

Härtel, Hans-Hagen

Article — Digitized Version

Hochlohnland Deutschland

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Härtel, Hans-Hagen (1996) : Hochlohnland Deutschland, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 76, Iss. 8, pp. 382-383

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137375>

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.

Hochlohnland Deutschland



Hans-Hagen Härtel

Die Aussage des Münchner Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, daß das Lohnniveau für Deutschland keineswegs als Standortnachteil zu werten sei, hat nicht nur unter den meisten Wissenschaftlern Widerspruch hervorgerufen, sondern auch in der Öffentlichkeit für Verwirrung gesorgt. Ökonomen, die sich zur Angemessenheit der Lohnhöhe äußern, stehen vor der Schwierigkeit, daß einerseits ihre Aussagen Bestandteil der von Interessengengensätzen bestimmten politischen Auseinandersetzungen werden, daß aber andererseits der empirische Befund nicht so eindeutig ist, wie dies im politischen Meinungskampf behauptet wird. Um so wichtiger ist es, daß die empirischen Befunde eindeutig interpretiert werden und daß Unterschiede zu anderen Positionen, wie sie zum Beispiel das der Industrie nahestehende Institut der deutschen Wirtschaft mit großem Nachdruck publiziert, deutlich herausgestellt werden.

Es ist unter den Beteiligten an der Diskussion nicht umstritten, daß Deutschland aufgrund seiner Standortqualität und Leistungsfähigkeit mit Recht zu den Hochlohnländern gehört. Gegenstand der Kontroverse ist vielmehr, daß Deutschland unter den Hochlohnländern seit geraumer Zeit die Spitzenposition einnimmt und daß der Abstand zu anderen hochentwickelten Volkswirtschaften inzwischen spektakuläre Ausmaße angenommen hat. So kostete im verarbeitenden Gewerbe die Arbeitsstunde im Jahre 1995 einschließlich der Lohnnebenkosten 45,50 DM und damit – umgerechnet zu den geltenden Wechselkursen – fast 30% mehr als in Japan, rund 55% mehr als in Frankreich, 80% mehr als in den USA und mehr als doppelt soviel wie in Großbritannien. Es erscheint kaum vorstellbar, daß Deutschland gegenüber diesen Ländern entsprechende Leistungsvorsprünge hat, daß also seine Arbeitskräfte so viel tüchtiger, seine Ingenieure so viel findungsreicher, seine Manager so viel effizienter arbeiten und daß die Ausstattung mit Infrastruktureinrichtungen und die Qualität der Verwaltung so viel besser sein sollen als in den anderen führenden Industrieländern.

Das Institut der deutschen Wirtschaft weist in seinem internationalen Arbeitskostenvergleich darauf hin, daß die Arbeitsproduktivität in Deutschland keineswegs stärker, sondern schwächer als in den anderen Industrieländern zugenommen hat, so daß die Lohnstückkosten in der deutschen Industrie weitaus rascher als in den Konkurrenzländern gestiegen sind. Was das Institut allerdings aus dem Blick läßt, ist die Tatsache, daß die Unternehmen diesen Lohnkostennachteil nicht durch Gewinneinbußen auffangen mußten. Vielmehr haben sie ihre Absatzpreise in D-Mark etwa im Ausmaß des Lohnkostenanstiegs anheben können. Da sich zugleich die Vorleistungsbezüge aus dem Ausland relativ verbilligten, hat sich die Wertschöpfung je Arbeitsstunde – und das rechnet das Ifo-Institut vor – über den Anstieg der Lohnkosten hinaus erhöht.

Allerdings haben sich dadurch deutsche Produkte im Vergleich zu ausländischen erheblich verteuert. Man würde erwarten, daß diese Verteuerung die Absatzaussichten der deutschen Anbieter auf den ausländischen und heimischen Märkten nachhaltig beeinträchtigt hat. Dies ist allerdings nicht eingetreten. Nach dem konjunkturellen Einbruch des Jahres 1993 wird die deutsche Konjunktur eher durch den Export als durch die Binnennachfrage gestützt, und insbesondere haben sich nach der vereinigungsbedingten Passivierung der Leistungsbilanz die Ausfuhrerlöse bereits seit 1992 günstiger als die Importe entwickelt. Daraus müßte man schließen, daß das deutsche Produktsortiment relativ wenig dem Preis-

wettbewerb ausgesetzt ist und die deutschen Hersteller über unausgenutzte Preiserhöhungsspielräume verfügen.

