

Vierteljahresschrift zur empirischen
Wirtschaftsforschung, Jg. 42



■ Christoph Schröder

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit erodiert

Vorabversion aus: IW-Trends, 42. Jg. Nr. 4
Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Verantwortliche Redakteure:

Prof. Dr. Michael Grömling, Telefon: 0221 4981-776

Dr. Oliver Stettes, Telefon: 0221 4981-697

groemling@iwkoeln.de · stettes@iwkoeln.de · www.iwkoeln.de

Die IW-Trends erscheinen viermal jährlich, Bezugspreis € 50,75/Jahr inkl. Versandkosten.

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über
lizenzen@iwkoeln.de, die erforderlichen Rechte für elektronische Pressespiegel unter
www.pressemonitor.de.

ISSN 0941-6838 (Printversion)

ISSN 1864-810X (Onlineversion)

© 2015 Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Telefon: 0221 4981-452

Fax: 0221 4981-445

iwmedien@iwkoeln.de

www.iwmedien.de

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich – Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit erodiert

Christoph Schröder, Dezember 2015

Im Durchschnitt lagen die Lohnstückkosten der Konkurrenz im Jahr 2014 um 11 Prozent unter dem Niveau des deutschen Verarbeitenden Gewerbes. Der Euroraum hatte mit 3 Prozent nur einen moderaten Vorteil gegenüber Deutschland. Zwar ist auch die Produktivität in Deutschland überdurchschnittlich hoch. Dies reicht jedoch nicht, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Die Lohnstückkostenposition Deutschlands verschlechterte sich langfristig gegenüber der Konkurrenz insgesamt leicht, vor allem wegen der geringeren Produktivitätsdynamik. Sie war gegenüber den heutigen Euroländern auf Nationalwährungs-Basis insgesamt konstant. Vor allem in den 1990er Jahren erhöhten sich die Lohnstückkosten hierzulande stark, sodass die deutsche Wirtschaft in schlechter ökonomischer Verfassung in den Euroraum eintrat. Wesentlich günstiger als im Euroraum entwickelten sich die Lohnstückkosten in Deutschland im Zeitraum 1999 bis 2007. Seit 2011 ziehen sie hierzulande aber wieder stärker an.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: F16, J24, J30

Noch immer bestehen im Euroraum beträchtliche Ungleichgewichte. So ist beispielsweise die Griechenlandkrise eher in den Hintergrund gerückt als gelöst (Sinn, 2015). In diesem Zusammenhang wird Deutschland immer wieder vorgeworfen, die Krisenländer durch eine zu hohe Wettbewerbsfähigkeit zu immer stärkeren Anpassungslasten und damit in eine Abwärtsspirale zu zwingen (Herzog-Stein et al., 2015). Dadurch bliebe auch das Inflationsziel der Europäischen Zentralbank (EZB) von 2 Prozent in weiter Ferne und dem Euroraum drohe eine Deflation. Dem steht entgegen, dass sich die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auch außerhalb des Euroraums erweisen muss und dieser über Vorleistungsverflechtungen von den deutschen Exporten, beispielsweise nach China, profitiert. Im Folgenden wird untersucht, ob die These einer zu hohen

deutschen Wettbewerbsfähigkeit überhaupt empirisch belegbar und hieraus ein Schaden für die anderen Mitglieder des Euroraums entstanden ist.

Ein wichtiges Maß für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit sind die Lohnstückkosten. Sie geben an, wie hoch die Arbeitskosten je Wertschöpfungseinheit sind, und setzen somit die Arbeitskosten ins Verhältnis zur Produktivität. Somit verdeutlichen Lohnstückkostenniveaus, ob beispielsweise hohe Arbeitskosten durch eine entsprechend hohe Produktivität unterfüttert sind oder ob die Unternehmen für ein vergleichbares Produkt mehr an Löhnen und Sozialleistungen aufwenden müssen und entsprechend einen Wettbewerbsnachteil haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung und durch hohe Kapitalkosten erkaufte sein. Bei gleich hohen Lohnstückkosten sind dann *ceteris paribus* die Gesamtkosten des kapitalintensiveren Unternehmens höher und dessen Wettbewerbsfähigkeit ist geringer. Eine hohe Kapitalintensität kann auch Folge von zu hohen vorherigen Arbeitskostenerhöhungen sein. Sie führen dazu, dass der Faktor Kapital relativ billig und Arbeit durch Kapital ersetzt wird. Deshalb ist es wichtig, auch die Beschäftigungsentwicklung und die Höhe der Arbeitskosten im Blick zu behalten. Die Arbeitskosten sind als eigenständiger Standortfaktor vor allem deshalb von Bedeutung, weil bei Investitionen auf der sogenannten grünen Wiese das technische und organisatorische Know-how des Investors teilweise übertragbar und prinzipiell hohe Produktivität und niedrige Arbeitskosten kombinierbar sind.

Die Wettbewerbsfähigkeit wird zudem von einer Vielzahl anderer Faktoren mitbestimmt (IW Köln, 2013). Deutschland kann beispielsweise mit stabiler Energie- und Rohstoffversorgung, hoher Rechtssicherheit, marktwirtschaftlicher Ordnung, guter Infrastruktur, konstruktiven Arbeitsbeziehungen und mit leistungsfähigen Zulieferern aufwarten (IW Consult, 2014). Zudem hat sich die deutsche Industrie durch ein differenziertes Leistungsangebot wichtige Alleinstellungsmerkmale erarbeitet. Dennoch kann sie sich dem Preiswettbewerb nicht entziehen. Im Folgenden wird untersucht, ob Niveau und Entwicklung der Lohnstückkosten Rückschlüsse auf eine übermäßig starke Lohnzurückhaltung liefern, die Wachstumshemmnisse und Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums hervorruft. Betrachtet wird das Verarbeitende Gewerbe, da es im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtungen steht.

