

Sinn, Hans-Werner

Article

Internationaler Vergleich der Arbeitskosten: Warum Deutschland keine starken Lohnerhöhungen verträgt

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Sinn, Hans-Werner (2007) : Internationaler Vergleich der Arbeitskosten: Warum Deutschland keine starken Lohnerhöhungen verträgt, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 60, Iss. 04, pp. 54-59

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164397>

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.

Trotz der guten Konjunktur schrumpft die Zahl der industriellen Arbeitsplätze in Deutschland weiter, weil das Land noch immer extrem hohe Lohnkosten für Industriearbeiter hat. Ob man die Zahlen des Statistischen Bundesamtes oder jene des Instituts der deutschen Wirtschaft heranzieht: Deutschland hat unter den großen Industrieländern noch immer bei weitem die höchsten Stundenlohnkosten für Industriearbeiter. Nur kleinere Länder wie Dänemark, Norwegen, Belgien oder Luxemburg sind ähnlich teuer, aber deren gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität ist höher. Der Grund für die deutsche Extremposition liegt bei den hohen Bruttolöhnen, und nicht etwa bei den von den Interessengruppen immer wieder hervorgehobenen Lohnnebenkosten. Die anteiligen Lohnnebenkosten sind in Deutschland deutlich niedriger als im EU-Durchschnitt. Die hohen Lohnkosten in Deutschland werden auch nicht durch die angeblich überlegene Produktivität der deutschen Wirtschaft erklärt. Deutschland hat im internationalen Vergleich die höchsten Lohnkosten für Industriearbeiter in Relation zur Höhe seiner gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität (Bruttoinlandsprodukt je Person im erwerbsfähigen Alter).

Industriearbeitsplätze schwinden noch immer

Die guten Konjunkturnachrichten verdrängen die Sorge um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industriearbeiter. Aber die Sorgen sind nach wie vor angebracht, denn noch immer schrumpft die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe Deutschlands. Deutschland hat in den zehn Jahren von 1995 bis 2005 – bereinigt um die unterschiedliche Anzahl an Arbeitstagen – nicht weniger als 1,21 Mill. vollzeitäquivalente Stellen im verarbeitenden Gewerbe verloren, was einem Aderlass von 14,2% entspricht. Und selbst im Jahr 2006, als die deutsche Wirtschaft und mit ihr speziell auch das verarbeitende Gewerbe boomte, sank die Beschäftigung in diesem für Deutschland so wichtigen Sektor. Es gab zwar insgesamt in der deutschen Wirtschaft 258 000 neue Stellen, was in Vollzeitäquivalenten (und um Arbeitstageeffekte bereinigt) gar einer Zunahme von 430 000 Stellen oder 1,3% entsprach. Die Stellenzahl im verarbeitenden Gewerbe fiel jedoch um 1,0%, von 7,51 Mill. auf 7,43 Mill. Personen. Das entsprach einem Rückgang der Zahl der vollzeitäquivalenten Stellen um 34 000 oder 0,3%. Der längerfristige Trend, der Deutschland seit dem Fall des Eisernen Vorhangs zum Weltmeister bei der prozentualen Schrumpfung der Beschäftigung im ver-

arbeitenden Gewerbe gemacht hat, setzte sich trotz des Konjunkturaufschwungs fort.