Aus der Tatsache, daß sich der deutsche Export wieder einmal als äußerst robust gezeigt hat und daß die heimische Industrie inzwischen auch weniger als früher der Preiskonkurrenz der Importeure ausgesetzt ist, darf man indessen nicht schließen, daß die deutsche Wirtschaft mit ihren Klagen über die hohen Lohnkosten den Standort Deutschland nur schlechtreden würde. Vielmehr beweisen die Unternehmen mit ihren rigorosen Personaleinsparungen, von denen auch die Ausbildungsplätze nicht ausgenommen sind, daß sie bei den gegebenen Arbeitskosten erheblich geringere Beschäftigungsmöglichkeiten sehen als in der Vergangenheit. Freilich beschränkt sich der Abbau von Arbeitsplätzen nicht nur auf die dem grenzüberschreitenden Wettbewerb ausgesetzten Unternehmen, sondern erstreckt sich auf die gesamte Wirtschaft und inzwischen auch auf die staatliche Verwaltung.

Es ist die Schwäche von internationalen Lohnkostenvergleichen, daß sie für die Suche nach dem angemessenen Lohnniveau und der notwendigen Lohndifferenzierung keine Orientierung bieten. Der Anpassungsbedarf wird vielmehr durch die Entwicklung der Arbeitslosigkeit signalisiert. Niemand verlangt indessen, daß die heimischen Löhne auf das japanische, französische oder gar amerikanische Niveau abgesenkt werden. Soweit sich das Lohnniveau auf Dauer als nicht wettbewerbsfähig erweist, also zu einer Passivierung der Leistungsbilanz führt, wird man sich darauf verlassen können, daß der Wechselkurs für eine Korrektur sorgt, wie ja die Veränderungen der internationalen Lohnrelationen in hohem Maße durch die Schwankungen der Währungsrelationen bestimmt werden.

Gegen die Aussagefähigkeit des internationalen Lohnkostenvergleichs wird auch eingewandt, daß in vielen europäischen Industrieländern die Arbeitslosigkeit trotz eines niedrigeren Lohnniveaus höher ist als in Deutschland. Dies spricht allerdings nicht für den Standort Deutschland, sondern gegen die Verwendung dieser Länder als Maßstab. In den letzten Jahren ist deutlich geworden, daß sich alle reifen Industrieländer schwertun, die strukturellen Veränderungen zu bewältigen, die durch die technische Entwicklung und durch die Globalisierung hervorgerufen werden. Allerdings sind die Erfolge oder Mißerfolge in den Industrieländern keineswegs gleich, und es steht Deutschland, das die höchsten Löhne und niedrigsten Arbeitszeiten bei hohem sozialen Standard beansprucht, wohl an, sich nicht mit den erfolglosen, sondern mit den relativ erfolgreichen Ländern zu vergleichen. Neben oder anstelle des Lohnkostenvergleichs muß also der Vergleich der wirtschafts- und sozialpolitischen Modelle treten.

Es war ja nicht der Anstieg der Wechselkurse allein, der Deutschland weit an die Spitze der Arbeitskosten getrieben hat. Ein weiterer Faktor besteht darin, daß in den Konkurrenzländern die Lohndisziplin in einem Ausmaß zugenommen hat, daß die deutsche Form der Tarifautonomie kaum noch als Standortvorteil zu Buche schlägt. So war der jährliche Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten in nationaler Währung während der letzten zehn Jahre in Frankreich mit knapp 2% nicht mehr höher als in Deutschland, in Japan sogar nur noch halb so stark. Es hat den Anschein, daß die Arbeitnehmer sich in anderen Ländern bewußter sind, wie stark ihre Beschäftigungsmöglichkeiten durch den weltweiten Wettbewerb mitbestimmt werden.

Die Globalisierung und die technische Entwicklung bieten zweifellos für innovative Unternehmen und für motivierte und angemessen spezialisierte Arbeitskräfte erhebliche Verdienstmöglichkeiten. Auf der anderen Seite scheint beides aber auch die Komplementarität zwischen qualifizierter und einfacher Arbeit und zwischen Produzenten und Zulieferern zu lockern, so daß sich der Anpassungsdruck für andere Unternehmen und insbesondere für Arbeitskräfte mit wenigen oder überholten Qualifikationen beträchtlich erhöht. Für diese Konstellation gibt es auf der einen Seite das Modell der USA, das die Integration der vom Strukturwandel benachteiligten Bevölkerungsgruppen selbst um den Preis einer beträchtlichen Spreizung der Einkommen begünstigt. Auf der anderen Seite gibt es die Tendenz zur Beschränkung der Belegschaften auf einen leistungsstarken und hochbezahlten Kern, während die benachteiligten Bevölkerungsgruppen „aus dem Markt genommen“ und dem Sozialstaat übergeben werden. In diesem Modell, das sich noch in vielen deutschen Köpfen zu halten scheint, sind zwar die Arbeitskosten je Beschäftigten höher, die Einkommen je Einwohner aufgrund der höheren Abgabenlast aber niedriger. Es ist zu hoffen, daß die Verantwortlichen in Deutschland mehr und mehr bereit sind, andere Standorte zwar nicht zu kopieren, wohl aber von ihnen zu lernen.