

Hauptmann, Andreas; Schmerer, Hans-Jörg

Research Report

Lohnentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe: Wer profitiert vom deutschen Exportboom?

IAB-Kurzbericht, No. 20/2012

Provided in Cooperation with:

Institute for Employment Research (IAB)

Suggested Citation: Hauptmann, Andreas; Schmerer, Hans-Jörg (2012) : Lohnentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe: Wer profitiert vom deutschen Exportboom?, IAB-Kurzbericht, No. 20/2012, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/158389>

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.

IAB-Kurzbericht

20/2012

Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

In aller Kürze

- Die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes haben 2008 rund 30 Prozent ihrer Umsätze durch Exporte erzielt. Die Exportintensität dieses Wirtschaftszweigs ist zwischen 1996 und 2008 um zehn Prozentpunkte gestiegen. Das zeigen die Daten des IAB-Betriebspanels, das seit 1996 Informationen über die Exportorientierung deutscher Betriebe liefert.
- In Deutschland arbeitet insgesamt jeder dritte Arbeitnehmer in einem exportierenden Betrieb. Im Verarbeitenden Gewerbe sind es sogar gut zwei Drittel der Beschäftigten, die sich allerdings auf ein Viertel der Betriebe konzentrieren.
- Exportbetriebe zahlen im Vergleich zu nicht-exportierenden Betrieben einen im Schnitt bis zu 10 Prozent höheren Lohn. Dabei hängt die Lohnhöhe neben betrieblichen Merkmalen und der jeweiligen Zusammensetzung der Belegschaft auch von der Exportintensität der Betriebe ab. Tarifgebundene Exportbetriebe geben an, im Schnitt deutlich höhere überbetriebliche Löhne zu bezahlen.
- Ein Teil der beobachteten Lohnunterschiede lässt sich durch die unterschiedliche Qualifikationsstruktur der Belegschaften erklären: Arbeitnehmer in Exportbetrieben sind im Durchschnitt besser qualifiziert als die in nicht-exportierenden Betrieben.

Lohnentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe

Wer profitiert vom deutschen Exportboom?

von Andreas Hauptmann und Hans-Jörg Schmerer

Deutschland ist weiterhin eine der führenden Exportnationen, auch nach der schweren Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 und dem damit verbundenen globalen Nachfrageeinbruch. Die seit Jahren zunehmende Globalisierung wird allerdings oft mit steigender Lohnspreizung und Arbeitsplatzverlusten in Verbindung gebracht. Dieser Kurzbericht untersucht die Lohnentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe, einer Branche mit hohem Exportanteil. Der Fokus liegt dabei auf den Unterschieden zwischen exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben.

Die internationalen Verflechtungen haben in den vergangenen Jahrzehnten beträchtlich zugenommen. Insbesondere in Deutschland nehmen die Exporte als Motor für wirtschaftliches Wachstum eine zentrale Rolle ein. Allein im Zeitraum 2000 bis 2010 stieg das gesamte Exportvolumen um knapp 60 Prozent. Wie das Statistische Bundesamt (2012) meldet, hat das deutsche Exportvolumen im Jahr 2011 erstmals die Marke von einer Billion Euro überschritten.

Haupthandelspartner sind nach wie vor die Mitglieder der Europäischen Union, insbesondere die Länder der EU 15. Dorthin wurden im Jahr 2000 Güter im Wert von 337 Mrd. Euro exportiert, 2010 waren es 466 Mrd. Euro. Das Exportvolumen in die neuen EU-Länder wuchs im gleichen Zeitraum von 49 Mrd. Euro auf 105 Mrd. Euro. Auf einzelne Länder bezogen wurde das größte Wachstum im Handel allerdings mit Schwellenländern wie Brasilien, Indien und vor allem China erzielt. Während im ersten Jahrzehnt dieses Jahrtausends der Handel mit den USA – traditionell ein starker Handelspartner – nur gering ausgebaut wurde, haben sich die Ausfuhren nach China mehr als verfünffacht (vgl. **Abbildung 1**, Seite 2). Dadurch ist China für Deutschland aktuell der sechstgrößte Absatzmarkt.

Parallel dazu ist die Lohnspreizung stark gestiegen. Während in Deutschland das Wachstum der Reallöhne in den unteren und mittleren Einkommensklassen seit 1990 stagniert, sind die Löhne in den oberen Einkommensklassen gestiegen (z. B. Dustmann/Ludsteck/Schönberg 2009). Häufig wird argumentiert, dass Handel und

internationale Arbeitsteilung maßgeblich zu dieser Entwicklung in Deutschland und auch in anderen Ländern beigetragen haben.

