

Herzog-Stein, Alexander; Joebges, Heike; Stein, Ulrike; Zwiener, Rudolf

Research Report

Arbeitskostenentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Europa

IMK Report, No. 88

Provided in Cooperation with:

Macroeconomic Policy Institute (IMK) at the Hans Boeckler Foundation

Suggested Citation: Herzog-Stein, Alexander; Joebges, Heike; Stein, Ulrike; Zwiener, Rudolf (2013) : Arbeitskostenentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Europa, IMK Report, No. 88, Hans-Böckler-Stiftung, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Düsseldorf, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-2014030716053>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/106111>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Auf einen Blick

- Deutschlands Arbeitskostenentwicklung in der Privatwirtschaft, die lange im europäischen Vergleich weit unterdurchschnittlich war, hat sich im Jahr 2012 und im ersten Halbjahr 2013 mit Zuwachsraten von jeweils 2,8 % weiter normalisiert.
- Aufgrund des großen sektoralen Lohngefälles in Deutschland bezieht die deutsche Industrie preiswerte Vorleistungen aus dem Dienstleistungssektor, was zu einer Senkung der effektiven Arbeitskosten um 8 - 10 % in der Industrie führt. Unter Beachtung der Produktivitätsfortschritte ist die deutsche preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Rest Europas weiter extrem hoch.
- Deutschlands Löhne müssten vorübergehend um deutlich mehr als 3 % jährlich steigen, um den Krisenländern über höhere Importe zu helfen. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Krisenländer ist dagegen bei Exporten schon weitgehend wieder hergestellt: Spanien, Portugal und zuletzt Griechenland verzeichnen sogar schon stärkere Exportzuwächse als Deutschland. Und das, obwohl ihre Lohnstückkostenrückgänge nicht in den Exportpreisen weitergegeben, sondern teilweise für höhere Gewinnmargen genutzt wurden.

Arbeitskostenentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Europa

Arbeits- und Lohnstückkosten in 2012 und im 1. Halbjahr 2013

Alexander Herzog-Stein, Heike Joebges¹,
Ulrike Stein, Rudolf Zwiener

Das IMK wertet jährlich die amtliche Statistik von Eurostat zu den Arbeitskosten je Arbeitsstunde in den europäischen Ländern aus (zuletzt Stein et al. 2012). Die aktuelle Statistik enthält Angaben über die Arbeitskostenniveaus im Jahr 2012 und vorläufige Ergebnisse für das erste Halbjahr 2013. Sie gibt einen Einblick in die sektorale Lohnkostenentwicklung in den einzelnen Ländern. Angesichts der noch ungelösten Krise des Euroraums und den restriktiven Anpassungsprogrammen der Troika für einige Länder, die auf eine Reduzierung der relativen Arbeitskosten abzielen, aber auch vor dem Hintergrund der aktuellen Debatte um die weiterhin hohen deutschen Leistungsbilanzüberschüsse sind diese Daten von großer wirtschaftspolitischer Bedeutung.

Die Analyse erfolgt sowohl für die gesamte Privatwirtschaft als auch getrennt nach den Sektoren private Dienstleistungen, Verarbeitendes Gewerbe und öffentliche Dienstleistungen. Beim europäischen Vergleich der Arbeitskostenniveaus im Verarbeitenden Gewerbe wird zusätzlich mit Hilfe der Input-Output-Methode der Entlastungseffekt für die deutsche Industrie berechnet, der sich durch den Einsatz vergleichsweise günstiger Dienstleistungen ergibt. Das ist eine deutsche Besonderheit, da in den anderen europäischen Ländern die Arbeitskosten bei den privaten Dienstleistungen häufig nahe bei denen der Industrie liegen.

Zur Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Länder reichen die Arbeitskostenniveaus nicht aus. Vielmehr müssen noch die jeweiligen Produktivitätsentwicklungen mit berücksichtigt werden, so dass es letztlich des Vergleichs der Lohnstückkostenentwicklungen bedarf.

Videostatement:
Rudolf Zwiener zur
Arbeitskostenentwicklung
<http://bit.ly/1b42Buq>



¹ Professorin an der HTW-Berlin.

Diese werden in diesem Bericht ebenfalls analysiert, wobei der Schwerpunkt auf deren Zusammenhang mit den Exportpreisen gelegt wird. Unterschiedliche Entwicklungen von Lohnstückkosten und Exportpreisen in einzelnen Ländern geben Hinweise auf Preissetzungsspielräume auf Drittmärkten und die Möglichkeiten zu Gewinnmitnahmen für die Unternehmen. Sie zeigen damit auch, wie unterschiedlich Arbeitnehmer und Unternehmen von der gegenwärtigen Krise betroffen sind.

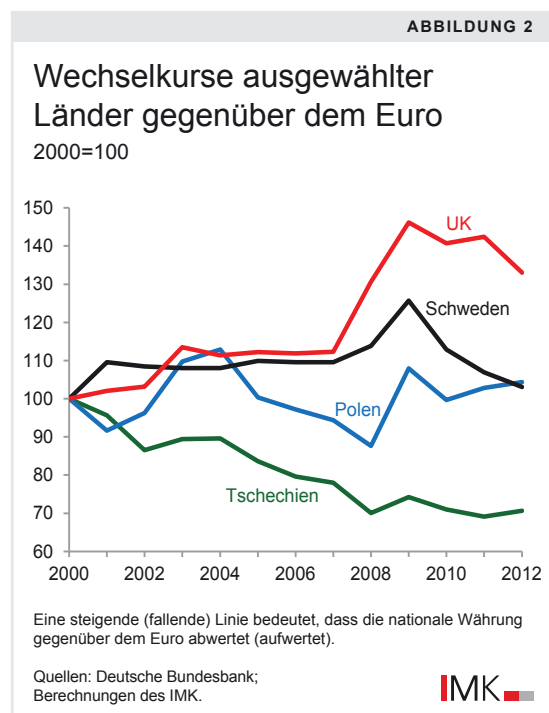
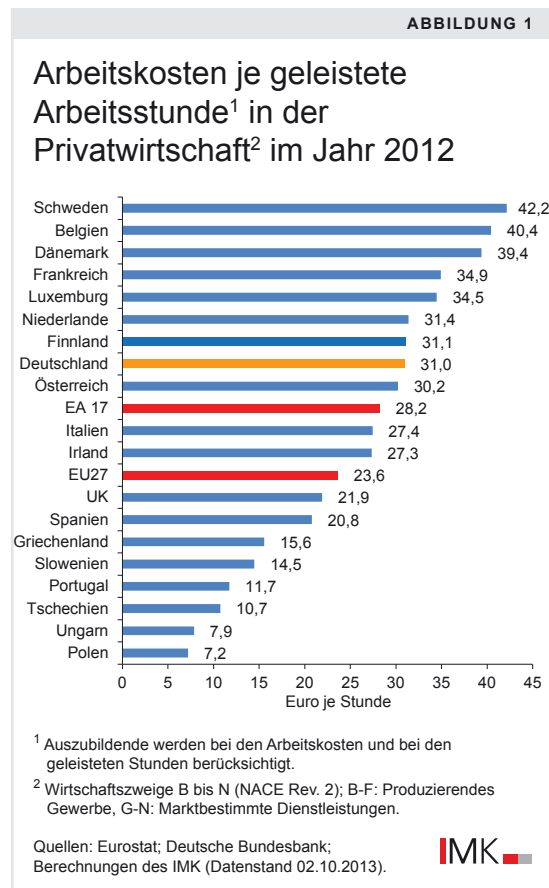
Die deutschen Arbeitskosten in der Privatwirtschaft bleiben im oberen Mittelfeld

Im Folgenden werden die Arbeitskosten für die Privatwirtschaft im Jahr 2012 dargestellt. Die Privatwirtschaft besteht aus dem Produzierenden Gewerbe und dem privaten Dienstleistungssektor. Im Vergleich zum Vorjahr tauscht Deutschland im Ranking mit Finnland die Plätze und nimmt mit Arbeitskosten von 31,0 Euro pro Stunde den achten Platz ein. Im Vergleich zu den letzten beiden Jahren ist Deutschland somit einen Platz nach unten gerückt (Abbildung 1).

Deutschland gehört damit immer noch zur Gruppe der Hochlohnländer. Das sind die neun Länder, deren Arbeitskosten höher als die durchschnittlichen Arbeitskosten im Euroraum (28,2 Euro) sind. Allerdings ist innerhalb dieser Gruppe weiterhin eine zunehmende Spreizung auszumachen. Die Höhe der Arbeitskosten reicht dabei von 30,2 Euro in Österreich bis zu 42,2 Euro in Schweden. Inzwischen hat sich innerhalb der Hochlohnländer eine Dreiteilung herauskristallisiert: Am unteren Rand dieser Ländergruppe befinden sich neben Österreich und Deutschland auch noch Finnland (31,1 Euro) und die Niederlande (31,4 Euro). Den mittleren Bereich der Hochlohngruppe bilden Frankreich (34,9 Euro) und Luxemburg (34,5 Euro). Die mit Abstand höchsten Arbeitskosten haben Schweden (42,2 Euro), Belgien (40,4 Euro) und Dänemark (39,4 Euro).²

In der Gruppe der Volkswirtschaften, deren Arbeitskosten unter dem Euroraum-Durchschnitt liegen, ist die Spreizung der Arbeitskosten nahezu unverändert geblieben, wobei die Höhe der Arbeitskosten in dieser Ländergruppe wesentlich stärker divergiert als in der Gruppe der Hochlohnländer. So bewegt sich die Höhe der Arbeitskosten in dieser Gruppe in einer Spanne von 7,2 Euro in Polen und 27,4 Euro in Italien. Neben Italien befindet

sich auch Irland (27,3 Euro) nur leicht unter dem Euroraum-Durchschnitt (28,2 Euro) aber deutlich über dem EU-Durchschnitt von 23,6 Euro. Unter dem EU-Durchschnitt liegen neben dem Vereinigten Königreich (21,9 Euro) auch die Krisenländer Spanien (20,8 Euro), Griechenland (15,6 Euro) und Portugal (11,7 Euro).



² Die Umrechnung der Arbeitskosten der Nicht-Euro-Länder erfolgt mit den Jahresdurchschnittswerten der Euro-Referenzkurse der EZB.

Sowohl Schweden als auch das Vereinigte Königreich sind im Jahr 2012 um je eine Position im Ranking nach oben gerückt. Dies hat in beiden Ländern mit der Aufwertung der jeweiligen nationalen Währung gegenüber dem Euro zu tun (Abbildung 2). Die britischen und schwedischen Arbeitskosten stiegen in Euro gemessen um 8,6 % bzw. 7,8 %, obwohl die britischen Arbeitskosten gemessen in Britischen Pfund nur um 1,4 % zulegten, im Gegensatz zu den schwedischen Arbeitskosten, die auch in Schwedischen Kronen deutlich um 4,0 % stiegen. In der Tschechischen Republik, Ungarn und Polen, die ebenfalls nicht dem Euroraum angehören, leg-

ten die Arbeitskosten hingegen nur wenig zu, was vor allem daran lag, dass ihre jeweiligen Landeswährungen 2012 gegenüber dem Euro abwerteten.

Ein Blick auf die Veränderungsraten zeigt, dass sich die Arbeitskosten auch im Jahr 2012 wieder sehr unterschiedlich entwickelten (Tabelle 1). Sowohl im EU- als auch Euroraum-Durchschnitt legten die Arbeitskosten im Jahr 2012 nur um 2,2 % zu, nach einem Anstieg von 2,7 % im Vorjahr. Dies war der zweitniedrigste Anstieg seit der Einführung des Euro. Die deutschen Arbeitskosten entwickelten sich dabei mit einem Zuwachs von 2,8 % leicht überdurchschnittlich. Die höchsten Anstiege der

TABELLE 1

Arbeitskosten je Stunde in Euro nach Wirtschaftszweigen in 2012

	Privatwirtschaft ¹				Privater Dienstleistungssektor ²				Verarbeitendes Gewerbe ³			
	AK/ Stunde	Position	% in Euro ⁴	% in LCU ⁴	AK/ Stunde	Position	% in Euro ⁴	% in LCU ⁴	AK/ Stunde	Position	% in Euro ⁴	% in LCU ⁴
Schweden	42,2	1	7,8	4,0	41,9	1	7,7	3,8	44,0	1	8,7	4,8
Belgien	40,4	2	2,9	2,9	40,4	3	2,7	2,7	42,0	2	3,1	3,1
Dänemark	39,4	3	1,7	1,5	40,6	2	1,8	1,7	38,0	3	1,2	1,1
Frankreich	34,9	4	2,0	2,0	34,7	5	1,9	1,9	36,4	4	2,4	2,4
Luxemburg	34,5	5	2,4	2,4	37,8	4	2,4	2,4	30,1	9	1,7	1,7
Niederlande	31,4	6	1,3	1,3	30,7	6	1,1	1,1	32,8	7	1,8	1,8
Finnland	31,1	7	4,3	4,3	29,6	7	4,2	4,2	33,8	6	4,4	4,4
Deutschland	31,0	8	2,8	2,8	28,4	9	3,1	3,1	35,1	5	2,4	2,4
Österreich	30,2	9	4,4	4,4	29,1	8	5,0	5,0	32,0	8	3,6	3,6
Italien	27,4	10	2,0	2,0	27,6	10	1,1	1,1	27,1	11	3,1	3,1
Irland	27,3	11	1,9	1,9	26,6	11	1,8	1,8	28,9	10	2,6	2,6
UK	21,9	12	8,6	1,4	21,3	12	8,4	1,3	22,7	12	8,6	1,5
Spanien	20,8	13	1,1	1,1	20,1	13	0,3	0,3	22,4	13	2,3	2,3
Zypern	16,7	14	1,2	1,2	17,3	14	1,1	1,1	13,4	16	1,2	1,2
Griechenland	15,6	15	-5,8	-5,8	15,5	15	-4,4	-4,4	14,6	14	-7,1	-7,1
Slowenien	14,5	16	0,7	0,7	15,3	16	0,0	0,0	14,1	15	2,9	2,9
Malta	12,4	17	2,9	2,9	12,7	18	3,2	3,2	12,9	17	4,3	4,3
Portugal	11,7	18	-4,9	-4,9	12,9	17	-6,2	-6,2	10,0	19	-4,2	-4,2
Tschechien	10,7	19	0,8	3,1	11,3	19	1,2	3,5	10,1	18	0,8	3,1
Estland	8,6	20	6,4	6,4	8,8	20	5,2	5,2	8,1	21	7,4	7,4
Slowakei	8,6	21	2,7	2,7	8,5	21	1,2	1,2	8,5	20	5,1	5,1
Ungarn	7,9	22	2,2	5,8	8,0	22	1,2	4,9	7,5	22	3,9	7,6
Polen	7,2	23	1,6	3,1	7,2	23	0,9	2,4	6,6	23	2,9	4,6
Lettland	6,3	24	5,3	4,0	6,6	24	5,5	4,2	5,6	24	5,6	4,2
Litauen	5,7	25	4,9	4,9	5,9	25	4,8	4,8	5,5	25	4,9	5,0
Rumänien	4,5	26	1,0	6,2	4,9	26	0,8	6,1	3,8	26	1,8	7,0
Bulgarien	3,6	27	8,7	8,6	4,0	27	11,9	11,9	2,8	27	5,6	5,6
EA17	28,2		2,2	2,2	27,7		2,1	2,1	30,5		2,5	2,5
EU27	23,6		2,2	2,2	23,7		2,1	2,1	24,1		2,6	2,6

¹ Wirtschaftszweige B-N (NACE Rev. 2): B-F: Produzierendes Gewerbe; G-N: Marktbestimmte Dienstleistungen.