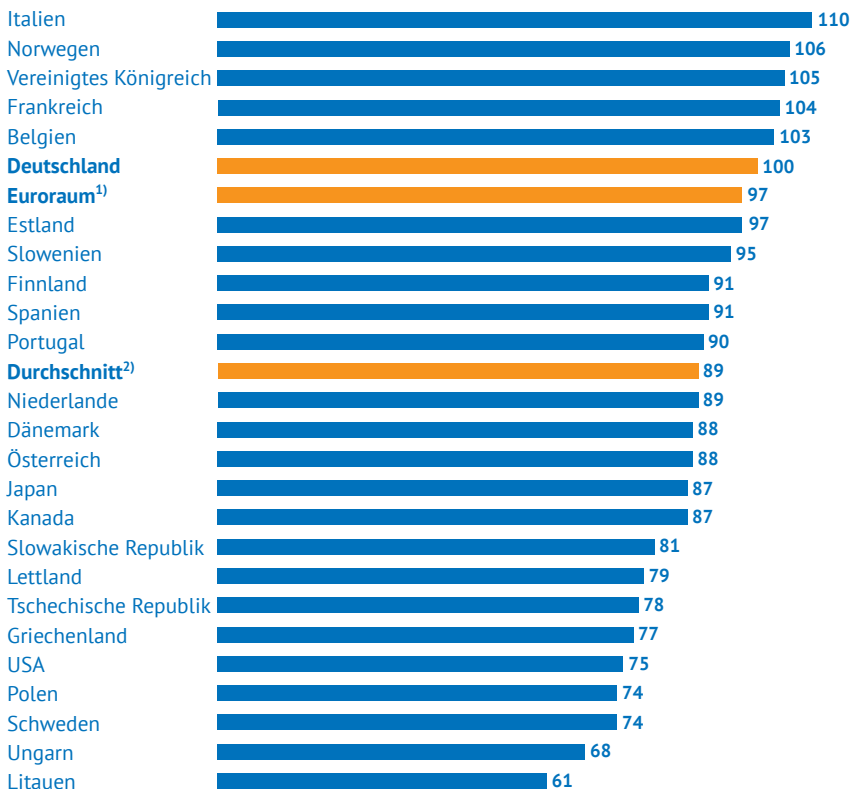
Hohes Lohnstückkostenniveau in Deutschland

In einem Ranking der Lohnstückkosten von 25 Industrieländern nimmt Deutschland den sechsten Platz ein (Abbildung 1). Mit Italien, Frankreich und dem Vereinigten Königreich nehmen die nach Deutschland größten europäischen Volkswirtschaften zusammen mit Norwegen und Belgien die Spitzenpositionen ein. Die japanische Industrie kann hingegen mit um 13 Prozent und die USA sogar um 25 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten als Deutschland um Aufträge konkurrieren. Auch in Polen, Schweden und dem krisengeplagten Griechenland sind

Lohnstückkostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 1

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2014, Deutschland = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2014.

1) Ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; einschließlich Litauen.

2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2012 bis 2014.

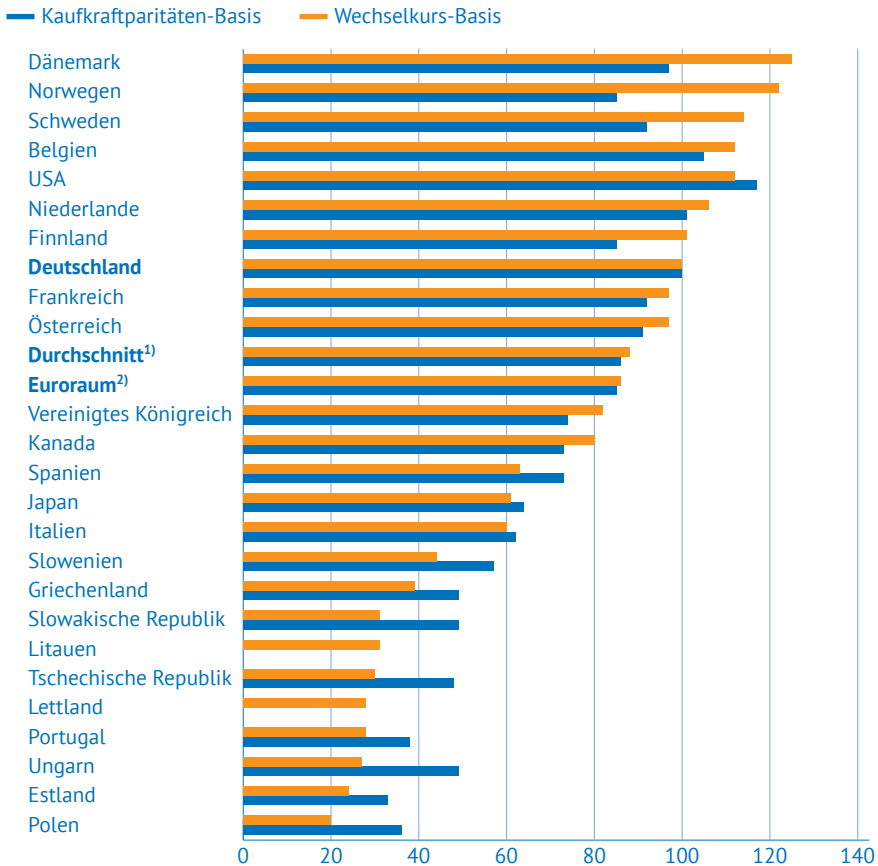
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

die Lohnstückkosten um rund ein Viertel niedriger als hierzulande. Noch günstiger schneiden Ungarn und Litauen mit Kostenvorteilen von knapp einem Drittel und 39 Prozent ab. Im Durchschnitt kann die ausländische Konkurrenz mit Lohnstückkosten produzieren, die 11 Prozent unter dem deutschen Niveau liegen. Gegenüber denjenigen Euroländern, für die plausible Daten vorliegen, ist Deutschland im Durchschnitt ungefähr auf Augenhöhe – der Abstand beträgt hier nur 3 Pro-

Produktivitätsniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 2

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2014, Deutschland = 100



Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde. Kaufkraftparitäten: für das Bruttoinlandsprodukt.
 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2012 bis 2014.
 2) Ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; einschließlich Litauen; auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Lettland und Litauen.

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



zent zugunsten des Euroraums (auch im Weiteren ohne Deutschland). Dies bedeutet, dass der Niveauvergleich keinen Beleg für ein Lohndumping in Deutschland liefert und Deutschland keinen Wettbewerbsvorteil durch niedrige Lohnstückkosten besitzt.

Das Lohnstückkostenniveau in der deutschen Industrie ist hoch, obwohl die Produktivität hierzulande deutlich über dem Durchschnitt der Konkurrenz liegt: Diese lag im Jahr 2014 bei der Bewertung mit den jahresdurchschnittlichen Wechselkursen um 12 Prozent unter dem deutschen Niveau. Der Euroraum hatte sogar um 14 Prozent das Nachsehen (Abbildung 2). Insgesamt belegte Deutschland den achten Platz. Höher war die Produktivität in den skandinavischen Ländern, bei den westlichen Nachbarn Belgien und den Niederlanden sowie den USA. Ähnlich produktiv wie Deutschland waren Frankreich und Österreich, während die übrigen Länder deutlich zurücklagen: das Vereinigte Königreich und Kanada um knapp ein Fünftel, Spanien, Japan und Italien um knapp 40 Prozent. Die Produktivität Griechenlands fiel mit lediglich 39 Prozent des deutschen Niveaus noch deutlich geringer aus und wurde nur von Portugal sowie den mittel- und osteuropäischen Staaten unterboten, von denen Polen mit einem Fünftel der deutschen Produktivität das Schlusslicht war.