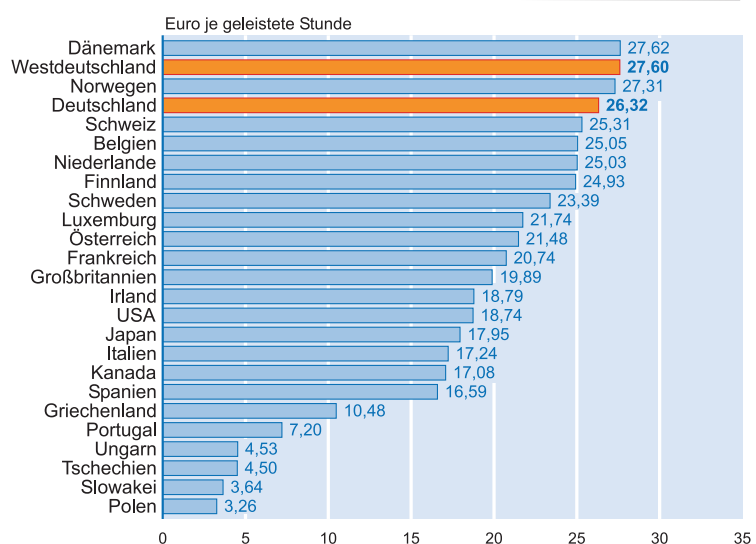
Manche sagen, es sei kein Problem für Deutschland, wenn die Industriebeschäftigung wegbreche. Dienstleistungen könnten an ihre Stelle treten. Großbritannien habe vorgemacht, wie man auf diese Weise zum Erfolg kommen könne. In der Tat: Großbritannien hat sich in den letzten Jahren sehr erfolgreich entwickelt, was insbesondere an den Finanzdienstleistungen der Londoner City liegt. Fast ein Fünftel (18,7%) des britischen Sozialprodukts wird schließlich in Greater London erzeugt.

Doch wer so redet übersieht, dass Deutschland nicht die Möglichkeit hat, den britischen Weg zu kopieren. Zum einen sprechen wir nicht so gut Englisch wie die Engländer, zum anderen ist der eine große Bankenplatz, den Europa braucht, schon besetzt. Deutschlands komparativer Vorteil lag bislang bei der Industrie. Es wird schwer fallen, hierfür Ersatz zu finden. Gabor Steingart hat Recht, wenn er die Industrie als den glühenden Kern der deutschen Wirtschaft ansieht, um den herum sich der ganze Rest schart. Deswegen ist eine zurückhaltende Lohnpolitik im Bereich der Industrie lebenswichtig für die deutsche Volkswirtschaft.

Noch immer Spitzenreiter bei den Lohnkosten der Industriearbeiter

Wie hoch sind die Lohnkosten? Nach Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, das jährlich über die Entwicklung der Arbeitskosten und auch der Lohnstück-

Abb. 1
Institut der deutschen Wirtschaft
Lohnkosten der Arbeiter im verarbeitenden Gewerbe 2004



Quelle: IW.

kosten im verarbeitenden Gewerbe in den wichtigsten Industrieländern berichtet¹, musste die deutsche Industrie im Jahr 2005 pro geleistete Arbeiterstunde 27,87 € aufwenden. Nur in Dänemark (mit einem Stundensatz von 28,33 €) und in Norwegen (29,45 €) musste mehr gezahlt werden. Abbildung 1 zeigt die Ergebnisse des Instituts.

Die Zahlen des IW gefallen nicht allen. Kritiker, die dem Gewerkschaftslager entstammen, behaupten bisweilen, dass die Daten anderer Institutionen, die ebenfalls Zahlen zu den internationalen Arbeitskosten veröffentlichen, Deutschland eher eine Position im Mittelfeld zuweisen. Der Vorwurf der interessengeleiteten Aufbereitung der Daten wird kolportiert und bis in manche Bundesministerien hinein getragen.

Ein Vergleich mit den Arbeitskosten, die das Statistische Bundesamt gerade für das Jahr 2004 veröffentlicht hat, zeigt, dass dieser Vorwurf jeder Grundlage entbehrt.² Wie Abbildung 2 klarlegt, sagen die Zahlen des Amtes, die selbst von Eurostat stammen, nämlich nichts anderes aus als die Berechnungen des IW.

Zwar sind die Tabellen nicht identisch, aber die Rangstufe Deutschlands ist dieselbe. Sowohl beim Institut der deutschen Wirtschaft als auch beim Statistischen Bundesamt kommt Deutschland auf Platz 3 im Ländervergleich. Allerdings fehlt in der Tabelle des Statistischen Bundesamtes das Land Norwegen, weil es nicht zur EU gehört, und Österreich, weil dafür keine Zahlen vorliegen. Aber wo auch immer die beiden Länder platziert würden: Die Ergebnisse des Amtes stellen diejenigen des IW nicht in Frage, sondern sie bestätigen sie. Der Vorwurf der interessengeleiteten Darstellung der Ergebnisse ist abwegig.