² Wirtschaftszweige G-N: G: Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; H: Verkehr und Lagerei; I: Gastgewerbe; J: Information und Kommunikation; K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen; L: Grundstücks- und Wohnungswesen; M: Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen; N: Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen.

³ Wirtschaftszweig C: Verarbeitendes Gewerbe.

⁴ Veränderungsrate in Prozent im Vergleich zum Vorjahr in Euro bzw. in der jeweiligen Landeswährung.

Arbeitskosten verzeichneten Schweden und das Vereinigte Königreich, wobei hierbei Wechselkursveränderungen eine wichtige Rolle spielten. Aber auch in Österreich (4,4 %), Finnland (4,3 %) und Belgien (2,9 %) nahmen sie überdurchschnittlich zu. In Frankreich (2,0 %), Italien (2,0 %), Irland (1,9 %) und den Niederlanden (1,3 %) stiegen die Arbeitskosten dagegen nur unterdurchschnittlich an. Betrachtet man die Entwicklung in einigen Krisenländern, sieht man zum Teil deutliche Anpassungsprozesse. So verzeichnete Spanien mit einem Zuwachs von lediglich 1,1 % einen unterdurchschnittlichen Anstieg in den Arbeitskosten; in Grie-

chenland und Portugal fielen sie sogar erheblich um 5,8 % bzw. 4,7 %.

Noch offensichtlicher werden die in den letzten Jahren ablaufenden Anpassungsprozesse, wenn man die Entwicklung am aktuellen Rand in Relation setzt zu der Arbeitskostenentwicklung vor dem Ausbruch der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise (Tabelle 2). Besonders auffällig ist hierbei die Entwicklung der griechischen Arbeitskosten. Während sich diese bis zur Krise bei hohen Schwankungen insgesamt leicht über dem Euroraumdurchschnitt entwickelt haben, sind sie seit Ausbruch der Krise um durchschnittlich 1,4 % pro Jahr gefallen.

TABELLE 2

Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in Landeswährung von 2000 bis 2012 in der Privatwirtschaft¹

	2000-2008		2008-2012		2000-2012	
	Landeswährung	Euro	Landeswährung	Euro	Landeswährung	Euro
Griechenland	3,4		-1,4		1,8	
Deutschland	1,8		2,2		1,9	
Portugal	3,1		0,4		2,2	
EA17	3,0		2,3		2,8	
Österreich	2,6		3,4		2,9	
Belgien	2,8		3,2		2,9	
Italien	3,1		2,9		3,0	
Niederlande	3,6		1,8		3,0	
EU27	3,6		2,3		3,2	
Dänemark	3,6		2,5		3,2	
Malta	3,6		2,5		3,2	
Luxemburg	3,4		2,9		3,3	
Frankreich	3,7		2,4		3,3	
Schweden	3,4	(1,7)	3,1	(5,7)	3,3	(3,0)
Irland	5,2		0,1		3,5	
UK	4,8	(1,4)	1,4	(0,9)	3,7	(1,2)
Spanien	4,5		2,4		3,8	
Finnland	4,3		3,1		3,9	
Zypern	5,1		2,1		4,1	
Slowenien	7,4		1,9		5,6	
Polen	7,0	(8,8)	3,5	-(1,0)	5,8	(5,5)
Tschechien	7,4	(12,3)	3,8	(3,6)	6,2	(9,3)
Litauen	10,5	(11,4)	-1,0	-(1,0)	6,5	(7,1)
Slowakei	8,6		3,0		6,7	
Ungarn	9,8	(10,2)	3,2	-(0,3)	7,5	(6,6)
Estland	12,8		1,9		9,0	
Bulgarien	9,6		8,9		9,3	
Lettland	15,6	(12,3)	1,2	(1,4)	10,6	(8,6)
Rumänien	22,3	(13,2)	7,5	(2,4)	17,1	(9,5)

¹ Wirtschaftszweige B-N (NACE Rev. 2): B-F: Produzierendes Gewerbe; G-N: Marktbestimmte Dienstleistungen.

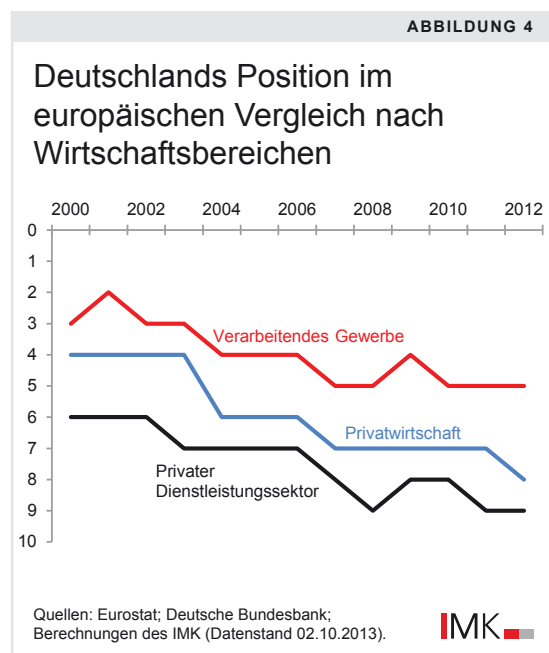
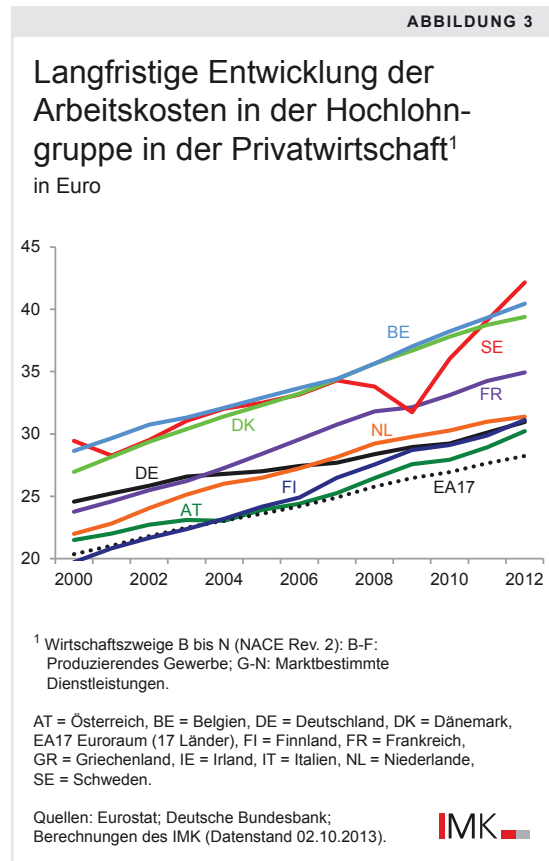
Quellen: Eurostat; Deutsche Bundesbank; Berechnungen des IMK (Datenstand 02.10.2013).

Insgesamt führt dies dazu, dass Griechenland im langfristigen Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2012 inzwischen den geringsten Anstieg der jährlichen Arbeitskosten aller betrachteten Volkswirtschaften hat, was den dramatischen Druck als Folge der Krise und der durch die Troika verordneten Austeritäts- und Deregulierungspolitik anschaulich macht.

In Spanien, Irland und Portugal kommt es ebenfalls zu erheblichen krisenbedingten und wirtschaftspolitisch induzierten Anpassungsprozessen bei den Arbeitskosten. Die vormals überdurchschnittlichen Zuwachsraten der Arbeitskosten in Spanien und Irland haben sich inzwischen deutlich dem EU-Durchschnitt angenähert. Auch Portugal, wo die jährlichen Zuwachsraten der Arbeitskosten bis 2008 im Mittel denen des Euroraum-Durchschnitts entsprachen, verzeichnete zwischen 2008 und 2012 nur noch Arbeitskostenanstiege von durchschnittlich 0,4 %.

Im Gegensatz zur Entwicklung in den Krisenländern hat es hinsichtlich der Dynamik der deutschen Arbeitskosten seit dem Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise sogar eine leichte Beschleunigung gegeben. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Arbeitskostenanstieg von 2,2 % im Zeitraum 2008 bis 2012 sind sie etwas stärker gestiegen als im Zeitraum 2000 bis 2008, die deutschen Zuwachsraten liegen aber immer noch leicht unter dem Euroraum- bzw. EU-Durchschnitt (von 2,3 %) für diese Periode.

Hinsichtlich der langfristigen Entwicklung des Arbeitskostenniveaus in der Privatwirtschaft in der gesamten Periode von 2000 bis 2012 sticht in der Hochlohngruppe vor allem der Verlauf in Deutschland ins Auge (Abbildung 3). Hier – und zeitweise in Österreich – haben die Arbeitskosten in den 2000er Jahren langsamer zugenommen als die in den anderen Ländern der Hochlohngruppe. Deutschland, das im Jahr 2000 mit 24,6 Euro noch die vierthöchsten Arbeitskosten in Europa hatte (Abbildung 4), verzeichnete über den gesamten Zeitraum 2000 bis 2012 nur einen Anstieg der Arbeitskosten um 6,4 Euro und hat sich damit sukzessive von oben in Richtung des oberen Mittelfelds bei den Arbeitskosten und damit auf den zweitletzten Rang innerhalb der Gruppe der Hochlohnländer geschoben. Im zeitlichen Verlauf fielen die deutschen Arbeitskosten erst hinter die französischen und luxemburgischen, dann hinter die niederländischen und zuletzt hinter die finnischen zurück. Aktuell hat Deutschland nur noch die achthöchsten Arbeitskosten in der Europäischen Union. Im Vergleich dazu haben sich in diesen vier Ländern die Arbeitskosten im selben Zeitraum zwischen 9,4 und 11,4 Euro erhöht. Auch bei den



österreichischen Arbeitskosten kann man eine ähnliche aber deutlich schwächer ausgeprägte Tendenz wie bei den deutschen Arbeitskosten erkennen. Die Arbeitskosten stiegen im gesamten Zeitraum um 8,7 Euro. Österreich hat sich vom achten auf den neunten Rang nach unten bewegt.

Im ersten Halbjahr 2013 setzte sich die Entwicklung des Vorjahres weitgehend fort. In Deutschland betrug der Zuwachs der Arbeitskosten im ersten

Halbjahr 2013 2,8 % und lag damit über dem Euroraum- und EU-Durchschnitt von 1,6 % bzw. 1,7 %. Die Anpassungsprozesse in den Krisenländern dauern weiter an. Besonders stark sind die Arbeitskosten im ersten Halbjahr 2013 mit einem Rückgang im Vorjahresvergleich um über 10 % in Griechenland gesunken. Zypern verzeichnete ebenfalls einen – wenn auch nur leichten – Rückgang der Arbeitskosten (-0,6 %). In zwei weiteren Krisenländern, Portugal und Spanien, stagnierten die Arbeitskosten mit Veränderungsraten von 0,2 % bzw. 0,3 %. Dasselbe gilt auch für Frankreich (0,1 %) und mit Abstrichen für die Niederlande (0,6 %), die ebenfalls stagnierende bzw. weit unterdurchschnittliche Zuwächse bei den Arbeitskosten im ersten Halbjahr aufwiesen.

Entwicklung der Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor

Der private Dienstleistungssektor macht quantitativ in Bezug auf die Wertschöpfung und die Beschäftigung den bedeutsamsten Teil der Privatwirtschaft aus. Deutschland liegt bei den Arbeitskosten in diesem Wirtschaftsbereich weiterhin im europäischen Mittelfeld und nimmt im Länderranking wie auch im Vorjahr hinter Österreich die neunte Position ein (Tabelle 1). Im Vergleich zur Privatwirtschaft als Ganzes sind die deutschen Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor um knapp 2 Euro pro Stunde geringer. Mit 28,4 Euro pro Stunde sind sie nur wenig höher als im Euroraum insgesamt (27,7 Euro), aber deutlich niedriger als in Schweden, das mit 41,9 Euro pro Stunde die höchsten Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor von allen Volkswirtschaften der Europäischen Union ausweist (Abbildung 5), und das die letztjährigen Spitzenreiter Dänemark (40,6 Euro) und Belgien (40,4 Euro) überholt hat. Luxemburg hat mit 37,8 Euro pro Stunde im privaten Dienstleistungssektor deutlich höhere Arbeitskosten als in der Privatwirtschaft als Ganzes und nimmt daher vor Frankreich den vierten Rang beim Länderranking ein. In den meisten anderen Ländern, deren Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor unter dem Euroraum-Durchschnitt (27,7 Euro) bzw. dem EU-Durchschnitt (23,7 Euro) liegen, entspricht die Höhe der Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor ungefähr der in der Privatwirtschaft, so dass das Länderranking für die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor und in der Privatwirtschaft für die anderen Länder nahezu identisch ist.

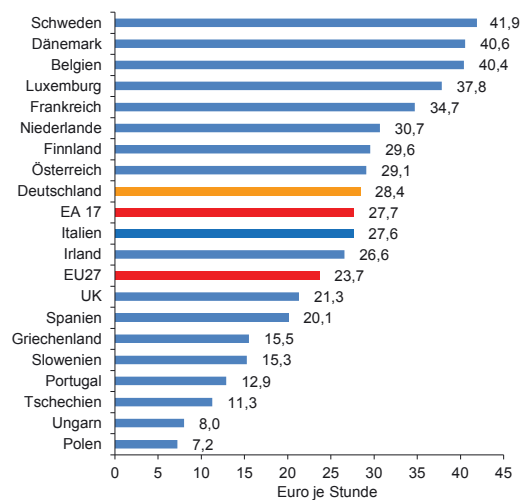
Zum ersten Mal seit Beginn der Währungsunion sind die deutschen Arbeitskosten im Pri-

vaten Dienstleistungsbereich mit einer Zunahme von 3,1 % stärker als der Euroraum-Durchschnitt (2,1 %) gestiegen. Im Großen und Ganzen entsprechen die Zuwachsraten der Arbeitskosten der einzelnen Länder im privaten Dienstleistungssektor weitestgehend den Zuwachsraten in der Privatwirtschaft. Auch hier entwickelten sich die Arbeitskosten sehr heterogen. Die Spannweite ist dabei groß und reicht von fallenden Arbeitskosten in Portugal (-6,2 %) bis hin zu deutlich steigenden Arbeitskosten in Schweden (7,7 %).

Im ersten Halbjahr 2013 stiegen die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor im Vergleich zur gesamten Privatwirtschaft in den einzelnen Ländern etwas langsamer. Dies trifft sowohl für den Euroraum- und den EU-Durchschnitt (1,2 % bzw. 1,5 %) als auch für die meisten Länder inklusive Deutschland (2,6 %) zu. Damit entwickelten sich in Deutschland die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor, nach der langen Phase von unterdurchschnittlichen Zuwachsraten, das zweite Jahr in Folge leicht überdurchschnittlich. Dagegen fielen in Griechenland die Arbeitskosten um 11,6 %

ABBILDUNG 5

Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde¹ im privaten Dienstleistungssektor² im Jahr 2012



¹ Auszubildende werden bei den Arbeitskosten und bei den geleisteten Stunden berücksichtigt.

² Wirtschaftszweige G bis N (NACE Rev. 2):
G: Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen;
H: Verkehr und Lagerei;
I: Gastgewerbe;
J: Information und Kommunikation;
K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen;
L: Grundstücks- und Wohnungswesen;
M: Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen;
N: Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen.

