

Schröder, Christoph

Article

Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich

IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Schröder, Christoph (2013) : Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 40, Iss. 4, pp. 99-116, <https://doi.org/10.2373/1864-810X.13-04-07>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/157094>

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.

Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich

Christoph Schröder, Dezember 2013

In der deutschen Industrie sind die Lohnstückkosten im Jahr 2012 um mehr als 4 Prozent gestiegen. Sie lagen damit um 10 Prozent höher als im Vorkrisenjahr 2007. Im Jahr 2012 war die ausländische Industrie im Durchschnitt um 15 Prozent weniger produktiv. Dort sind aber auch die Arbeitskosten um 19 Prozent niedriger, sodass sich für Deutschland ein überdurchschnittlich hohes industrielles Lohnstückkostenniveau ergibt. Insgesamt hat das Ausland hier einen Vorteil von 5 Prozent – nicht zuletzt durch die in den USA um knapp ein Fünftel niedrigeren Lohnstückkosten. In den Ländern der Europäischen Union sind die Lohnstückkosten dagegen um knapp 2 Prozent höher, im Euroraum sogar um gut 3 Prozent. In langfristiger Betrachtung zeigt sich, dass die Lohnstückkosten derzeit sowohl in der deutschen als auch in der ausländischen Industrie ungefähr so hoch sind wie Anfang der 1990er Jahre. Weder die lang- und kurzfristige Lohnstückkostendynamik noch das Lohnstückkostenniveau liefern einen Beleg für eine überzogene preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch Lohnzurückhaltung der deutschen Industrie.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: J24, J30, D24

Deutschland steht derzeit aufgrund seiner hohen Leistungsbilanzüberschüsse in der Kritik. Die Europäische Kommission (2013) sieht in Überschüssen von dauerhaft mehr als 6 Prozent des Bruttoinlandsprodukts – was in Deutschland zuletzt der Fall war – ein Anzeichen für makroökonomische Ungleichgewichte und die Gefahr, dass die Funktionsweise der Wirtschafts- und Währungsunion beeinträchtigt werden kann. Leistungsbilanzüberschüsse werden teilweise auch mit einer zu geringen Lohndynamik begründet, die zu einseitig die Exportwirtschaft stärke und die Binnennachfrage vernachlässige. Es gibt deshalb Forderungen, hierzulande die Löhne kräftig zu erhöhen, um die europäischen Krisenländer über höhere deutsche Importe zu unterstützen (Herzog-Stein et al., 2013). Diese Argumentation blendet aber wichtige Fakten aus:

1. Bereits die These einer einseitigen Ausrichtung Deutschlands auf den Export stimmt nicht. In diesem und im kommenden Jahr wird der Außenbeitrag einen negativen Wachstumsbeitrag leisten (SVR, 2013, 94).

2. Übersehen wird auch häufig, dass die Eurokrisenländer ihre Handelsbilanzsalden inzwischen ausgeglichen oder zumindest ihr Defizit erheblich verringert haben. Deutschland hat zwar sein Leistungsbilanzplus gegenüber dem Jahr 2008 insgesamt leicht ausgebaut, gegenüber der Eurozone aber deutlich reduziert.
3. Länder mit hoher Bedeutung von Investitionsgüterproduzenten – wie Deutschland – haben durch den markanten Investitionsboom in den Schwellen- und Entwicklungsländern eine gute Ausgangsposition, um Handelsbilanzüberschüsse zu erzielen (Grömling, 2013).
4. Eine Erhöhung der Löhne hierzulande hätte zudem nur schwache, wenn nicht negative Auswirkungen auf die konjunkturelle Entwicklung in der europäischen Peripherie (SVR, 2010).
5. Überdies ist die verbesserte deutsche Leistungsbilanz auch Ausdruck erhöhter privater Ersparnis, die angesichts der demografischen Perspektive als wichtige Zukunftsvorsorge anzusehen ist (Busch et al., 2011).

Es stellt sich darüber hinaus die Frage, ob die Annahme einer außerordentlich hohen Lohnzurückhaltung in Deutschland überhaupt haltbar ist. Hierzu wird im Folgenden das Verarbeitende Gewerbe untersucht. Denn im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtungen steht der Warenhandel, der 85 Prozent der deutschen Exporte ausmacht und sich in den Industrieländern zu fast 90 Prozent aus Gütern des Verarbeitenden Gewerbes zusammensetzt. Zwar sind über Vorleistungen in einem zunehmenden Maß vor allem unternehmensnahe Dienstleister an der Herstellung von Industriegütern beteiligt. Insgesamt bleibt aber das Verarbeitende Gewerbe eine wichtige Drehscheibe der deutschen Wirtschaft. Zudem stammen rund drei Viertel des Arbeitsvolumens, das zur Erstellung von Industriewaren eingesetzt wird, aus dem Verarbeitenden Gewerbe selbst (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2013).

Aussagekraft der Lohnstückkosten

Für die Wettbewerbsfähigkeit des Verarbeitenden Gewerbes ist eine Vielzahl an Faktoren relevant. Dies hat eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie erneut bestätigt (IW Köln, 2013). So belegt Deutschland als Industriestandort unter 45 Ländern den fünften Platz, weil es mit seinen Stärken – stabile Energie- und Rohstoffversorgung, hohe Rechtssicherheit, marktwirtschaftliche Ordnung, gute Infrastruktur und leistungsfähige Zulieferer – gerade auch aus Sicht der befragten Unternehmer Vorteile aufweisen kann. Die deutsche Industrie hat sich in vielen Bereichen zudem durch ein differenziertes Leistungsangebot wichtige Alleinstellungsmerkmale verschafft. Diese müssen aber zum einen ständig

neu erarbeitet und verteidigt werden. Zum anderen bedeutet dies nicht, dass sich die deutsche Industrie dem Preiswettbewerb entziehen könnte. Die hierzulande hohen Arbeitskosten (Schröder, 2013) müssen durch eine entsprechend hohe Produktivität erwirtschaftet werden. Auch in der zitierten Standortstudie des IW Köln wurde die generelle Kostensituation als Schwachpunkt beurteilt. Die Lohnstückkosten, also das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität, haben daher eine anhaltend hohe Bedeutung.