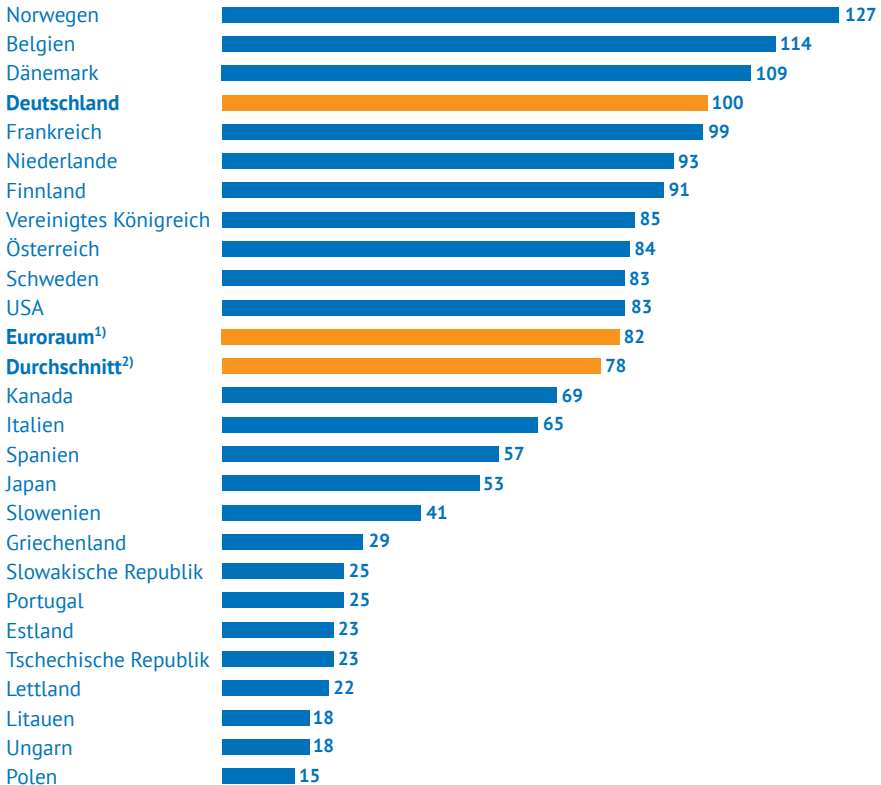
Da die Wechselkurse teilweise starken Schwankungen unterliegen, wird die Produktivität auch mit den Kaufkraftparitäten für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) berechnet. Durch ihr hohes Preisniveau fallen die skandinavischen Länder bei dieser Umrechnung hinter Deutschland zurück, während die USA ihren Vorsprung noch etwas vergrößern. Deutschland erreicht Rang vier in der Produktivitätsrangliste und schneidet somit drei Plätze besser ab als bei der Wechselkursumrechnung. Gegenüber dem Durchschnitt der Konkurrenz ändert sich der Abstand aber kaum: 14 Prozent geringere Produktivität des gesamten Auslands und 15 Prozent niedrigere Produktivität des Euroraums. Nicht nur die USA schneiden als Gegengewicht zu den skandinavischen Ländern und zu einigen Nachbarländern bei der Umrechnung mit den Kaufkraftparitäten besser ab, sondern vor allem bei den mittel- und osteuropäischen Ländern macht die Berücksichtigung des Preisniveaus einen großen Unterschied. So erreichen die Tschechische und Slowakische Republik sowie Ungarn auf Basis von Kaufkraftparitäten knapp die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und liegen damit gleichauf mit Griechenland.

Die hohen deutschen Lohnstückkosten belegen, dass die Produktivität nicht groß genug war, um den Nachteil der in Deutschland hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Denn das deutsche Verarbeitende Gewerbe belegt im Arbeitskosten-Ranking den vierten Platz und wird nur von Norwegen, Belgien und Dänemark übertroffen (Abbildung 3). Das Ausland kann mit 22 Prozent niedrigeren Kosten, der Euroraum mit einem Arbeitskostenvorteil von 18 Prozent produzieren. Ihre niedrige Produktivität machen – selbst auf Wechselkursbasis – die mittel- und osteuropäischen Länder mehr als wett. So betragen die Arbeitskosten in Litauen

Arbeitskostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 3

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2014, Deutschland = 100



Arbeitskosten je geleistete Stunde.

1) Ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; einschließlich Litauen.

2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2012 bis 2014.

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



http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/262152/storage/master/download/abb3.xlsx

und Ungarn nur rund ein Sechstel des deutschen Niveaus. Die übrigen Staaten dieser Ländergruppe können, mit Ausnahme Sloweniens, mit Kosten, die zwischen einem Viertel und einem Fünftel des deutschen Werts liegen, um Aufträge und Investitionen konkurrieren. Es zeigt sich, dass die hohen deutschen Arbeitskosten zwar durch Produktivitätsvorteile abgemildert werden, aber dennoch auf die Lohnstückkosten durchschlagen und somit ein Handicap bei der Standortattraktivität sind. Dies untermauern ebenfalls Unternehmensbefragungen: Im Herbst 2015 sahen wie schon in den Jahren zuvor rund 40 Prozent der Unternehmen in den Arbeitskosten eines der größten Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung (DIHK, 2015).

