer Vergangenheit die VGR-Daten häufig und in einem großen Umfang revidiert. Diese Revisionen sind für Verteilungsanalysen (Brümmerhoff/Grömling, 2012) und auch für den Lohnstückkostenvergleich des IW Köln relevant. Zumindest sind vor diesem Hintergrund die Ergebnisse am aktuellen Rand als vorläufig anzusehen. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlichen Arbeitskostenvergleich des IW Köln (Schröder, 2014) kompatibel, der auf dem EU-Konzept aufbaut. Empirisch zeigen sich dennoch für die meisten Länder ähnliche Relationen mit einem zumeist leicht niedrigeren Niveau gemäß dem VGR-Konzept.

Große Korrekturen, vor allem für das Produktivitätsniveau, brachte die Einführung der ESVG 2010. Diese ergeben sich nicht nur durch methodische Änderungen, wie beispielsweise durch die Kapitalisierung von Forschung und Entwicklung, sondern auch durch statistische Verbesserungen, wie die Einbeziehung von neuen oder aktualisierten Datenquellen und durch bessere Messungen. Allein diese Verbesserungen haben beispielsweise in den Niederlanden dazu geführt, dass das Bruttoinlandsprodukt jetzt 5,9 Prozent (bezogen auf das Jahr 2012) höher ausgewiesen wird (Eurostat, 2014). Teilweise wurden mit der Einführung der ESVG 2010 Anpassungen nachgeholt, die bereits mit der Umstellung auf das ESVG 95 hätten erfolgen sollen. Da in vielen Ländern die Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe stärker nach oben korrigiert wurde als in Deutschland, verschlechtert sich auch das Abschneiden Deutschlands im Produktivitätsranking.

In welchem Ausmaß ein heimisches Produkt im Vergleich zum Ausland mit Lohnkosten belastet ist, kann mithilfe von international vergleichbaren Lohnstückkostenniveaus gemessen werden. Die Arbeitskosten sowie die Produktivitäts- und Lohnstückkostenniveaus werden zunächst nach der folgenden Methode ermittelt:

- Die nationalen Arbeitskosten werden zu dem jahresdurchschnittlichen Wechselkurs in Euro umgerechnet.

- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2013 bewertet, um ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Vergleich

Die deutsche Industrie lag im Jahr 2013 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus von 25 Industrieländern auf Basis eines gemeinsamen Wechselkurses an sechster Position (Tabelle 1). An der Spitze befindet sich Dänemark, dessen Industrie eine um fast 30 Prozent höhere Produktivität als die deutsche Industrie verbuchen kann, vor Schweden mit einem Produktivitätsvorsprung von 20 Prozent. Innerhalb des Euroraums ist Belgien mit einem Vorsprung von 17 Prozent gegenüber Deutschland das Land mit der höchsten Produktivität. Von den großen Industrieländern übertrifft lediglich die USA mit einem Vorsprung von 8 Prozent die deutsche Industrie. Frankreich liegt mit Deutschland fast gleichauf. Kanada liegt bereits um ein Fünftel zurück, in Japan und im Vereinigten Königreich beträgt der Rückstand rund ein Drittel und das italienische Produktivitätsniveau ist sogar um mehr als 40 Prozent niedriger als in Deutschland. In Griechenland beträgt das Produktivitätsniveau nur 37 Prozent des deutschen Werts und ist damit deutlich niedriger als in Slowenien (47 Prozent des deutschen Niveaus). Portugal reiht sich mit 30 Prozent des deutschen Niveaus in die Reihe der übrigen mittel- und osteuropäischen Länder ein, deren Produktivität lediglich nur ein knappes Drittel (Litauen) bis zu einem guten Fünftel (Polen) des deutschen Niveaus beträgt. Im Durchschnitt der 24 mit Deutschland verglichenen Länder ist die Produktivität um 15 Prozent niedriger.

Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der deutlichen Währungsbewegungen in letzter Zeit schwer zu bestimmen. Beispielsweise notierte der japanische Yen im Jahr 2013 gegenüber dem Euro um mehr als ein Fünftel schwächer als ein Jahr zuvor. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich daher eine Bewertung auf Basis von Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wird mit den gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gerechnet. Bei dieser Berechnung erhöht sich der Produktivitätsnachteil der ausländischen Konkurrenz gegenüber Deutschland im Vergleich zur Wechselkursumrechnung leicht um durchschnittlich 2 Prozentpunkte (Tabelle 1). In der Produktivitätsrangliste auf Basis von Kaufkraftparitäten überholt Deutschland Dänemark und vergrößert seinen Abstand gegenüber Frankreich. Besonders stark fallen die skandinavischen Länder aufgrund ihres hohen Preisniveaus zurück. Die neuen Mitglieder der EU rücken auf: So kommt beispielsweise die Slowakische Republik

auf knapp die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und zieht ebenso wie die Tschechische Republik an Griechenland vorbei.

Tabelle 1

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Jahr 2013

Angaben für das Verarbeitende Gewerbe je geleistete Stunde; Index Deutschland = 100

	Produktivität		Arbeitskosten
	Wechselkurs-Basis	Kaufkraftparitäten-Basis	
Dänemark	129	90	110
Schweden	120	–	89
Belgien	117	106	115
USA	108	110	83
Niederlande	107	100	94
Deutschland	100	100	100
Frankreich	99	91	98
Finnland	99	80	92
Österreich	98	91	84
Durchschnitt¹⁾	85	83	76
Kanada	81	69	73
Vereinigtes Königreich	70	67	83
Japan	66	64	58
Spanien	65	72	58
Italien	59	61	66
Slowenien	47	59	45
Griechenland	37	43	32
Litauen	32	–	17
Slowakische Republik	32	48	25
Zypern	31	–	28
Portugal	30	37	26
Tschechische Republik	29	44	24
Lettland	28	–	22
Ungarn	26	37	18
Estland	23	31	22
Polen	21	35	14