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

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

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

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

Datenbasis und Berechnungsmethode

Der aktuelle internationale Produktivitäts- und Lohnstückkostenvergleich des IW Köln umfasst 26 Länder, die mehr als die Hälfte der weltweiten Warenausfuhren repräsentieren. Für Griechenland liefert die amtliche Statistik von Eurostat keine validen Angaben für die 1990er Jahre. Als Basisquelle werden Daten aus den jährlichen und teilweise auch vierteljährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) der europäischen Statistikbehörde Eurostat und zusätzlich der OECD benutzt. Ergänzt werden die Daten in einigen Fällen durch VGR-Daten des U.S. Department of Labor und nationale Quellen sowie durch weitere Hilfsstatistiken.

Da VGR-Daten die Berechnungsbasis bilden, sind die Arbeitskosten hier anders abgegrenzt als bei der Arbeitskostenerhebung der Europäischen Union (EU). Beispielsweise gehören die Ausbildungsaufwendungen nach dem EU-Konzept zu den Personalzusatzkosten, in der VGR-Systematik dagegen zu den Vorleistungen. Auch die Vergütungen für die Auszubildenden werden unterschiedlich behandelt. Zudem wurden in jüngerer Vergangenheit die VGR-Daten häufig und in einem großen Umfang revidiert. Diese Revisionen sind für Verteilungsanalysen (Brümmerhoff/Grömling, 2012) und auch für den Lohnstückkostenvergleich des IW Köln relevant. Zumindest sind vor diesem Hintergrund die Ergebnisse am aktuellen Rand als vorläufig anzusehen. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlichen Arbeitskostenvergleich des IW Köln (Schröder, 2013) kompatibel, der auf dem EU-Konzept aufbaut. Empirisch zeigen sich dennoch für die meisten Länder ähnliche Relationen mit einem zumeist leicht niedrigeren Niveau gemäß dem VGR-Konzept.

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

- Die nationalen Arbeitskosten werden zu dem jahresdurchschnittlichen Wechselkurs in Euro umgerechnet.
- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2012 bewertet, um ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

In diesem Jahr hat das IW Köln seine Datenbasis schwerpunktmäßig von der OECD-Statistik auf die Eurostat-Berechnungen umgestellt. Dies geschah zum einen aus Aktualitätsgründen, zum anderen weil sich die politische Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands vor allem auf die Position Deutschlands in Europa konzentriert. Die Umstellung hat nicht zu einem qualitativ anderen Gesamtbild geführt, aber dazu, dass Deutschland anhand der aktuelleren Daten nun auch rückwirkend eine etwas günstigere Lohnstückkostenposition einnimmt als im Vorjahr ausgewiesen (Schröder, 2012).

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Vergleich

Die deutsche Industrie lag im Jahr 2012 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus von 26 Industrieländern auf Basis eines gemeinsamen Wechselkurses an fünfter Position (Tabelle 1). An der Spitze befindet sich Norwegen, dessen Industrie eine um mehr als ein Viertel höhere Produktivität als die deutsche Industrie verbuchen kann, vor den USA mit einem Produktivitätsvorsprung von 12 Prozent. Schweden und die Niederlande haben nur leichte Produktivitätsvorteile von 4 beziehungsweise 1 Prozent. Damit hat außer den USA kein anderes großes Industrieland eine höhere Produktivität als Deutschland. Kanada liegt bereits um ein Sechstel zurück, in Japan und Frankreich ist das Produktivitätsniveau um fast ein Fünftel niedriger. Im Vereinigten Königreich und in Italien beträgt der Produktivitätsrückstand gegenüber Deutschland sogar zwischen 30 und 40 Prozent. Mit deutlichem Rückstand am unteren Ende des Produktivitätsrankings liegen die neuen EU-Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa sowie dem Baltikum. Sie kommen lediglich auf 19 Prozent (Polen) bis 33 Prozent (Slowakische Republik) des deutschen Produktivitätsniveaus. Aber auch in Griechenland liegt die Stundenproduktivität lediglich bei 41 Prozent des deutschen Werts. Im Durchschnitt der 25 mit Deutschland verglichenen Länder ist die Produktivität somit um 15 Prozent niedriger als die der deutschen Industrie.

Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der deutlichen Währungsbewegungen in letzter Zeit schwer zu bestimmen. Beispielsweise notierte der Euro gegenüber dem japanischen Yen im Jahr 2012 um mehr als ein Drittel schwächer als noch 2007. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten,

Tabelle 1

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Jahr 2012

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

	Produktivität		Arbeitskosten
	Wechselkurs-Basis	Kaufkraftparitäten-Basis	
Norwegen	128	85	137
USA	112	113	90
Schweden	104	82	93
Niederlande	101	96	92
Deutschland	100	100	100
Dänemark	100	76	110
Belgien	99	93	113
Österreich	95	90	87
Durchschnitt¹⁾	85	81	81
Kanada	84	70	77
Finnland	83	70	90
Frankreich	81	75	93
Japan	81	62	73
Spanien	73	83	62
Vereinigtes Königreich	71	69	86
Italien	60	61	71
Slowenien	44	55	45
Griechenland	41	48	31
Slowakische Republik	33	49	24
Litauen	31	–	17
Zypern	31	–	30
Tschechische Republik	29	43	26
Portugal	29	38	25
Lettland	24	–	16
Ungarn	22	39	16
Estland	21	30	19
Polen	19	33	14

Produktivität: Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport 2010 bis 2012; Produktivität auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Zypern, Litauen und ohne Lettland.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt;

U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

bietet sich daher eine Bewertung auf Basis von Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wird mit den gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gerechnet. Bei dieser Berechnung erhöht sich der Produktivitätsnachteil der ausländischen Konkurrenz gegenüber Deutschland

im Vergleich zur Wechselkursumrechnung um durchschnittlich 4 Prozentpunkte (Tabelle 1). In der Produktivitätsrangliste verbessert sich Deutschland auf Basis von Kaufkraftparitäten auf die zweite Position und wird nur noch von den USA überboten. Besonders stark fallen die skandinavischen Länder aufgrund ihres hohen Preisniveaus zurück. Die neuen Mitglieder der Europäischen Union (EU) rücken auf – so kommt beispielsweise die Slowakische Republik auf knapp die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und zieht mit Griechenland gleich.