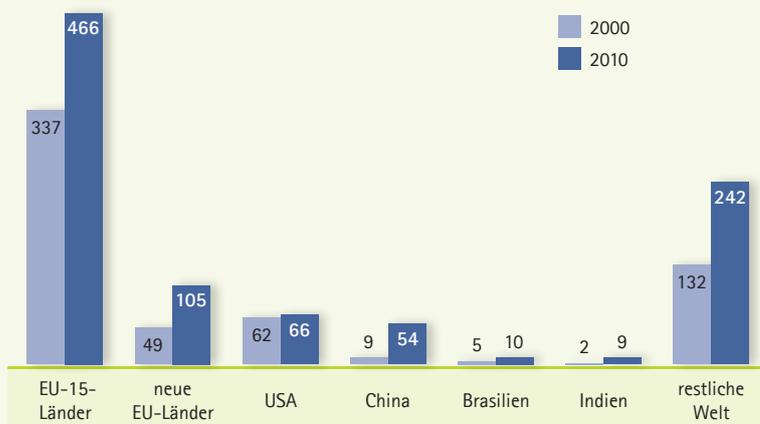
In diesem Kurzbericht wird vor dem Hintergrund neuer Theorien des Außenhandels untersucht, inwieweit sich exportierende Betriebe von solchen unterscheiden, die nur für den heimischen Markt produzieren. Neben der Beschäftigungsentwicklung und der Qualifikationsstruktur wird dabei explizit

diskutiert, ob und inwiefern die steigende Exportorientierung mit der beobachteten Lohnentwicklung in Verbindung gebracht werden kann. Profitieren Arbeitnehmer in Exportbetrieben von der starken Zunahme des Exports zum Beispiel durch höhere Lohnprämien? Wenn ja, wer profitiert am meisten und wie hat sich die Beschäftigungsstruktur innerhalb der exportierenden Betriebe verändert? Als Datenbasis wird das IAB-Betriebspanel herangezogen (vgl. Infokasten, Seite 5). Es enthält Informationen über die Beschäftigten, die Lohn- und Gehaltssumme sowie über die Exportintensität eines Betriebs.

Abbildung 1

Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands

Exportvolumen nach Ländergruppen in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

© IAB

Exportbetriebe sind wichtige Arbeitgeber

Die besondere Bedeutung der exportintensiven Sektoren spiegelt sich auch in der Beschäftigungsentwicklung wider. Nach Daten des IAB-Betriebspanels ist fast jeder dritte Beschäftigte in einem Betrieb tätig, der einen Teil seines Umsatzes durch die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen erzielt (vgl. Abbildung 2). So beträgt der Anteil der Beschäftigten in exportierenden Betrieben über alle Wirtschaftszweige hinweg ca. 30 Prozent. Dieser Wert änderte sich im Zeitraum 1996 bis 2008 nur geringfügig.

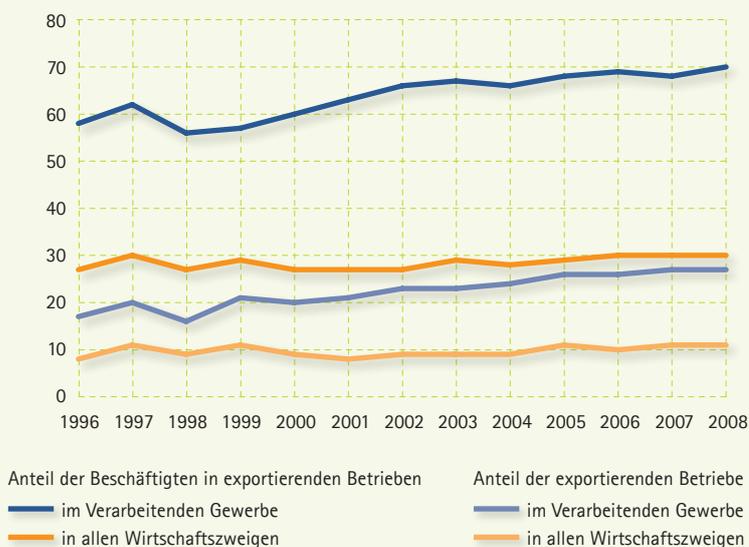
Betrachtet man nur die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes – welches sich durch eine hohe Exportorientierung auszeichnet – zeigt sich, dass im gleichen Zeitraum der Beschäftigungsanteil in Exportbetrieben um gut 10 Prozentpunkte auf 70 Prozent gestiegen ist. Hinter dieser Entwicklung stehen zwei Trends: Zum einen hat sich die Zahl der exportierenden Betriebe im Verarbeitenden Gewerbe deutlich erhöht. Während 1996 fast jeder fünfte Betrieb auch für den internationalen Markt produzierte, war es im Jahr 2008 bereits fast jeder dritte. Zum anderen sind die exportierenden Betriebe stärker gewachsen als nicht-exportierende Betriebe, sodass auch ihr Anteil an der Beschäftigung zugenommen hat. Über alle Wirtschaftszweige hinweg beträgt der Anteil an exportierenden Betrieben konstant 10 Prozent.

Diese Entwicklung reflektiert allerdings nicht die Zahl der durch den Export entstandenen Arbeitsplätze. Einerseits werden in diesen Betrieben Waren und Dienstleistungen auch für den heimischen Markt produziert, andererseits sind eventuelle Vorleistungen durch andere Betriebe nicht berücksichtigt. Vielmehr handelt es sich um einen Indikator, der die

Abbildung 2

Beschäftigungs- und Betriebsanteil von exportierenden Betrieben

in Prozent



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

© IAB

beschäftigungspolitische Bedeutung der Exportbetriebe ausdrücken soll.