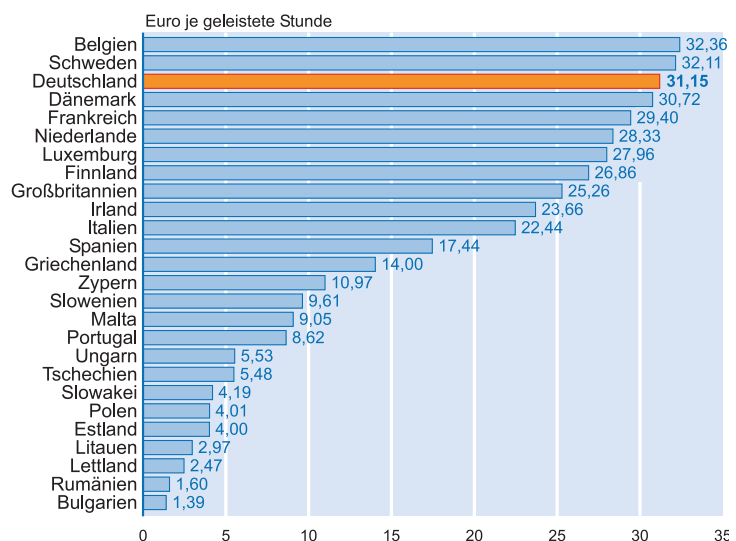
Die leichten Unterschiede in den Zahlenwerten der beiden Abbildungen erklären sich daraus, dass das Amt bei den Lohnkosten nicht nur Arbeiter, sondern auch die Angestellten mit erfasst. Da letztere in der Regel mehr verdienen, liegt das Niveau der Lohnkosten beim Statistischen Bundesamt etwas höher.

Das Problem des deutschen Arbeitsmarktes konzentriert sich freilich bei den Industriear-

beitern, deren Löhne sich in den letzten dreieinhalb Jahrzehnten durch eine besonders ausufernde Lohnpolitik, die den Anpassungszwängen einer globalisierten Wirtschaft zuwiderlief, extrem erhöht haben. Die Industriearbeiter, die durch diese Politik begünstigt werden sollten, sind nun die ersten Opfer der Globalisierung, weil die Firmen den hohen Lohnkosten ausweichen. Die Firmen verlagern ihre industriellen Vorstufen zu Vorlieferanten, die in Niedriglohnländern sitzen (Basar-Effekt); sie investieren selbst dort (Direktinvestitionen); sie legen ihr Geld am internationalen Kapitalmarkt an (Finanzkapitalexport); sie fragen die Ersparnisse der deutschen Sparer nur noch in geringem Umfang als Kreditmittel nach, so dass auch diese Ersparnisse ins Ausland exportiert werden (ebenfalls Finanzkapitalexport); sie verlassen die arbeitsintensiven Binnensektoren und wenden sich den kapital- und wissensintensiven Exportsektoren zu (pathologischer Exportboom); und, last, but not least: sie ersetzen Menschen durch Roboter und andere Maschinen (Rationalisierung). Weil speziell die Industriearbeiter die ersten Opfer der Globalisierung sind, ist es wichtig, bei Lohnkostenvergleichen nicht mit Durchschnitts über alle Typen von Arbeitnehmern, sondern speziell mit den Kosten dieser Personengruppe zu rechnen. Die Tabelle des IW gibt hierzu die relevanten Daten.

Die Lohnkosten der Industriearbeiter sind in Deutschland etwa achtmal so hoch wie in den osteuropäischen EU-Mitgliedsländern, und sie sind auch im Vergleich westlicher Länder extrem hoch. Sie lagen im Jahr 2004 etwa 3 € pro Stunde über den schwedischen, 6¹/₂ € über den britischen und 5¹/₂ € über den französischen Lohnkosten, von den amerikanischen oder japanischen Lohnkosten ganz zu schweigen, die um 7¹/₂ € bzw. 8¹/₂ € Euro übertroffen wur-

Abb. 2
Statistisches Bundesamt
Lohnkosten der Arbeiter und Angestellten im verarbeitenden Gewerbe 2004



Quelle: Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 9.2.2007; Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

¹ Vgl. Chr. Schröder, »Arbeitskosten international – Kaum Entlastung für deutsche Industrie«, *iwd*, Jg. 32, Nr. 32/2006, S. 4–5; Chr. Schröder, »Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich«, *IW-Trends*, Jg. 33, Nr. 3/2006, S. 59–71; Chr. Schröder, »Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich«, *IW-Trends*, Jg. 33, Nr. 3/2006; S. 73–86; Chr. Schröder, »Lohnstückkosten: Auf die Bremse getreten«, *iwd*, Jg. 32, Nr. 36/2006, S. 2.

² Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 9. Februar 2007.

den. Fast überall auf der Welt, und definitiv in allen anderen großen Industrieländern, sind Industriearbeiter billiger als in Deutschland. Kein Wunder, dass der deutsche Nettokapitalexport im Jahr 2005 bei 95 Mrd. € lag, während im Inland gerade einmal 50 Mrd. € investiert wurden.

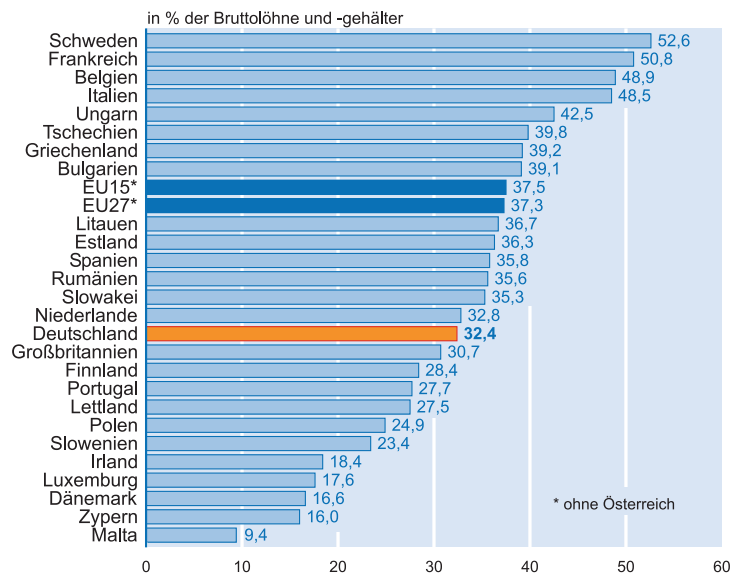
Lohnkosten haben einen maßgeblichen Einfluss auf die Investitionen, denn sie sind noch vor den nationalen Steuern die wichtigsten standortrelevanten Kosten der Unternehmen. Vorproduktkosten sind vielfach Kosten von Importgütern, die überall gleich teuer sind und bei der Standortentscheidung keine Rolle spielen, und wo sie es nicht sind, reflektieren sie nationale Lohnkosten auf vorgelagerten Stufen der Produktion. Kapitalkosten sind dank des internationalen Kapitalmarkts überall ähnlich und deshalb ebenfalls kaum standortrelevant. Wenn Deutschland sein Lohnkostenproblem bei den Industriearbeitern nicht löst, wird es den Weg zu einem hohen Trendwachstum und neuer Prosperität nicht zurückfinden. Der derzeitige Konjunkturaufschwung sollte darüber nicht hinwegtäuschen. Er ist und bleibt nur ein Konjunkturaufschwung, der, auch wenn er noch zwei, drei Jahre anhalten könnte, durch eine sich anschließende Flaute abgelöst werden wird.

Zur Propaganda um die Lohnnebenkosten

Häufig wird gesagt, nicht die deutschen Löhne, sondern die Lohnnebenkosten seien der Grund für die extreme Höhe der deutschen Lohnkosten. Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften blasen so harmonisch in dieses Horn, dass die Politik das Argument verinnerlicht hat. Kaum eine Rede eines führenden Politikers, in der nicht die hohen Lohnnebenkosten beklagt werden. Ob SPD oder CDU: Man ist sich einig, dass hier ein deutsches Kardinalproblem liege, das es durch Umschichtungen im Staatsbudget zu lösen gelte. Von der Krankenversicherungsreform bis zur Senkung der Arbeitgeberbeiträge zur Arbeitslosenversicherung: Immer wieder wird die gleiche Argumentationskette benutzt, um die angeblich so dringend notwendige Senkung der Lohnnebenkosten herbeizuführen.