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

- In Deutschland sind durch das duale Ausbildungssystem besonders viele junge Menschen beschäftigt, die den Betrieben nur sehr begrenzt zur Verfügung stehen und daher nur eine eingeschränkte Wertschöpfung erbringen. Dies vermindert einerseits die Produktivität, senkt andererseits aber auch die ausgewiesenen Arbeitskosten je Stunde.
- Vergleichsweise arbeitsintensive Branchen wie der Maschinenbau sind in Deutschland überdurchschnittlich repräsentiert. Durch diesen Struktureffekt könnte hierzulande das Produktivitätsniveau niedriger und das Lohnstückkostenniveau höher ausfallen. Zudem kann sich die hohe Produktdifferenzierung etwa in der Automobilindustrie, die es erschwert, „economies of scale“ zu nutzen, nachteilig auf das Produktivitätsniveau auswirken (Europäische Kommission, 2004, 245). Allerdings besteht in Deutschland ein besonders starker Anreiz, einfache Dienstleistungstätigkeiten auszulagern, da das Kostengefälle zwischen Industrie und Dienstleistern hierzulande besonders hoch ist (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2013).

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

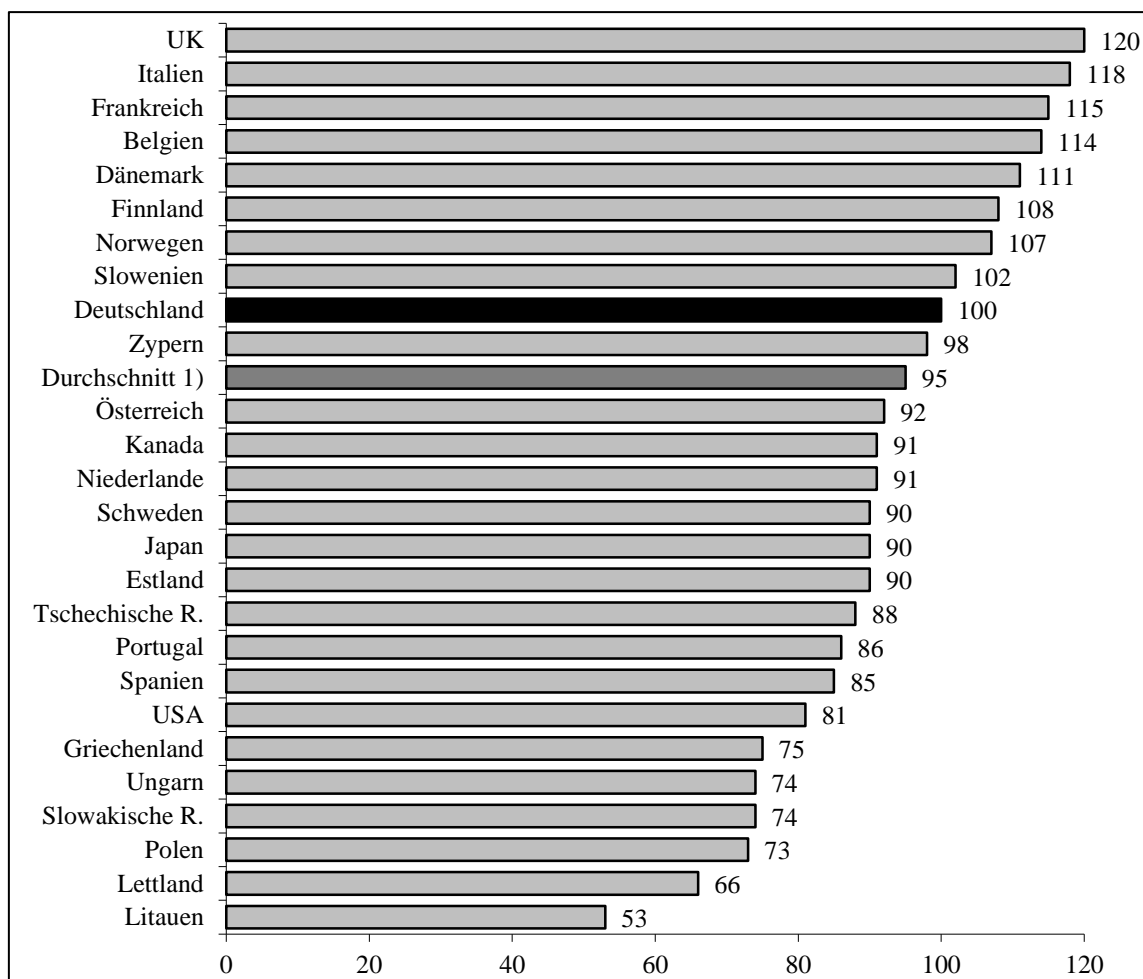
Lohnstückkostenniveau im Vergleich

Wird die Wertschöpfung mit den Wechselkursen des Jahres 2012 bewertet, belegt Deutschland unter den 26 Ländern beim internationalen Lohnstückkostenvergleich den neuntschlechtesten Platz und damit eine Position im Mittelfeld (Abbildung 1):

Abbildung 1

Lohnstückkostenniveau im Jahr 2012

Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2012. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2010 bis 2012.

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

- Im Durchschnitt ist das Lohnstückkostenniveau in den Konkurrenzländern um 5 Prozent niedriger als das deutsche. Insgesamt sind die Unterschiede zwischen den Ländern wesentlich kleiner als beim Produktivitätsranking oder bei der Arbeitskostenrangliste.

- In den nach Deutschland drei größten europäischen Volkswirtschaften – Vereinigtes Königreich, Frankreich und Italien – liegen die Lohnstückkosten um 15 bis 20 Prozent höher als hierzulande. Dennoch kann sich Deutschland nicht deutlich vom Europäischen Durchschnitt absetzen. In der EU insgesamt liegen die Lohnstückkosten lediglich um knapp 2 Prozent höher. Darunter haben die Länder des Euroraums im Durchschnitt um gut 3 Prozent höhere Lohnstückkosten. Dies erklärt sich dadurch, dass viele andere Länder, beispielsweise die exportstarken Niederlande, mit niedrigeren Lohnstückkosten produzieren. Von einer übermäßigen (preislichen) Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands kann also auch innerhalb Europas nicht die Rede sein. Außerhalb Europas haben die USA (19 Prozent), Japan (10 Prozent) und Kanada (9 Prozent) deutlich niedrigere Lohnstückkosten.