Quellen: Eurostat; Deutsche Bundesbank;
Berechnungen des IMK (Datenstand 02.10.2013).

im privaten Dienstleistungssektor im ersten Halbjahr 2013 sogar noch stärker als in der Privatwirtschaft insgesamt (-10,4 %). Auch in Spanien sind in diesem Wirtschaftsbereich mit einem Rückgang von -0,2 % erstmalig leicht fallende Arbeitskosten festzustellen.

Insgesamt lässt sich damit feststellen, dass die seit 2008 zunehmende Heterogenität der Dynamik der europäischen Arbeitskosten dazu geführt hat, dass deren Spreizung seit Euroeinführung ein bisher nicht gekanntes Ausmaß erreicht hat. Während im Jahr 2000 der Abstand zwischen den niedrigsten und höchsten europäischen Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor noch 27,3 Euro betrug, liegt er inzwischen bei 37,9 Euro.

Entwicklung der Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe

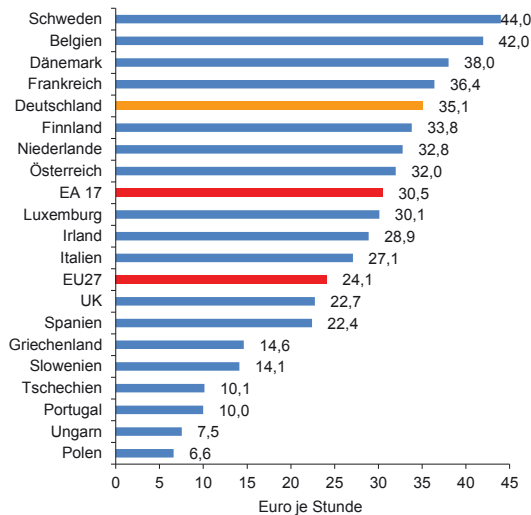
Das Arbeitskostenniveau im Verarbeitenden Gewerbe ist im Euroraum um 1,8 Euro und in der Europäischen Union um 0,5 Euro höher als in der Privatwirtschaft insgesamt. Dabei ist die größte Abweichung nach oben in Deutschland festzustellen. Im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands liegen die Arbeitskosten pro Stunde bei 35,1 Euro; sie sind damit 4 Euro höher als in der gesamten Privatwirtschaft. Deutschland nimmt, wie auch im Vorjahr, die fünfte Position im Länderranking ein (Abbildung 6). Höhere Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe haben Schweden (44,0 Euro), Belgien (42,0 Euro), Dänemark (38,0 Euro) und Frankreich (36,4 Euro). Die Arbeitskosten pro Stunde von Finnland (33,8 Euro), den Niederlanden (32,8 Euro) und Österreich (32,0 Euro) sind niedriger als in Deutschland, liegen jedoch über dem Euroraum-Durchschnitt (30,5 Euro).

Von den Krisenländern haben nur Irland (28,9 Euro) und Spanien (22,4 Euro) höhere Arbeitskostenniveaus im Verarbeitenden Gewerbe als in der Privatwirtschaft insgesamt. In Griechenland und Portugal ist es umgekehrt. Hier kostet die Arbeitsstunde im Verarbeitenden Gewerbe nur 14,6 Euro bzw. 10,0 Euro.

Im Verarbeitenden Gewerbe stiegen die Arbeitskosten je Stunde im Euroraum- bzw. EU-Durchschnitt mit 2,6 % bzw. 2,5 % etwas stärker als in der Privatwirtschaft. Deutschlands Zuwachsrate lag mit 2,4 % nur knapp unterhalb der europäischen Durchschnittsraten. Insgesamt reichte die Spannbreite der Veränderungsraten der Arbeitskosten von wechselkursbedingten Zuwächsen in Höhe von 8,7 % und 8,6 % in Schweden bzw. dem Vereinigten Königreich bis zu Rückgängen von 4,7 % in Portugal und 7,1 % in Griechenland.

ABBILDUNG 6

Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde¹ im Verarbeitenden Gewerbe² im Jahr 2012



¹ Auszubildende werden bei den Arbeitskosten und bei den geleisteten Stunden berücksichtigt.

² Wirtschaftszweig C (NACE Rev. 2).

Quellen: Eurostat; Deutsche Bundesbank; Berechnungen des IMK (Datenstand 02.10.2013).



Im ersten Halbjahr 2013 nahmen die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe sowohl im Euroraum als auch dem EU-Durchschnitt um 2,5 % zu, was in etwa der Entwicklung 2012 entspricht. Insgesamt ist zu erwarten, dass auch für das ganze Jahr 2013 die Arbeitskostenzuwächse wie auch schon im Vorjahr im Verarbeitenden Gewerbe höher sein werden als in der Privatwirtschaft. In Deutschland fiel der Zuwachs mit 3,3 % allerdings im ersten Halbjahr 2013 im Gegensatz zu dem Jahr 2012 etwas höher aus als im europäischen Durchschnitt.

Hohe Kostenentlastung der deutschen Industrie durch die Verbundeffekte mit dem Dienstleistungssektor³

Entwickelte Industriegesellschaften zeichnen sich heute durch ein hohes Maß an Produktions- und Lieferverflechtungen zwischen der Industrie und dem Dienstleistungssektor aus. Die wachsende Durchdringung der Industrieproduktion mit Dienstleistungen ist allerdings nicht nur technologisch bedingt, sie wird auch von der Organisation der Produktion in den Unternehmen bestimmt. So dürfte die Entscheidung darüber, ob Industrieunternehmen einen Teil der in Anspruch genommenen

³ Für Details siehe Kurzfassung einer Studie von Ludwig (2013) in der Infobox.

Dienstleistungen selbst erbringen oder diese über den Markt beziehen, auch von den Lohnrelationen zwischen der Industrie auf der einen Seite und den Dienstleistern auf der anderen Seite abhängen.

Insbesondere für Deutschland spielen diese Verbundeffekte⁴ eine große Rolle, da die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor hierzulande knapp 20 % unter denen im Verarbeitenden Gewerbe liegen, das im Wesentlichen mit der Industrie im engeren Sinne identisch ist. In keinem anderen Land der Europäischen Union sind die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor in Relation zu denen im Verarbeitenden Gewerbe so niedrig (Abbildung 7). Aufgrund dieser enormen Differenz profitiert die Industrie hierzulande so stark wie in keinem anderen EU-Land von den Verbundeffekten – ein Vorteil, der sich in den vergangenen Jahren sogar noch vergrößert hat. Im Jahr 2000 lagen die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe um knapp 5 Euro pro Stunde über denen im privaten Dienstleistungssektor, mittlerweile beträgt der Abstand fast 7 Euro. Gleichzeitig ist der Verbundeffekt wegen der zunehmenden Verflechtung noch stärker geworden.

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) berechnet daher den daraus resultierenden Entlastungseffekt für das Verarbeitende Gewerbe. Allerdings verwendet das IW eine einfache Berechnungsmethode, indem es die einzelnen Wirtschaftsbereiche entsprechend ihres Anteils am Arbeitsvolumen des industriellen Verbundsektors berücksichtigt (Neligan und Schröder 2006) und damit indirekte Kostenentlastungseffekte, die durch die gegenseitigen Lieferbeziehungen zwischen den Wirtschaftsbereichen entstehen, vernachlässigt. In einer aktuellen Studie des IW auf Basis der Arbeitskostenerhebung 2008 ergeben sich so Entlastungseffekte für die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe von 6,1 % (Schröder 2013).

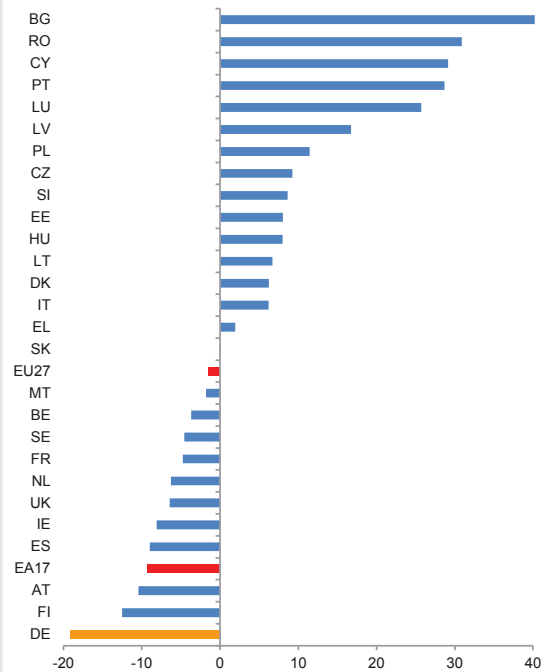
Bereits im Jahr 2010 wurde versucht, durch eine Input-Output-Analyse genauer zu klären, inwieweit sich die Arbeitskosten für Industriegüter bei vergleichsweise niedrigen Arbeitskosten im Dienstleistungssektor über die Vorleistungsverflechtungen verbilligen (Ludwig und Brautzsch 2010). Anhand der Daten für die Jahre 2000 und 2006 konnte damals für die Industrieproduktion in Deutschland ein Entlastungseffekt an Arbeitskosten pro Arbeitnehmer von 10% im Jahr 2000 und 13% im Jahr 2006 über den Vorleistungsverbund nachgewiesen werden. Für die damalige Berechnung des Entlastungseffekts wurde unterstellt, dass Vorleistungen aus dem Dienstleistungssektor

⁴ Mit den Verbundeffekten sind die Effekte gemeint, die sich durch die direkten und indirekten Lieferverflechtungen zwischen den Produktionsbereichen ergeben.

ABBILDUNG 7

Abweichung der Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor¹ im Verhältnis zum Verarbeitenden Gewerbe² im Jahr 2012

in Prozent



¹ Wirtschaftszweige G bis N (NACE Rev. 2).

² Wirtschaftszweig C (NACE Rev. 2).

AT = Österreich, BE = Belgien, BG = Bulgarien, CY = Zypern, CZ = Tschechien, DE = Deutschland, DK = Dänemark, EA17 = Euroraum (17 Länder), EE = Estland, EL = Griechenland, ES = Spanien, EU27 = Europäische Union (27 Länder), FI = Finnland, FR = Frankreich, HU = Ungarn, IE = Irland, IT = Italien, LT = Litauen, LU = Luxemburg, LV = Lettland, MT = Malta, NL = Niederlande, PL = Polen, PT = Portugal, RO = Rumänien, SE = Schweden, SI = Slowenien, SK = Slowakei, UK = Vereinigtes Königreich.

Quellen: Eurostat; Deutsche Bundesbank; Berechnungen des IMK (Datenstand 02.10.2013).



immer zu Kosten in Höhe der in diesem Sektor im Jahresdurchschnitt gezahlten Arbeitnehmerentgelte pro Person führen. Unberücksichtigt blieben die verschiedenen Arbeitszeiten der Beschäftigten sowie die unterschiedliche Höhe der Entlohnung pro Stunde in den einzelnen Sektoren. Der jährliche Durchschnittsverdienst eines Arbeitnehmers hängt aber von der Dauer der Arbeitszeit und der Entlohnung pro Arbeitsstunde ab. Deshalb muss für jeden Wirtschaftsbereich die ungleichmäßige Verteilung der Vollzeit-, Teilzeit- und geringfügig Beschäftigten mit einbezogen werden, um den Entlastungseffekt an den Arbeitskosten der Industrieproduktion korrekt zu ermitteln. Da das nicht berücksichtigt wurde, war die Vergleichbarkeit der Daten eingeschränkt und die Aussagekraft des berechneten Entlastungseffekts beeinträchtigt. Dieser Umstand

wurde nun in einer Folgestudie einbezogen, die die Grundlage der folgenden Aussagen bildet.

Der so nach Bereinigung um Unterschiede hinsichtlich der Zusammensetzung der Beschäftigung nach Arbeitszeitgruppen und der Stundenentlohnung berechnete Entlastungseffekt der Arbeitskosten des industriellen Endprodukts beträgt dann zwischen knapp 8 und 10 % bzw. rund 3 Euro je Arbeitsstunde (siehe Infobox für die ausführliche Darstellung der Studie).

Anders als in Deutschland liegen in der Mehrheit der EU-Länder die Arbeitskosten im privaten

Dienstleistungssektor nahe bei denen im Verarbeitenden Gewerbe. In den vermeintlich kostengünstigen mittel- und osteuropäischen Ländern sind die Arbeitskosten für die privaten Dienstleistungen dagegen höher als im Verarbeitenden Gewerbe. Dort erhöhen also die Verbundeffekte das Kostenniveau in der Industrie. Das relativiert die Unterschiede bei den Arbeitskosten zwischen Deutschland und diesen Ländern, zusätzlich zu den Unterschieden bei der Produktivität (Abbildung 7).

INFOBOX 1

Vorgehen der Input-Output-Analyse

Die Input-Output-Analyse hat den Vorteil, dass mit ihr nicht nur die Arbeitskosten der Produktion, die direkt in den einzelnen Produktionsbereichen anfallen, bestimmt werden können, sondern auch jene, die sich aus den indirekten Lieferverflechtungen zwischen den Produktionsbereichen ergeben.

Wie geht die Studie nun bei der Berechnung vor? Die Vergleichbarkeit des Beschäftigungseinsatzes hinsichtlich der insgesamt geleisteten Arbeitszeit und ihrer zeitbezogenen Entlohnung lässt sich unter entsprechenden Annahmen rechnerisch ermitteln. Dabei wird in zwei Schritten vorgegangen. Zunächst werden die Unterschiede in der Verteilung der Beschäftigten in jedem Produktionsbereich auf die Arbeitszeitgruppen statistisch ausgeschaltet. Dazu wird angenommen, dass die Verteilung der Arbeitnehmer auf Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigte sowie geringfügig Beschäftigte in allen beteiligten Produktionsbereichen gleich der im Verarbeitenden Gewerbe ist. Infolge des überdurchschnittlich hohen Anteils an Vollzeitbeschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe hätte dies allein schon einen Anstieg des Arbeitskostengehalts der industriellen Endprodukte um 6 % zur Folge (Tabelle K1).

TABELLE K1

Gemessener und hypothetischer Arbeitskostengehalt der industriellen Endprodukte

	Basiswert	Hypothetische Werte		
		Arbeitszeitanteile Verarbeitendes Gewerbe	Gleiche Stundenlöhne je Zeitgruppe	Insgesamt
		Annahme Bruttostundenverdienst: Geringverdiener = 50 % Teilzeitbeschäftigter		
Millionen Euro	395.777	421.036	407.388	428.447
Basiswert = 100	100,00	106,4	102,9	108,3
Einspareffekt in %		-6,0	-2,8	-7,6
		Annahme Bruttostundenverdienst: Geringverdiener = 25% Teilzeitbeschäftigter		
Millionen Euro	395.777	421.036	416.547	434.196
Basiswert = 100	100,00	106,4	105,2	109,7
Einspareffekt in %		-6,0	-5,0	-8,8

Quelle: Ludwig (2013), Tabelle 13.

Im zweiten Schritt wird angenommen, dass in jedem Produktionsbereich die Stundenverdienste eines Teilzeitbeschäftigten oder geringfügig Beschäftigten denen eines Vollzeitbeschäftigten entsprechen. Damit erhöhen sich ceteris paribus die gesamtwirtschaftlichen Arbeitskosten des industriellen Endprodukts je nach Annahme über die statistisch unbekannte Höhe der Stundenverdienste von Geringverdienern zwischen 2,8 % und 5,0 %. Die tatsächliche Einsparung dürfte zwischen diesen beiden Werten liegen.

