ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Schröder, Christoph

Article

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:
German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Schröder, Christoph (2017) : Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 44, Iss. 4, pp. 75-91, https://doi.org/10.2373/1864-810X.17-04-06

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/175031

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

IW-Trends 4. 2017

Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, Jg. 44

Christoph Schröder

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

IW.KÖLN.WISSEN SCHAFFT KOMPETENZ.

Vorabversion aus: IW-Trends, 44. Jg. Nr. 4
Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Verantwortliche Redakteure:
Prof. Dr. Michael Grömling, Telefon: 0221 4981-776
Holger Schäfer, Telefon: 030 27877-124
groemling@iwkoeln.de · schaefer.holger@iwkoeln.de · www.iwkoeln.de

Die IW-Trends erscheinen viermal jährlich, Bezugspreis € 50,75/Jahr inkl. Versandkosten.

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über
lizenzen@iwkoeln.de.

ISSN 0941-6838 (Printversion)
ISSN 1864-810X (Onlineversion)

© 2017 Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH
Postfach 10 18 63, 50458 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
Telefon: 0221 4981-452
Fax: 0221 4981-445
iwmedien@iwkoeln.de
www.iwmedien.de

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Christoph Schröder, Dezember 2017

Zusammenfassung

Das Lohnstückkostenniveau des deutschen Verarbeitenden Gewerbes war auch im Jahr 2016 hoch. Im Durchschnitt lagen die Lohnstückkosten in den Vergleichsländern um 12 Prozent unter dem deutschen Niveau. Der Euroraum hatte mit 6 Prozent einen halb so großen Kostenvorteil gegenüber Deutschland. Zwar ist auch die Produktivität hierzulande überdurchschnittlich hoch. Dies reicht jedoch nicht aus, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Auch bei der Entwicklung der Lohnstückkosten hat Deutschland keinen großen Vorteil erzielt. Gegenüber dem Ausland insgesamt hat sich die Lohnstückkostenposition seit der Einführung des Euro nur geringfügig verbessert. Etwas günstiger schneidet Deutschland im Vergleich zum Euro-Ausland ab: Zwischen 1999 und 2016 hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition um 6,4 Prozent verbessert. Dennoch haben sich in fünf Euro-Ländern die Lohnstückkosten gleichzeitig geringfügig bis deutlich günstiger entwickelt als hierzulande. Zum Zeitpunkt der Euro-Einführung war Deutschland jedoch in keiner guten ökonomischen Verfassung. Die Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euro-Ausland war nicht nur die schlechteste im Untersuchungszeitraum, sondern auch seit der deutschen Einheit. Im Zeitraum 1999 bis 2007 konnte Deutschland seine Kostenwettbewerbsfähigkeit wieder deutlich verbessern und damit die vorangegangenen Fehlentwicklungen korrigieren. Nur in dieser Phase entwickelten sich die industriellen Lohnstückkosten hierzulande günstiger als im Euro-Ausland. Seit dem Jahr 2011 ziehen sie in heimischer Währung jedoch wieder stärker an als bei der Konkurrenz insgesamt und stärker als im Euro-Ausland.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit
JEL-Klassifikation: F16, J24, J30

Anhaltende Kritik an Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit

Deutschland ist als Stabilitätsanker gefragt. So liegen beispielsweise von der Europäischen Kommission Reformvorschläge zur Weiterentwicklung der Europäischen Währungsunion vor, zu denen eine klare Stellungnahme einer deutschen Regierung erwartet wird. Als größte Volkswirtschaft in der Europäischen Union (EU) wird von Deutschland eine ökonomische Stabilisierung des Euroraums und der EU eingefordert. Zugleich steht Deutschland aber mit seinen ausgeprägten Leistungsbilanzüberschüssen in der Kritik (für einen Überblick s. Alm/Weins, 2017). Hier steht auch im Raum, dass Deutschland durch zu niedrige Lohnabschlüsse die Binnenkonjunktur vernachlässige. Zwar wird konstatiert, dass die deutschen Arbeits- und Lohnstückkosten in den letzten Jahren wieder stärker gestiegen seien. Doch noch immer wird Korrekturbedarf gesehen (Albu et al., 2017). Im Folgenden wird untersucht, ob die These einer zu starken deutschen Wettbewerbsfähigkeit empirisch belegbar ist und ob dadurch Anpassungslasten und Verwerfungen in den anderen Ländern des Euroraums entstehen. Betrachtet wird das Verarbeitende Gewerbe, da es im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtungen steht.