Arbeitskosten und Produktivität im Zeitverlauf

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

Im Zeitraum 1991 bis 2012 stiegen die Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im deutschen Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 3,2 Prozent pro Jahr. Damit war die Dynamik in Deutschland sogar geringfügig höher als im gewogenen Mittel der Konkurrenzländer (3,1 Prozent), obwohl mit Japan, Belgien und Kanada nur drei Länder eine niedrigere Kostendynamik als Deutschland hatten. Zum einen liegt dies an den geringen Abständen der hinter Deutschland platzierten Länder. Zum anderen ergibt sich für Japan ein sehr geringer Kostenanstieg von lediglich 0,5 Prozent. Dies hat einen deutlichen Einfluss auf den Gesamtdurchschnitt der Konkurrenz – ohne Japan hätte der Anstieg im Ausland durchschnittlich 3,5 Prozent betragen (Tabelle 2).

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

- In den 1990er Jahren betrug der Zuwachs bei den Arbeitskosten hierzulande noch 4,6 Prozent pro Jahr – noch stärker stiegen die Arbeitskosten lediglich in Spanien und Portugal. Diese hohe Dynamik erklärt sich vor allem mit der mangelnden Kostendisziplin in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre legten die industriellen Arbeitskosten hierzulande noch um 6,5 Prozent pro Jahr zu, in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts hatte sich die Anstiegsrate bereits auf

3,1 Prozent reduziert. Die Anfang der 1990er Jahre hohen Zuwachsraten waren zwar durch die Wiedervereinigung und den Aufholprozess der ostdeutschen Löhne beeinflusst, sind aber keineswegs allein auf diesen Sondereffekt zurückzuführen. Denn auch in Westdeutschland stiegen von 1991 bis 1995 die Arbeitskosten um jährlich 5,5 Prozent.

Tabelle 2

Arbeitskostenentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2012	1991/2000	2000/2007	2007/2012
Japan	0,5	1,4	-0,4	0,2
Kanada	2,9	2,4	3,7	2,4
Belgien	2,9	2,6	3,3	2,9
Durchschnitt¹⁾	3,1	3,3	3,3	2,6
Deutschland	3,2	4,6	2,0	2,4
Frankreich	3,2	3,3	3,4	2,9
Niederlande	3,3	3,7	3,6	2,2
Österreich	3,4	3,8	2,7	3,6
Schweden	3,4	3,7	4,1	1,9
Finnland	3,4	3,9	3,7	2,2
Italien	3,5	3,9	3,0	3,3
USA	3,5	3,6	3,9	2,9
Dänemark	3,5	2,7	5,1	3,0
Vereinigtes Königreich	4,1	3,3	5,1	4,0
Norwegen	4,3	4,2	4,8	4,1
Spanien	4,5	5,0	5,3	2,4
Portugal	4,5	6,7	3,7	1,9
Polen	-	-	-	7,0
Griechenland	-	-	7,7	-2,4
Zypern	-	-	5,6	2,0
Tschechische Republik	-	-	7,8	2,2
Ungarn	-	-	9,0	2,9
Slowakische Republik	-	-	8,1	4,6
Litauen	-	-	8,9	4,7
Slowenien	-	-	8,5	5,6
Estland	-	-	12,9	3,3
Lettland	-	-	13,6	7,2

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2010 bis 2012, ohne Polen, Griechenland, Zypern, Tschechische Republik, Ungarn, Slowakische Republik, Litauen, Slowenien, Estland und Lettland.
Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

- Im neuen Jahrtausend zählte Deutschland lange zu den kostenstabilsten Standorten. Vor Einbruch der Wirtschaftskrise (Zeitraum 2000 bis 2007) betrug die Anstiegsrate 2,0 Prozent und wurde nur von Japan – dort gingen die Arbeitskosten sogar leicht zurück – unterboten. Bei der Konkurrenz erhöhten sich die Arbeitskosten im Durchschnitt mit 3,3 Prozent deutlich schneller.
- Der Zeitraum 2007 bis 2012 war geprägt durch die Wirtschaftskrise und die danach einsetzende Erholung. In Deutschland stiegen die Arbeitskosten in diesem Zeitraum mit durchschnittlich 2,4 Prozent wieder leicht schneller als in den ersten sieben Jahren des neuen Millenniums. Eine wesentliche Ursache dieser Beschleunigung ist der hohe Arbeitskostenanstieg von knapp 4 Prozent im Jahr 2012. Eine stark disziplinierende Wirkung hatte die Wirtschaftskrise auf die ausländische Konkurrenz – der Kostenanstieg ging dort um einen Dreiviertelprozentpunkt auf 2,6 Prozent zurück und war damit nur noch geringfügig höher als hierzulande. Nur in Österreich, Italien, Japan und Polen wuchsen die Arbeitskosten etwas schneller als im Zeitraum 2000 bis 2007. In immerhin acht Ländern war die Kostendynamik zwischen 2007 und 2012 geringer als in Deutschland. In Griechenland sanken die Arbeitskosten in diesem Zeitraum sogar deutlich: Der Rückgang betrug 2,4 Prozent pro Jahr.

Der insgesamt durchschnittlichen Entwicklung der deutschen Arbeitskosten steht ein langfristig ebenfalls ungefähr durchschnittlicher Produktivitätsanstieg gegenüber (Tabelle 3): Die reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde nahm im deutschen Verarbeitenden Gewerbe im Untersuchungszeitraum 1991 bis 2012 im Jahresdurchschnitt um 3 Prozent zu. Mit Schweden, Finnland und den USA erreichten drei etablierte Industrieländer mit Zuwächsen zwischen gut 4 und knapp 6 Prozent pro Jahr eine bis doppelt so hohe Dynamik wie Deutschland.