Kein Vorteil bei der Lohnstückkostendynamik

Der alleinige Vergleich der Lohnstückkostenniveaus könnte irreführend sein, da die Höhe der Lohnstückkosten auch durch Struktureffekte beeinflusst wird. Großen Einfluss kann das Branchenprofil haben. So sind beispielsweise in Deutschland die Lohnstückkosten im Maschinenbau fast doppelt so hoch wie in der Pharmaindustrie. Da der Maschinenbau in Deutschland stark vertreten ist, führt das für sich betrachtet zu einem strukturbedingt höheren Lohnstückkostenniveau. Da es aber auch gegenläufige Effekte gibt, wären die Lohnstückkosten hierzulande bei einer Branchenstruktur wie im Durchschnitt des Euroraums sogar um 2 Prozent höher. 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 Lohnstückkostenentwicklung wird im Folgenden seit Anfang der 1990er Jahre betrachtet und in eine Phase bis zur Euroeinführung (1991 bis 1999), die Zeit zwischen Euroeinführung bis zum Vorkrisenjahr 2007 und die Zeit einschließlich und nach der Finanzmarktkrise (2007 bis 2014) unterteilt. Das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) beurteilt die deutsche Wettbewerbssituation allein anhand der Dynamik der Lohnstückkosten seit 1999 (Herzog-Stein et al., 2015). Dies erscheint zunächst für einen Vergleich der Eurolän-

der naheliegend, weil 1999 das Jahr der Einführung des Euro war. Wird die Wettbewerbsfähigkeit jedoch an der Entwicklung seit 1999 gemessen, dann wird unterstellt, dass Deutschland zur Einführung des Euro in einer guten oder zumindest normalen Wettbewerbssituation war. Dagegen spricht, dass 1999 das Lohnstückkostenniveau in Deutschland international am höchsten war. Der Economist titulierte Deutschland im gleichen Jahr als "Sick man of Europe". Es herrschte Reformstau, Arbeits- und Gütermärkte waren stark reguliert und in den

Lohnstückkostenentwicklung im internationalen Vergleich

Tabelle

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	Nationalwährungs-Basis			Euro-Basis	
	1991-1999	1999-2007	2007-2014	1991-2014	
Japan	-0,9	-4,7	-1,1	-2,3	-1,8
Schweden	-3,8	-1,6	1,5	-1,5	-2,5
USA	-1,2	-1,8	-0,2	-1,1	-1,6
Finnland	-2,6	-3,5	3,6	-1,1	-2,0
Frankreich	-1,2	-0,7	1,1	-0,3	-0,3
Durchschnitt¹⁾	-0,3	-0,8	0,8	-0,1	-0,3
Belgien	0,0	-0,8	0,6	-0,1	-0,1
Österreich	-0,4	-1,3	1,9	0,0	0,0
Niederlande	-0,4	-0,7	2,0	0,2	0,2
Dänemark	0,1	1,5	-0,9	0,3	0,4
Euroraum²⁾	0,2	-0,1	1,5	0,5	0,1
Deutschland	1,9	-1,9	1,8	0,5	0,5
Kanada	-0,4	2,0	0,9	0,8	0,5
Portugal	3,1	0,4	-0,3	1,1	0,4
Vereinigtes Königreich	0,8	0,6	2,2	1,2	0,3
Spanien	2,5	2,0	0,4	1,6	0,3
Italien	1,8	1,5	2,5	1,9	0,7
Norwegen	3,3	2,3	1,8	2,5	2,1
Griechenland	7,9	2,4	-0,6	3,3	1,3
Litauen	-	-0,5	-1,5	-	-
Slowakische Republik	-	-3,0	-1,0	-	-
Tschechische Republik	-	-1,1	-0,8	-	-
Polen	-	-4,2	-0,3	-	-
Slowenien	-	1,5	1,5	-	-
Estland	-	-	1,8	-	-
Lettland	-	-	2,3	-	-
Ungarn	-	2,5	3,7	-	-

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2012 bis 2014.

2) Mitglieder zum 1.1.2001 ohne Deutschland, Irland und Luxemburg.

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

1990er Jahren verlor Deutschland auf seinen Absatzmärkten gut ein Neuntel seiner Marktanteile. Das Centre for European Policy Studies (Gros, 2015) zweifelt – nicht nur aus deutscher Perspektive – das Jahr 1999 als Referenzjahr an. Vielmehr wird bei einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtung des Zeitraums 1995 bis 2010 das Jahr 2003 als der Zeitpunkt mit den geringsten Divergenzen zwischen den Ländern markiert. Hier wird der Gesamtzeitraum ab der deutschen Einheit 1991 betrachtet: Zum einen, um die Entwicklung vor der Einführung des Euro darzustellen, und zum anderen war Deutschland Anfang der 1990er Jahre wirtschaftlich in einer guten Verfassung und wurde nicht gescholten, seine Nachbarn ökonomisch zu übervorteilen.

Über den Gesamtzeitraum 1991 bis 2014 stagnierten die Lohnstückkosten im Ausland auf Nationalwährungs-Basis mit einem Rückgang von 0,1 Prozent pro Jahr (Tabelle). In Deutschland ergab sich dagegen ein leichter Anstieg von jahresdurchschnittlich 0,5 Prozent – genauso stark wie im Euroraum. Innerhalb des Euroraums wiesen lediglich die südeuropäischen Länder Italien, Spanien, Portugal und Griechenland – die Länder mit den aktuell stärksten wirtschaftlichen Problemen – einen höheren Anstieg der Lohnstückkosten auf. Deutliche Rückgänge der Lohnstückkosten mit durchschnittlich mehr als 1 Prozent pro Jahr erzielten dagegen Schweden, USA, Japan und Finnland.

Wird zudem die Wechselkursentwicklung berücksichtigt, ergibt sich ein aus deutscher Sicht noch etwas schlechteres Ergebnis (Tabelle). Die Konkurrenz konnte demnach ihre Lohnstückkosten um jährlich 0,3 Prozent leicht senken und auch der Euroraum schnitt besser ab und kam auf in etwa stagnierende Lohnstückkosten. Denn der Euroraum wertete in den 1990er Jahren im Durchschnitt gegenüber der D-Mark ab. Dies war auch bei den Ländern, die dem Euroraum nach 1999 beigetreten waren, gegenüber der Gemeinschaftswährung der Fall. Besonders stark von der Abwertung profitierte Griechenland, das dadurch eine jahresdurchschnittlich um 2 Prozentpunkte niedrigere Kostendynamik aufwies als auf Nationalwährungs-Basis. Damit rückt Griechenland näher an die anderen Euroländer heran, bleibt aber im Euroland mit einem Anstieg der Lohnstückkosten von 1,3 Prozent pro Jahr das Land mit der höchsten Dynamik und wird unter allen Ländern nur von Norwegen übertroffen. Deutschland ist, hinter Italien, Griechenland und Norwegen, auf Euro-Basis das Land mit dem vierthöchsten Anstieg der Lohnstückkosten. Der langfristige Vergleich der Lohnstückkosten

liefert somit keinen Anhaltspunkt für eine übermäßige Lohnzurückhaltung in Deutschland.