Produktivität: Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013; Produktivität auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Schweden, Zypern, Litauen und Lettland.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Deutschland schneidet beim Produktivitätsvergleich gut ab. Außerdem gibt es mehrere Gründe dafür, dass die deutsche Produktivitätsperformance im internationalen Vergleich eher unterschätzt wird:

- In Deutschland sind durch das duale Ausbildungssystem besonders viele junge Menschen beschäftigt, die den Betrieben nur sehr begrenzt zur Verfügung stehen und daher nur eine eingeschränkte Wertschöpfung erbringen. Dies vermindert einerseits die Produktivität, senkt andererseits aber auch die ausgewiesenen Arbeitskosten je Stunde.
- Vergleichsweise arbeitsintensive Branchen wie der Maschinenbau sind in Deutschland überdurchschnittlich repräsentiert. Durch diesen Struktureffekt kann hierzulande das Produktivitätsniveau niedriger und das Lohnstückkostenniveau höher ausfallen. Zudem kann sich die hohe Produktdifferenzierung etwa in der Automobilindustrie, die es erschwert, „economies of scale“ zu nutzen, nachteilig auf das Produktivitätsniveau auswirken (Europäische Kommission, 2004, 245). Allerdings besteht in Deutschland ein besonders starker Anreiz, einfache Dienstleistungstätigkeiten auszulagern, da das Kostengefälle zwischen Industrie und Dienstleistern hierzulande besonders hoch ist (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2014).

Die großen Unterschiede in der Produktivität spiegeln sich in den Arbeitskosten wider. Dänemark hat als produktivstes Land 10 Prozent höhere Arbeitskosten als Deutschland zu tragen und wird damit lediglich von Belgien überboten, das ebenfalls eine sehr hohe Produktivität hat (Tabelle 1). Die polnische Industrie ist als Schlusslicht des Rankings nur ein Fünftel so produktiv wie die deutsche, ihre Arbeitskosten betragen aber nur 14 Prozent des deutschen Niveaus. Für viele Länder gilt, dass sich – in Relation zu Deutschland – für die Produktivität höhere Werte ergeben als für die Arbeitskosten. Das in Deutschland vergleichsweise hohe Produktivitätsniveau reicht also vielfach nicht aus, um den Wettbewerbsnachteil der hohen Arbeitskosten aufzufangen. Dies zeigt der folgende internationale Vergleich der Lohnstückkostenniveaus.

Lohnstückkostenniveau im Vergleich

Wird die Wertschöpfung mit den Wechselkursen des Jahres 2013 bewertet, belegt Deutschland unter den 26 Ländern beim internationalen Lohnstückkostenvergleich den viertschlechtesten Platz (Abbildung 1):

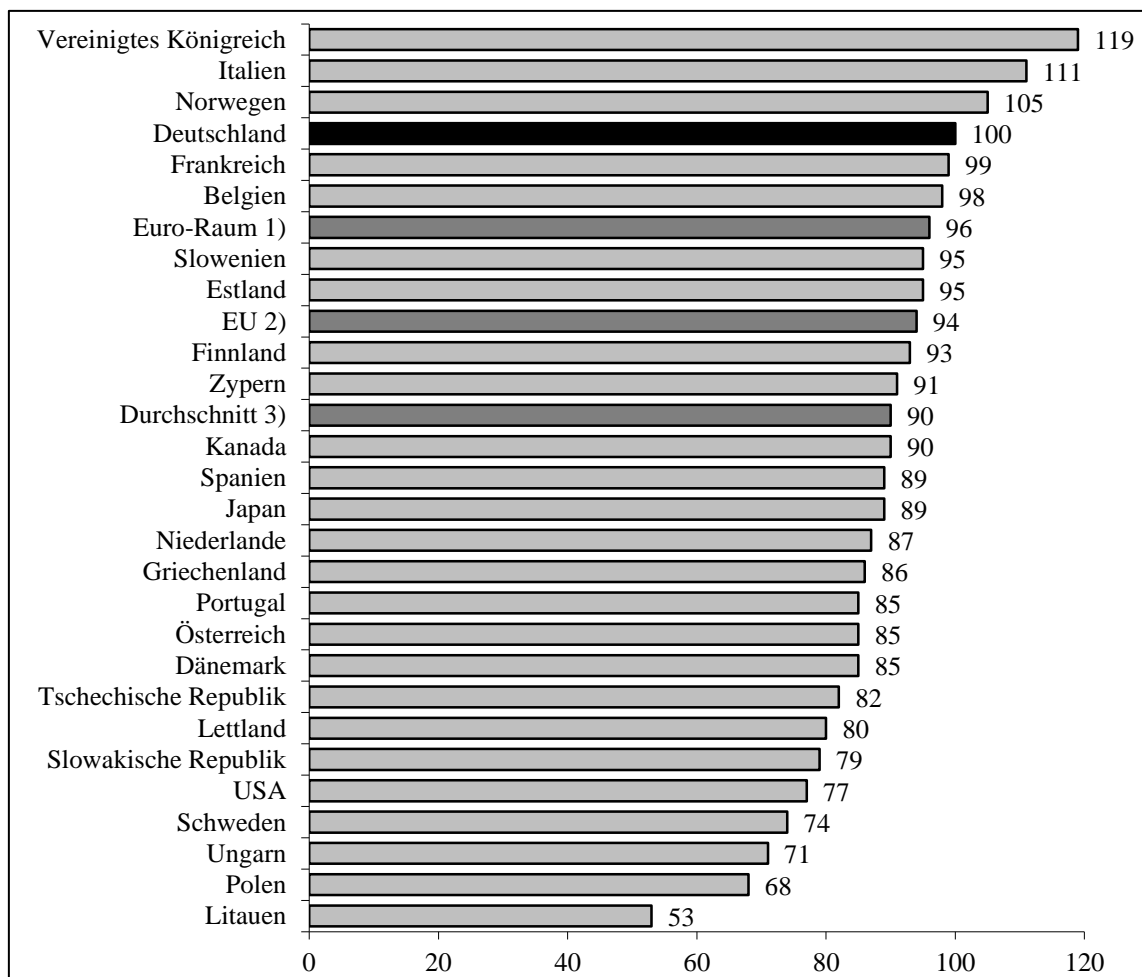
- Im Durchschnitt ist das Lohnstückkostenniveau in den Konkurrenzländern um 10 Prozent niedriger als das deutsche. Insgesamt sind die Unterschiede zwischen den Ländern wesentlich kleiner als bei der Rangliste der Produktivität oder der Arbeitskosten.
- Im Vereinigten Königreich und in Italien liegen die Lohnstückkosten um 19 beziehungsweise 11 Prozent höher als hierzulande. In Frankreich liegen sie annähernd auf