Werden die Teilzeiträume betrachtet, wird deutlich, dass Deutschland vor allem in den 1990er Jahren und seit der letzten Wirtschaftskrise mit der Produktivitätsentwicklung des Auslands nicht ganz Schritt halten konnte. In den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends stieg die deutsche Produktivität dagegen sogar um 0,4 Prozentpunkte stärker als bei der Konkurrenz. Spiegelte die schwache Produktivitätsperformance in den 1990er Jahren noch die damalige Angebotsschwäche der deutschen Industrie wider, zeigt sie derzeit, dass das Arbeitsvolumen während der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise nicht vollständig an die gesunkene Produktion angepasst wurde. Arbeitskräfte wurden – zumindest im Vergleich zum Boomjahr 2007 – besonders in der deutschen Industrie gehortet. Dadurch sank die Produktivität im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr bereits 2008 um

Tabelle 3

Produktivitätsentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Bruttowertschöpfung je Stunde, Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2012	1991/2000	2000/2007	2007/2012
Schweden	5,7	7,4	6,6	1,7
Finnland	4,4	7,3	7,0	-3,9
USA	4,3	4,7	5,8	1,6
Österreich	3,6	4,4	3,8	1,9
Frankreich	3,2	4,3	3,4	0,8
Durchschnitt¹⁾	3,1	3,7	3,8	1,2
Portugal	3,1	3,7	2,6	2,8
Niederlande	3,0	3,9	3,8	0,5
Vereinigtes Königreich	3,0	3,1	4,4	0,9
Deutschland	3,0	3,4	4,2	0,5
Dänemark	2,8	2,4	3,0	3,1
Japan	2,6	2,6	3,6	1,3
Spanien	2,4	1,6	2,9	3,1
Belgien	2,3	3,5	2,8	-0,4
Kanada	2,1	3,5	1,0	1,0
Norwegen	1,8	1,0	2,3	2,7
Italien	1,5	2,7	0,9	0,4
Slowakische Republik	-	-	11,9	6,3
Litauen	-	-	7,8	7,6
Lettland	-	-	6,7	8,9
Tschechische Republik	-	-	9,7	4,0
Estland	-	-	7,5	5,0
Polen	-	-	-	8,1
Slowenien	-	-	6,8	3,4
Ungarn	-	-	7,2	-0,6
Griechenland	-	-	0,8	2,6
Zypern	-	-	-0,1	-0,3

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2010 bis 2012, ohne Slowakische Republik, Litauen, Lettland, Tschechische Republik, Estland, Polen, Slowenien, Ungarn, Griechenland und Zypern.

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

knapp 4 Prozent. Sie brach dann im Jahr 2009 um fast 13 Prozent ein und konnte sich 2010 – von einem deutlich niedrigeren Niveau aus – wieder um 16 Prozent erholen. Mit einem weiteren Anstieg von knapp 6 Prozent im Jahr 2011 wurde das Produktivitätsniveau von 2007 wieder leicht übertroffen. Im Jahr 2012 stagnierte die Produktivität dann aber wieder. Sehr deutlich, aber weniger ausgeprägt als in Deutschland, ging infolge der Wirtschafts-

krise auch bei der Konkurrenz die Produktivitätsdynamik zurück: Im Zeitraum 2007 bis 2012 betrug der Produktivitätsfortschritt im Durchschnitt der übrigen Länder nur noch 1,2 Prozent pro Jahr – 2,6 Prozentpunkte weniger als in den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends. Griechenland konnte dank eines Anstiegs von fast 15 Prozent im Jahr 2012 seine Produktivitätsdynamik erheblich erhöhen und erreichte im aktuellen Fünfjahreszeitraum einen Zuwachs von jahresdurchschnittlich 2,6 Prozent. Ebenfalls um ungefähr 3 Prozent und damit im internationalen Vergleich weit überdurchschnittlich nahm in diesem Zeitraum die Produktivität in Spanien zu. Dabei war der Produktivitätszuwachs in Spanien weit kontinuierlicher als in Griechenland.

Lohnstückkostendynamik

Auf Nationalwährungs-Basis stiegen die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1991 bis 2012 leicht um 0,2 Prozent pro Jahr an (Tabelle 4). Damit schnitt Deutschland langfristig ähnlich ab wie die ausländische Konkurrenz, bei der die Lohnstückkosten insgesamt – ohne Berücksichtigung von Wechselkursänderungen – stagnierten. Immerhin vier Länder – darunter Japan und die USA – konnten ihre Lohnstückkosten langfristig deutlich senken. Die höchste Dynamik hatte Norwegen mit einer Anstiegsrate von jährlich 2,5 Prozent zu verzeichnen.

Bei der ausländischen Konkurrenz wiesen die Lohnstückkosten über den gesamten Zeitablauf keine großen Schwankungen auf. Sie zogen erst während der Wirtschaftskrise merklich an und sanken danach fast sofort wieder. In Deutschland war dagegen ein ausgeprägtes Auf und Ab zu beobachten: Die Lohnstückkosten stiegen in den 1990er Jahren mit 1,1 Prozent um fast 1 Prozentpunkt stärker an als im langfristigen Durchschnitt. Dahinter verbargen sich aber ein deutlicher Anstieg von jährlich 3,1 Prozent in der Teilperiode 1991 bis 1995 und ein Rückgang von jährlich 0,4 Prozent in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Die deutsche Performance verbesserte sich dann noch weiter. Im Zeitraum 2000 bis 2007 sanken die Lohnstückkosten im Durchschnitt um 2,2 Prozent. Während der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 stiegen sie hierzulande drastisch an. Allein im Hauptkrisenjahr 2009 legten sie um 19 Prozent zu – nur Finnland verzeichnete eine geringfügig stärkere Erhöhung. Zwar gingen die Lohnstückkosten danach zunächst wieder deutlich zurück, der Krisenanstieg ist jedoch noch immer bei Weitem nicht ausgeglichen: Nach dem deutlichen Anstieg von über 4 Prozent im Jahr 2012 überstiegen die Lohnstückkosten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes das Niveau von 2007 um 10 Prozent. Damit ergab sich für den Zeitraum 2007 bis 2012 für Deutschland ein Lohnstückkostenzuwachs, der nur von Finnland, Belgien, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, Italien und einigen mittel- und

osteuropäischen Ländern überboten wurde. Gerade die aktuelle Lohnstückkostenentwicklung liefert somit keinen Beleg für ein ausgeprägtes Lohndumping in Deutschland.