Nicht nur die Zahl der exportierenden Betriebe und ihr Beschäftigtenanteil sind gestiegen, sondern auch die Exportintensität, also der durchschnittliche Anteil des im Ausland erzielten Umsatzes (vgl. **Abbildung 3**). In der jüngeren Vergangenheit haben die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes fast jeden dritten Euro im Ausland umgesetzt.

■ Überdurchschnittliche Entlohnung in exportierenden Betrieben

Im Durchschnitt aller Branchen ist zu beobachten, dass die Reallöhne in Deutschland ab 2002 stagnieren. Für das stärker exportorientierte Verarbeitende Gewerbe zeigt sich dagegen ein positiver Trend (vgl. **Abbildung 4**, alle Werte werden relativ zum Basisjahr 2000 ausgewiesen). Zwischen 1996 und 2000 wuchsen die Reallöhne um 5 Prozent. Dieser Befund gilt für die Wirtschaftszweige insgesamt und für das Verarbeitende Gewerbe gleichermaßen. Nach 2000 stiegen die Reallöhne im Verarbeitenden Gewerbe bis 2008 um weitere 15 Prozent, die Reallöhne in allen Wirtschaftszweigen hingegen nur um weitere 5 Prozent. Eine ganze Reihe von Fakten kann hierfür als Begründung angeführt werden: Branchenspezifische Entwicklungen bezüglich Konjunktur, Nachfrage sowie Beschäftigungs- und Qualifikationsstruktur bieten nur einige Möglichkeiten. Im Folgenden soll als weiterer Aspekt die unterschiedliche Betriebsstruktur in exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben untersucht werden.

Sowohl in der empirischen als auch in der theoretischen Literatur zum Außenhandel werden seit einigen Jahren vermehrt firmen- und betriebspezifische Unterschiede und deren Auswirkung auf aggregierte Größen betont. Für eine ganze Reihe von Ländern und Wirtschaftszweigen konnte gezeigt werden, dass sich exportierende Betriebe von nicht-exportierenden systematisch unterscheiden: Exporteure haben mehr Beschäftigte, sie zeichnen sich durch eine höhere Kapitalintensität und Bruttowertschöpfung pro Arbeitnehmer aus und zahlen im Schnitt auch höhere Löhne (Schank/Schnabel/Wagner 2007).

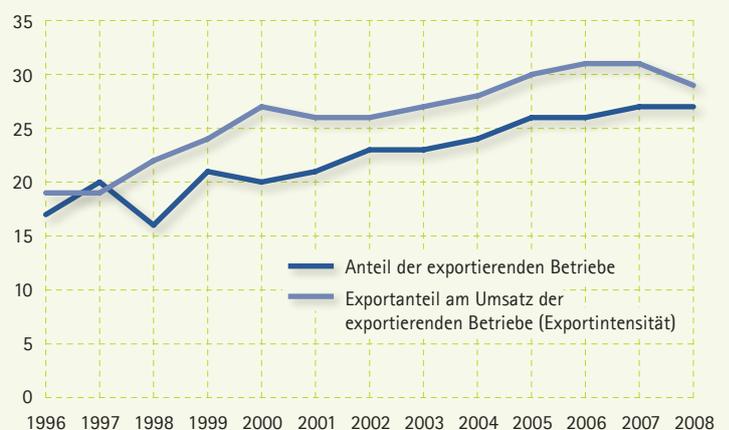
Vergleicht man die Lohn- und Gehaltssumme je Arbeitnehmer für exportierende und nicht-exportierende Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes, zeigt sich, dass Erstere höhere Löhne zahlen. Die Differenz in den beobachteten Durchschnittslöhnen

ist zwischen 1996 und 2008 von gut 40 auf rund 55 Prozent gestiegen. In den Jahren 2004 und 2007 wurden kurzzeitig sogar fast 70 Prozent erreicht (vgl. **Abbildung 5**, Seite 4). Dieses hohe Lohngefälle ist jedoch insofern stark überzeichnet, als die Unterschiede nicht allein auf die Exporttätigkeit zurückzuführen sind. Zum einen gibt es strukturelle regionale und branchenspezifische Unterschiede, die sich ungleichmäßig über beide Gruppen verteilen.

Abbildung 3

Exportierende Betriebe und Exportintensität im Verarbeitenden Gewerbe

Anteile in Prozent



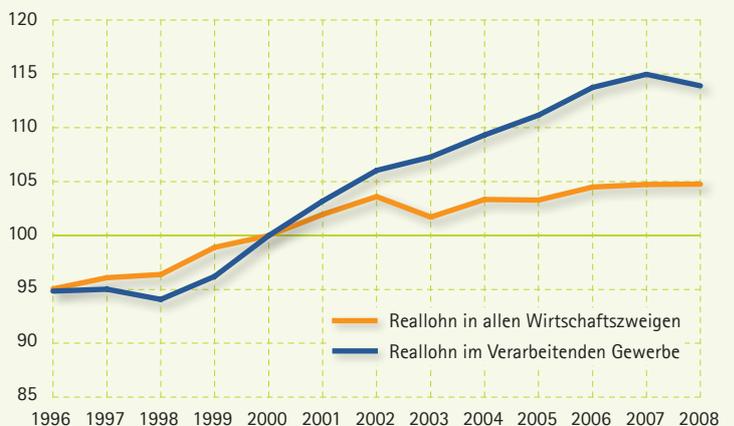
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