deutschem Niveau. Damit haben die nach Deutschland drei größten europäischen Volkswirtschaften annähernd gleich hohe bis deutlich höhere Lohnstückkosten. Insgesamt haben die EU-Länder ohne Deutschland einen Lohnstückkostenvorteil von 6 Prozent. Die ausländischen Euroländer produzieren im Durchschnitt mit 4 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten als Deutschland. Wichtige Gegengewichte zu den genannten Volkswirtschaften sind beispielsweise die exportstarken Niederlande, Spanien und die mittel- und osteuropäischen Länder. Von einer übermäßigen (preislichen) Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands kann also auch innerhalb Europas nicht die Rede sein. Außerhalb Europas haben die USA (Vorteil 23 Prozent), Japan (11 Prozent) und Kanada (10 Prozent) deutlich niedrigere Lohnstückkosten.

Abbildung 1

Lohnstückkostenniveau im Jahr 2013

Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2013. 1) Ohne Deutschland, Irland, Luxemburg und Malta. 2) Ohne Deutschland, Bulgarien, Irland, Kroatien, Luxemburg, Malta und Rumänien. 3) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Arbeitskosten und Produktivität im Zeitverlauf

Neben dem Niveau, das für die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Industrieprodukte entscheidend ist, gibt die Entwicklung der Lohnstückkosten Aufschluss darüber, wie sich die Wettbewerbsposition im Zeitablauf verändert. Die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten auf Nationalwährungs-Basis ist die Grundlage dieses Dynamikvergleichs (Tabellen 2 und 3).

Im Zeitraum 1991 bis 2013 stiegen die Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im deutschen Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 3,1 Prozent pro Jahr (Tabelle 2). Damit war die Dynamik in Deutschland sogar geringfügig höher als im gewogenen Mittel der Konkurrenzländer (3,0 Prozent), obwohl mit Japan und Belgien nur zwei Länder eine niedrigere Kostendynamik als Deutschland hatten. Zum einen liegt dies an den geringen Abständen der hinter Deutschland platzierten Länder. Zum anderen ergibt sich für Japan ein sehr geringer Kostenanstieg von lediglich 0,5 Prozent. Dies hat einen deutlichen Einfluss auf den Gesamtdurchschnitt der Konkurrenz – ohne Japan hätte der Anstieg im Ausland durchschnittlich 3,3 Prozent betragen.

Anders als im Durchschnitt der Konkurrenzländer hat sich der Kostenanstieg in Deutschland im Zeitablauf deutlich verlangsamt:

- In den 1990er Jahren betrug der Zuwachs bei den Arbeitskosten hierzulande noch 4,6 Prozent pro Jahr – noch stärker stiegen die Arbeitskosten lediglich in Portugal. Diese hohe Dynamik erklärt sich vor allem mit der mangelnden Kostendisziplin in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre legten die industriellen Arbeitskosten hierzulande noch um 6,6 Prozent pro Jahr zu, in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts hatte sich die Anstiegsrate bereits auf 3,1 Prozent reduziert. Die Anfang der 1990er Jahre hohen Zuwachsraten waren zwar durch die Wiedervereinigung und den Aufholprozess der ostdeutschen Löhne beeinflusst, sind aber keineswegs allein auf diesen Sondereffekt zurückzuführen. Denn auch in Westdeutschland stiegen von 1991 bis 1995 die Arbeitskosten um jährlich 5,5 Prozent.
- Im neuen Jahrtausend zählte Deutschland lange zu den kostenstabilsten Standorten. Vor Einbruch der Wirtschaftskrise (Zeitraum 2000 bis 2007) betrug die Anstiegsrate 1,9 Prozent und wurde nur von Japan – dort gingen die Arbeitskosten sogar leicht zurück – unterboten. Bei der Konkurrenz erhöhten sich die Arbeitskosten im Durchschnitt mit 3,1 Prozent deutlich stärker.

Tabelle 2

Arbeitskostenentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2013	1991/2000	2000/2007	2007/2013
Japan	0,5	1,2	-0,7	1,0
Belgien	2,8	2,3	3,4	2,9
Durchschnitt¹⁾	3,0	3,2	3,1	2,4
Kanada	3,1	3,2	3,5	2,5
Deutschland	3,1	4,6	1,9	2,3
USA	3,2	3,6	3,9	1,9
Niederlande	3,2	3,7	3,1	2,6
Frankreich	3,2	3,4	3,4	2,8
Österreich	3,3	3,8	2,7	3,2
Finnland	3,4	4,6	3,1	2,2
Dänemark	3,5	2,8	5,1	2,7
Italien	3,6	4,1	3,1	3,2
Schweden	3,7	3,5	4,4	3,0
Vereinigtes Königreich	3,8	3,0	5,2	3,6
Norwegen	4,3	4,1	5,2	3,5
Portugal	4,3	6,7	3,7	1,6
Griechenland	–	–	5,1	-0,8
Zypern	–	–	5,6	0,7
Tschechische Republik	–	–	7,7	1,9
Slowenien	–	–	8,5	3,3
Slowakische Republik	–	–	8,1	4,5
Ungarn	–	–	9,0	5,2
Litauen	–	–	10,6	3,7
Estland	–	–	13,3	5,7
Lettland	–	–	15,1	4,9
Polen	–	–	–	6,2

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013, ohne Polen, Griechenland, Zypern, Tschechische Republik, Slowenien, Slowakische Republik, Ungarn, Litauen, Estland und Lettland. Reihenfolge der Länder aufsteigend nach jahresdurchschnittlicher Veränderung im Gesamtzeitraum 1991 bis 2013. Polen befindet sich am Ende der Liste, da nur Werte für 2007 bis 2013 vorhanden sind.

Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

- Der Zeitraum 2007 bis 2013 war geprägt durch die Wirtschaftskrise und die danach einsetzende Erholung. In Deutschland stiegen die Arbeitskosten in diesem Zeitraum mit durchschnittlich 2,3 Prozent wieder leicht schneller als in den ersten sieben Jahren des neuen Millenniums. Eine stark disziplinierende Wirkung hatte die Wirtschaftskrise auf die ausländische Konkurrenz – der Kostenanstieg ging dort um einen Dreiviertelprozentpunkt auf 2,4 Prozent zurück und war damit nur noch geringfügig höher als

hierzulande. Nur in Österreich und Italien wuchsen die Arbeitskosten etwas schneller als im Zeitraum 2000 bis 2007. In immerhin sieben Ländern war die Kostendynamik zwischen 2007 und 2013 geringer als in Deutschland. In Griechenland sanken die Arbeitskosten in diesem Zeitraum sogar um 0,8 Prozent pro Jahr.

Der insgesamt durchschnittlichen Entwicklung der deutschen Arbeitskosten steht ein langfristig unterdurchschnittlicher Produktivitätsanstieg gegenüber (Tabelle 3): Die reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde nahm im deutschen Verarbeitenden Gewerbe im Untersuchungszeitraum 1991 bis 2013 im Jahresdurchschnitt um 2,6 Prozent zu. Mit Schweden, Finnland und den USA erreichten drei Industrieländer mit Zuwächsen zwischen gut 4 und gut 5 Prozent pro Jahr eine bis doppelt so hohe Dynamik wie Deutschland.

Werden die Teilzeiträume betrachtet, wird deutlich, dass Deutschland vor allem in den 1990er Jahren und seit der Wirtschaftskrise von 2009 mit der Produktivitätsentwicklung des Auslands nicht Schritt halten konnte. In den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends stieg die deutsche Produktivität dagegen bei hohen Steigerungsraten von durchschnittlich 3,7 Prozent lediglich um 0,3 Prozentpunkte schwächer als bei der Konkurrenz. Spiegelte die schwache Produktivitätsperformance in den 1990er Jahren noch die damalige Angebotsschwäche der deutschen Industrie wider, zeigt sie derzeit, dass das Arbeitsvolumen während der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise nicht vollständig an die gesunkene Produktion angepasst wurde. Arbeitskräfte wurden – zumindest im Vergleich zum Boomjahr 2007 – besonders in der deutschen Industrie gehortet. Dadurch sank die Produktivität im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr bereits 2008 um mehr als 4 Prozent. Sie brach dann im Jahr 2009 um über 11 Prozent ein und konnte sich 2010 – von einem deutlich niedrigeren Niveau aus – wieder um 16 Prozent erholen. Mit einem weiteren Anstieg von gut 5 Prozent im Jahr 2011 wurde das Produktivitätsniveau von 2007 wieder leicht übertroffen. In den Jahren 2012 und 2013 stagnierte die Produktivität dann wieder. Sehr deutlich, aber nicht ganz so ausgeprägt wie in Deutschland, ging infolge der Wirtschaftskrise auch bei der Konkurrenz die Produktivitätsdynamik zurück: Im Zeitraum 2007 bis 2013 betrug der Produktivitätsfortschritt im Durchschnitt der übrigen Länder nur noch 1,4 Prozent pro Jahr – 2,6 Prozentpunkte weniger als in den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends. In Griechenland brach die Produktivität in den Jahren 2010 und 2011 um jeweils 9 Prozent ein. Zeichen der Hoffnung für die griechische Industrie setzten der nachfolgende Produktivitätszuwachs von 9,5 Prozent im Jahr 2012 und der weitere Anstieg von gut 3 Prozent im Jahr 2013. Im Durchschnitt des Zeitraums 2007 bis 2013 verringerte sich die griechische Produktivität jedoch um jährlich 1,8 Prozent.

Tabelle 3

Produktivitätsentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Bruttowertschöpfung je Stunde, Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2013	1991/2000	2000/2007	2007/2013
Schweden	5,3	7,4	6,1	1,4
Finnland	4,4	7,7	6,5	-2,5
USA	4,2	4,7	5,8	1,6
Frankreich	3,7	4,7	3,9	1,9
Portugal	3,5	3,7	3,4	3,3
Österreich	3,4	4,4	3,8	1,4
Dänemark	3,4	2,8	3,1	4,5
Durchschnitt¹⁾	3,3	4,1	4,0	1,4
Niederlande	3,2	4,2	3,7	1,2
Belgien	3,0	3,6	3,7	1,5
Japan	2,9	2,8	3,8	2,0
Vereinigtes Königreich	2,8	3,0	4,4	0,8
Deutschland	2,6	3,2	3,7	0,4
Kanada	2,2	3,9	1,0	1,2
Italien	1,5	2,7	1,1	0,2
Slowakische Republik	–	–	11,8	4,7
Litauen	–	–	8,5	6,6
Estland	–	–	7,6	4,4
Tschechische Republik	–	–	8,9	2,8
Lettland	–	–	7,7	1,7
Ungarn	–	–	7,8	0,6
Slowenien	–	–	6,8	1,4
Griechenland	–	–	2,2	-1,8
Zypern	–	–	-0,1	0,0
Polen	–	–	–	7,2

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013, ohne Slowakische Republik, Litauen, Estland, Tschechische Republik, Polen, Lettland, Ungarn, Slowenien, Griechenland und Zypern. Reihenfolge der Länder aufsteigend nach jahresdurchschnittlicher Veränderung im Gesamtzeitraum 1991 bis 2013. Polen befindet sich am Ende der Liste, da nur Werte für 2007 bis 2013 vorhanden sind.

Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Lohnstückkostendynamik

Auf Nationalwährungs-Basis stiegen die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1991 bis 2013 um 0,5 Prozent pro Jahr an (Tabelle 4). Damit schnitt Deutschland langfristig schlechter ab als die ausländische Konkurrenz, bei der die Lohnstückkosten – ohne Berücksichtigung von Wechselkursänderungen – leicht zurückgingen. Immerhin vier Länder – darunter Japan und die USA – konnten ihre Lohnstückkosten langfristig deutlich senken.

Die höchste Dynamik hatte Norwegen mit einer Anstiegsrate von jährlich 2,6 Prozent zu verzeichnen.

Tabelle 4

Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2013	1991/2000	2000/2007	2007/2013
Japan	-2,3	-1,5	-4,4	-1,0
Schweden	-1,6	-3,6	-1,6	1,5
USA	-1,0	-0,8	-2,3	0,3
Finnland	-1,0	-2,9	-3,2	4,8
Frankreich	-0,4	-1,3	-0,5	1,0
Durchschnitt¹⁾	-0,3	-0,6	-0,9	1,0
Österreich	-0,1	-0,6	-1,1	1,7
Niederlande	0,0	-0,6	-0,5	1,4
Belgien	0,1	-0,3	-0,3	1,4
Dänemark	0,2	0,0	2,0	-1,7
Deutschland	0,5	1,4	-1,7	1,9
Portugal	0,8	2,9	0,3	-1,7
Kanada	0,9	-0,7	2,5	1,3
Vereinigtes Königreich	1,3	0,7	0,8	2,8
Italien	2,0	1,4	2,0	3,0
Norwegen	2,6	3,2	2,4	1,9
Slowakische Republik	-	-	-3,3	-0,2
Tschechische Republik	-	-	-1,1	-1,0
Litauen	-	-	1,4	-2,7
Slowenien	-	-	1,6	1,9
Griechenland	-	-	2,8	1,0
Ungarn	-	-	1,1	4,6
Zypern	-	-	5,6	0,7
Estland	-	-	5,3	1,3
Lettland	-	-	6,8	3,2
Polen	-	-	-	-1,0

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Litauen, Slowenien, Ungarn, Zypern, Estland und Lettland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013. Reihenfolge der Länder aufsteigend nach jahresdurchschnittlicher Veränderung im Gesamtzeitraum 1991 bis 2013. Polen befindet sich am Ende der Liste, da nur Werte für 2007 bis 2013 vorhanden sind.

Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Bei der ausländischen Konkurrenz gingen die Lohnstückkosten bis 2007 in stetigem Tempo leicht zurück. Sie zogen erst während der Wirtschaftskrise merklich an und sanken danach fast sofort wieder. Allerdings blieben die ausländischen Lohnstückkosten im Jahr

2010 noch leicht über dem Niveau von 2007 und stiegen dann in den drei darauf folgenden Jahren wieder etwas an. In Deutschland war ein stärkeres Auf und Ab zu beobachten: Die Lohnstückkosten stiegen in den 1990er Jahren mit jährlich 1,4 Prozent um fast 1 Prozentpunkt stärker an als im langfristigen Durchschnitt. Dahinter verbargen sich aber ein deutlicher Anstieg von jährlich 3,3 Prozent in der Teilperiode 1991 bis 1995 und ein marginaler Rückgang von jährlich 0,1 Prozent in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Die deutsche Performance verbesserte sich dann noch weiter. Im Zeitraum 2000 bis 2007 sanken die Lohnstückkosten im Durchschnitt um 1,7 Prozent und damit stärker als im Ausland. Während der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 erhöhten sie sich dagegen hierzulande drastisch. Allein im Hauptkrisenjahr 2009 legten sie um 18 Prozent zu – nur Finnland verzeichnete eine geringfügig stärkere Erhöhung. Zwar gingen die Lohnstückkosten danach zunächst wieder deutlich zurück, der Krisenanstieg konnte jedoch bis 2011 nicht ausgeglichen werden und in den beiden Folgejahren legten die Lohnstückkosten wieder deutlich zu: im Jahr 2012 um 4 Prozent und im Jahr 2013 um 3,2 Prozent. Damit lagen die Lohnstückkosten hierzulande im Jahr 2013 um 12 Prozent höher als 2007, was einem jährlichen Anstieg von knapp 2 Prozent entspricht. Für den Zeitraum 2007 bis 2013 ergab sich für Deutschland somit ein Lohnstückkostenzuwachs, der nur von Finnland, Italien, dem Vereinigten Königreich, Ungarn und Lettland überboten wurde. Gerade die aktuelle Lohnstückkostenentwicklung liefert somit keinen Beleg für ein Lohndumping in Deutschland.

Deutliche Fortschritte machten dagegen die meisten Euro-Krisenländer. In Griechenland, das zwischen 2000 und 2007 mit einer jährlichen Rate von knapp 3 Prozent den international stärksten Anstieg hinter Zypern, Estland und Lettland verzeichnete, stiegen die Lohnstückkosten nach 2007 nur noch um durchschnittlich 1 Prozent und damit im gleichen Maß wie im Ausland insgesamt. Hinter diesem Durchschnittswert verbergen sich ein drastischer Anstieg von mehr als 20 Prozent im Jahr 2010 und ein deutlicher Rückgang von insgesamt 15 Prozent zwischen 2010 und 2013. In Portugal gingen die Lohnstückkosten in den letzten sechs Jahren sogar um durchschnittlich 1,7 Prozent zurück. Dagegen erhöhten sich die Lohnstückkosten im ebenfalls krisengeplagten Italien seit 2007 um jahresdurchschnittlich 3 Prozent.