Tabelle 4

Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2012	1991/2000	2000/2007	2007/2012
Schweden	-2,2	-3,4	-2,4	0,2
Japan	-2,0	-1,2	-3,9	-1,0
Finnland	-1,0	-3,2	-3,1	6,3
USA	-0,9	-0,8	-2,3	0,9
Österreich	-0,2	-0,6	-1,1	1,6
Durchschnitt¹⁾	0,0	-0,3	-0,5	1,4
Frankreich	0,1	-0,9	-0,1	2,0
Deutschland	0,2	1,1	-2,2	1,9
Niederlande	0,3	-0,2	-0,1	1,8
Belgien	0,6	-0,9	0,6	3,3
Kanada	0,8	-1,0	2,7	1,4
Dänemark	0,8	0,3	2,1	-0,1
Vereinigtes Königreich	1,0	0,2	0,7	3,1
Portugal	1,4	2,9	1,1	-0,9
Italien	1,9	1,2	2,2	2,9
Spanien	2,0	3,4	2,3	-0,7
Norwegen	2,5	3,2	2,4	1,3
Polen	-	-	-	-1,0
Slowakische Republik	-	-	-3,4	-1,7
Tschechische Republik	-	-	-1,8	-1,7
Litauen	-	-	1,1	-2,7
Griechenland	-	-	6,8	-4,9
Slowenien	-	-	1,6	2,1
Estland	-	-	5,1	-1,6
Ungarn	-	-	1,7	3,5
Lettland	-	-	6,4	-1,5
Zypern	-	-	5,7	2,4

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Litauen, Griechenland, Slowenien, Estland, Ungarn, Lettland und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2010 bis 2012.

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

Deutliche Fortschritte machten dagegen die meisten Euro-Krisenländer. Griechenland, das zwischen 1991 und 2007 mit einer jährlichen Rate von 7 Prozent den international stärksten Anstieg verzeichnete, konnte seine Lohnstückkosten seit 2007 um durchschnittlich

5 Prozent pro Jahr senken. Allein im Jahr 2012 gaben die Lohnstückkosten um 17 Prozent nach. Auch in Spanien und Portugal gingen die Lohnstückkosten in den letzten fünf Jahren zurück. Dagegen haben sich die Lohnstückkosten im ebenfalls krisengeplagten Italien seit 2007 um jahresdurchschnittlich knapp 3 Prozent erhöht.

Tabelle 5

Lohnstückkostendynamik auf Euro-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2012	1991/2000	2000/2007	2007/2012
Schweden	-3,1	-5,2	-3,7	1,5
Finnland	-2,0	-5,6	-3,1	6,3
USA	-1,3	1,9	-7,7	2,2
Österreich	-0,2	-0,6	-1,1	1,6
Japan	0,0	4,1	-10,3	8,4
Durchschnitt¹⁾	0,1	0,7	-2,7	2,9
Vereinigtes Königreich	0,1	1,2	-1,0	-0,4
Frankreich	0,1	-0,7	-0,1	2,0
Deutschland	0,2	1,1	-2,2	1,9
Niederlande	0,3	-0,2	-0,1	1,8
Italien	0,6	-1,9	2,2	2,9
Spanien	0,6	-0,1	2,3	-0,7
Belgien	0,6	-0,9	0,6	3,3
Portugal	0,6	1,0	1,1	-0,9
Dänemark	0,8	0,4	2,1	-0,1
Kanada	1,0	-1,2	1,7	4,1
Norwegen	2,6	2,5	2,5	2,7
Polen	-	-	-	-3,0
Litauen	-	-	2,1	-2,7
Slowakische Republik	-	-	-0,2	0,6
Slowenien	-	-	-0,5	2,1
Tschechische Republik	-	-	1,8	0,2
Lettland	-	-	3,1	-1,4
Ungarn	-	-	2,2	0,7
Griechenland	-	-	6,7	-4,9
Estland	-	-	5,1	-1,6
Zypern	-	-	5,4	2,3

Die DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Polen, Litauen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik, Lettland, Ungarn, Griechenland, Estland und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2010 bis 2012.

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

Wechselkurseinfluss

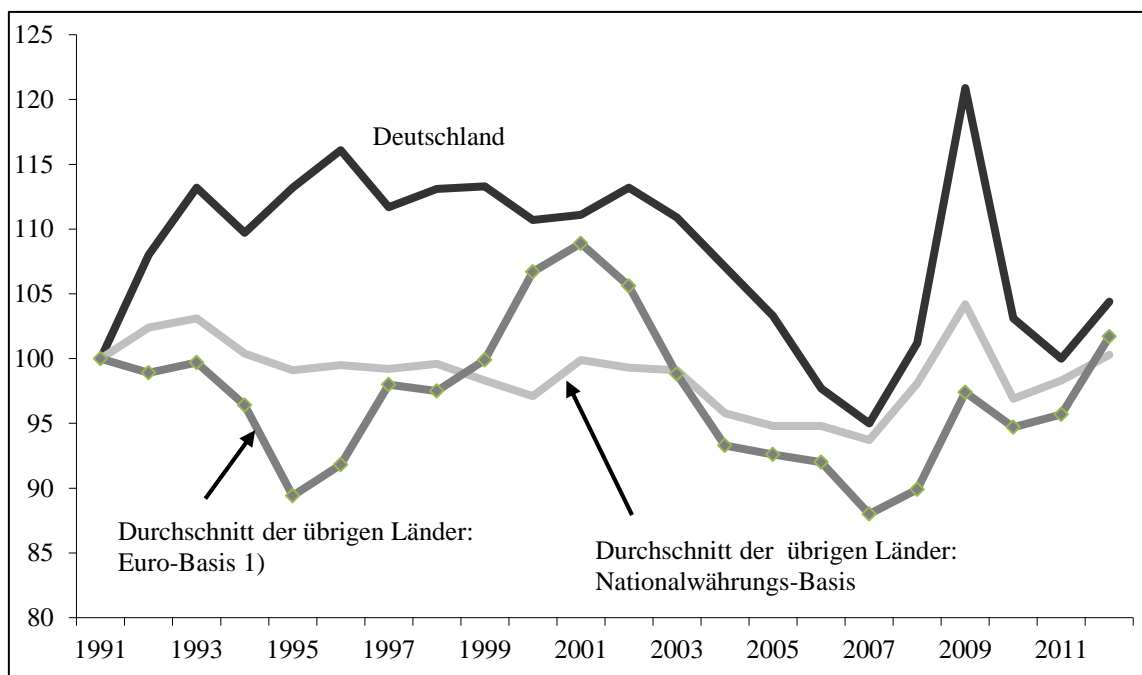
Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. Theoretisch sollen flexible Wechselkurse die Preis- und Kostenunterschiede einebnen, in der Realität wird diese Ausgleichsfunktion aber nicht immer erfüllt. Dies zeigt sich bei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

- Finnland und Schweden, die schon auf Nationalwährungs-Basis zu den Ländern mit der günstigsten Lohnstückkostenentwicklung gehören, konnten ihre Position durch die deutliche Abwertung ihrer Währungen noch stärken.
- Norwegen, das Land mit der gemessen an der Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis geringsten Kostendisziplin, erhielt dagegen keine Entlastung durch Abwertungen.