© IAB

Abbildung 4

Lohnentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich zu allen Wirtschaftszweigen

Indexwerte, 2000 = 100



Quelle: IAB-Betriebspanel; eigene Berechnungen. Die Reallöhne werden durch sektorale Preisdeflatoren der OECD STAN Daten bereinigt. Sektorale Durchschnittslöhne werden als Reallohnsumme relativ zur Gesamtbeschäftigung berechnet.

© IAB

Werden diese Unterschiede anhand quantitativer Methoden berücksichtigt, sinkt die Lohndifferenz z. B. im Jahr 2001 auf 35 Prozent. Zum anderen kann es sein, dass sich die beiden Betriebsgruppen in der Zusammensetzung ihrer Belegschaften unterscheiden. Dann könnten sich höhere Löhne z. B. durch ein höheres Qualifikations- und Ausbildungsniveau, das Alter oder die Berufserfahrung erklären lassen.

Aber auch nach Berücksichtigung all dieser Faktoren verbleibt immer noch ein beachtlicher Lohnunterschied von 6 bis 13 Prozent für Arbeitnehmer,

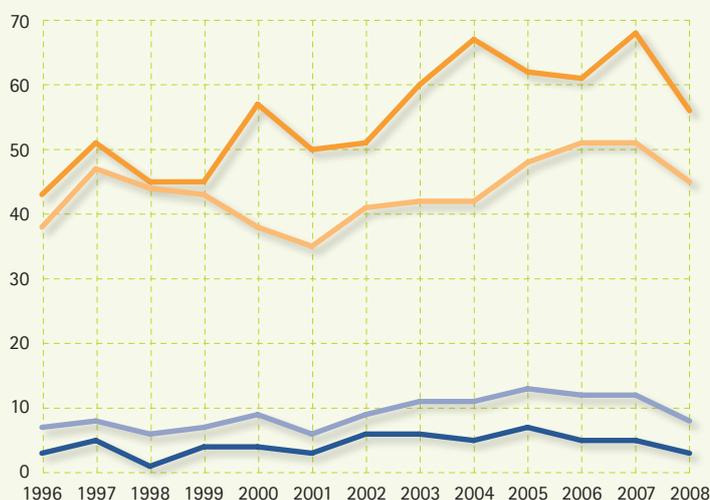
die in exportierenden Betrieben beschäftigt sind. Es ist darauf hinzuweisen, dass es sich hierbei zunächst um einen empirischen Zusammenhang handelt, der nicht ohne Weiteres kausal interpretiert werden kann. Dabei stechen bestimmte Entwicklungen hervor: Zunächst wird der Lohnunterschied im Zeitverlauf tendenziell größer. Zwischen 2000 und 2001 kommt es zu einem merklichen Einbruch dieser Lohndifferenz. Danach setzt sich der positive Trend wieder fort.

Berücksichtigt man zusätzlich zur Qualifikationsstruktur die durchschnittliche Produktivität der Betriebe, sinkt die Lohnprämie in exportierenden Betrieben weiter auf Werte zwischen mindestens 1 Prozent und höchstens 7 Prozent.

Abbildung 5

Lohnunterschied zwischen exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes

in Prozent



Prozentuale Lohnunterschiede

- bei den beobachteten Durchschnittslöhnen (I)
- bereinigt um regionale und branchenspezifische Effekte (II)
- bereinigt um regionale und branchenspezifische Effekte sowie um Effekte der Beschäftigtenstruktur (III)
- bereinigt um regionale, branchen-, beschäftigungs- und produktivitätsspezifische Effekte (IV)

Anmerkungen: Der prozentuale Lohnunterschied zwischen exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben wird auf Basis des IAB-Betriebspanels ausgewiesen.

Reihe (I) bezieht sich dabei auf die in den Daten beobachteten Durchschnittslöhne. Durchschnittslöhne wurden als Summe der betrieblichen Lohn- und Gehaltssumme je Arbeitnehmer relativ zur Anzahl an Betrieben berechnet.

Für die Reihen (II) bis (IV) wird für verschiedene beobachtbare Betriebsunterschiede durch eine Regressionsanalyse kontrolliert. Dabei wird eine Regression für jedes Jahr getrennt durchgeführt, bei der der Zusammenhang zwischen durchschnittlichem Betriebsreallohn (abhängige Variable) und einem Exportindikator (interessierende Variable) gemessen wird. Der Exportindikator gibt an, ob ein Betrieb exportiert oder nicht. Als sog. Kontrollvariablen wurden in (II) Industrie- und Bundeslandindikatoren verwendet. In (III) wurden zusätzlich die relativen Anteile der Ausbildungsgruppen sowie der Anteil von Frauen, Teilzeitbeschäftigten, Ausländern, Angestellten, Mitarbeitern mit befristeten Verträgen sowie die mittlere Berufserfahrung und die Betriebsgröße in die Analyse mit aufgenommen.