Fasst man beide Schritte zusammen, dann kumuliert sich die statistische Bereinigung der Unterschiede hinsichtlich der Zusammensetzung der Beschäftigung nach Arbeitszeitgruppen und der Stundenentlohnung auf einen Entlastungseffekt der Arbeitskosten des industriellen Endprodukts zwischen knapp 8 und 9 %.

Stabilitätstests mit verschiedenen Aggregationsniveaus der Ausgangsdaten und der sektoralen Gliederung der Volkswirtschaft weisen darauf hin, dass der Entlastungseffekt bei einem Verzicht auf die Einteilung der Arbeitnehmer nach Arbeitszeitgruppen in der Basisrechnung bis zu reichlich 10 %, also etwa 1,5 Prozentpunkte mehr betragen kann als hier präsentiert. Gleichzeitig dürften die Berechnungsergebnisse bei einer zu neun Produktionsbereichen aggregierten Volkswirtschaft eine untere Grenze des Entlastungseffekts darstellen. Insgesamt kann daher davon ausgegangen werden, dass der Entlastungseffekt für die Arbeitskosten der Industrie durch den Verbundeffekt mit dem Dienstleistungssektor eine Größenordnung von 8 - 10 % aufweist.

Entwicklung im öffentlichen Dienstleistungssektor

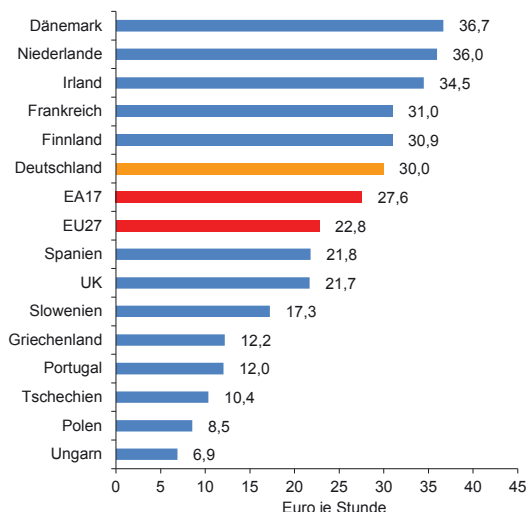
Vor dem Hintergrund der anhaltenden Austeritätspolitik in Europa gibt es ein besonderes Interesse an der Höhe und der Entwicklung der Arbeitskosten des öffentlichen Sektors. Da von Eurostat für sechs Länder, darunter auch für die Hochlohnländer Österreich, Belgien, Luxemburg und Schweden, keine Informationen zur Arbeitskostenerhebung 2008 veröffentlicht werden, können für diese Länder auch keine Arbeitskostenniveaus berechnet werden. In Abbildung 8 sind deshalb nur die Arbeitskosten je geleistete Stunde für eine kleinere Ländergruppe dargestellt. Allerdings gibt es inzwischen für alle Länder Informationen über den Arbeitskostenindex. Damit können zumindest die zeitliche Entwicklung der Arbeitskosten seit 2008 für alle Länder gegenübergestellt und im europäischen Kontext Parallelen und Unterschiede aufgezeigt werden.⁵ Darüber hinaus gibt es für fast alle Länder Informationen zur Arbeitskostenentwicklung seit dem Jahr 2000, was damit auch einen teilweise längerfristigen Vergleich mit anderen Wirtschaftszweigen zulässt.

Im Vergleich zur Entwicklung der Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor sind im Zeitraum 2000 bis 2008 in den meisten Ländern, für die Daten zur Verfügung stehen, die Arbeitskosten im öffent-

⁵ Für methodische Details siehe Methodischer Anhang.

ABBILDUNG 8

Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde¹ im öffentlichen Dienstleistungssektor² im Jahr 2012



¹ Auszubildende werden bei den Arbeitskosten und bei den geleisteten Stunden berücksichtigt.

² Wirtschaftszweige O bis S (NACE Rev. 2); O: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung; P: Erziehung und Unterricht; Q: Gesundheits- und Sozialwesen; R: Kunst, Unterhaltung und Erholung; S: Erbringung von sonstigen Dienstleistungen.

Quellen: Eurostat; Deutsche Bundesbank; Berechnungen des IMK (Datenstand 02.10.2013).

lichen Dienstleistungssektor stärker gestiegen als im privaten Dienstleistungssektor. Die auffallendste Ausnahme hiervon stellt der öffentliche Sektor in Deutschland dar. Während die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor in Deutschland zwischen 2000 und 2008 im Mittel jährlich um 1,7 % zunahmen, verzeichnete der öffentliche Dienstleistungssektor nur 0,9 % Zuwachs (Tabelle 3). Anders war die Entwicklung zwischen 2008 und 2012. In diesem Zeitraum haben sich die Arbeitskosten in beiden Wirtschaftsbereichen in Deutschland mit durchschnittlichen jährlichen Anstiegen von 2,3 % gleich entwickelt. Dies ist insofern auffällig, da im selben Zeitraum die Arbeitskosten in den meisten anderen europäischen Ländern im öffentlichen Dienstleistungssektor weniger stark angestiegen sind als im privaten Dienstleistungssektor. Hier

werden die Effekte der Austeritätspolitik deutlich sichtbar. Vor allem in Griechenland und Portugal, aber auch in Irland fielen die durchschnittlichen Arbeitskosten im öffentlichen Sektor zwischen 2008 und 2012. Spanien verzeichnete stagnierende Arbeitskosten in diesem Zeitraum.

Arbeitskosten und preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Die bisher diskutierte Höhe der Arbeitskosten im Vergleich zu anderen Ländern ist zwar ein wichtiger Einflussfaktor für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, ist aber erst dann aussagekräftig, wenn sie ins Verhältnis zur Produktivität des betrachteten Landes gesetzt wird. Der daraus resultierende Indikator sind die Lohnstück-

TABELLE 3

Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Euroraum von 2000 bis 2012 im privaten und öffentlichen Dienstleistungssektor

	2000-2008		2008-2012 ¹		2000-2012	
	Privat ²	Öffentlich ³	Privat ²	Öffentlich ³	Privat ²	Öffentlich ³
Deutschland	1,7	0,9	2,3	2,3	1,9	1,4
Griechenland	3,5	5,8	-0,9	-8,6	2,0	0,7
Portugal	3,2	3,2	0,2	-4,9	2,2	0,4
Italien	2,7	4,0	2,3	0,9	2,5	3,0
EA17	3,0	na	2,2	1,5	2,7	na
Belgien	2,8	2,9	3,2	2,8	3,0	2,8
Niederlande	3,6	3,6	1,7	1,9	3,0	3,0
Malta	3,3	4,6	2,4	4,2	3,0	4,5
Österreich	2,6	na	4,0	3,1	3,1	na
EU27	3,6	na	2,1	1,5	3,1	na
Dänemark	3,5	3,7	2,7	2,7	3,2	3,4
Frankreich	3,8	na	2,3	2,1	3,3	na
Irland	5,0	5,6	0,1	-0,4	3,3	3,6
Luxemburg	3,5	3,6	3,2	2,9	3,4	3,4
Spanien	4,2	na	2,1	0,0	3,5	na
Finnland	4,0	3,7	3,3	3,7	3,8	3,7
Zypern	5,3	4,9	2,1	2,6	4,2	4,1
Slowenien	7,0	6,4	1,0	0,8	5,0	4,5
Estland	12,4	13,8	1,6	0,7	8,7	9,2

¹ Wert für Österreich bezieht sich auf den Zeitraum 2009-2012.

² Wirtschaftszweige G-N (NACE Rev. 2); G: Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; H: Verkehr und Lagerei; I: Gastgewerbe; J: Information und Kommunikation; K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen; L: Grundstücks- und Wohnungswesen; M: Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen; N: Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen.

³ Wirtschaftszweige O bis S (NACE Rev. 2); O: Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung; P: Erziehung und Unterricht; Q: Gesundheits- und Sozialwesen; R: Kunst, Unterhaltung und Erholung; S: Erbringung von sonstigen Dienstleistungen.

kosten: die Arbeitnehmerentgelte je abhängig Beschäftigtem im Verhältnis zur durchschnittlichen Produktivität.⁶

Die Lohnstückkosten messen nur die Arbeitskosten je Produktionseinheit, nicht aber die Herstellungskosten insgesamt. Andere Kosten wie insbesondere Kapital- und Energiekosten bleiben unberücksichtigt. Aufgrund unterschiedlicher nationaler Besteuerung und Subventionen ist ihr Niveau auch nicht direkt zwischen Ländern vergleichbar. Dagegen sind Änderungen der Lohnstückkosten im Grundsatz ein guter Indikator für die Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Es muss aber berücksichtigt werden, dass je nach Produkt und Wirtschaftsbereich der Arbeitskostenanteil an den gesamten Herstellungskosten und damit die Bedeutung der Lohnstückkosten für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit variieren kann. Zudem kann diese aufgrund von Veränderungen im Produktionsprozess im zeitlichen Verlauf zu- oder abnehmen.

Ein alternativer Indikator für preisliche Wettbewerbsfähigkeit ist der Exportpreisindex. Auf den ersten Blick scheint er besser geeignet, unterliegt aber mindestens ebenso großen Problemen. Der Index misst den durchschnittlichen (gewichteten) Preis, der für tatsächlich erfolgte Exporte gezahlt wurde. Theoretisch sollte dieser Indikator unter Bedingungen vollständiger Konkurrenz genau die Herstellungskosten (einschließlich aller in der Produktion anfallenden Kosten) widerspiegeln. Da internationaler Handel aber hauptsächlich unter Bedingungen unvollständiger Konkurrenz erfolgt, schlagen Exporteure auf ihre Herstellungskosten noch ein „mark-up“ für ihre Profite auf. Dieses „mark-up“ ist meist nicht konstant, da im Rahmen von „pricing-to-market“ Strategien versucht wird, den Exportpreis auf den jeweiligen Zielmarkt abzustimmen und aus Sicht der ausländischen Käufer stabil zu halten. In der Folge schwankt der Exportpreis in inländischer Währung mit dem Wechselkurs (Krugman 1986). Lediglich mittelfristig ist ein Zusammenhang der Exportpreise mit den Herstellungskosten zu erwarten, da die Kosten mittelfristig gedeckt sein sollten.

Neben der Abhängigkeit von Wechselkursänderungen und internationalen Vergleichbarkeits- und Verfügbarkeitsproblemen des Indexes gibt es ein weiteres Problem für die Verwendung des Exportpreisindex als Indikator für preisliche Wettbewerbsfähigkeit: Ändert sich die Zusammensetzung

der Exportgüter eines Landes, würde sich das auf den Indexwert auswirken, ohne dass sich die Wettbewerbsfähigkeit geändert hätte.

Insofern sind beide vorgestellten Indikatoren zur Messung preislicher Wettbewerbsfähigkeit nicht unumstritten. Beide haben sich aber in empirischen Untersuchungen als signifikante Erklärungsvariablen durchgesetzt, ohne dass es weder theoretisch noch empirisch eindeutige Argumente dafür gäbe, welcher Indikator vorzuziehen sei (Ca' Zorzi und Schnatz 2007, S. 8ff; Chinn 2006).⁷ Im Folgenden werden die beiden Indizes genauer betrachtet, da eine vergleichende Betrachtung ihrer Entwicklung Aussagen über die Entwicklung des „mark-up“, und damit die Gewinnmargen der Unternehmen, zulässt. Denn auch wenn die Differenz zwischen Exportpreisindex und Lohnstückkosten aufgrund der oben genannten Probleme nicht direkt als Gewinnmarge interpretiert werden kann, führt ein Anstieg des Exportpreisindex oberhalb der Lohnstückkostenzuwächse tendenziell zu einer Ausweitung der Gewinn- bzw. Kapitaleinkommen – und umgekehrt. Nachfolgend wird vereinfachend von Gewinnmargen gesprochen.

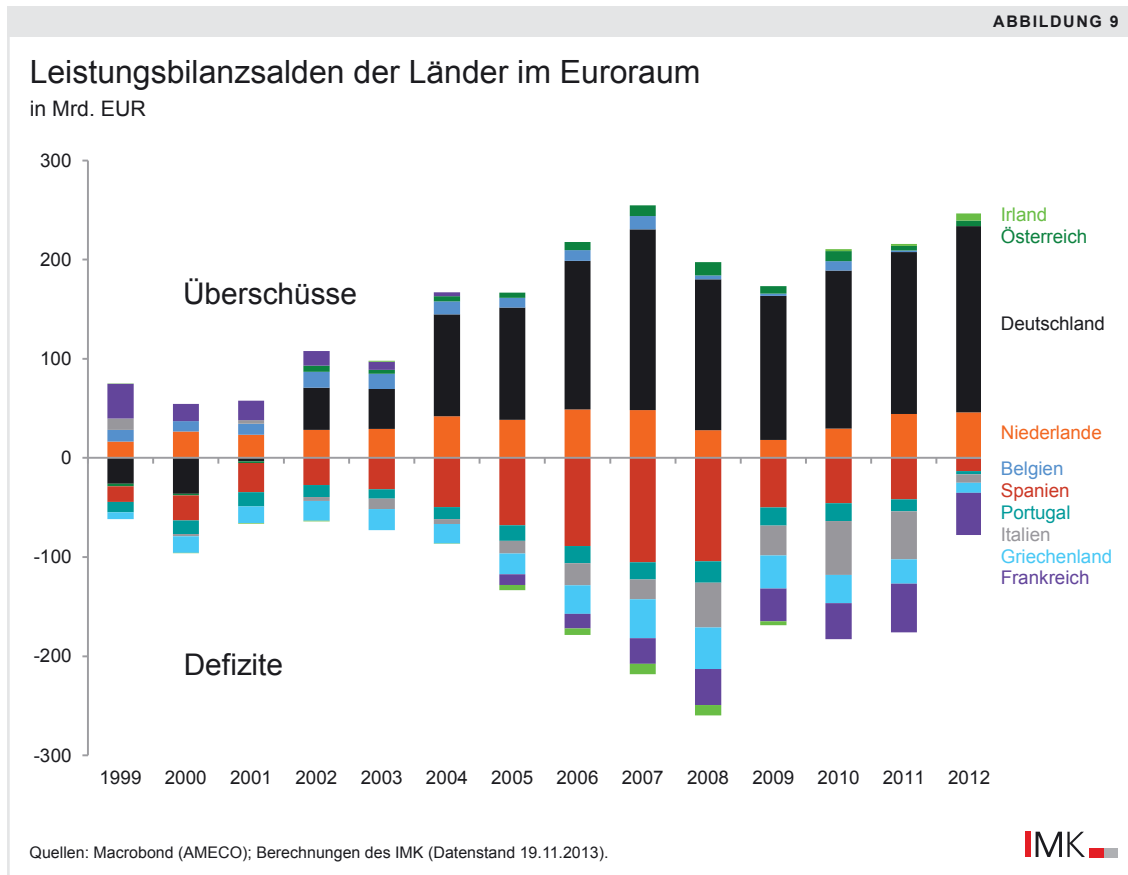
Verwendet werden die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten. Dagegen wird häufig argumentiert, dass die Lohnstückkosten nicht für alle in einem Land hergestellten Güter sondern nur für die handelbaren Güter betrachtet werden sollten. Um letzteres zu erreichen, werden häufig die Lohnstückkosten der Industrie den gesamtwirtschaftlichen vorgezogen. Diese Vorgehensweise ist aber für einen Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit der Länder des Euroraumes nicht automatisch angemessener:

- Erstens werden mit den Lohnstückkosten der Industrie bestenfalls die Herstellungskosten von Industrieexporten erfasst. Dienstleistungsexporte machen aber zum Beispiel für Griechenland mehr als 50 % der gesamten Exporte aus. Für die anderen hier betrachteten Länder sind Dienstleistungsexporte zwar weniger relevant (15 - 33 % der Exporte im Jahr 2012),⁸ ihr Anteil an den gesamten Exporten hat aber seit Euro-Einführung für Deutschland, Portugal und Irland zugenommen.