Wechselkurseinfluss

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. Theoretisch sollen flexible Wechselkurse die Preis- und Kostenunterschiede einebnen, in der Realität wird diese Ausgleichsfunktion aber nicht immer erfüllt. Dies zeigt sich bei dem Lohnstückkostenvergleich auf Euro-Basis (Tabelle 5):

Tabelle 5

Lohnstückkostendynamik auf Euro-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2013	1991/2000	2000/2007	2007/2013
Schweden	-2,4	-5,4	-2,9	2,7
Finnland	-1,9	-5,3	-3,2	4,8
USA	-1,5	1,9	-7,7	0,8
Japan	-1,4	3,7	-10,8	2,7
Durchschnitt¹⁾	-0,4	0,7	-3,3	1,6
Frankreich	-0,4	-1,1	-0,5	1,0
Österreich	-0,1	-0,6	-1,1	1,7
Niederlande	0,0	-0,6	-0,5	1,4
Portugal	0,1	1,1	0,3	-1,7
Belgien	0,1	-0,4	-0,3	1,4
Vereinigtes Königreich	0,2	1,7	-0,9	-0,8
Dänemark	0,2	0,1	2,0	-1,7
Deutschland	0,5	1,4	-1,7	1,9
Italien	0,7	-1,7	2,0	3,0
Kanada	0,8	-0,9	1,5	2,5
Luxemburg	1,9	-1,4	1,5	7,6
Norwegen	2,5	2,5	2,5	2,4
Litauen	-	-	2,3	-2,7
Slowenien	-	-	-0,5	1,9
Slowakische Republik	-	-	0,0	1,7
Tschechische Republik	-	-	2,5	0,2
Ungarn	-	-	1,6	1,7
Griechenland	-	-	2,7	1,0
Zypern	-	-	5,4	0,6
Lettland	-	-	3,5	3,2
Estland	-	-	5,3	1,3
Polen	-	-	-	-2,7

Die DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Polen, Litauen, Slowenien, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Ungarn, Griechenland, Lettland, Zypern und Estland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013. Reihenfolge der Länder aufsteigend nach jahresdurchschnittlicher Veränderung im Gesamtzeitraum 1991 bis 2013. Polen befindet sich am Ende der Liste, da nur Werte für 2007 bis 2013 vorhanden sind.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

- Finnland und Schweden, die schon auf Nationalwährungs-Basis zu den Ländern mit der günstigsten Lohnstückkostenentwicklung gehörten, konnten ihre Position durch die deutliche Abwertung ihrer Währungen noch stärken.

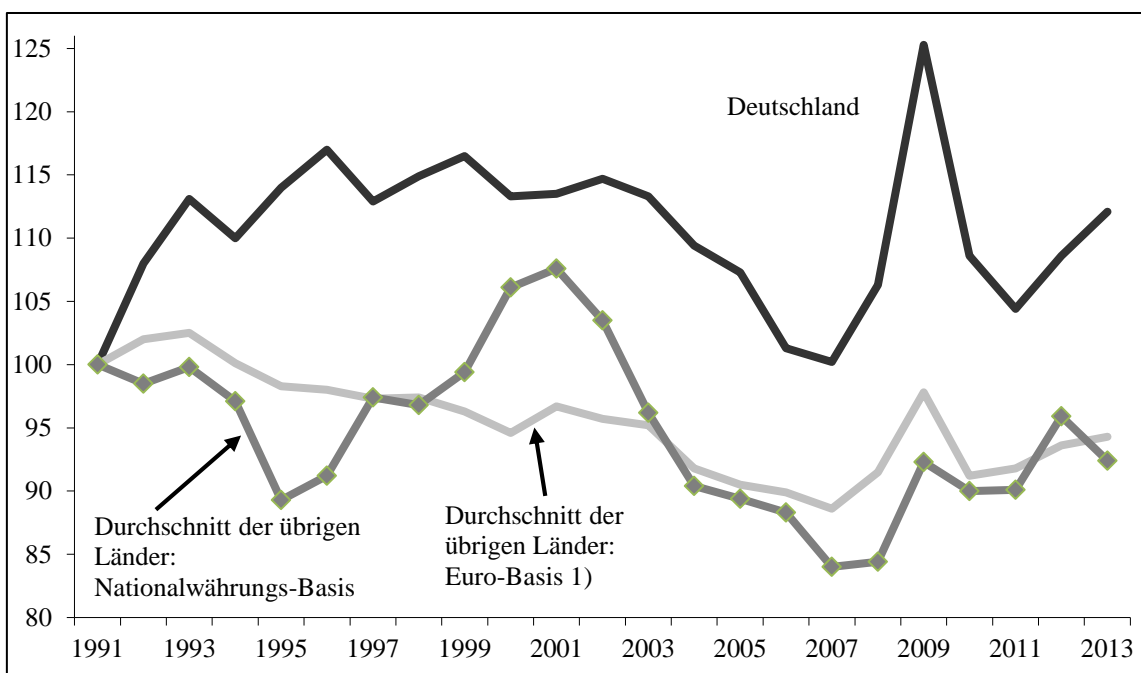
- Norwegen, das Land mit der gemessen an der Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis geringsten Kostendisziplin, erhielt dagegen keine nennenswerte Entlastung durch Abwertungen.

Über den Gesamtzeitraum 1991 bis 2013 betrachtet, macht es im internationalen Durchschnitt insgesamt kaum einen Unterschied, ob die Lohnstückkosten der anderen Länder auf Basis der Nationalwährungen oder des Euro berechnet werden. Gemäß beider Berechnungsweisen ergibt sich ein leichter Rückgang. Demnach hat die Wechselkursentwicklung die deutsche Lohnstückkostenposition im Vergleich mit dem Ausland insgesamt langfristig nicht wesentlich verändert. Hinter diesem langfristigen Gleichklang verbergen sich aber im Zeitablauf markante Unterschiede. Um dies genauer darzustellen, werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten der Lohnstückkosten aller hier betrachteten Länder (ohne Deutschland und ohne die neuen EU-Mitglieder aus Mittel- und Osteuropa) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 2011 bis 2013 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 2).