Lohnstückkosten und Wettbewerbsfähigkeit

Ein wichtiges Maß für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit sind die Lohnstückkosten. Diese geben an, wie hoch die Arbeitskosten je Wertschöpfungseinheit sind. Hierzu werden die Arbeitskosten zur Produktivität ins Verhältnis gesetzt. Das Lohnstückkostenniveau zeigt somit, ob beispielsweise hohe Arbeitskosten durch eine entsprechend hohe Produktivität unterfüttert sind oder ob die Unternehmen für ein vergleichbares Produkt mehr an Löhnen und Sozialleistungen als in anderen Ländern aufwenden müssen und somit einen Wettbewerbsnachteil haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung und durch hohe Kapitalkosten bedingt sein. Bei gleich hohen Lohnstückkosten sind dann unter sonst gleichen Bedingungen die Gesamtkosten des kapitalintensiveren Unternehmens höher und damit ist auch dessen Kostenwettbewerbsfähigkeit schlechter. Eine hohe Kapitalintensität kann auch Folge von übermäßigen früheren Arbeitskostenerhöhungen sein, die dazu führten, dass der Faktor Kapital relativ billiger und deshalb Arbeit durch Kapital ersetzt wurde. Daher ist es wichtig, auch die Beschäftigungsentwicklung und die Höhe der Arbeitskosten im Blick zu behalten. Die Arbeitskosten sind als eigenständiger Standortfaktor vor allem deshalb von Bedeutung, weil bei Investitionen auf

der „grünen Wiese“ das technische und organisatorische Know-how des Investors teilweise an andere Standorte übertragbar ist und somit prinzipiell hohe Produktivität und niedrige Arbeitskosten kombinierbar sind.

Die Wettbewerbsfähigkeit wird zudem von einer Vielzahl anderer Faktoren mitbestimmt (IW Köln, 2013). Ein wichtiger Grund, mit der Produktion in Deutschland zu bleiben, ist die bestehende Infrastruktur von Forschung und Entwicklung. Sie liefert gute Rahmenbedingungen, um sich Vorsprünge im Wettbewerb und damit Alleinstellungsmerkmale zu erarbeiten (IW Consult, 2014). Dennoch kann sich die deutsche Industrie dem Preiswettbewerb nicht entziehen.

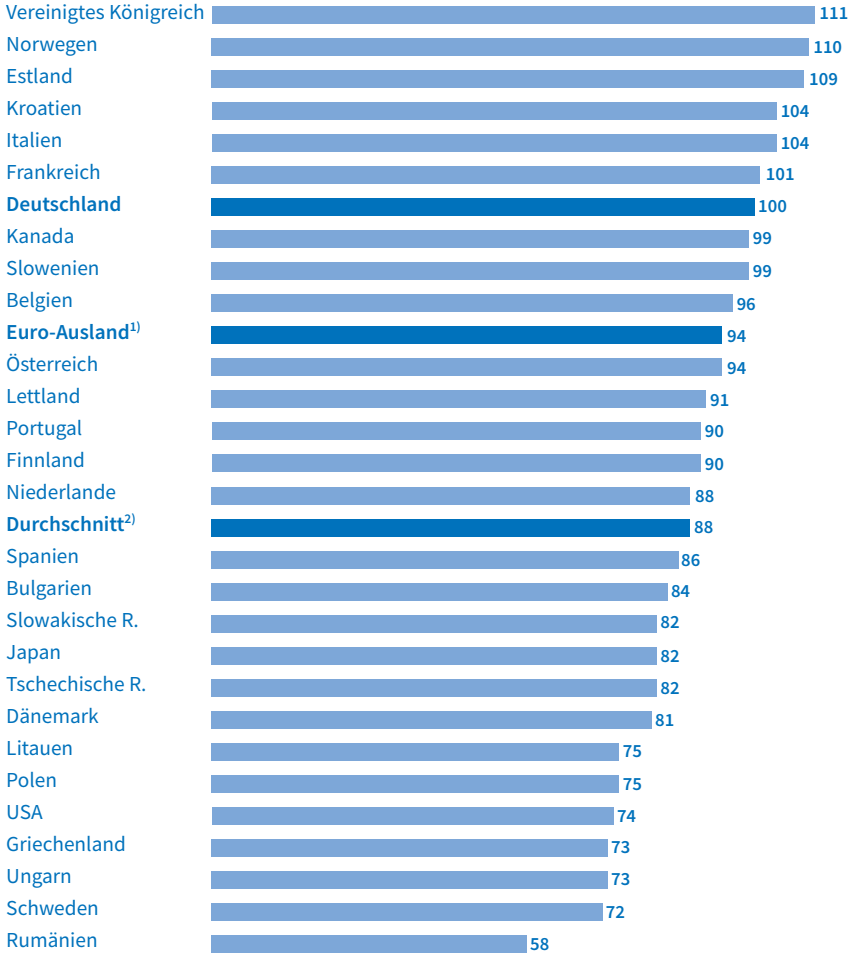
Lohnstückkostenniveau in Deutschland deutlich über dem Durchschnitt