⁷ Alternative Indikatoren für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, die ähnlich wie die Lohnstückkosten auf die Herstellungskosten abzielen, sind der Produzentenpreisindex bzw. der BIP-Deflator, die ebenfalls nicht unumstritten sind (Chinn 2006; Ca' Zorzi und Schnatz 2007).

⁸ Eigene Berechnung auf Basis von Macrobond (Eurostat), VGR Abgrenzung.

⁶ Dabei sollte eine Korrektur für Veränderungen des Anteils der Selbständigen erfolgen. Für die Berechnung der Lohnstückkosten siehe methodischen Anhang.



■ Zweitens zeigt die oben erwähnte Studie, dass selbst für Deutschland als Industriegüterexporteur eine Reduzierung auf die Lohnstückkosten in der Industrie nicht angemessen wäre, weil Verbundeffekte nicht berücksichtigt werden. Zum Beispiel führt Outsourcing einzelner Unternehmensbereiche dazu, dass produktionsnahe Aktivitäten als Dienstleistung erfasst werden. Wie oben beschrieben zeigt die Input-Output-Analyse, dass die nur für den Industriesektor berechneten Lohnstückkosten die tatsächlichen Arbeitskosten der deutschen Industrie um ca. 8 % bis 10 % überschätzen (siehe Infobox).

2000 bis 2008: Nur unvollständige Weitergabe der Lohnstückkosten in den Exportpreisen

Bis zur Finanzkrise war eine Auseinanderentwicklung der durch die Lohnstückkosten gemessenen preislichen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Länder zu beobachten, die zusammen mit den unterschiedlichen wirtschaftlichen Wachstumsdynamiken die Divergenz der Leistungsbilanzsalden innerhalb des Euroraums erklärt: Zunehmenden Leistungsbilanzüberschüssen von Deutschland, Österreich und den Niederlanden

standen bis zur Krise steigende Leistungsbilanzdefizite der Krisenländer des Euroraums, Griechenland, Portugal, Irland, Spanien und Italien gegenüber (Abbildung 9 sowie Joebges et al. 2010; Joebges und Logeay 2010).⁹

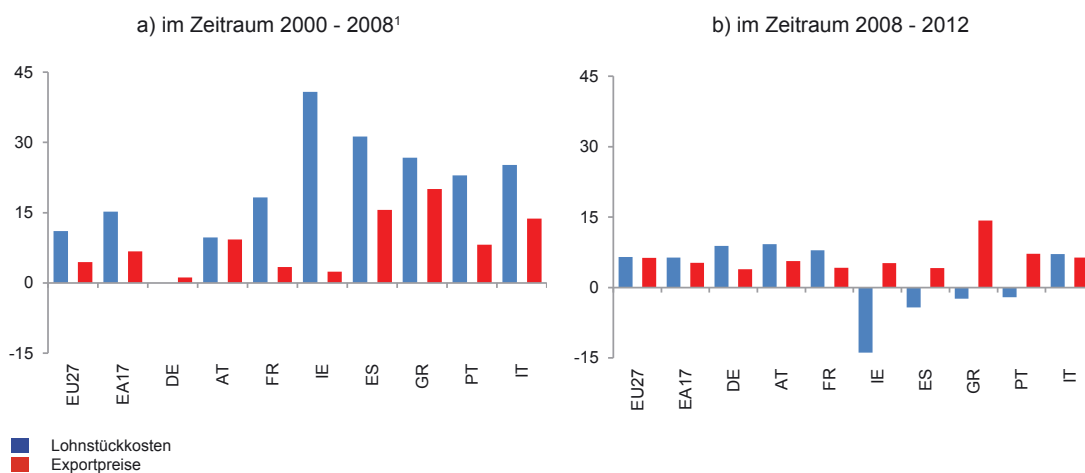
Gemessen an den Lohnstückkosten war die Auseinanderentwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Mitgliedsländern aber viel dramatischer als gemessen an den Exportpreisen: Abbildung 10a zeigt die kumulierte Entwicklung von Lohnstückkosten und Exportpreisen für ausgewählte Euroraumländer zunächst für den Zeitraum der Jahre 2000 bis 2008. Demnach sind sowohl Lohnstückkosten als auch Exportpreise in diesem Zeitraum gestiegen.¹⁰ Der Korrelationskoeffizient auf Basis der Quartalsdaten deutet auf einen engen Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und

⁹ Die kleineren Krisenländer Zypern und Slowenien werden hier nicht betrachtet. Den Krisenländern wird die Entwicklung in Deutschland, Österreich und Frankreich gegenübergestellt.

¹⁰ Der Beginn ab dem Jahr 2000 ist der Datenverfügbarkeit geschuldet: Für Griechenland sind Daten zu Lohnstückkosten und Exportpreisen erst dann bei Eurostat verfügbar. Betrachtet man den Zeitraum ab Ende 1998, dann fallen Exportpreis- und Lohnstückkostenpreisanstiege für alle Länder grundsätzlich ähnlich, aber höher aus, mit Ausnahme Österreichs, das dann geringere Lohnstückkostenzuwächse aufweist.

Lohnstückkosten und Exportpreise: Kumulierte Änderung in der Gesamtwirtschaft

in Prozent



¹ Veränderung der Lohnstückkosten in Deutschland in diesem Zeitraum: 0%.

EU27 = Europäische Union (27 Länder), EA17 = Euroraum (17 Länder), DE = Deutschland, AT = Österreich, FR = Frankreich, IE = Irland, ES = Spanien, GR = Griechenland, PT = Portugal, IT = Italien, NL = Niederlande, UK = Vereinigtes Königreich; Wert für Deutschland

Quellen: Macrobond (Eurostat); Berechnungen des IMK (Datenstand 08.10.2013).



Exportpreisen hin.¹¹ Für die Krisenländer lag der Anstieg der Lohnstückkosten jedoch deutlich über dem der hier betrachteten Nichtkrisenländer. Diese Zuwächse zeigen sich aber nicht in gleicher Weise bei den Exportpreisen. Besonders auffällig ist die Diskrepanz für Irland, für das der Anstieg der Exportpreise mit 2,4 % nur wenig über dem Deutschlands liegt, während die Lohnstückkostenzuwächse im betrachteten Zeitraum gut 40 % betragen.

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Krisenländer hatte sich dadurch massiv verschlechtert, vor allem gegenüber Deutschland, dessen Lohnstückkosten im betrachteten Zeitraum unverändert blieben und dessen Exportpreise mit 1,2 % kaum gestiegen sind. Hat sich in diesem Zeitraum die Zusammensetzung und Qualität der Exportgüter nicht wesentlich verbessert, dann haben Unternehmen in den Krisenländern in diesem Zeitraum massive Rückgänge der Gewinnmargen hinnehmen müssen – im Gegensatz zu Unternehmen in Deutschland.

Eine Betrachtung der Lohnstückkosten im Produzierenden Gewerbe ohne das Baugewerbe, der Industrie im weiteren Sinne, zeigt grundsätzlich ähnliche Tendenzen (Abbildungen 11 und 12): Für die Krisenländer sind die Lohnstückkosten in der Industrie stärker gestiegen als für Deutschland. Die Zuwachsraten in diesem Sektor lagen jedoch mit

Ausnahme Griechenlands (Anstieg in der Industrie um 66 %) unter dem gesamtwirtschaftlichen Anstieg. Besonders auffällig ist die Differenz für Irland, wo die Lohnstückkosten im betrachteten Zeitraum insgesamt um 41 %, in der Industrie aber nur um 2 % zunahm und damit noch unter den deutschen Zuwächsen lagen.

Mit Ausnahme Irlands, wo sich Lohnstückkostenzuwächse in der Industrie und Anstieg der Exportpreise weitgehend entsprechen,¹² wurde der Kostenanstieg in der Industrie jedoch nicht vollständig in den Exportpreisen der Krisenländer weitergegeben.¹³ Umgekehrt sind die Rückgänge in Deutschland, wo die Lohnstückkosten in der Industrie um gut sieben Prozent sanken, nicht in den (wenn auch nur gering) steigenden Exportpreisen sichtbar. Auch in Österreich können die stagnierenden Lohnstückkosten in der Industrie nicht die Zuwächse der Exportpreise erklären. Während die Krisenländer also tendenziell sinkende Gewinnmargen verzeichneten, deuten die Entwicklungen in Deutschland und Österreich auf steigende Gewinnmargen hin.

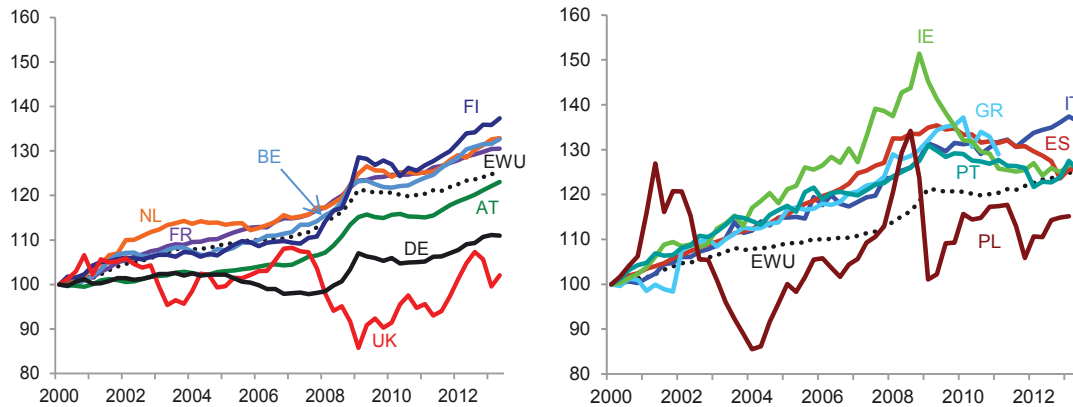
¹¹ Korrelationskoeffizienten für den Zusammenhang von Exportpreisen und Lohnstückkosten im Zeitraum Q1 2000 bis Q4 2008: Spanien 0,9; Griechenland 0,7; Portugal und Italien 0,6; Irland -0,2 (Datenquelle Macrobond (Eurostat), Quartalsdaten, Berechnungen des IMK).

¹² Da der irische Exportpreisindex ähnlich geringe Steigerungsraten aufweist wie der Deutschlands, ist nicht erstaunlich, dass Irland ein hohes Exportwachstum verzeichnete. Lane (2004) weist zudem darauf hin, dass die Bedeutung von Lohnstückkosten in Irland weniger aussagekräftig sei für die Wettbewerbsfähigkeit, weil Multinationale Unternehmen die geringeren Steuersätze zur Verringerung der Gesamtsteuerlast nutzen.

¹³ Berechnung auf Basis von Macrobond (Eurostat).

Lohnstückkostenentwicklung¹ in der Gesamtwirtschaft² im Euroraum sowie in ausgewählten EU-Ländern

2000q1=100



¹ Die Berechnung der Lohnstückkosten (auf Personenbasis) erfolgte für alle Länder in Euro.

² Wirtschaftszweige B bis N (NACE Rev. 2); B bis F: Produzierendes Gewerbe; G bis N: Marktbestimmte Dienstleistungen.

AT = Österreich, BE = Belgien, DE = Deutschland, ES = Spanien, EWU = Europäische Währungsunion, FI = Finnland, FR = Frankreich, GR = Griechenland, IE = Irland, IT = Italien, NL = Niederlande, PL = Polen, PT = Portugal, UK = Vereinigtes Königreich.

Quellen: Macrobond (Eurostat); Berechnungen des IMK (Datenstand 08.10.2013).



Die hier betrachteten Indikatoren zeigen die oben angesprochene Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit der Krisenländer des Euroraums bis zu den Auswirkungen der Finanzkrise im Vergleich zu Deutschland (sowie in abgeschwächter Form auch zu Österreich): Gesamtwirtschaftlich verzeichneten sie alle höhere Lohnstückkostenzuwächse als Deutschland und Österreich. Und obwohl sie die höheren Lohnstückkostenzuwächse nicht vollständig in den Exportpreisen weitergaben, stieg der Preisindex für ihre Exporte deutlich stärker als der Deutschlands und Österreichs. Damit sank die preisliche Attraktivität ihrer Exporte in den Euroraum, und zwar sowohl im bilateralen Handel mit Deutschland und Österreich als auch beim Drittländerhandel – außer, die höheren Preise gingen mit einer höherwertigen Zusammensetzung der Exporte einher.¹⁴ Diese Entwicklung deutet auf pricing-to-market Strategien hin: Unternehmen mit überdurchschnittlichen Kostensteigerungen konnten diese nicht in die Endpreise überwälzen. Gleichzeitig profitierten Unternehmen mit unterdurchschnittlichen Kostensteigerungen von steigenden Gewinnmargen.

Für Exporte in Länder außerhalb des Euroraums muss zusätzlich die Entwicklung des Euro gegenüber den jeweils relevanten Handelspartnern (gewichtet mit dem Exportanteil) sowie deren Preis-

entwicklung berücksichtigt werden.¹⁵ Nach den Daten des Internationalen Währungsfonds zum nominalen effektiven Wechselkurs ist der Außenwert des Euro gegenüber den jeweiligen Handelspartnern bis zur Krise für alle hier betrachteten Länder gestiegen und hat sich damit zusätzlich dämpfend auf die Exportchancen aller Euroraumländer ausgewirkt, insbesondere für Irland. Auch für Deutschland fiel die nominale effektive Aufwertung des Euros gegenüber den Handelspartnern etwas stärker aus als für die anderen Krisenländer, aber deutlich geringer als die Unterschiede bei Lohnstückkosten und Exportpreisentwicklungen.¹⁶

Steigende Gewinnmargen in den Krisenländern seit der Eurokrise

Da ständig steigende Leistungsbilanzdefizite zu einer zunehmenden Nettoauslandsverschuldung führen, konnte diese Entwicklung in den Krisenländern nicht ewig andauern. Die Finanzmarktkrise und die dadurch ausgelöste weltweite Rezession haben zunächst zu einer Unterbrechung der Auseinanderentwicklung und dann zu einer Konver-

¹⁴ Was von Cardoso et al. (2012) für Spanien diskutiert wird.

¹⁵ Da sich die Exportzielländer in ihrer Bedeutung für die einzelnen Euroraumländer unterscheiden, ergeben sich auch unterschiedliche Auswirkungen von bilateralen Euro-Wechselkursänderungen.

¹⁶ Eigene Berechnung auf Basis von Macrobond (IMF International Financial Statistics).