Abbildung 2

Lohnstückkostenentwicklung

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2011 bis 2013.

1) Die DM-Werte wurden mit dem festen DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Vier Phasen

Der gesamte Untersuchungszeitraum lässt sich in vier Zeiträume unterteilen, in denen sich – im Vergleich zum Startjahr – zweimal die Lohnstückkostenschere zwischen Deutschland und dem Ausland (weiter) öffnete, einmal wieder merklich schloss und einmal in etwa konstant blieb:

1. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre war der Kostendruck in Deutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die deutschen Lohnstückkosten stiegen im Zeitraum 1991 bis 1996 um 17 Prozent, während sie im Ausland auf Nationalwährungs-Basis in etwa konstant blieben. Die Aufwertung der D-Mark vergrößerte diesen Nachteil der deutschen Industrie bis zum Jahr 1995 zusätzlich.
2. Im Zeitraum 1996 bis 2001 gingen die deutschen Lohnstückkosten leicht zurück, ebenso wie im Ausland in heimischer Währung. Die Wechselkursentwicklung sorgte jedoch dafür, dass der in der ersten Hälfte der 1990er Jahre gegenüber den Konkurrenzländern entstandene Kostennachteil bis zum Jahr 2001 erheblich verkleinert wurde.
3. Im Zeitraum 2001 bis 2007 sanken die Lohnstückkosten im Ausland auf Nationalwährungs-Basis um insgesamt 8 Prozent. Durch Abwertungen wurde dieser Rückgang noch deutlich verstärkt und betrug auf Euro-Basis insgesamt 22 Prozent. Dem konnte Deutschland bis 2003 zunächst nur stagnierende, dann aber stark sinkende Lohnstückkosten entgegensetzen. Im Zeitraum 2003 bis 2007 gingen hierzulande die Lohnstückkosten so stark zurück, dass sich die Kostenschere zum Ausland trotz des starken Euro nicht noch weiter öffnete.
4. Die globale Wirtschaftskrise hatte wie bereits beschrieben in Deutschland einen stärkeren Einfluss auf die Lohnstückkostenentwicklung als im Ausland: Im Zeitraum 2007 bis 2009 stiegen die Lohnstückkosten hierzulande um insgesamt 25 Prozent an. Im Durchschnitt der übrigen Länder erhöhten sie sich auf Nationalwährungs-Basis nur um 10 Prozent. Zwar war in den Aufschwungjahren 2010 und 2011 der Rückgang der Lohnstückkosten mit insgesamt 17 Prozent in Deutschland deutlich kräftiger als im Ausland (knapp 6 Prozent). In den letzten beiden Jahren legten die Lohnstückkosten hierzulande aber wieder um insgesamt gut 7 Prozent zu, während sie im Ausland nur um knapp 3 Prozent anstiegen. Dass sich die Lohnstückkostenschere zwischen Deutschland und dem Ausland in Euro im Zeitraum 2007 bis 2013 dennoch nicht wesentlich weiter öffnete, erklärt sich dadurch, dass der Euro – trotz der Aufwertung im Jahr 2013 – mittelfristig schwächelte.

Lohnstückkosten und Wettbewerbsfähigkeit

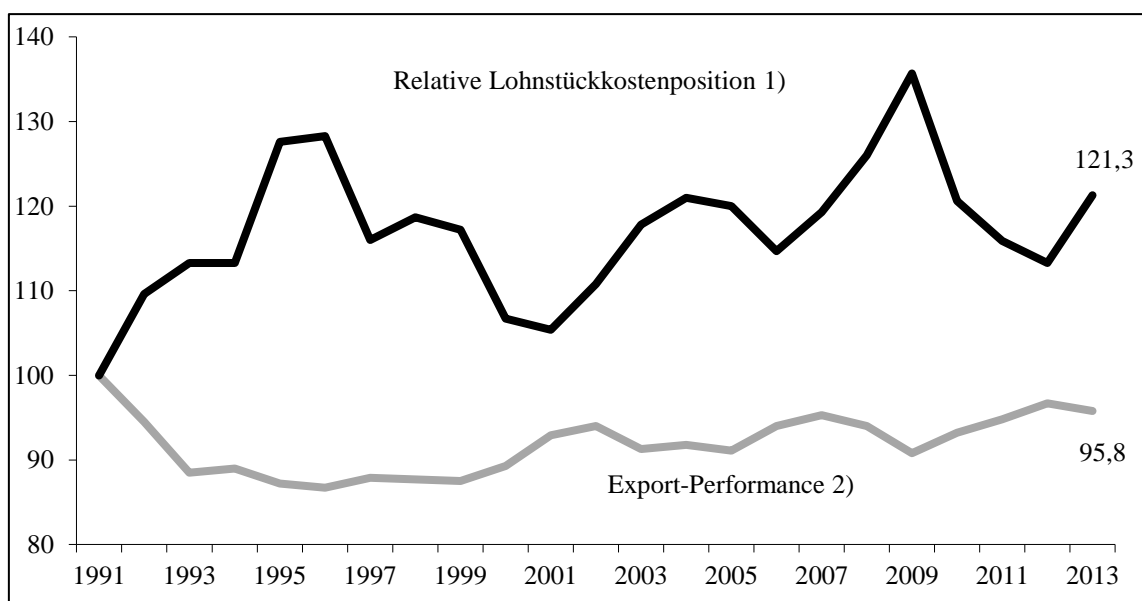
Abschließend wird der Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der deutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung anderer-

seits behandelt. Hierzu wird die Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands seiner Export-Performance gegenübergestellt (Abbildung 3). Dieser von der OECD entwickelte Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit setzt die Exportdynamik eines Landes zu der Entwicklung seiner Absatzmärkte im Ausland in Beziehung.