In (IV) wird zusätzlich für die durchschnittliche Produktivität der Betriebe kontrolliert. Informationen wurden teilweise auf Basis des LIABs berechnet und in das Betriebspanel überspielt. Außer den Werten für die Jahre 1996, 1998, 2001 und 2008 in Reihe (IV) sind alle Gruppenunterschiede mindestens auf dem 5 %-Niveau signifikant.

Quelle: IAB-Betriebspanel; eigene Berechnungen.

© IAB

■ Übertarifliche Bezahlung

Das IAB-Betriebspanel enthält auch Informationen zur Tarifbindung und zur übertariflichen Bezahlung. Die befragten Betriebe geben hierbei an, ob und wie weit der tatsächlich gezahlte Lohn über dem geltenden Tariflohn liegt. Kombiniert man diese Information mit der berichteten Exportintensität, so erhält man ein weiteres Indiz für unterschiedliche Entlohnungsmuster.

Betriebe im Verarbeitenden Gewerbe bezahlen Löhne, die – je nach Außenhandelsabhängigkeit – im Durchschnitt bis zu 9 Prozent höher sind als die geltenden Tariflöhne (vgl. Tabelle 1). In nicht-exportierenden Betrieben lag der Lohn im Jahr 1996 noch durchschnittlich 5 Prozent über dem ausgehandelten Tariflohn. Nach einem sehr geringen Anstieg im Jahr 2000 sank dieser Wert wieder auf gut 5 Prozent.

Exportierende Betriebe bezahlten durchschnittlich 6 bis 9 Prozent über Tarif. In den meisten dieser Betriebe stieg die übertarifliche Bezahlung über die Zeit zunächst geringfügig an. Nach 2000 ging sie allerdings in fast allen Betrieben zurück: Bis 2004 sanken die übertariflichen Zahlungen in den nicht-exportierenden Betrieben um 1 Prozentpunkt, während sie in den Exportbetrieben – abhängig von ihrer Exportintensität – zwischen 1 und 2 Prozentpunkten abnahmen. Dennoch lagen die übertariflichen Lohnprämien in exportierenden Betrieben immer noch über denen in nicht-exportierenden. Betriebe mit einem durchschnittlichen Exportanteil von 1 bis 5 Prozent weisen im Jahr 2008 mit 9 Prozent relativ zu allen anderen Gruppen die höchste übertarifliche Bezahlung aus.

■ Beschäftigungsstruktur

Wie bereits erwähnt reflektieren Lohnunterschiede in exportorientierten Betrieben teilweise auch die Qualifikation und Berufserfahrung ihrer Beschäftigten: Tatsächlich sind die Arbeitnehmer in den Exportbetrieben im Durchschnitt deutlich besser qualifiziert und haben eine längere Berufserfahrung als die in den nicht-exportierenden Betrieben.

Diese Struktur muss sich nicht nur durch die Rekrutierung besser qualifizierter Arbeitnehmer ergeben. Es kann z. B. sein, dass die Beschäftigung gering qualifizierter Arbeitnehmer durch Auslagerung von Produktionskapazitäten ins Ausland („Offshoring“) gesunken ist (für eine ausführliche Diskussion vgl. Geishecker 2008). Auch das Auslagern gering qualifizierter Tätigkeiten im Inland, beispielsweise an Dienstleistungsfirmen, die sich auf weniger qualifizierte Tätigkeiten spezialisieren, kann dazu beigetragen haben.

Stellt man die Änderung der Qualifikationsstruktur in exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben gegenüber, erhält man Aufschluss über die veränderte Arbeitsnachfrage je nach unterschiedlicher globaler Abhängigkeit. Dahinter verbirgt sich die Annahme, dass international agierende Firmen durch die Auslandserfahrung einen erleichterten Zugang zu ausländischen Zulieferern haben und so leichter arbeitsintensive Produktionsstufen auslagern können. Der Vergleich mit nicht-exportierenden Firmen liefert einerseits eine grobe Vorstellung darüber, inwieweit die Veränderungen der Beschäftigungsstruktur durch den technologischen Fortschritt bedingt sind. Andererseits zeigt er, in welchem Ausmaß die Auslagerung von Produktionskapazitäten zu einer Veränderung der Nachfrage nach unterschiedlich qualifizierten Arbeitnehmern beigetragen haben kann.

Zusätzlich zur Änderung der Arbeitsnachfrage ist die Information über die Struktur der Beschäftigten wichtig. Die Aussage, dass exportierende Betriebe höhere Löhne bezahlen, kann auch bedeuten, dass vor allem Arbeitnehmer mit höheren Bildungsabschlüssen profitieren. Voraussetzung hierfür wäre ein signifikant größerer Anteil an Beschäftigten mit tertiärem Bildungsabschluss.