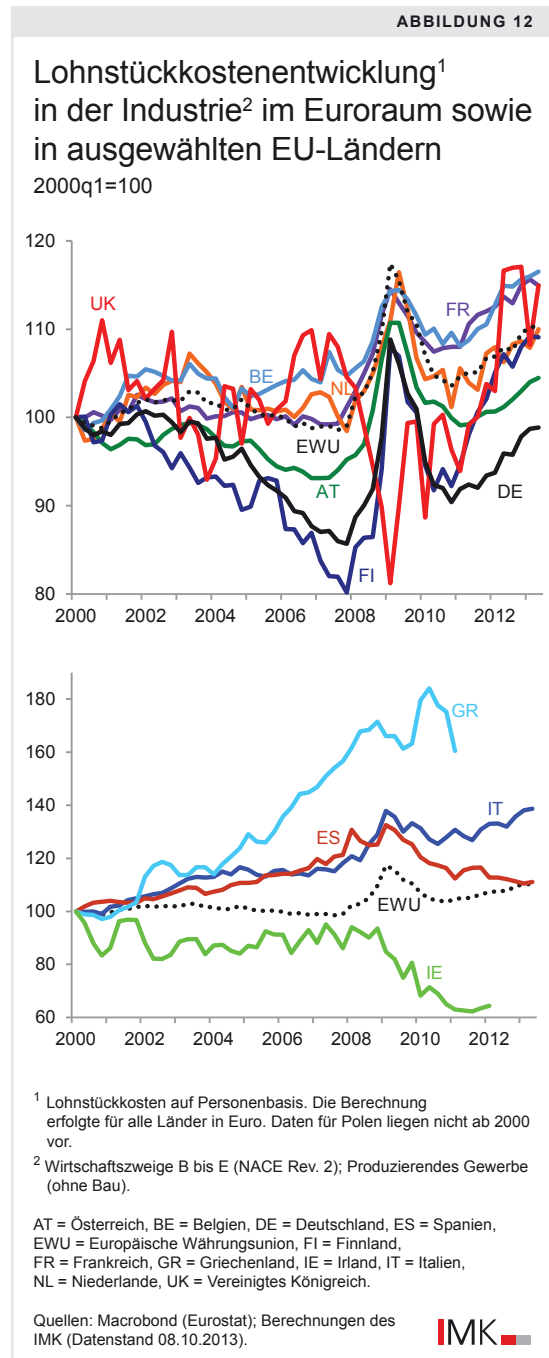
genz geführt, wenn auch nur einer einseitigen: So lässt sich ein Rückgang der Leistungsbilanzdefizite der Krisenländer feststellen (Abbildung 9 und IMF 2013). Die Rückbildung beruht sowohl auf schrumpfenden Importen aufgrund der schwachen bis rückläufigen binnenwirtschaftlichen Entwicklung als auch auf einem Anstieg der Exporte.¹⁷ Der Anstieg der Exporte wird dabei auch auf die verbesserte preisliche Wettbewerbsfähigkeit zurückgeführt, die sich im Rückgang der Lohnstückkosten dieser Länder zeigt. Dieser Rückgang wird damit im Allgemeinen als notwendige und begrüßenswerte Korrektur in den Krisenländern angesehen, die eine wirtschaftliche Konvergenz der Euroraumländer befördere (siehe z.B. European Commission 2013, IMF 2013). Allerdings weist schon der Internationale Währungsfonds darauf hin, dass der Rückgang der Lohnstückkosten in den Krisenländern vor allem dem starken Beschäftigungsabbau geschuldet ist, der die binnenwirtschaftliche Nachfrage stärker schwäche als dass er Exporte fördere (IMF 2013, S.27) und somit das gesamtwirtschaftliche Wachstum eher beeinträchtigt.

Die Rückgänge bei den Lohnstückkosten und damit die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Krisenländer ist in Abbildung 10b sowie Abbildung 11 zu sehen. In der Abbildung wird deutlich, dass die Rückgänge seit der Krise die früheren Anstiege dahingehend ausgleichen konnten, dass sie mit Ausnahme Italiens mittlerweile nur noch Anstiege aufweisen, die dem Durchschnitt des Euroraums entsprechen. Die Entwicklung der Lohnstückkosten im Euroraum ist sogar im Vergleich zum Inflationsziel der Europäischen Zentralbank (EZB) zu niedrig. Ein Anstieg um nahe, aber unter 2 % wäre aus stabilitätspolitischer Sicht angezeigt.

Abbildung 10b zeigt, dass den Rückgängen bei den Lohnstückkosten steigende Exportpreise gegenüberstehen. Dass in den Krisenländern die Verringerung der Produktionskosten nicht in den Exportpreisen weitergegeben wird, konstatieren auch der Internationale Währungsfonds (IMF 2013) und die Europäische Kommission (European Commission 2013).

Trotz sinkender Lohnstückkosten liegen die jährlichen Zuwachsraten der Exportpreise für Griechenland, Irland und Portugal sogar um bis zu gut einem Prozentpunkt über den Werten im Vorkrisenzeitraum. In Italien weisen die Exportpreise dieselbe Steigerungsrate auf wie in der Vor-

¹⁷ Sowie für einen Teil der Krisenländer auf einer verbesserten Nettobilanz der grenzüberschreitenden Erwerbs- und Vermögenseinkommen (IMF 2013).



periode. Lediglich in Spanien wachsen sie in geringerem Maße als im Vorkrisenzeitraum.¹⁸

Wie oben erläutert wurde, können Exporteure mit pricing-to-market Strategien Wechselkursbewegungen ausgleichen und damit den Preis der Exporte aus Sicht der Importeure konstant halten. Da der Euro im Zeitraum der Jahre 2008 bis 2012 gegenüber einer Reihe von relevanten Handelspartnern der Euroländer abgewertet hat, ergeben sich – je nach Zusammensetzung der Handelspartner – für die einzelnen Mitgliedsländer im

¹⁸ Diese Werte sind aus Abbildung 10 nicht ablesbar, da dort kumulierte Werte für unterschiedlich lange Zeiträume dargestellt werden. Eigene Berechnung auf Basis von Macrobond (Eurostat).

Euroraum unterschiedlich große Spielräume, die Exportpreise und damit die Gewinnmargen bei Exporten in Länder mit anderen Währungen zu erhöhen, ohne die preisliche Attraktivität der Exporte zu verringern. Den größten Spielraum für höhere Gewinnmargen verzeichnete danach Irland, gefolgt von Deutschland und Italien.¹⁹

Doch der Rückgang des Euro-Außenwertes kann den Anstieg der Exportpreise in Euro gemessen nur teilweise erklären: Die Exportpreise sind in den Krisenländern stärker gestiegen als es der Abwertung des Wechselkurses entsprach.²⁰ Mit anderen Worten: die Gewinnmargen erhöhten sich nicht nur im Rahmen der Wechselkursänderung, sondern nutzten auch aufgrund von Lohnstückkostenrückgängen. Besonders ausgeprägt fiel die Erhöhung der Gewinnmargen für Griechenland aus, gefolgt von Portugal, während Italien und Spanien nur geringe Zuwächse oberhalb der Wechselkursänderungen verzeichneten. Irland und Deutschland, die beiden Länder mit den größten Spielräumen für höhere Gewinnmargen, machten davon jedoch nur unterproportional Gebrauch. In Frankreich stiegen die Exportpreise genau in dem Maße, wie der Euro gegenüber den Handelspartnern an Wert verlor.

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Die Gewinnmargen der exportierenden Unternehmen in den Krisenländern haben *ceteris paribus*²¹ massiv zugenommen. Trotz seit der Krise sinkender Lohnstückkosten außer in Italien sind deren Exportpreisindizes

- im Jahresdurchschnitt nach 2008 stärker gestiegen als in Deutschland. Eine Ausnahme ist Spanien, das gleichstarke Anstiege aufwies wie Deutschland;
- außer in Spanien und Italien im Jahresdurchschnitt nach 2008 zudem stärker gestiegen als im Zeitraum davor;
- auch stärker gestiegen als es der Abwertung des Euro gegenüber den wichtigsten Handelspartnern entsprechen würde, wenn auch in Spanien nur etwas stärker.

Diese Ergebnisse ergeben sich nicht nur auf Basis der makroökonomischen Daten: Die Europäische Kommission hat zusätzlich die Entwicklung der Gewinnmargen auf Unternehmensebene mit Hilfe von mikroökonomischen Daten untersucht. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass die sinkenden Lohnstückkosten im Bereich der handelbaren Güter in

den Krisenländern mit Ausnahme Italiens nicht in den Preisen weitergegeben werden und daher vor allem seit 2010 zu steigenden Profitmargen führen. Diese Entwicklung wird von der Kommission als begrüßenswert beurteilt: „Still, data point to a relative increase of profitability in the tradable sector that is desirable in order to incentivise the reallocation of resources into export oriented industries, thus contributing to external rebalancing within the euro area“ (European Commission 2013, S. 19). Mit anderen Worten: Dass die Gewinnmargen im Bereich handelbarer Güter über diejenigen im Bereich nicht-handelbarer Güter gestiegen sind, helfe bei der Anpassung der Volkswirtschaften hin zu einer stärkeren Exportorientierung. Dies passt damit zu der von der Europäischen Kommission favorisierten Strategie einer Überwindung der Eurokrise über den Außenhandel mit der restlichen Welt (Semieniuk et al. 2012).

Die Kommission bewertet den Anstieg der Profitraten auch nicht als unangemessen, da diese seit der Krise sowohl im Bereich handelbarer als auch im Bereich nicht-handelbarer Güter in allen Krisenländern unter denen Deutschlands und Frankreichs liegen. Zudem könnten die gestiegenen Profitmargen höhere Kapitalkosten durch erschwerten Kreditzugang kompensieren (European Commission 2013).

Die Tatsache, dass die Krisenländer die Veränderungen bei den Lohnstückkosten nicht vollständig in den Exportpreisen weitergeben, ist insofern konsequent, als sie im Zeitraum vor der Krise die hohen Lohnstückkostenzuwächse in ihren Ländern ebenfalls nicht vollständig auf die Exportpreise überwälzt hatten und damit sinkende Gewinnmargen hinnehmen mussten (Abbildungen 10a und 10b und European Commission 2013). Ihre Exporte scheinen auch trotz unvollständiger Weitergabe wettbewerbsfähig zu sein: Portugal und Spanien verzeichnen seit 2008 ebenso wie Griechenland seit Anfang 2010 Exportzuwächse, die über denen Deutschlands liegen. Auch haben die Krisenländer nach den Eurostat-Daten seit 2008 weniger Marktanteile bei Exporten von Gütern und Dienstleistung weltweit verloren als Deutschland.²² Insofern scheinen die zunehmenden Gewinnmargen die Attraktivität ihrer Exporte wenig zu bremsen.

Damit zeigt sich, dass die Anpassungslast in den Krisenländern hauptsächlich von den Lohnempfängern getragen wird, die im Zuge der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit Lohn einbüßen und Entlassungen hinnehmen müssen, während die Unternehmen den Rückgang der Lohnkosten vor allem dazu nutzen ihre Gewinnmargen zu erhöhen.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Eigene Berechnung auf Basis von Macrobond (Eurostat).

²¹ Unter der Annahme, dass der Exportpreisanstieg nicht auf einer veränderten (höherwertigen) Zusammensetzung der Exportgüter beruht.

²² Eigene Berechnung auf Basis von Macrobond (Eurostat).

Arbeitskostenentwicklung in Deutschland findet Anschluss an den Euroraum

Deutschlands Arbeitskostenentwicklung im Privatsektor im Jahr 2012 – und auch im ersten Halbjahr 2013 – entsprach mit Zuwachsraten von jeweils 2,8 % einer aus stabilitätspolitischer Sicht notwendigen makroökonomisch orientierten Lohnpolitik (Herr und Horn 2012). Diese orientiert sich an der Summe aus mittelfristigem Produktivitätsfortschritt von rund einem Prozent und der Zielinflationsrate der EZB von knapp zwei Prozent. Dagegen betrug die Zuwachsraten der Arbeitskosten für die EU insgesamt und den Euroraum im vergangenen Jahr jeweils nur 2,2 %, nach Anstiegen von 2,7 % im Vorjahr. Dennoch ist Deutschland bei der Rangfolge der Arbeitskostenniveaus mit 31 Euro pro Stunde innerhalb der EU weiter zurückgefallen, vom siebten auf den achten Rang, und belegt jetzt nur noch einen Platz am unteren Rand der Hochlohnländer, leicht oberhalb des Durchschnitts im Euroraum (28,2 Euro). Für den gesamten Zeitraum 2000 bis 2012 erhöhten sich die Arbeitskosten im Euroraum um jahresdurchschnittlich 2,8 %; ihr Anstieg war somit insgesamt im Einklang mit der Zielinflationsrate der EZB.

Seit Ausbruch der Krise im Euroraum wird die Anpassungslast bei den Löhnen allein von den Krisenländern Griechenland, Portugal, Irland und teilweise Spanien getragen (Tabelle 2). Diese Entwicklung birgt enorme deflationäre Risiken. Es wäre gesamtwirtschaftlich deutlich besser, wenn die Löhne in Deutschland für eine absehbare Zeit jährlich um deutlich mehr als 3 % zulegen. Damit würde die Lohnpolitik deflationären Risiken entgegenwirken, ohne inflationäre Impulse zu beinhalten. In den europäischen Nachbarländern würde der restriktive und teilweise sogar gefährliche Anpassungsdruck nach unten, der eine Abwärtsspirale der Gesamtwirtschaft ausgelöst hat, gemildert. Die Anpassungsprozesse z.B. bei den bilateralen Leistungsbilanzsalden würden so deutlich schneller ablaufen. Jetzt besteht der hauptsächlichliche Anpassungsprozess in der wirtschaftlichen Schrumpfung in den Krisenländern, was negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und die internationalen Kapitalmärkte hat (Abbildung 9).

Nach einem Jahrzehnt von Reallohnrückgängen bzw. Reallohnstagnation in Deutschland sind Lohnzuwachsrate von knapp 3 % ein Schritt in die richtige Richtung. Neu ist, dass zumindest im vergangenen Jahr der Arbeitskostenanstieg im privaten Dienstleistungssektor mit 3,1 % über dem in der Industrie mit 2,4 % lag. Immer noch gilt aber, dass in keinem anderen europäischen Land die Arbeits-

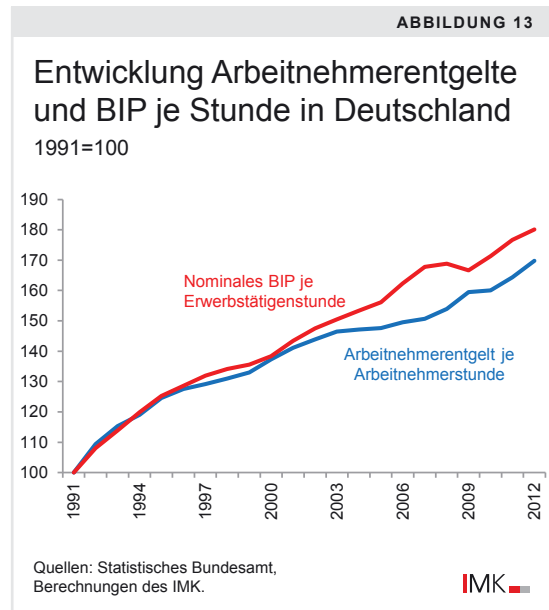
kosten im Dienstleistungssektor so weit unterhalb der Industrie liegen, und zwar um fast 20 %. In den meisten europäischen Ländern sind in etwa gleich hohe Arbeitskosten in beiden Sektoren die Regel. In vielen osteuropäischen Ländern liegen die Arbeitskosten bei den Dienstleistungen sogar deutlich über denen in der Industrie. Die deutsche Industrie gewinnt durch das Zurückbleiben der Arbeitskosten bei den Dienstleistungen einen zusätzlichen und sogar gravierenden Wettbewerbsvorteil. Die Berechnungen mittels einer Input-Output-Analyse für 2008 zeigen, dass sich dadurch ein Kostenvorteil von 8 % bis 10 % bei den Arbeitskosten der deutschen Industrie ergibt.