Deutschlands Start in den Euro nach starkem Lohnstückkostenanstieg

Die Arbeitskosten erhöhten sich in der ersten Hälfte der 1990er Jahre nicht nur in Ostdeutschland stark, sondern auch in Westdeutschland. Dies lässt sich ebenfalls an der Entwicklung der Lohnstückkosten ablesen: Im Zeitraum 1991 bis 1999 stiegen die industriellen Lohnstückkosten hierzulande um jahresdurchschnittlich 1,9 Prozent, während sie im Durchschnitt aller Länder und im Euroraum ungefähr konstant blieben (Tabelle). Nur Spanien, Portugal und Griechenland hatten in dieser Phase eine stärkere Lohnstückkostendynamik. Spanien und Portugal konnten dies aber durch Abwertungen kompensieren.

Im Zeitraum 1999 bis 2007 fiel bei konstanten Wechselkursen der deutsche Vorteil niedriger Zinsen gegenüber dem Euroraum weg, was Deutschland hinsichtlich der Kostenwettbewerbsfähigkeit noch stärker unter Druck setzte. In dieser Phase konnte Deutschland seine Lohnstückkosten auch deutlich senken – der jahresdurchschnittliche Rückgang betrug knapp 2 Prozent (Tabelle). Eine ähnlich starke Senkung der Lohnstückkosten erreichten auch die USA und in Polen, Finnland und der Slowakischen Republik sanken die Lohnstückkosten sogar noch stärker. Im Durchschnitt gingen die Lohnstückkosten bei der ausländischen Konkurrenz um jahresdurchschnittlich 0,8 Prozent zurück. Da der Euro in dieser Phase sehr stark notierte, konnte das Ausland von Abwertungseffekten profitieren: Auf Euro-Basis gerechnet gaben die Lohnstückkosten daher um jahresdurchschnittlich 1,7 Prozent nach – also fast im gleichen Ausmaß wie in Deutschland. Im Euroraum blieben die Lohnstückkosten im Zeitraum 1999 bis 2007 annähernd stabil. Italien, Spanien und Griechenland bildeten auch in dieser Phase Ausnahmen mit Anstiegsraten von um die 2 Prozent.

Das Jahr 2007 war das letzte vollständige Kalenderjahr vor der globalen Wirtschaftskrise, die im Winter 2008/2009 ihren Höhepunkt erreichte. Im Zeitraum 2007 bis 2014 zeigte sich, wie die verschiedenen Länder durch die Krise kamen und ob die Krise und die nachfolgende Erholung ihre Spuren in der Lohnstückkostenentwicklung hinterließen. In insgesamt sieben Ländern waren die Lohnstückkosten zuletzt niedriger als vor der Wirtschaftskrise (Tabelle). Darunter

waren auch die USA, deren Lohnstückkosten allerdings nicht mehr so schnell schrumpften wie in den vorangegangenen Perioden. In den Krisenländern Portugal und Griechenland sanken sie ebenfalls. Im Durchschnitt aller Länder ergab sich ein Anstieg von 0,8 Prozent und damit ein Abweichen vom leichten Rückgang in den beiden Vorperioden. Im Euroraum stiegen die Lohnstückkosten sogar um jahresdurchschnittlich 1,5 Prozent. Dabei wurde der Euro-Durchschnitt durch die stark wachsenden Lohnstückkosten in den Niederlanden (2,0 Prozent) und in Italien (2,5 Prozent) nach oben gezogen. In Deutschland stiegen sie mit durchschnittlich 1,8 Prozent pro Jahr etwas mehr als im Durchschnitt des Euroraums. Die aktuelle Teilperiode liefert somit keinen Beleg für eine die Nachbarländer unter Druck setzende Lohnzurückhaltung in Deutschland.

Auf und Ab der deutschen Lohnstückkostenposition

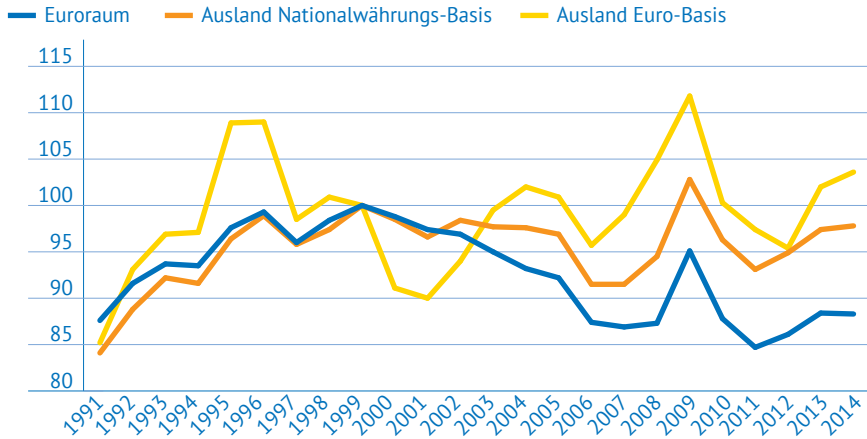
Um die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten mit der Konkurrenz im Zeitablauf besser darstellen zu können, wird im Folgenden die Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Ausland und den anderen Euroländern dargestellt. Die Lohnstückkostenposition Deutschlands ist für 1999, also das Jahr der Einführung des Euro, auf 100 indexiert. Werte über 100 bedeuten, dass sich die Lohnstückkosten in Deutschland schneller erhöhen oder langsamer zurückgehen als im Ausland. Ein Wert von 110 kann sich beispielsweise ergeben, wenn die Lohnstückkosten im Ausland gegenüber dem Basisjahr konstant bleiben und sie in Deutschland um 10 Prozent zunehmen.

Es zeigt sich, dass sich die deutsche Lohnstückkostenposition in den 1990er Jahren fast kontinuierlich verschlechterte, und zwar sowohl gegenüber dem Ausland insgesamt als auch gegenüber dem Euroraum (Abbildung 4). Größere Schwankungen ergaben sich nur durch das Auf und Ab der Wechselkurse. Schlechter als 1999 war die deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungsbasis nur im Jahr 2009. Dieses Jahr markiert den Höchststand, weil die deutsche Industrie mit ihrem Schwerpunkt auf Investitionsgüter von der globalen Krise besonders stark betroffen war und einen entsprechend hohen Produktionsrückgang verzeichnete. Gleichzeitig wurde aber die Beschäftigung konstant gehalten. Die Kurzarbeit sorgte zwar für eine Reduzierung des Arbeitsvolumens. Diese war aber nicht stark genug, um der reduzierten Produktion zu entsprechen, sodass die Produktivität besonders hierzulande in der Krise deutlich sank.