Die Gegenüberstellung exportierender und nicht-exportierender Betriebe unterstützt zwar die Hypothese, dass es in den exportierenden Betrieben durch technologischen Wandel oder Offshoring verstärkt zu einer Auslagerung gering qualifizierter Tätigkeit

Tabelle 1

Durchschnittliche übertarifliche Bezahlung im Verarbeitenden Gewerbe nach Exportorientierung (nur tarifgebundene Betriebe)

Anteil des Lohns, der über den geltenden Tariflohn hinaus bezahlt wird, in Prozent

	Exportanteil im Betrieb, in Prozent				
	0	1-5	6-15	16-50	51-100
1996	5	8 **	6	7	7
2000	6	7	9 **	8 *	9 **
2004	5	8	7 *	7 **	8 ***
2008	5	9 **	6 **	7 **	7 **

Anmerkung: Die Informationen beziehen sich auf tarifgebundene Betriebe. Da nicht für alle Jahre Daten vorhanden sind, wurden die Durchschnitte nur für jedes vierte Jahr berechnet. Die Gruppenmittelwerte der Exportbetriebe sind signifikant unterschiedlich von der Basisgruppe der nicht-exportierenden Betriebe auf dem 1 %-Niveau (***), 5 %-Niveau (**) oder 10 %-Niveau (*).

Quelle: IAB-Betriebspanel; eigene Berechnungen.

© IAB

i Datenbasis

■ Das IAB-Betriebspanel ist eine repräsentative Arbeitgeberbefragung zu betrieblichen Bestimmungsgrößen der Arbeitsnachfrage. Dabei werden jährlich rund 16.000 Betriebe aller Betriebsgrößen und Wirtschaftszweige in persönlich-mündlichen Interviews befragt. Grundgesamtheit sind Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

Das Betriebspanel gibt es seit 1993 für Westdeutschland und seit 1996 für Ostdeutschland. Es bildet als umfassender Längsschnittdatensatz die Grundlage für die Erforschung der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes. Neben den regelmäßig erhobenen Standardfragen enthält das IAB-Betriebspanel ein jährlich wechselndes Schwerpunktthema mit einem aktuellen politischen oder wissenschaftlichen Bezug. Die Information zur Exporttätigkeit wird retrospektiv erhoben, d. h. sie bezieht sich auf das letzte abgeschlossene Jahr unmittelbar vor der Befragung.

Mehr zum IAB-Betriebspanel vgl. Fischer et al. (2009) oder auf der Internetseite des IAB unter <http://www.iab.de/de/erhebungen/iab-betriebspanel.aspx>.

■ Mit Daten aus der Beschäftigtenstatistik wurde das Betriebspanel ergänzt. Hierzu wurden verschiedene Informationen für alle sozialversicherungspflichtig- und vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer, die am 30.6. des Erhebungsjahres in einem Panelbetrieb beschäftigt waren, auf Betriebsebene aggregiert. Diese sogenannten integrierten Betriebs- und Personendaten (LIAB) sind aktuell nur bis zum Jahr 2008 verfügbar.

Mehr Informationen finden Sie unter http://fdz.iab.de/de/Integrated_Establishment_and_Individual_Data/LIAB.aspx.



Andreas Hauptmann

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Internationale Vergleiche und Europäische Integration“ im IAB.

andreas.hauptmann@iab.de



Dr. Hans-Jörg Schmerer

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Internationale Vergleiche und Europäische Integration“ im IAB.

hans-joerg.schmerer@iab.de

gekommen ist, aber nur bedingt. Die Veränderung der Ausbildungsstruktur im Zeitraum 1998 bis 2008 zeigt – mit Ausnahme einer Qualifikationsstufe in den exportierenden Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes (FQ 1 in **Abbildung 6**) – überall ein qualitativ ähnliches Bild: Die Anteile der gering qualifizierten Arbeitnehmer sind tendenziell eher gesunken, die der hoch qualifizierten sind gestiegen.

Das Ausmaß der Veränderung ist in den beiden Gruppen von Betrieben allerdings unterschiedlich. Zum Beispiel ist im Verarbeitenden Gewerbe der Anteil von Arbeitnehmern mit einem Abschluss bis zur mittleren Reife ohne Berufsausbildung (FQ 1 in

Abbildung 6) in den nicht-exportierenden Betrieben deutlich um mehr als 4 Prozentpunkte gesunken, während er in exportierenden Betrieben sogar um fast 3 Prozentpunkte gestiegen ist. Dafür ist in den exportierenden Betrieben der Anteil der Arbeitnehmer mit einem Abschluss „bis mittlere Reife mit Berufsausbildung“ um 8 Prozentpunkte gesunken. In nicht-exportierenden Betrieben blieb ihr Anteil nahezu konstant.

Der Anteil der Beschäftigten mit abgeschlossenem Hochschulstudium (FQ 6) ist dagegen in den Exportbetrieben des Verarbeitenden Gewerbes stärker gestiegen als in den nicht-exportierenden Betrieben.