Die geringeren Arbeitskosten im deutschen Dienstleistungsgewerbe und vor allem die hohen Produktivitätszuwächse der deutschen Industrie zeigen an, dass Deutschland bislang nichts von seiner preislichen Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt hat. Deutschlands hoher Leistungsbilanzüberschuss von mehr als 185 Mrd. Euro im vergangenen Jahr dürfte dieses Jahr nicht zurückgehen, obwohl die Krisenländer Europas ihre Importe zurückfahren müssen. Wie die Entwicklung der Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft seit dem Jahr 2000 zeigt, hat Deutschland gegenüber dem Rest Europas weiterhin einen extrem hohen preislichen Wettbewerbsvorteil (Abbildung 11). Einzig das Vereinigte Königreich konnte sich mit einer Abwertung seiner Währung eine noch bessere Position verschaffen. Gleichzeitig ist es den Krisenländern – Irland, Portugal, Spanien und Griechenland inzwischen gelungen, bei der Lohnstückkostenentwicklung in etwa den europäischen Durchschnitt zu erreichen. Diese Länder sind also aus gesamteuropäischer Sicht wieder wettbewerbsfähig in Bezug auf ihre Kostensituation geworden, erreichen damit aber immer noch nicht die Position Deutschlands. Es ist weiterhin Deutschland, das seine Sonderrolle als wettbewerbsstärkste Wirtschaft über zu niedrige Arbeitskostensteigerungen verteidigt und damit die Stabilisierung des Euroraums erschwert.

Wie gezeigt wurde, konnten die Krisenländer ihre verlorene Wettbewerbsfähigkeit gemessen an den Lohnstückkosten mit Ausnahme Italiens wiederherstellen. Sie haben jedoch die Rückgänge bei den Lohnstückkosten nicht vollständig in den Exportpreisen weitergegeben und damit auf stärkere Exportzuwächse verzichtet. Verteilungspolitisch ist es problematisch, wenn den Lohnempfängern Verzicht zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte gepredigt wird und massiv Arbeitsplätze wegfallen, der Rückgang bei den Lohnkosten dann aber vor allem zur Ausweitung der Gewinnmargen genutzt wird.

Deutschlands Lohnentwicklung war nicht nur im europäischen Vergleich lange Zeit weit unterdurchschnittlich, sondern ist auch unter Verteilungsgesichtspunkten problematisch. Wie der Vergleich der Entwicklung der Wertschöpfung (BIP) pro Stunde mit den Arbeitnehmerentgelten je Stunde zeigt, bewegten sich beide Zeitreihen in den 90er Jahren nahezu identisch, um dann ab 2001 auseinander zu laufen (Abbildung 13). Seither werden die Arbeitnehmer nur noch unterproportional am erzeugten Bruttoinlandsprodukt beteiligt. Insgesamt war so bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise ein Abstand von fast 20 Prozentpunkten entstanden.

Um die Arbeitnehmer auch mittel- und langfristig wieder stärker am Wohlstandsgewinn zu beteiligen, ist eine Stabilisierung des bestehenden Tarifsystems notwendig. Zudem muss der Wildwuchs in nicht tarifgebundenen Bereichen durch eine Ausweitung des Tarifsystems eingedämmt werden. Notwendig wäre es deshalb, das Verfahren der Allgemeinverbindlicherklärung in Deutschland dahingehend zu reformieren, dass dieses Instrument wieder anwendbar wird und so die Mehrheit der Tarifverträge für allgemeinverbindlich erklärt



werden kann. Die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns würde einen weiteren wichtigen Beitrag leisten. Zudem würde damit das sektorale Lohngefälle zwischen Dienstleistung und Industrie reduziert.

Methodischer Anhang

Was sind Arbeitskosten?

Arbeitskosten sind die Gesamtausgaben der Arbeitgeber für die Beschäftigung der Arbeitnehmer.¹ Die gesamten Arbeitskosten setzen sich aus den folgenden Kostenarten zusammen:

- Arbeitnehmerentgelt (D.1)
- Kosten für die berufliche Aus- und Weiterbildung (D.2)
- Sonstige Aufwendungen (D.3)
- Steuern auf die Lohnsumme oder Beschäftigtenzahl (D.4) abzüglich dem Arbeitgeber erstattete Lohn- und Gehaltszahlungen (=Lohnsubventionen) (D.5).

Im Einzelnen beinhalten diese Kostenarten Folgendes: Das **Arbeitnehmerentgelt** (D.1) umfasst sämtliche Geld- und Sachleistungen, die von den Arbeitgebern an Beschäftigte erbracht werden, und zwar als Vergütung für die von den Arbeitnehmern im Berichtszeitraum geleistete Arbeit. Das Arbeitnehmerentgelt setzt sich zusammen aus den Bruttolöhnen und -gehältern (D.11) sowie den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber (D.12). Zu den **Kosten für die berufliche Aus- und Weiterbildung** (D.2) zählen z.B. Lehrgänge für die Beschäftigten, Vergütungen für firmenfremdes Ausbildungspersonal, Kosten für Schulungsmaterial sowie Prüfungsgebühren. Unter **sonstige Aufwendungen** (D.3) fallen die Kosten für gestellte Berufskleidung und solche, die den Arbeitgebern im Zusammenhang mit Neueinstellungen entstehen (z.B. Kosten für Stellenanzeigen, Erstattung von Umzugskosten oder von Reisekosten für Vorstellungsgespräche). Unter **Steuern auf die Lohnsumme oder Beschäftigtenzahl** (D.4) wird die Ausgleichsabgabe nach Schwerbehindertenrecht erfasst und unter die **Lohnsubventionen** (D.5) fallen die Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit wie Einstellungszuschüsse, Eingliederungszuschüsse und Lohnzuschüsse zum Kombilohn.

Aus den verschiedenen Kostenarten können weitere Kenngrößen gebildet werden. So unterscheiden die ILO und Eurostat zwischen direkten und indirekten Kosten, was einer Aufteilung der Arbeitskosten in **Bruttolöhne und -gehälter** (D.11) und **Lohnnebenkosten** (= D.12 + D.2 + D.3 + D.4 - D.5) entspricht. Als Bruttolöhne und -gehälter (BLG) bezeichnet man die Löhne und Gehälter der

Arbeitnehmer vor Abzug der Lohnsteuer sowie der Beiträge der Arbeitnehmer zur Sozialversicherung. Zu den BLG zählen das Entgelt für die geleistete Arbeitszeit, Sonderzahlungen (wie z.B. Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld, Gratifikationen), vermögenswirksame Leistungen, Vergütungen für nicht gearbeitete Tage (wie z.B. Feiertage oder tatsächlich in Anspruch genommene Urlaubstage) sowie Sachleistungen (wie z.B. Mitarbeiterwohnungen, Firmenwagen, Job-Tickets). Die Lohnnebenkosten gliedern sich auf in die

- gesetzlich vorgeschriebenen Beiträge der Arbeitgeber zur Sozialversicherung,
- tarifvertraglich vereinbarten bzw. freiwilligen Aufwendungen der Arbeitgeber zur Sozialversicherung (das ist vor allem die betriebliche Altersvorsorge) sowie
- die sonstigen Lohnnebenkosten (= D.2 + D.3 + D.4 - D.5) wie die Lohn- und Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall, Abfindungen, Kosten die für Aus- und Weiterbildung sowie für die Neueinstellung von Mitarbeitern, Steuern auf die Lohnsumme bzw. Beschäftigtenzahl abzüglich Lohnsubventionen.

Wie werden die Arbeitskosten ermittelt?

Alle vier Jahre wird in Deutschland eine **Arbeitskostenerhebung** (AKE) durchgeführt, deren Ziel es ist, das Niveau und die Struktur der Kosten des Produktionsfaktors Arbeit zu ermitteln. Im Rahmen der AKE werden von Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten detaillierte Angaben zu allen Bestandteilen der Arbeitskosten sowie zum Arbeitseinsatz (Vollzeit- und Teilzeitarbeitsplätze, bezahlte und geleistete Arbeitsstunden) erfragt bzw. auf Basis der erhobenen Informationen berechnet.

Für welche Wirtschaftszweige werden Arbeitskosten im Rahmen der Arbeitskostenerhebung ermittelt?

In den vergangenen Jahren wurde in Deutschland der Kreis der Wirtschaftszweige (sog. Wirtschaftsabschnitte), die in die Arbeitskostenerhebung einbezogen wurden, beständig erweitert. Wurden in der AKE 2000 das Produzierende Gewerbe (WZ 2003, Abschnitte C-F, siehe Tabelle A1) sowie Teile des privaten Dienstleistungssektors (Abschnitte G, H, J) erfasst, werden seit dem Berichtsjahr 2004 der sekundäre und gesamte tertiäre Sektor (Abschnitte C-O) abgedeckt. Die letzte AKE wurde 2008 durchgeführt und war mit der Einführung einer neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige, der WZ 2008 (NACE Rev. 2), verbunden. Wirtschaftszweigklassi-

¹ Die folgenden Erläuterungen sind eine Zusammenfassung der sehr detaillierten Darstellung der Kostenarten in der Publikation des Statistischen Bundesamtes zur Arbeitskostenerhebung 2008 (Statistisches Bundesamt 2010).

Klassifikation der Wirtschaftszweige

nach NACE Rev. 1.1 und NACE Rev. 2

WZ 2003 (NACE Rev. 1.1)		WZ 2008 (NACE Rev. 2)	
Abschnitt	Bezeichnung	Abschnitt	Bezeichnung
A	Land- und Forstwirtschaft	A	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
B	Fischerei und Fischzucht		
C	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	B	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
D	Verarbeitendes Gewerbe	C	Verarbeitendes Gewerbe
E	Energie und Wasserversorgung	D	Energieversorgung
		E	Wasserversorgung: Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen
F	Baugewerbe	F	Baugewerbe
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern	G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
H	Gastgewerbe	I	Gastgewerbe
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung	H	Verkehr und Lagerei
		J	Information und Kommunikation
J	Kredit- und Versicherungsgewerbe	K	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
K	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt	L	Grundstücks- und Wohnungswesen
		M	Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen
		N	Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
L	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	O	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung
M	Erziehung und Unterricht	P	Erziehung und Unterricht
N	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	Q	Gesundheits- und Sozialwesen
O	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
		S	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen
P	Private Haushalte	T	Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt
Q	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	U	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften

Quelle: Statistisches Bundesamt (2008), S. 54f.



fikationen müssen von Zeit zu Zeit angepasst werden, um dem Strukturwandel in einer Volkswirtschaft Rechnung zu tragen. Da in Deutschland der Dienstleistungssektor immer mehr an Bedeutung gewinnt, während der primäre und der sekundäre Sektor kontinuierlich an Bedeutung einbüßen, ist ein wesentliches Ziel der WZ 2008 die detailliertere Erfassung des Dienstleistungssektors. Deshalb wurde die Anzahl der Wirtschaftsabschnitte von 17 auf 21 erhöht (Tabelle A1) und die Anzahl der Abteilungen vor allem im Dienstleistungssektor deutlich ausgeweitet. Aktuell werden in der Arbeitskostenerhebung die Wirtschaftszweige B bis S erfasst.

Die Einführung der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige stellt den Datennutzer vor eine Reihe von Problemen, da sich die WZ 2008 (NACE Rev. 2) deutlich von ihrer Vorgängerklassifikation, der WZ 2003 (NACE Rev. 1.1), unterscheidet. Auf der Ebene der Abschnitte sind Vergleiche mit früheren Veröffentlichungen deshalb nur schwer möglich; nur die Abschnitte C, P und Q sind noch recht gut mit den früheren Abschnitten D, M und N vergleichbar. Das Problem der Vergleichbarkeit wird entschärft, wenn man größere Aggregate wie die Privatwirtschaft oder die privaten Dienstleistungen betrachtet.

Welcher Zusammenhang besteht zwischen der Arbeitskostenerhebung und dem Arbeitskostenindex?

Die wichtigste Kennzahl, die auf Basis der AKE berechnet wird, sind die **Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde**.² Für das jeweilige Berichtsjahr der AKE liegen diese Angaben vor. In den drei Jahren bis zur nächsten Erhebung müssen die Arbeitskosten je Stunde geschätzt werden. Dazu werden zunächst die einzelnen Bestandteile der Arbeitskosten und die geleisteten Arbeitsstunden mittels unterjähriger Indikatoren vierteljährlich fortgeschrieben.³ Aus diesen Schätzungen der einzelnen Kostenarten sowie der geleisteten Arbeitsstunden, die für die einzelnen Wirtschaftsbereiche durchgeführt werden, werden dann Vierteljahreswerte für die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in den entsprechenden Wirtschaftsbereichen berechnet. Diese Niveaueangaben werden anschließend für das Indexbasisjahr auf 100 gesetzt und zu einem Arbeitskostenindex (z.B. für die Arbeitskosten in der Privatwirtschaft) zusammengewichtet. Der **Arbeitskostenindex (AKI)** misst vierteljährlich die **Entwicklung der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde**.⁴

² Unter geleisteten Arbeitsstunden versteht man die tatsächlich geleisteten Stunden, d.h. unter Einschluss geleisteter Überstunden, aber ohne Krankheits-, Urlaubs- oder Feiertage.

³ Für die Fortschreibung der Bruttolöhne und -gehälter werden die durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste der Laufenden Verdiensterhebung (VVE) verwendet, ergänzt um tarifvertraglich vereinbarte Entwicklungen (insbesondere im Dienstleistungsbereich). Die gesetzlichen und freiwilligen Sozialbeiträge der Arbeitgeber werden unter Verwendung der in der VVE erhobenen Bruttolöhne und -gehälter und unter Heranziehung der verschiedenen Beitragssätze zu den Sozialversicherungen fortgeschrieben. Für die Fortschreibung der Angaben zur betrieblichen Altersversorgung werden Daten aus der VGR verwendet. Für die Fortschreibung der geleisteten Stunden werden vierteljährliche Angaben aus der VVE zu den bezahlten Stunden mit Ergebnissen aus der Arbeitszeit- und Arbeitsvolumenrechnung des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), aus der vierteljährlich verschiedene Arbeitszeitkomponenten (z.B. Entwicklung von Arbeitszeitkonten) vorliegen, verknüpft (Droßard 2004, S. 907, siehe auch das Destatis-Glossar unter: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/abisz/Arbeitskostenindex.psm1>).

⁴ Der AKI wird in drei Varianten angeboten: als Indexzeitreihe zum jeweils aktuellen Basisjahr sowie einmal als eine Zeitreihe, die die Veränderung zum Vorquartal bzw. als eine solche, die die Veränderung zum Vorjahresquartal misst.

Wieso haben die ILO, Eurostat und das Statistische Bundesamt in der Vergangenheit unterschiedliche Werte für die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde ausgewiesen?