Deutschlands Lohnstückkostenposition

Abbildung 4

Relative Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Euroraum¹⁾ und dem Ausland;
Index 1999 = 100



1) Euroraum: Gründungsmitglieder ohne Deutschland, Irland und Luxemburg; bis 1999 auf Nationalwährungs-Basis.

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



http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/262153/storage/master/download/abb4.xlsx

Seit 1999 verbesserte sich die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland insgesamt nur geringfügig. Zwar stärkte sie sich in den Jahren vor der Wirtschaftskrise – besonders von 2005 auf 2006 – deutlich. Nach dem krisenbedingten Auf und Ab in und nach der globalen Rezession verschlechterte sie sich auf Nationalwährungs-Basis aber seit 2011 wieder kontinuierlich um immerhin 5 Prozent bis zum Jahr 2014.

Gegenüber dem Euroraum entwickelte sich die deutsche Lohnstückkostenposition seit 1999 im Trend günstiger. Sie ist nun knapp 12 Prozent besser als Ende der 1990er Jahre und liegt damit wieder auf dem Niveau von 1991. Allerdings hat sich auch gegenüber dem Euroraum die Lohnstückkostenposition seit 2011 wieder verschlechtert. Damit zeigt die Betrachtung der Lohnstückkosten, dass in den letzten Jahren nicht von einer übermäßigen Lohnmoderation gesprochen werden kann, sondern im Gegenteil, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit droht wieder zu erodieren. Im Vergleich zu 1999, als die deutsche Wirtschaft insgesamt in einer schlechten Verfassung war, stand die deutsche Industrie 2014 gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz nicht besser da. Dabei muss beachtet

werden, dass bei der Betrachtung des Auslands insgesamt die Euroländer enthalten sind. Dies bedeutet, dass Deutschland gegenüber der Konkurrenz der etablierten Industrieländer außerhalb des Euroraums auch seit 1999 schlechter abgeschnitten hat.

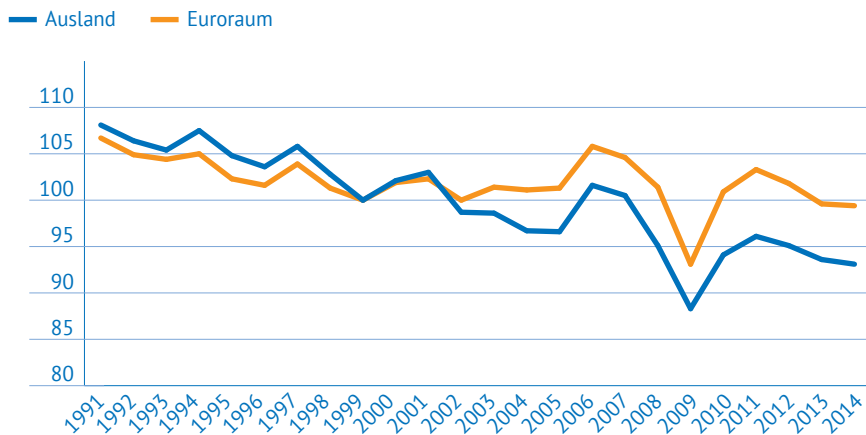
Schwache Produktivitätsentwicklung in Deutschland

Um die Entwicklung der deutschen Lohnstückkostenposition näher zu untersuchen, werden die Komponenten Produktivität und Arbeitskosten je Stunde einzeln betrachtet. Ein Blick auf die Produktivität zeigt, dass Deutschland insgesamt an Boden gegenüber der ausländischen Konkurrenz verlor (Abbildung 5). Auch im Vergleich zu den Euroländern fiel die Produktivitätsentwicklung in den 1990er Jahren schwächer aus. Im Zeitraum 2005 bis 2007 konnte Deutschland seine Produktivität stärker steigern als die Konkurrenten aus dem Euroraum, fiel danach aber wieder auf das Niveau von 1999 zurück. Im Jahresdurchschnitt betrug der Produktivitätsanstieg hierzulande im Zeitraum 2007 bis 2014 nur 0,5 Prozent. Mögliche Erklärungen hierfür könnten sein, dass die deutschen Unternehmen aufgrund des sich abzeichnenden Fachkräftemangels infolge der demografischen

Deutschlands Produktivitätsdynamik im Vergleich

Abbildung 5

Relative Position Deutschlands bezogen auf die Arbeitsproduktivität (Bruttowertschöpfung je geleistete Stunde) gegenüber dem Euroraum¹⁾ und dem Ausland; Index 1999 = 100



1) Euroraum: Gründungsmitglieder ohne Deutschland, Irland und Luxemburg; bis 1999 auf Nationalwährungs-Basis.

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

Entwicklung qualifizierte Mitarbeiter über den aktuellen Bedarf hinaus im Betrieb halten und zudem Restrukturierungsgewinne geringer ausfallen (SVR, 2015). Als weiteren Grund nennt der Sachverständigenrat interne und externe Innovationshemmnisse.

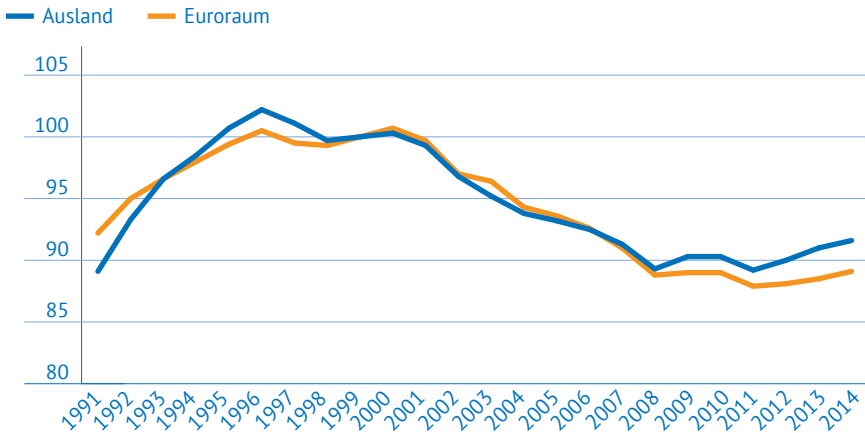
Arbeitskostendynamik in Deutschland wieder stärker als im Ausland

Bei den Arbeitskosten zeigt sich, dass sich die deutsche Position vor allem bis Mitte der 1990er Jahre stark verschlechterte und bis zur Jahrtausendwende in etwa konstant blieb (Abbildung 6). Erst danach war Deutschland entschieden kostenbewusster und konnte seine Kostenposition zwischen 2000 und 2008 um 12 Prozentpunkte gegenüber dem Euroraum und um 11 Prozentpunkte im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz insgesamt verbessern. Seit 2011 stiegen aber auch die Arbeitskosten wieder etwas schneller als im Ausland. Es zeigt sich, dass Deutschland trotz der schwachen Produktivitätsentwicklung und der geringen Preiserhöhungsspielräume in den letzten Jahren einen überdurchschnittlichen Anstieg der Arbeitskosten verzeichnete. Auf lange Sicht (1991 bis 2014) war die Arbeitskostendynamik in Deutschland geringfügig höher als im Ausland.