Ein Blick auf die Statistik zeigt, in welchem Umfang die Politik dabei der Propaganda der Lobbies auf den Leim gegangen ist. Gemäß Abbildung 3 hat Deutschland unter den 26 EU-Ländern, für die Zahlen vorliegen, mit dem 15. Rang nicht einmal eine Mittelposition inne, sondern liegt eher im unteren Bereich. Auch unter den 14 von 15 alten EU-Ländern, für die Zahlen vorliegen, hat Deutschland mit einer

Abb. 3
Lohnnebenkosten im Verhältnis zu den Bruttolöhnen und -gehältern der Arbeiter und Angestellten des verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2004



Quelle: Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 9.2.2007; Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Rangziffer von 8 einen Mittelplatz. Relativ zu den Bruttolöhnen liegen die Lohnnebenkosten im Durchschnitt der alten EU-Länder bei 37,5% und im Durchschnitt aller EU-Länder bei 37,3%. Mit einem Wert von 32,4% liegt Deutschland sehr deutlich unter diesen Durchschnitten.

Löhne und Produktivität

Um die Auswirkungen der Lohnkosten für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industriearbeiter einzuschätzen, wäre es nützlich, wenn man deren Produktivität zum Vergleich heranziehen könnte. Wenn die deutschen Industriearbeiter so viel teurer sind, wie sie besser sind, bleiben sie natürlich wettbewerbsfähig. Aber wie soll man die Produktivität der Industriearbeiter messen? Das üblicherweise benutzte Maß für die betriebliche Arbeitsproduktivität erfasst diese Produktivität nicht, denn dieses Maß ist einfach nur die Wertschöpfung je Arbeitnehmer, ungeachtet der Frage, von welchen Produktionsfaktoren diese Wertschöpfung erzeugt wurde: von der Arbeit, vom Boden, vom Kapital oder vom technologischen Wissen. Sie nimmt insbesondere keine Rücksicht auf die Frage, welche Typen von Arbeitnehmern es waren, die die Wertschöpfung erzeugt haben. Hochqualifizierte und Geringqualifizierte werden ebenfalls in einen Topf geworfen. Die Arbeitsproduktivität ist einfach eine Verhältniszahl zweier Größen, die ursächlich viel weniger miteinander zu tun haben, als es die Semantik des Wortes suggeriert. Insbesondere misst die (durchschnittliche) Arbeitsproduktivität, die in den Statistiken ausgewiesen ist, nicht den Beitrag der menschlichen Arbeit zur Wertschöpfung der Wirtschaft.

Darüber hinaus lässt sich die betriebliche Arbeitsproduktivität insofern nicht verwenden, als sie die Produktivität derjenigen Arbeitnehmer nicht mit erfasst, die wegen der hohen Lohnkosten arbeitslos sind. Wenn die Gewerkschaften die Löhne rasch erhöhen, treiben sie schwächere Unternehmen in den Konkurs, provozieren die Schließung von weniger produktiven Betrieben innerhalb der Unternehmen und induzieren Rationalisierungsmaßnahmen, die die Produktivität pro Arbeiter steigern, weil sie Arbeiten der weniger produktiven Arbeiter durch Maschinen erledigen lassen. Durch das Wegstreichen der minder produktiven Arbeitsplätze lässt sich die Produktivität der überlebenden Arbeitsplätze nach Belieben erhöhen, aber ein Beweis einer hohen Produktivität der Arbeiter an sich ist damit nicht erbracht, denn die Nullproduktivität der Entlassenen darf man nicht einfach unter den Tisch fallen lassen. Die üblicherweise gemessene Arbeitsproduktivität ist eine betriebswirtschaftliche Produktivität, die sich nur auf jene Arbeitnehmer bezieht, die ihren Job trotz der Lohnsteigerungen behalten. Nur eine Lohnpolitik, die auf die volkswirtschaftliche Produktivität abstellt, also die Arbeitslosen mitzählt, vermeidet den Denkfehler der Tarifpartner. Die so genannten (betriebswirtschaftlichen) Lohnstückkosten, die der Quotient aus Lohnkosten und betriebswirtschaftlicher Arbeitsproduktivität sind, messen aus diesem Grunde nichts, was für die Frage relevant sein kann, ob die Arbeitskosten der deutschen Industriearbeiter im internationalen Vergleich zu hoch sein könnten.