In den vergangenen Jahren wurden auf europäischer Ebene enorme Anstrengungen unternommen, um einheitliche Standards für die Messung von Arbeitskosten zu entwickeln. Ein wichtiges Etappenziel auf diesem Weg war die Verabschiedung der Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über den Arbeitskostenindex.⁵ „Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) sind damit rechtlich verpflichtet, seit dem ersten Quartal 2003 vierteljährlich Angaben zum Arbeitskostenindex in vergleichbarer Form zur Verfügung zu stellen. Geregelt werden u.a. Konzeptionen und Definitionen des Arbeitskostenindex, Erfassungsbereich und wirtschaftssystematische Gliederung, Qualitätsstandards sowie Übergangsregelungen bis zum Ende des Jahres 2006. Dieses Regelwerk schafft die Voraussetzungen, um den bisher vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften (Eurostat) intern aus unterschiedlichen Quellen berechneten Arbeitskostenindex auf eine gesicherte methodische Grundlage zu stellen und erstmals konsistente Vergleichszahlen vorzulegen.“ (Droßard 2004, S. 904)

Seit einigen Jahren liegen nun für alle EU-Mitgliedstaaten Angaben über die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde vor. Allerdings gestaltete sich in der Vergangenheit ein Vergleich der europäischen Länder hinsichtlich ihrer Arbeitskosten schwierig, weil wichtige Institutionen wie das Statistische Bundesamt, Eurostat und die ILO trotz identischer Primärdaten aus der Arbeitskostenerhebung unterschiedliche Angaben über die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde veröffentlichten. Woran lag das?

Die Unterschiede zwischen den Angaben der vorgenannten Institutionen beruhen auf einer unterschiedlichen Behandlung der Bruttolöhne und -gehälter der Auszubildenden (D.112), der Sozialbeiträge der Arbeitgeber für Auszubildende (D.123), der geleisteten Stunden der Auszubildenden (B.12) sowie der Lohnsubventionen (D.5) (Günther 2010, S. 871). Die ILO weist die Arbeitskosten nach Abzug der Lohnsubventionen aus und berücksichtigt sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Arbeitsstunden alle Arbeitnehmer, also auch die Auszubildenden. In Deutschland hingegen war es traditionell so, dass

⁵ Grundlage für die Erhebung von Daten für den Arbeitskostenindex sind die beiden Verordnungen Nr. 450/2003 sowie Nr. 1216/2003 (Europäisches Parlament und Rat 2003, Europäische Kommission 2003).

bei der Berechnung der Arbeitskosten je Stunde die Kosten der Auszubildenden berücksichtigt wurden, nicht jedoch die von ihnen geleisteten Arbeitsstunden. Des Weiteren war es in Deutschland üblich, die Arbeitskosten vor und nicht nach Abzug der Lohnsubventionen auszuweisen. Das **Statistische Bundesamt** weist auf diesen Unterschied hin, indem es von Brutto- und Nettoarbeitskosten spricht. Seit der Arbeitskostenerhebung 2008 verwendet das Statistische Bundesamt dieselbe Vorgehensweise wie die ILO und veröffentlicht die Nettoarbeitskosten je geleistete Stunde unter Einschluss der Auszubildenden sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Stunden.

Eurostat hat seine Vorgehensweise in den vergangenen Jahren geändert. Mit dem Berichtsjahr 2000 werden in der Arbeitskostenerhebung die Ergebnisse für Arbeitnehmer und Auszubildende getrennt voneinander ausgewiesen. Das heißt, dass der Indikator Arbeitskosten je geleistete Stunde entsprechend der Vorgehensweise der ILO anhand der Ergebnisse der AKE berechnet werden kann, dass aber keine solche Zeitreihe von Eurostat veröffentlicht wird. Anders verhält es sich bei den jährlichen Schätzungen der Arbeitskosten je geleistete Stunde. Bei diesen Angaben handelt es sich um die Nettoarbeitskosten je geleistete Stunde, wobei sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Arbeitsstunden alle Arbeitnehmer (also auch die Auszubildenden) einbezogen werden. Aus diesem Grund sollte es keine Unterschiede zwischen den von Eurostat veröffentlichten jährlichen Schätzungen und den Angaben der ILO zu den Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde geben.

Unterscheidet sich das Arbeitnehmerentgelt aus der Arbeitskostenstatistik von dem aus der VGR?

Grundsätzlich gilt, dass die Kostenkomponenten der Arbeitskostenerhebung (AKE) definitorisch mit denen der VGR abgestimmt sind, d.h., dass das Arbeitnehmerentgelt in beiden Fällen dasselbe beinhaltet, nämlich die Bruttolöhne und -gehälter und die Sozialbeiträge der Arbeitgeber.⁶ Gleich-

⁶ Unterschiede zwischen beiden Statistiken bestehen hinsichtlich der Zuordnung einzelner Bestandteile des Arbeitnehmerentgelts zu den Bruttolöhnen und -gehältern bzw. zu den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber. So werden in der Arbeitskostenstatistik die Lohn- und Gehaltsfortzahlung, Zahlungen an aus dem Unternehmen ausscheidende Arbeitnehmer, Aufstockungsbeträge zu Lohn und Gehalt im Rahmen der Altersteilzeit und Teile der sonstigen freiwilligen Sozialleistungen der Arbeitgeber nicht den Bruttolöhnen und -gehältern, sondern den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber zugeordnet. 2008 machten diese Bestandteile knapp 4 Prozent der Arbeitskosten aus (Statistisches Bundesamt 2010, S. 23).

wohl können die Angaben aus beiden Statistiken beträchtlich differieren: „Das Ergebnis der Arbeitskostenerhebung 2008 für das Arbeitnehmerentgelt je geleistete Stunde (Arbeitnehmer einschließlich Auszubildende) lag für die Wirtschaftsabschnitte B bis S um ca. 13 % über dem vergleichbaren Ergebnis der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Der Abstand resultierte vor allem aus dem Ausschluss der Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten aus der Arbeitskostenerhebung. In Kleinstunternehmen ist das Arbeitnehmerentgelt je geleistete Stunde niedriger als im Durchschnitt aller Unternehmen. Auch zählten die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen Beschäftigte mit, die vorübergehend nicht arbeiteten und keinen Verdienst erhielten, aber einen verbrieften Anspruch auf ihren Arbeitsplatz hatten, z.B. nach Ablauf der Lohnfortzahlung oder im Erziehungsurlaub, bzw. in Arbeitsgelegenheiten nach SGB II tätig waren. Beide Gruppen senkten den Durchschnittsverdienst laut VGR merklich, wurden in der Arbeitskostenerhebung aber nicht mitgezählt.“ (Statistisches Bundesamt 2010, S. 23)

Gibt es einen Unterschied zwischen Arbeitnehmerentgelt und Arbeitskosten?

Die Arbeitskosten sind definiert als Arbeitnehmerentgelt plus sonstige Kosten. Da die sonstigen Kosten in Deutschland eine zu vernachlässigende Größe darstellen, gibt es keinen großen Unterschied zwischen Arbeitnehmerentgelt und Arbeitskosten. Gleichwohl können Angaben für das Arbeitnehmerentgelt je Stunde (VGR) und für die Arbeitskosten je Stunde (Arbeitskostenstatistik) stark voneinander abweichen, da – wie oben gezeigt – die Höhe des jeweils verwendeten Arbeitnehmerentgelts sehr unterschiedlich sein kann.

Warum werden neben den Arbeitskosten auch noch die Lohnstückkosten betrachtet?

Es ist nicht sinnvoll, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ausschließlich anhand des Niveaus der Arbeitskosten zu beurteilen, da neben den Kosten die Arbeitsproduktivität eine entscheidende Rolle spielt. Dies ist so, weil Arbeitskostensteigerungen nicht per se ein Produkt verteuern. Ein gleichzeitiger Anstieg der Produktivität kann die Arbeitskostensteigerungen ausgleichen oder sogar überkompensieren. Bei gesteigerter Produktivität kann mit dem gleichen Arbeitseinsatz mehr produziert werden, weswegen die Kosten pro Stück trotz höherer Arbeitskosten nicht entsprechend

steigen. Deshalb ist es in Bezug auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit besser, die Lohnstückkosten heranzuziehen, in deren Berechnung die Produktivität eingeht.

Es gelten folgende definitorische Zusammenhänge:

$$\text{Arbeitsproduktivität}_{\text{Stundenbasis}} = \frac{\text{reale Bruttowertschöpfung}}{\text{Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen}}$$

wobei das Arbeitsvolumen die tatsächlich geleisteten Stunden umfasst.

Die Lohnstückkosten lassen sich bestimmen als:

$$\begin{aligned} \text{Lohnstückkosten}_{\text{Stundenbasis}} &= \frac{\text{nominales Arbeitnehmerentgelt}}{\text{Arbeitsvolumen der abhängig Beschäftigten}} \\ &= \frac{\text{nominales Arbeitnehmerentgelt}}{\text{Arbeitsvolumen der abhängig Beschäftigten}} \cdot \frac{\text{reale Bruttowertschöpfung}}{\text{Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen}} \end{aligned}$$

Anstatt die Lohnstückkosten pro Stunde zu messen, kann dies auch auf Personenbasis erfolgen. Dann können die Lohnstückkosten als Arbeitnehmerentgelt pro Kopf in Relation zur Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigen bestimmt werden. Die Lohnstückkosten nach dem Stundenkonzept entsprechen konzeptionell in etwa den Arbeitskosten je geleistete Stunde in Relation zur Arbeitsproduktivität der Erwerbstätigen (Stundenbasis). Ganz exakt ist diese Entsprechung nicht, da die Arbeitskosten aus Arbeitnehmerentgelt plus sonstige Kosten bestehen. Darüber hinaus können zwischen den Lohnstückkosten nach dem Stundenkonzept und den Arbeitskosten je Stunde deutliche Unterschiede bestehen, weil die Höhe des jeweils verwendeten Arbeitnehmerentgelts (VGR versus Arbeitskostenstatistik) sehr unterschiedlich sein kann.

Literatur

Ca' Zorzi, M. / Schnatz, B. (2007): Explaining and forecasting euro area exports. Which competitiveness indicator performs best? European Central Bank Working Paper Nr. 833.

Cardoso, M. / Correa-López, M. / Doménech, R. (2012): Export shares, price competitiveness and the 'Spanish paradox', Vox EU, 24.11.2013. <http://www.voxeu.org/article/export-shares-price-competitiveness-and-spanish-paradox>, aufgerufen am 10.07.2013.

Chinn, M. (2006): A Primer on Real Effective Exchange Rates Determinants. In: Open Economies Review, Jg. 17, S. 115-143.

Droßard, R. (2004): Auf dem Weg zum Europäischen Arbeitskostenindex. In: Wirtschaft und Statistik 8/2004, S. 904-909.

Europäische Kommission (2003): Verordnung (EG) Nr. 1216/2003 der Kommission vom 7. Juli 2003 zur Durchführung dieser Verordnung. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2003R1216:20090101:DE:PDF>; aufgerufen am 23.02.2011.

Europäisches Parlament und Rat (2003): Verordnung (EG) Nr. 450/2003 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. Februar 2003. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:069:0001:0005:DE:PDF>; aufgerufen am 23.02.2011.

European Commission (2013): Special topics on the euro area economy: Labour costs pass-through, profits, and rebalancing in vulnerable Member States. In: Quarterly Report on the Euro Area, Jg. 12, Nr. 3, Kap. II, S. 19-25.

Günther, R. (2010): Arbeitskostenerhebung 2008. In: Wirtschaft und Statistik 9/2010, S. 864-873.

Herr, H. / Horn, G.A. (2012): Lohnpolitik heute. IMK Policy Brief, Mai.

International Monetary Fund (IMF 2013): Rebalancing the Euro Area: Where do we stand and where to go? In: IMF Country Report Nr. 13/232, Euro Area Policies, 2013 Article IV Consultation, S. 21-44.

Joebges, H. / Logeay, C. (2010): Deutschlands Anteil an Stabilitätsproblemen im Euroraum. In: Sauer, T. (Hrsg.): Die Zukunft der Währungsunion: Kritische Analysen. Metropolis Verlag, Marburg, S. 69-90.

Joebges, H. / Lindner, F. / Niechoj, T. (2010): Mit dem Export aus der Krise? Deutschland im Euro-raumvergleich, IMK Report Nr. 53.

Joebges, H. / Logeay, C. / Peters, D. / Stephan, S. / Zwiener, R. (2008): Deutsche Arbeitskosten steigen im europäischen Vergleich nur gering. Auswertung der aktuellen Eurostat-Statistik. IMK Report Nr. 34.

Krugman, P. (1986): Pricing to market when the exchange rate changes. NBER Working Paper Nr. 1926.

Lane, P. (2004): Assessing Ireland's Price and Wage Competitiveness. National Competitiveness Council Discussion Paper.

Ludwig, U. (2013): Arbeitskosteneffekte des Vorleistungsbezugs der deutschen Industrie unter Berücksichtigung der Arbeitszeiten. Eine Untersuchung mit der Input-Output-Methode. Gutachten im Auftrag des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung. IMK Study Nr. 34.

Ludwig, U. / Brautzsch, H.-U. / Loose, B. (2011): Dienstleistungsverbund stärkt Bedeutung der Industrie. In: Wirtschaftsdienst, Jg. 91, H. 9, S. 648-650.

Ludwig, U. / Brautzsch, H.-U. (2010): Arbeitskosteneffekte des Vorleistungsbezugs der Industrie an Dienstleistungen in Deutschland im Vergleich mit Frankreich und den Niederlanden. Eine Untersuchung mit der Input-Output-Methode, Gutachten im Auftrag des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung. IMK Study Nr. 4.

Ludwig, U. / Brautzsch, H.-U. (2008): Globalisierung und Beschäftigung – eine Untersuchung mit der Input-Output-Methode. IMK Study Nr. 1.

Neligan, A. / Schröder, C. (2006): Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe unter Berücksichtigung des Vorleistungsverbunds. IW-Trend, Jg. 33, H. 1, S. 61-71.

Schröder, C. (2013): Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich. IW-Trends, Jg. 40, H. 3.

Semieniuk, G. / Truger, A. / van Treeck, T. (2012): Towards reducing economic imbalances in the euro area? Some remarks on the Stability Programmes 2011-2014. In: Herr, H.-J. / Niechoj, T. / Thomasberger, C. / Truger, A. / van Treeck, T. (Hrsg.): From crisis to growth? The challenge of debt and imbalances. Schriftenreihe des Forschungsnetzwerk Makroökonomie und Makropolitik (FMM), Bd. 1.

Statistisches Bundesamt (2010): Verdienste und Arbeitskosten. Arbeitskosten im Produzierenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich – Ergebnisse für Deutschland – 2008, Fachserie 16, H. 1, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige – mit Erläuterungen – 2008, Wiesbaden.

Stein, U. / Stephan, S. / Zwiener, R. (2012): Zu schwache deutsche Arbeitskostenentwicklung belastet Europäische Währungsunion und soziale Sicherung. IMK Report Nr. 77.

Abgeschlossen am 20. November 2013

Impressum

Herausgeber:

Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)
in der Hans-Böckler-Stiftung,
Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf
Telefon 0211 7778-331, Telefax 0211 7778-266
IMK@boeckler.de, <http://www.imk-boeckler.de>

Redaktionsleitung: Andrew Watt

Pressekontakt: Rainer Jung, 0211 7778-150

**Hans Böckler
Stiftung** 

Fakten für eine faire Arbeitswelt.

ISSN 1861-3683

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe zulässig.