Deutschlands Arbeitskostendynamik im Vergleich

Abbildung 6

Relative Position Deutschlands bezogen auf die Arbeitskosten je geleistete Stunde gegenüber dem Euroraum¹⁾ und dem Ausland; Index 1999 = 100



1) Euroraum: Gründungsmitglieder ohne Deutschland, Irland und Luxemburg; bis 1999 auf Nationalwährungs-Basis.

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

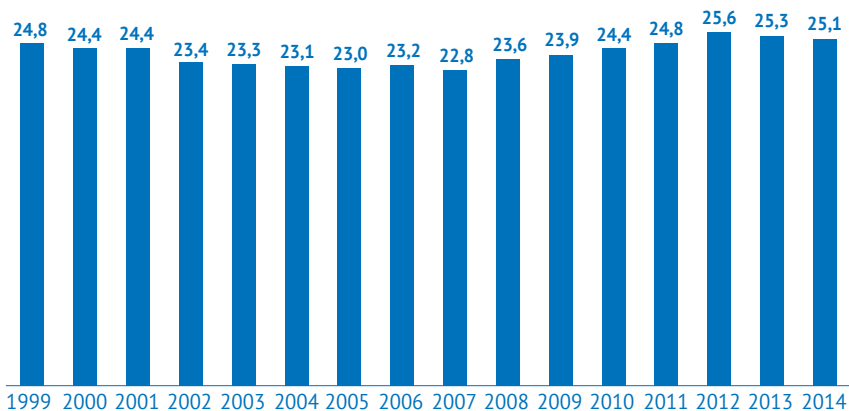
Euroraum profitiert von globalen deutschen Exporterfolgen

Eine aus deutscher Sicht starke Verbesserung der Lohnstückkostenposition lässt sich nur gegenüber dem Euroraum seit 1999 beobachten. Es stellt sich die Frage, ob dies die wirtschaftliche Entwicklung der Partnerländer stark negativ beeinflusst hat. Kritiker behaupten, dass durch höhere Lohnabschlüsse in Deutschland die Binnenkonjunktur stärker angekurbelt worden wäre. Dies hätte die Krisenländer im Gefolge der Staatsschuldenkrise weniger unter Druck gesetzt, einschneidende Sparmaßnahmen zu ergreifen (Herzog-Stein et al., 2015). Dem steht jedoch entgegen, dass Deutschland nicht nur in den Euroraum, sondern auch in andere Länder exportierte und dort ebenfalls seine Wettbewerbsfähigkeit wahren musste. Der Anteil des Euroraums (Gründungsmitglieder) als Zielregion der deutschen Exporte beträgt nur noch gut ein Drittel, während Anfang der 1990er Jahre noch die Hälfte der Ausfuhren in die Länder des Euroraums ging. Deutschland ist aber über Vorleistungsimporte gleichzeitig eine Handelsplattform für die Europäische Union (EU) und den Euroraum. So bewirkt eine Zunahme der deutschen Exporte um 10 Prozent eine durchschnittliche Zunahme der Vorleistungsimporte aus dem EU-Ausland von 9 Prozent (Kolev/Matthes, 2013). Der Offenheitsgrad der EU gegenüber Deutschland erhöhte sich im Zeit-

Deutschland als Exportzielland

Abbildung 7

Anteil der Exporte aus dem Euroraum nach Deutschland an allen Exporten in den Euroraum¹⁾, in Prozent



1) Euroraum: Gründungsmitglieder und Griechenland.
Quellen: Eurostat; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

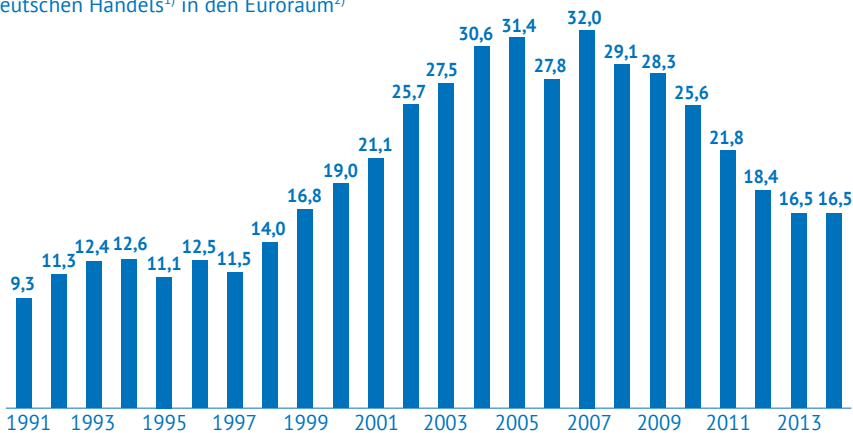
raum 1995 bis 2011 um 63 Prozent, wobei die Vorleistungsexporte der EU nach Deutschland sogar um 79 Prozent zunahmen (Kolev/Matthes, 2013).

Wäre hingegen Deutschlands Binnenkonjunktur zu sehr geschwächt worden und würden die deutschen Unternehmen auf dem heimischen Markt Exporteure aus dem Euroraum verdrängen, müsste Deutschland auch als Absatzmarkt für die anderen Euroländer innerhalb des Euroraums an Bedeutung verloren haben. Hierzu wird der Anteil Deutschlands an den Ausfuhren der Euroländer, die in den Euroraum gehen, betrachtet. Es zeigt sich, dass dieser Anteil zuletzt sogar geringfügig höher war als 1999 und gegenüber dem Tiefpunkt im Jahr 2007 um gut 2 Prozentpunkte auf 25,1 Prozent im Jahr 2014 stieg (Abbildung 7). Auch der Überschuss im Warenhandel mit den Euroländern war in Relation zu dem Handelsvolumen mit dem Euroraum zuletzt nicht größer als 1999 und er halbierte sich gegenüber 2007 fast (Abbildung 8). Überdies haben die Exporte der übrigen Euroländer zum Teil eine völlig andere Warenstruktur als in Deutschland. So könnte die griechische Wirtschaft von einem Rückgang der deutschen Exporte kaum profitieren, da beispielsweise die Bereiche Maschinenbau und Fahrzeuge zusammen mit den chemischen Erzeugnissen in Deutschland 64 Prozent, in Griechenland aber nur 18 Prozent der Ausfuhren ausmachen.