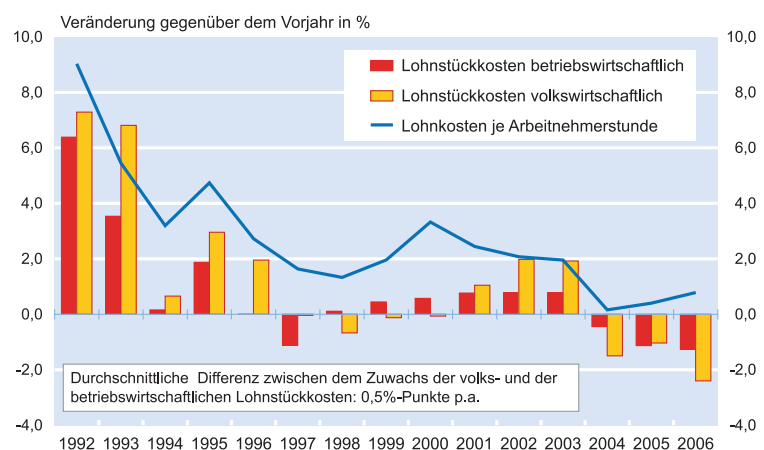
Über Jahrzehnte hinweg haben die deutschen Tarifpartner sich durch den Blick auf die niedrigen betriebswirtschaftlichen Lohnstückkosten verwirren lassen, die zum Teil selbst das Ergebnis ihrer ausufernden Lohnpolitik waren. Die Löhne wurden über das gesunde Maß hinaus erhöht, die weniger produktiven Arbeitnehmer wurden dem Sozialstaat übereignet, und dann freute man sich bei der nächsten Lohnrunde über die gestiegene Produktivität der restlichen Arbeitnehmer und nahm sie zum Anlass, wiederum einen zu großen Schluck aus der Lohnpulle zu fordern und zu gewähren. Das war eine Teufelsspirale für die deutsche Volkswirtschaft, die in einer Massenarbeitslosigkeit und einer Wachstumsschwäche mündete.

Perverserweise haben auch die Unternehmen dieses Spiel mitgemacht. Die meisten haben zähneknirschend zugestimmt, weil sie Ruhe im Betrieb haben wollten und sich bei ihren Verlagerungs- und Rationalisierungsmaßnahmen nicht stören lassen wollten. Andere, denen das Wasser schon bis zum Hals stand, haben zugemacht. Da sie stets nur eine Minderheit waren, konnten

sie das Tarifgeschehen nicht maßgeblich beeinflussen, und im Übrigen waren sie bei der nächsten Tarifrunde schon gar nicht mehr dabei. So wie die Gewerkschaften sich nicht um das Los der Entlassenen scheren, ist den überlebenden Unternehmen die Meinung der pleite gegangenen Konkurrenten egal. Erst recht ist ihnen die Meinung der potentiellen Unternehmer egal, die bei niedrigeren Löhnen eine Chance hätten, in den Markt einzutreten und ihnen neue Konkurrenz zu machen.

Man kann den Rechenfehler, der durch die Nichtberücksichtigung der wegfallenden Arbeitsplätze entsteht, auf der Ebene der Betriebe und der Branchen nur schwer berechnen, weil nicht klar ist, wem man die Arbeitslosen, die neu in den Arbeitsmarkt eingetreten sind, zurechnen soll. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene lässt sich der Fehler aber ohne weiteres berechnen, indem man die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen mit der Entwicklung der volkswirtschaftlichen Produktivität vergleicht. Die betriebswirtschaftliche Produktivität, wie sie in den gängigen Lohnstückkostenvergleichen verwendet wird, ist als Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen definiert. Die volkswirtschaftliche Produktivität ist hingegen der Quotient aus Bruttoinlandsprodukt und der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15–64 Jahre). Entsprechend sind die betriebswirtschaftlichen Lohnstückkosten nach üblicher Definition als Quotient aus dem Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer (Bruttolöhne zuzüglich der Sozialbeiträge) und der betriebswirtschaftlichen Produktivität definiert. Und die volkswirtschaftlichen Lohnstückkosten können analog als Quotient aus dem Arbeitnehmerentgelt je vollzeitäquivalenten Arbeitnehmer und der volkswirtschaftlichen Produktivität definiert werden. In den 20 Jahren von 1982 bis 2002 lag in Westdeutschland die durchschnittliche jährliche Zunahme der betriebswirtschaftlichen Lohnstückkosten um 0,9 Prozentpunkte unter jener