Abbildung 3

Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



1) Gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder auf Euro-Basis. 2) Export-Performance nach Berechnungen der OECD.
 Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor;
 Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Die deutsche Export-Performance verschlechterte sich im Zeitraum 1991 bis 1996 kontinuierlich. In dieser Periode mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von mehr als 13 Prozent hinnehmen. Die darauf folgende Verbesserung der deutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit führte allerdings erst mit Verzögerung zu einem merklichen Rückgewinn verloren gegangener Marktanteile. Immerhin konnte die Export-Performance bis zum Jahr 2002 um 8 Prozent gesteigert werden, während der Durchschnitt der OECD-Länder in diesem Zeitraum Marktanteilsverluste hinnehmen musste. Im Jahr 2003 sank die Export-Performance der deutschen Wirtschaft, im Jahr 2004 blieb sie konstant. Zudem verschlechterte sich wechselkursbedingt die Kosten-Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie. Anders als im Jahr 2004 wurde die günstige Lohnstückkostenentwicklung der Jahre 2005 und 2006 nicht durch eine Aufwertung des Euro konterkariert. Dies führte dazu, dass Deutschland seine Marktanteile zunächst – im Gegensatz zur OECD insgesamt – halten und im Jahr 2006 deutlich ausbauen konnte. In

den Jahren 2007 und 2008 konnte Deutschland seine Marktposition trotz der überwiegend wechselkursbedingten Verschlechterung der Lohnstückkostenposition verteidigen. Die kurzfristige drastische Beeinträchtigung der deutschen Lohnstückkostenposition im Jahr 2009 führte nur zu einem kleinen Marktanteilsverlust, der in den Folgejahren wieder wettgemacht wurde. Im Jahr 2013 war die deutsche Export-Performance 4 Prozent schlechter als zu Beginn der 1990er Jahre. Über den gesamten Untersuchungszeitraum war die deutsche Lohnstückkostenposition stark negativ mit der Exportperformance korreliert (Korrelationskoeffizient $-0,67$).

Blick auf das Jahr 2014

In den ersten drei Quartalen des Jahres 2014 waren die Lohnstückkosten des Verarbeitenden Gewerbes hierzulande um 0,7 Prozent höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Mit diesem leichten Anstieg schnitt Deutschland vermutlich nicht wesentlich besser ab als die ausländische Konkurrenz. Bei den Wechselkursen war im Jahr 2014 unter dem Strich eine leichte Aufwertung des Euro zu beobachten. Zwar blieb der Kurs zum Dollar im Jahresdurchschnitt unverändert, der japanische Yen, der kanadische Dollar, die norwegische und die schwedische Krone notierten jedoch im Jahr 2014 zwischen 5 und 7 Prozent schwächer als im Jahresdurchschnitt 2013. Lediglich das britische Pfund wertete gegenüber dem Euro um 5 Prozent deutlich auf. Damit dürfte sich die deutsche Lohnstückkostenposition in Euro gerechnet 2014 kaum nennenswert verbessert haben.

Literatur

Brümmerhoff, Dieter / Grömling, Michael, 2012, Ökonomische Auswirkungen von VGR-Revisionen, in: AStA – Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv, Nr. 6, S. 133–148

Dettmer, Markus / Reiermann, Christian, 2014, Ende der Bescheidenheit, in: Der Spiegel, Nr. 30, S. 58–60

Europäische Kommission, 2004, European Competitiveness Report 2004, Commission Staff Working Document, SEC (2004)1397, Luxemburg

Eurostat, 2014, ESVM 2010 führt zu einer Erhöhung des Niveaus des BIP der EU und des Euroraums, Wachstumsraten nahezu unbeeinflusst, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/5181762/2-17102014-BP-DE.PDF/5cf658a6-36dc-413e-9499-e60ede0402ba> [16.12.2014]

IW-Consult, 2014, Globale Kräfteverschiebung: Kräfteverschiebung in der Weltwirtschaft – Wo steht die deutsche Industrie in der Globalisierung? Studie im Auftrag des BDI, http://www.iwconsult.de/fileadmin/user_upload/downloads/public/pdfs/BDI-Globale_Kraefteverschiebung.pdf [07.01.15]

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2013, Industrielle Standortqualität, Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich?, Köln

Neligan, Adriana / Schröder, Christoph, 2006, Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe unter Berücksichtigung des Vorleistungsverbunds, in: *IW-Trends*, 33. Jg., Nr. 1, S. 61–72

Schröder, Christoph, 2014, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: *IW-Trends*, 41. Jg., Nr. 4, S. 33–52

Weidmann, Jens, 2014, Wir mischen uns nicht in Tarifverhandlungen ein, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, Nr. 174, v. 30.7.2014, S. 17

An International Comparison of Productivity and Unit Labour Costs in Manufacturing Industry

In 2013 unit labour costs in German manufacturing industry increased by more than 3 per cent to a level 12 per cent higher than in the pre-crisis year of 2007. In the same year manufacturing in other countries was on average 15 per cent less productive than in Germany. However, foreign labour costs were also 24 per cent lower, leaving Germany with industrial unit labour costs at an outstandingly high level. The foreign competition has an overall advantage of 10 per cent, due not least to the approximately 20 per cent lower unit labour costs in the USA. Even European Union Member States had unit labour costs 6 per cent under the German level, while the cost advantage for the other countries in the Eurozone is only 4 per cent. Over the long term, unit labour costs can be seen to have developed less favourably in Germany than abroad, increasing between 1991 and 2013 by an overall 12 per cent, while beyond the German borders they eased slightly in both national-currency and euro terms. An analysis of unit labour costs therefore provides no evidence of irresponsibly low wages in Germany.