Insgesamt zeigt sich eine allgemeine Tendenz zur Höherqualifizierung. Betrachtet man die durchschnittliche Qualifikationsstruktur in den Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes, zeigt sich, dass diese größtenteils Arbeitnehmer mit einer Ausbildung „bis mittlere Reife und abgeschlossene Berufsausbildung“ beschäftigen (vgl. **Tabelle 2**). Dieser Anteil beträgt im Jahr 2008 bei nicht-exportierenden Betrieben rund 85 Prozent, bei exportierenden Betrieben ist er um mehr als 10 Prozentpunkte geringer. Dafür sind die Anteile aller anderen Ausbildungsgruppen, vor allem die der Akademiker, in exportierenden Betrieben höher.

■ Wer profitiert vom deutschen Exportboom?

Die bisherigen Ergebnisse legen nahe, dass entgegen der Tendenz zu insgesamt stagnierenden Reallöhnen die durchschnittlichen betrieblichen Löhne im Verarbeitenden Gewerbe allgemein und speziell in exportierenden Betrieben im Zeitraum 1996 bis 2008 gestiegen sind.

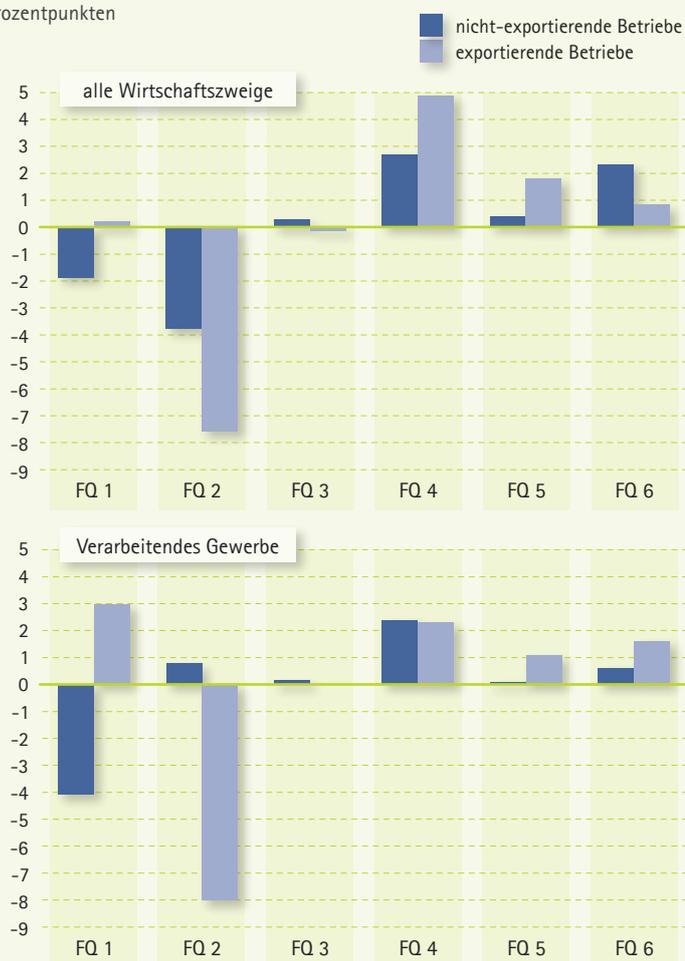
Es ist deshalb denkbar, dass die zunehmende Außenhandelsorientierung auch mit der steigenden Lohnspreizung in Verbindung steht. Allerdings ist zu bemerken, dass für den genannten Zeitraum auch der relative Anteil der Beschäftigten in exportierenden Betrieben gestiegen ist, sodass mehr Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von dieser Lohnentwicklung profitieren.

Insgesamt nimmt also der Anteil der Beschäftigten zu, die potenziell von der Lohnentwicklung in Exportbetrieben profitieren können: Ein Drittel aller Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ist eine beachtenswerte Größe. Allerdings wird auch deutlich, dass nicht alle Gruppen am Arbeitsmarkt in gleichem Maße begünstigt werden. Vergleicht man

Abbildung 6

Änderung der Qualifikationsstruktur in exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben zwischen 1998 und 2008

in Prozentpunkten



FQ 1 = bis mittlere Reife ohne Berufsausbildung
 FQ 2 = bis mittlere Reife mit Berufsausbildung
 FQ 3 = (Fach-)Hochschulreife ohne Berufsausbildung
 FQ 4 = (Fach-)Hochschulreife mit Berufsausbildung

FQ 5 = Fachhochschulabschluss
 FQ 6 = Universitätsabschluss

Anmerkung: Die Daten beziehen sich auf Vollzeitbeschäftigte. Durch fehlende Angaben kann es zu Ungenauigkeiten kommen. Die Veränderung der Mittelwerte ist nur für die Qualifikationsgruppen FQ 1 und FQ 2 im Verarbeitenden Gewerbe signifikant unterschiedlich.

Quelle: LIAB, eigene Berechnungen.