Abbildung 2

Lohnstückkostenentwicklung

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2010 bis 2012.

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

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

Über den Gesamtzeitraum 1991 bis 2012 betrachtet, macht es im internationalen Durchschnitt kaum einen Unterschied, ob die Lohnstückkosten der anderen Länder auf Basis der Nationalwährungen oder des Euro berechnet werden. Gemäß beider Berechnungsweisen ergibt sich mehr oder weniger eine Stagnation. Demnach hatte die Wechselkursentwick-

lung die deutsche Lohnstückkostenposition im Vergleich mit dem Ausland insgesamt langfristig nicht verändert. Hinter diesem langfristigen Gleichklang verbergen sich aber im Zeitablauf markante Unterschiede. Um dies genauer darzustellen, werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten der Lohnstückkosten aller hier betrachteten Länder (ohne Deutschland und ohne die neuen EU-Mitglieder aus Mittel- und Osteuropa) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 2010 bis 2012 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 2).

Vier Phasen

Der gesamte Untersuchungszeitraum lässt sich in vier Phasen unterteilen, in denen sich – im Vergleich zum Startjahr – zweimal eine Lohnstückkostenschere zwischen Deutschland und dem Ausland öffnete, die sich beide Male wieder fast schließen ließ:

1. Im Zeitraum 1991 bis Mitte der 1990er Jahre war der Kostendruck in Deutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die deutschen Lohnstückkosten stiegen bis zum Jahr 1996 um 16 Prozent, während sie im Ausland auf Nationalwährungs-Basis in etwa konstant blieben. Die Aufwertung der D-Mark vergrößerte diesen Nachteil der deutschen Industrie bis zum Jahr 1995 zusätzlich.
2. Im Zeitraum 1996 bis 2001 gingen die deutschen Lohnstückkosten leicht zurück, während sie im Ausland in heimischer Währung weiterhin kaum Bewegung zeigten. Die Wechselkursentwicklung sorgte jedoch dafür, dass der in der ersten Hälfte der 1990er Jahre gegenüber den Konkurrenzländern entstandene Kostennachteil bis zum Jahr 2001 weitgehend ausgeglichen wurde.
3. Im Zeitraum 2001 bis 2007 sanken die Lohnstückkosten im Ausland auf Nationalwährungs-Basis leicht. Abwertungsbedingt resultierte daraus aber ein deutlicher Rückgang der Lohnstückkosten auf Euro-Basis von insgesamt 19 Prozent. Dem konnte Deutschland bis 2003 zunächst nur stagnierende, dann aber stark sinkende Lohnstückkosten entgegensetzen. Zwischen 2003 und 2007 gingen hierzulande die Lohnstückkosten so stark zurück, dass sich die Kostenschere zum Ausland trotz des starken Euro wieder etwas schließen ließ.
4. Die globale Wirtschaftskrise hatte wie bereits beschrieben in Deutschland einen stärkeren Einfluss auf die Lohnstückkostenentwicklung als im Ausland: Im Zeitraum 2007 bis 2009 stiegen die Lohnstückkosten hierzulande um insgesamt 27 Prozent an. Im Durchschnitt der anderen Länder erhöhten sie sich auf Nationalwährungs-Basis nur um 11 Prozent. Zwar war in den Aufschwungjahren 2010 und 2011 der Rückgang der Lohnstückkosten mit insgesamt 17 Prozent in Deutschland deutlich kräftiger als im Ausland (knapp 6 Prozent). Vor allem aber sorgte der schwächelnde Euro dafür, dass

sich die deutsche Kostenposition gegenüber 2007 verbesserte und sich die Kostensche-re langfristig wieder annähernd schloss, obwohl hierzulande die Lohnstückkosten im Jahr 2012 wieder merklich anzogen.

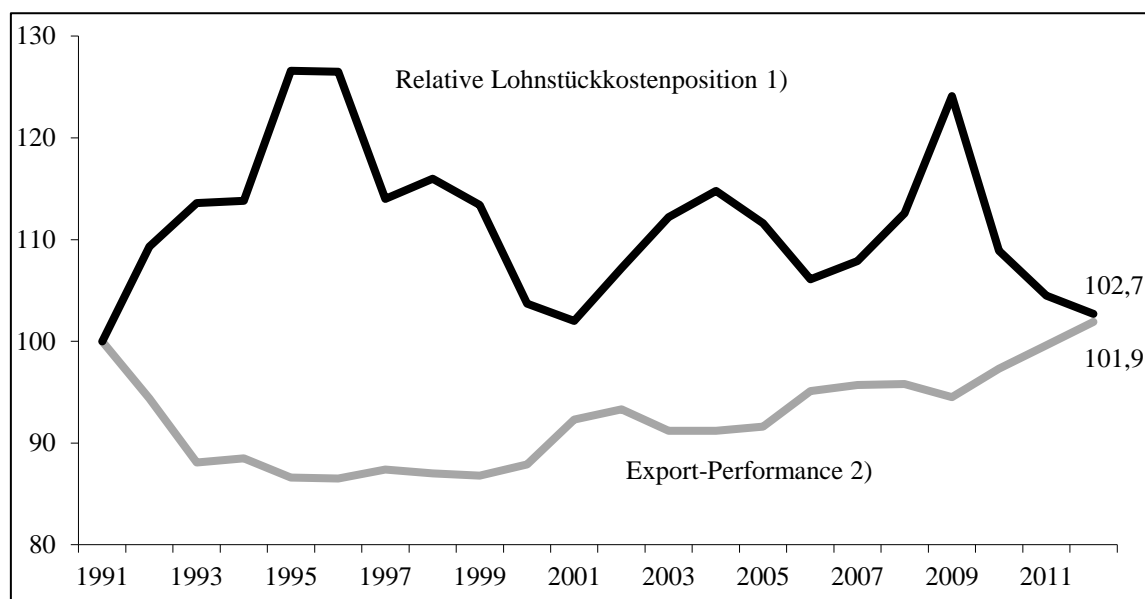
Lohnstückkosten und Wettbewerbsfähigkeit

Abbildung 3 zeigt abschließend den Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der deutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung andererseits. Die Abbildung stellt die Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands seiner Export-Performance gegenüber. Dieser von der OECD entwickelte Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit setzt die Exportdynamik eines Landes zu der Entwicklung seiner Absatzmärkte im Ausland in Beziehung.