Abb. 4
Entwicklung der Lohnkosten und der Lohnstückkosten in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.2, 4. Vierteljahr 2006, Fachserie 1, Reihe 1.3 und Ergebnisse der 11. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

der volkswirtschaftlichen Lohnstückkosten.³ Akkumuliert über die Zeit entspricht dies einer zusätzlichen Lohnsteigerung um etwa ein Viertel.

Abbildung 4 zeigt das Ergebnis einer Neuauflage dieser Berechnungen für Gesamtdeutschland seit 1992. Neben einer Kurve, die die Zuwachsraten der Lohnkosten je Arbeitnehmerstunde darstellt, sind dort mit roten und gelben Säulen die Zuwachsraten der betriebs- und der volkswirtschaftlichen Lohnstückkosten dargestellt. Man sieht, dass die betriebswirtschaftlichen Lohnstückkosten in den neunziger Jahren, als die Entlassungsproduktivität wegen der hohen Lohnabschlüsse stark anstieg, zum Teil erheblich schneller als die volkswirtschaftlichen Lohnstückkosten zunahm, dass sich die Entwicklung angesichts einer eher moderaten Lohnpolitik der letzten Jahre aber umgedreht hat. Per saldo, über den gesamten Zeitraum seit 1992 gerechnet, lag die Zunahme der betriebswirtschaftlichen Lohnstückkosten noch um jährlich 0,5 Prozentpunkte unter jener der volkswirtschaftlichen Lohnstückkosten. Der Rechenfehler ist so gesehen geringer geworden, war aber immer noch erheblich.

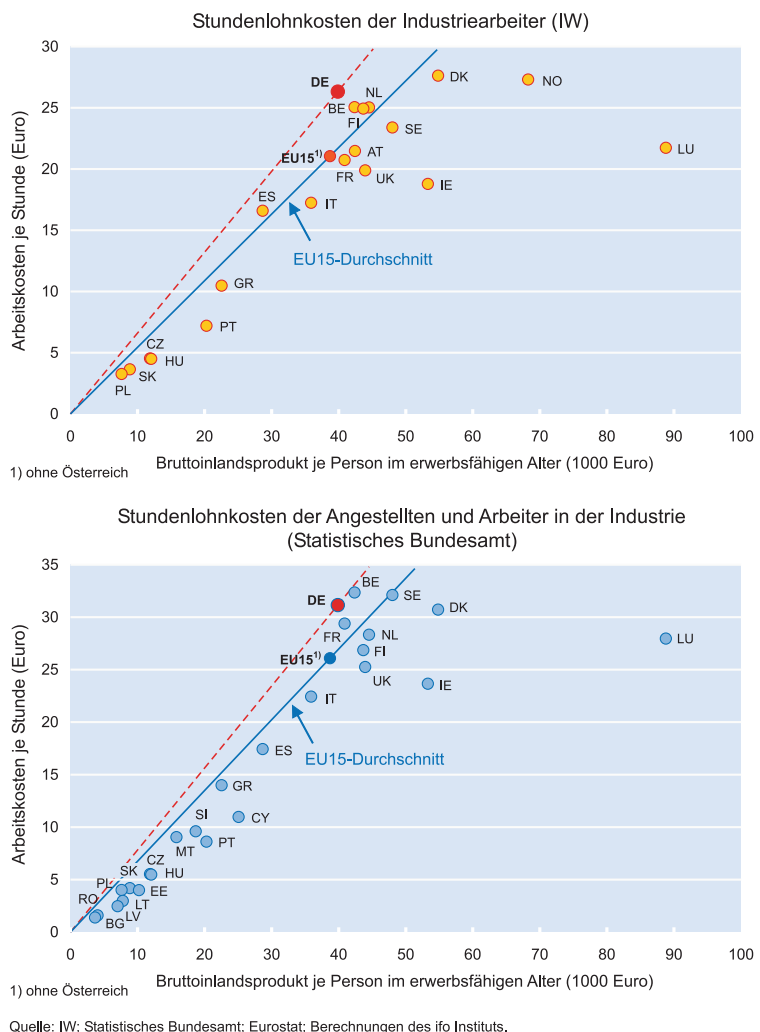
Bei diesen gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkostenvergleichen sollte die Sonder-situation der extrem hohen Lohnkosten speziell der deutschen Industriearbeiter nicht in Vergessenheit geraten. Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang ein Vergleich der Lohnkosten der Industriearbeiter je Stunde mit der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität, also des Bruttoinlandsprodukts je Kopf der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter. Die beiden Teildiagramme der Abbildung 5 stellen einen solchen Vergleich in einem Korrelationsdiagramm her. Dabei kennzeichnet das obere Teildiagramm die Korrelation der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität mit den Stundenlohnkosten der Arbeiter (IW) und das untere Teildiagramm die Korrelation der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität mit den Stundenlohnkosten der Arbeiter und Angestellten in der Industrie. Die Kürzel neben den Punkten bezeichnen das jeweilige Land.