© IAB

Tabelle 2

Durchschnittliche Qualifikationsstruktur in exportierenden und nicht-exportierenden Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes

1998 und 2008, Anteile in Prozent

Qualifikation	nicht-exportierende Betriebe		exportierende Betriebe	
	1998	2008	1998	2008
FQ 1 bis mittlere Reife ohne Berufsausbildung	11,0	6,9	12,3	15,2 ***
FQ 2 bis mittlere Reife mit Berufsausbildung	84,5	85,2	80,2 *	72,2 ***
FQ 3 (Fach-)Hochschulreife ohne Berufsausbildung	0,8	0,9	0,5	0,5
FQ 4 (Fach-)Hochschulreife mit Berufsausbildung	1,2	3,6	2,1 *	4,4
FQ 5 Fachhochschulabschluss	1,8	1,9	2,3	3,4 **
FQ 6 Universitätsabschluss	0,7	1,3	2,5 ***	4,1 ***

Anmerkung: Die Daten beziehen sich auf Vollzeitbeschäftigte. Durch fehlende Angaben kann es zu Ungenauigkeiten kommen. Die Gruppenmittelwerte der Exportbetriebe sind signifikant unterschiedlich zur Basisgruppe der nicht-exportierenden Betriebe auf dem 1 %-Niveau (***), 5 %-Niveau (**) oder 10 %-Niveau (*). Der Test wurde unabhängig für die Jahre 1998 und 2008 angewandt.

Quelle: LIAB, eigene Berechnungen.

© IAB

zum Beispiel die Ausbildungsstruktur, so zeigt sich ein allgemeiner Trend hin zu besser qualifizierten Arbeitnehmern, der bei exportierenden Betrieben besonders ausgeprägt ist. Diese Sicht wird durch neuere empirische Untersuchungen unterstützt. So zeigen Klein, Moser und Urban (2010), dass hochqualifizierte Arbeitnehmer in exportierenden Betrieben von höheren Löhnen profitieren.

■ Fazit

Zusammenfassend können drei Befunde festgehalten werden:

- Erstens zahlen exportierende Betriebe deutlich höhere Löhne als nicht-exportierende Betriebe, und zwar auch dann, wenn berücksichtigt wird, dass die Arbeitnehmer in den Exportbetrieben besser qualifiziert sind und über eine längere Berufserfahrung verfügen. Der durchschnittliche Lohnunterschied beläuft sich auf 5 bis 10 Prozent und ist im Zeitverlauf gestiegen. Des Weiteren sind übertarifliche Lohnzahlungen in stark exportorientierten, tarifgebundenen Betrieben besonders hoch.
- Zweitens ist der Anteil der Arbeitnehmer, die in Exportbetrieben beschäftigt sind, weiter gestiegen. Das ist zum einen darauf zurückzuführen, dass die Zahl der exportierenden Betriebe in den letzten zehn Jahren zugenommen hat und zum anderen darauf, dass die exportierenden Betriebe stärker gewachsen sind als nicht-exportierende.
- Drittens gibt es wenig Hinweise darauf, dass die exportierenden Betriebe – etwa durch die Auslage-

rung von Produktionsstufen – gering qualifizierte Beschäftigung abgebaut haben.

Als Kehrseite dieser Entwicklung muss allerdings auch darauf hingewiesen werden, dass nicht alle Gruppen am Arbeitsmarkt in gleichem Maße profitieren können.

Literatur

- Dustmann, C.; Ludsteck, J.; Schönberg, U. (2009): [Revisiting the German Wage Structure](#), The Quarterly Journal of Economics, 124 (2), 843–881.
- Fischer G.; Janik, F.; Müller, D.; Schmucker, A. (2009): [The IAB Establishment Panel – things users should know](#). In: Schmollers Jahrbuch. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 129, H. 1, S. 133–148.
- Geishecker, J. (2008): The Impact of International Outsourcing on Individual Employment Security: A Micro-Level Analysis, Labour Economics, 15 (3), 291–314.
- Klein, M. W.; Moser, C.; Urban, D. M. (2010): The Contribution of Trade to Wage Inequality: The Role of Skill, Gender, and Nationality, NBER Working Papers 15985, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Schank, T.; Schnabel, C.; Wagner, J. (2007): Do exporters really pay higher wages? First evidence from German linked employer–employee data. Journal of International Economics, 72 (1), 52–74.
- Statistisches Bundesamt (2012): Deutsche Ausfuhren im Jahr 2011: +11,4 % gegenüber 2010, Pressemitteilung vom 8. Februar 2012–44/12.

Impressum ■ IAB-Kurzbericht Nr. 20, November 2012 ■ Herausgeber: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit, 90327 Nürnberg
■ Redaktion: Elfriede Sonntag, Martina Dorsch ■ Graphik & Gestaltung: Monika Pickel ■ Druck: Vormal's Manzsche Buchdruckerei und Verlag, Regensburg ■ Rechte:
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des IAB ■ Bezug: IAB-Bestellservice, c/o W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG, Auf dem Esch 4, 33619 Biele-
feld; Tel. 0180-100-2707 (im deutschen Festnetz 3,9 ct/min, Mobilfunkpreise höchstens 42 ct/min); Fax: 0180-100-2708; E-Mail: iab-bestellservice@wbv.de ■ IAB im
Internet: www.iab.de. Dort finden Sie u. a. diesen Kurzbericht zum kostenlosen Download ■ Anfragen: iab.anfragen@iab.de oder Tel. 0911/179-5942 ■ ISSN 0942-167X