Abbildung 3

Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



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

Die deutsche Export-Performance verschlechterte sich im Zeitraum 1991 bis 1995 kontinuierlich. In dieser Periode mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von mehr als 13 Prozent hinnehmen. Die darauf folgende Verbesserung der deutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit führte allerdings erst mit Verzögerung zu einem merklichen Rückgewinn verloren gegangener Marktanteile. Immerhin konnte die Export-Performance bis zum Jahr 2002 wieder um 8 Prozent gesteigert werden, während

der Durchschnitt der OECD-Länder in diesem Zeitraum Marktanteilsverluste hinnehmen musste. Im Jahr 2003 sank die Export-Performance der deutschen Wirtschaft, im Jahr 2004 blieb sie konstant. Zudem verschlechterte sich wechselkursbedingt die Kosten-Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie. Anders als im Jahr 2004 wurde die günstige Lohnstückkostenentwicklung der Jahre 2005 und 2006 nicht durch eine Aufwertung des Euro konterkariert. Dies führte dazu, dass Deutschland seine Marktanteile zunächst – im Gegensatz zur OECD insgesamt – halten und im Jahr 2006 deutlich ausbauen konnte. In den Jahren 2007 und 2008 konnte Deutschland seine Marktposition trotz der überwiegend wechselkursbedingten Verschlechterung der Lohnstückkostenposition verteidigen. Die kurzfristige drastische Beeinträchtigung der deutschen Lohnstückkostenposition im Jahr 2009 führte nur zu einem kleinen Marktanteilsverlust, der in den Folgejahren wieder wettgemacht wurde. Im Jahr 2012 übertraf die deutsche Export-Performance sogar wieder leicht das Niveau von Anfang der 1990er Jahre.

Blick auf das Jahr 2013

Wie schon im Jahr 2012 zeichnet sich auch für das Jahr 2013 in Deutschland wieder ein deutlicher Anstieg der Lohnstückkosten ab: In den ersten drei Quartalen des Jahres 2013 waren die Lohnstückkosten des Verarbeitenden Gewerbes hierzulande um gut 4 Prozent höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Damit dürfte 2013 die heimische Lohnstückkostendynamik erneut deutlich stärker ausfallen als im Ausland. Anders als im Jahr 2012 ist aber für 2013 nicht mit einer Entlastung durch die Wechselkurse zu rechnen. Im Gegenteil: Im Jahr 2013 notierte der Euro gegenüber dem US-Dollar um 3 Prozent, gegenüber dem kanadischen Dollar und dem britischen Pfund um rund 7 beziehungsweise 5 Prozent und gegenüber dem japanischen Yen sogar um 27 Prozent stärker als im Jahresdurchschnitt 2012. Damit dürfte sich nicht nur die deutsche Lohnstückkostenposition im Jahr 2013 innerhalb des Euroraums und gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz verschlechtern. Auch die anderen Länder des Euroraums stehen durch die Aufwertung des Euro unter zusätzlichem Druck, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Literatur

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

Busch, Berthold / **Grömling**, Michael / **Matthes**, Jürgen, 2011, Lebt Deutschland auf Kosten südeuropäischer Länder?, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 8, S. 537–542

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

Europäische Kommission, 2013, Warnmechanismusbericht 2014, Brüssel, http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2014/amr2014_de.pdf [15.12.2013]

Grömling, Michael, 2013, Wirtschaftsstruktur und Leistungsbilanz, in: IW-Trends, 40. Jg., Nr. 2, S. 3–19

Herzog-Stein, Alexander / **Joebges**, Heike / **Stein**, Ulrike / **Zwiener**, Rudolf, 2013, Arbeitskostenentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Europa, Arbeits- und Lohnstückkosten in 2012 und im 1. Halbjahr 2013, IMK Report 88, http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_88_2013.pdf [15.12.2013]

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

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

Schröder, Christoph, 2012, Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 39. Jg., Nr. 4, S. 19–37

Schröder, Christoph, 2013, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 40. Jg., Nr. 3, S. 81–100

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2010, Chancen für einen stabilen Aufschwung, Jahresgutachten 2010/11, Wiesbaden

SVR, 2013, Gegen eine rückwärtsgewandte Wirtschaftspolitik, Jahresgutachten 2013/14, Wiesbaden

An International Comparison of Industrial Productivity and Unit Labour Costs

In 2012 unit labour costs in German industry increased by more than 4 per cent, making them 10 per cent higher than in 2007, the last year before the crisis. In 2012 foreign industry was 15 per cent less productive on average. Abroad, however, labour costs are also 19 per cent lower, giving Germany a high level of industrial unit labour costs. Overall, foreign countries have an advantage of 5 per cent lower unit labour costs – not least because they are almost one fifth lower in the USA. By contrast, unit labour costs in the member states of the European Union are almost 2 per cent higher, and over 3 per cent higher in the Eurozone. A long-term perspective shows that unit labour costs in both German and foreign industry are at present approximately as high as in the early 1990s. Neither the long- and short-term dynamics nor the current level of unit labour costs provide evidence of wage restraint having made German industry unduly competitive on price.

IW-Trends – Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 40. Jahrgang, Heft 4/2013; ISSN 0941-6838 (Printversion);
ISSN 1864-810X (Onlineversion). Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie
über lizenzen@iwkoeln.de, die erforderlichen Rechte für elektronische Pressespiegel unter
www.pressemonitor.de © 2013, IW Medien GmbH, Köln; DOI: 10.2373/1864-810X.13-04-07