Wenn in allen Ländern die Lohnkosten je Stunde durch die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität erklärt würden, dann lägen alle Punkte auf derselben Ursprungsgeraden. Das ist offenkundig nicht der Fall. Die

Gerade, die eingezeichnet wurde, führt vom jeweiligen Ursprung des Diagramms zum Punkt, der die Situation im Durchschnitt der alten EU-Länder darstellt. Die Steigung dieser Gerade misst den Quotienten aus den durchschnittlichen Arbeitskosten je Stunde und der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität, die, wenn man so will, als volkswirtschaftliche Lohnstückkosten der Industriearbeiter interpretiert werden kann. Man sieht, dass die meisten Länder darunter, einige jedoch, insbesondere Deutschland, darüber liegen.

Im Prinzip kann man vom jeweiligen Ursprung zu jedem Punkt des Diagramms eine ähnliche Gerade zeichnen und dann an deren Steigung die Höhe der landesspezifischen Lohnstückkosten der Industriearbeiter ablesen. Eine dieser Geraden ist jeweils für Deutschland eingezeichnet. Da alle anderen Länder unter dieser Geraden liegen, folgt, dass Deutschlands Industriearbeiter und auch die Gesamtheit der

Abb. 5
Lohnkosten je Stunde im verarbeitenden Gewerbe und volkswirtschaftliche Arbeitsproduktivität (BIP je Person im erwerbsfähigen Alter) im Jahr 2004



³ Vgl. H.-W. Sinn, *Ist Deutschland noch zu retten?*, Ullstein, Berlin, 2004, S. 116 f.

in der Industrie beschäftigten Arbeitnehmer die höchsten Lohnkosten je Stunde relativ zur volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität haben. Die deutschen Industriebeschäftigten haben im Verhältnis zum Durchschnitt offenbar eine im internationalen Vergleich völlig ungewöhnliche Verteilungsposition erworben.

Über den Grund für dieses Faktum kann man lange räsionieren. Eine mögliche Hypothese ist, dass die deutschen Industriearbeiter so viel besser ausgebildet sind und so viel höheren Arbeitseifer als andere zeigen, dass ihre höheren Löhne das Ergebnis eines Wettbewerbsprozesses sind. Eine andere Hypothese bezieht sich eher auf die Gewerkschaftsmacht und die Rückwirkungen des Sozialstaates. Dank ihrer guten Organisationskraft haben es die Arbeiter des Landes, das den Sozialismus erfand und die ersten Arbeiterbewegungen hervorgebracht hat, geschafft, eine bessere Verteilungsposition zu erstreiten als die Arbeiter anderer Länder. Wahrscheinlich stimmen beide Hypothesen. Das Massensterben im Bereich der deutschen Industriearbeitsplätze zeigt jedenfalls eindeutig, dass der hohe Arbeitseifer und die besser Ausbildung nicht die alleinigen Erklärungsgründe für die günstige Verteilungsposition der Industriearbeiter sein können.