Deutschlands Handelsbilanzüberschuss mit dem Euroraum

Abbildung 8

Saldo aus Exporten und Importen in und aus dem Euroraum in Prozent des deutschen Handels¹⁾ in den Euroraum²⁾



1) Mittelwert aus Einfuhr und Ausfuhr. 2) Euroraum: Gründungsmitglieder.
Quelle: Statistisches Bundesamt

Begrenzte Preiserhöhungsspielräume

Ein weiteres Argument zielt darauf ab, dass in Deutschland die Preise kräftig steigen sollten, damit die Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank (EZB) von 2 Prozent erreicht werden könnte und besonders die Krisenländer bei der Preisentwicklung Luft nach unten hätten, ohne Gefahr zu laufen, in eine Deflation abzurutschen. Auch die Deutsche Bundesbank mahnte dazu an, den Verteilungsspielraum aus Zielinflationsrate und Produktivitätswachstum auszuschöpfen (Dettmer/Reiermann, 2014; Lesch, 2015). Es ist aber fragwürdig, dass die Unternehmen steigende Lohnkosten beliebig auf die Güterpreise überwälzen können. So waren die Ausführpreise im Jahr 2014 nur knapp 1 Prozent höher als 2011 und sie gingen seit 2012 sogar leicht zurück. Der Preisdeflator für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes stieg zwischen 2011 und 2014 mit insgesamt 5 Prozent zwar etwas schneller an, dem steht jedoch ein Anstieg der nominalen Lohnstückkosten von knapp 9 Prozent entgegen. Die Unternehmen konnten also die realen Lohnstückkosten nicht konstant halten, was auf eingeschränkte Preiserhöhungsspielräume hindeutet. Der Verteilungsspielraum aus Produktivitätswachstum und Preissteigerungsrate wurde somit seit 2011 deutlich mehr als ausgeschöpft. Eine Orientierung der Lohnpolitik an der Zielinflationsrate würde deshalb gerade in der Exportindustrie Arbeitsplätze gefährden (Lesch, 2015). Dies hätte negative Auswirkungen auf den Konsum, der stärker von der Beschäftigungsentwicklung als von der Lohnentwicklung abhängt (Lesch, 2007). Damit liefe Deutschland Gefahr, die konjunkturelle Entwicklung zu gefährden. Denn gerade der Konsum war zuletzt der Konjunkturtreiber (IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2015).

Ausblick

Die Lohnstückkosten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes stiegen im Jahr 2015 um knapp 2 Prozent, was darauf hindeutet, dass sich die Lohnstückkostenposition Deutschlands auf Nationalwährungs-Basis gerechnet voraussichtlich verschlechtern wird. Eine starke Entlastung für die deutsche Exportwirtschaft ergab sich 2015 durch den schwachen Euro. So wertete der Euro gegenüber dem japanischen Yen um gut 4 Prozent, dem britischen Pfund um 10 Prozent, dem Schweizer Franken um 12 Prozent und gegenüber dem US-Dollar sogar um mehr als 16 Prozent ab. Wechselkursänderungen sind aber nicht dauerhaft und können

sich schnell wieder umkehren. Daher wäre es gefährlich, auf diesen Rückenwind zu setzen, wenn eine dauerhafte Erosion der Wettbewerbsfähigkeit vermieden werden soll.

Literatur

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

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2015, Gegenwind nimmt zu: Ergebnisse der DIHK-Konjunkturumfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2015, http://www.dihk.de/ressourcen/downloads/dihk-konjunkturumfrage-10-2015/at_download/file? [4.1.2016]

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

Gros, Daniel, 2015, Restoring Competitiveness: What Has Gone Right, What Has Gone Wrong?, in: CESifo Forum, Nr. 3, S. 18–25

Herzog-Stein, Alexander / Joebges, Heike / Niechoj, Thorsten / Stein, Ulrike / Zwiener, Rudolf, 2015, Nur moderater Anstieg der Arbeitskosten in Deutschland, Arbeits- und Lohnstückkostenentwicklung 2014 und 1. Halbjahr 2015 im europäischen Vergleich, IMK Report, Nr. 109, Düsseldorf

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 [7.1.2015]

IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2015, Moderate Schlagzahl im Fahrwasser der schwächeren Weltwirtschaft – IW-Konjunkturprognose Herbst 2015, IW-Trends, Online-Sonderausgabe, Nr. 1.2015, <http://www.iwkoeln.de/studien/iw-trends/beitrag/iw-forschungsgruppe-konjunktur-moderate-schlagzahl-im-fahrwasser-der-schwaecheren-weltwirtschaft-251080> [4.1.2016]

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

Kolev, Galina / Matthes, Jürgen, 2013, Die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und der EU, in: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Die Zukunft der Industrie in Deutschland und Europa, IW-Analysen, Nr. 88, S. 53–68

Lesch, Hagen, 2007, Lohnpolitik, Beschäftigung und Konsum, in: IW-Trends, 34. Jg., Nr. 1, S. 31–45

Lesch, Hagen, 2015, Die Lohndebatte der Bundesbank: Paradigmenwechsel oder Sturm im Wasserglas?, in: Sozialer Fortschritt, 64. Jg., Nr. 4, S. 84–90

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

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2015, Zukunftsfähigkeit in den Mittelpunkt, Jahresgutachten 2015/2016, Wiesbaden

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

Sinn, Hans-Werner, 2015, Der Euro: Von der Friedensidee zum Zankapfel, München

An International Comparison of Unit Labour Costs – Germany's Competitiveness Erodes

The level of unit labour costs in German manufacturing industry is still high. On average the unit labour costs of competing nations were 11 per cent below the German rate in 2014 though the Eurozone, with a mere 3 per cent lower costs, had only a moderate advantage. Of course, productivity is also above average in Germany, but not sufficiently to compensate for the disadvantage of high labour costs. Over time Germany's relative position has deteriorated slightly relative to the competition, primarily due to its lower productivity growth. In the long run (1991 – 2014) unit labour costs remained constant on a national currency basis in comparison to the countries which now have the Euro. However, in the 1990s unit labour costs increased so dramatically that the German economy entered the Eurozone in poor economic health. Between 1999 and 2007 unit labour costs in Germany developed considerably more favourably than in the Eurozone. However, since 2011 they have again risen more steeply.