Deutschland nimmt im Ranking der Lohnstückkosten unter 28 Vergleichsländern den siebten Platz ein und belegt damit einen der vorderen Plätze (Abbildung 1). Mit dem Vereinigten Königreich, Italien und Frankreich sind die nach Deutschland größten europäischen Volkswirtschaften noch vor Deutschland platziert. Die außereuropäische Konkurrenz produziert dagegen mit Ausnahme Kanadas deutlich weniger arbeitskostenintensiv. Die USA kann mit 26 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten als Deutschland um Aufträge konkurrieren. Japan erreicht einen Lohnstückkostenvorteil von 18 Prozent. Innerhalb Europas kommen die Tschechische und die Slowakische Republik, Dänemark, Litauen, Polen, Griechenland, Ungarn und Schweden auf ein Lohnstückkostenniveau, das um knapp ein Fünftel bis mehr als ein Viertel unter dem deutschen Niveau liegt. Rumänien hat sogar um 42 Prozent niedrigere Lohnstückkosten als Deutschland. Im Durchschnitt kann die ausländische Konkurrenz daher mit Lohnstückkosten produzieren, die 12 Prozent unter dem deutschen Niveau liegen. Geringer fällt mit 6 Prozent der Abstand zugunsten des Euro-Auslands aus. Dies bedeutet, dass der Niveauvergleich keinen Beleg für ein Lohndumping in Deutschland liefert und keinen Kostenwettbewerbsvorteil für Deutschland anzeigt.

Das Lohnstückkostenniveau in der deutschen Industrie ist hoch, obwohl ihre Produktivität klar über dem Durchschnitt der betrachteten Vergleichsländer liegt (Abbildung 2): Die Produktivität der Konkurrenz blieb im Jahr 2016 bei der Bewertung mit den jahresdurchschnittlichen Wechselkursen um 10 Prozent hinter Deutschland zurück. Der ausländische Euroraum hatte sogar eine um 16 Prozent

Lohnstückkostenniveau im internationalen Vergleich

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2016, Deutschland = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2016.
1) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.
2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2014 bis 2016.
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

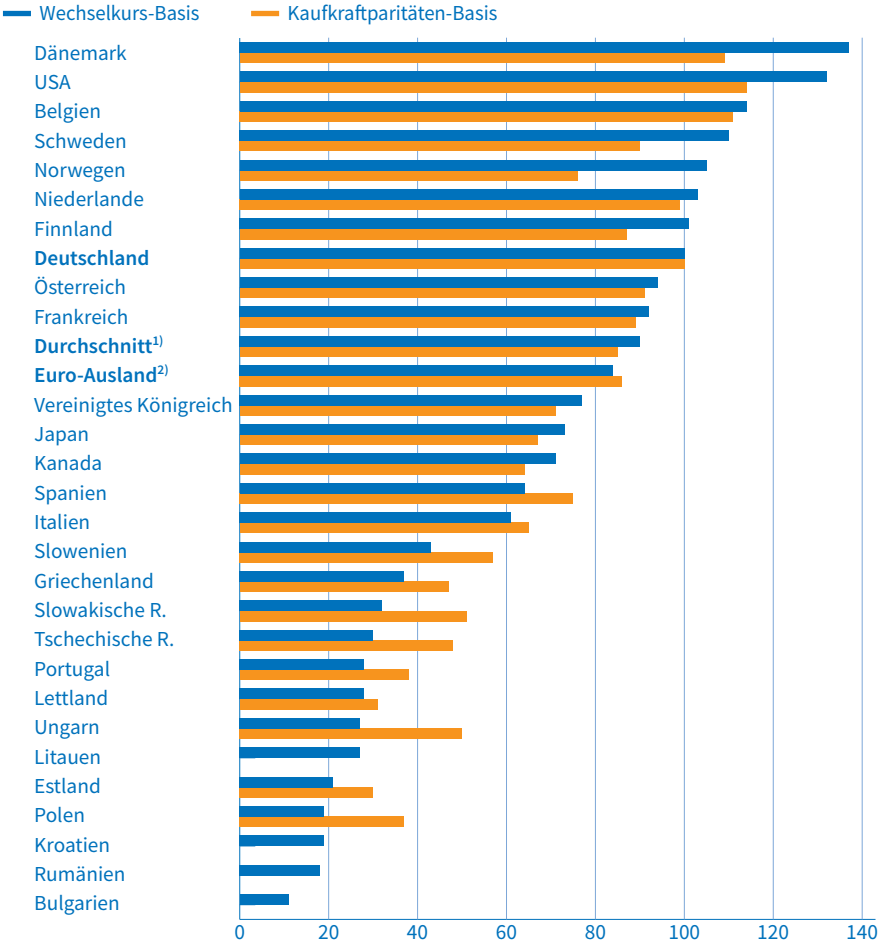
Abbildung 1: http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/aDBBnDqWq0xgNTW

niedrigere Produktivität. Insgesamt belegte Deutschland den achten Platz. Höher war die Produktivität in den skandinavischen Ländern, bei den westlichen Nachbarn Belgien und den Niederlanden sowie in den USA. Durch den im Vergleich zum

Euro stärker gewordenen US-Dollar hatten die hinter Dänemark auf Rang zwei platzierten USA eine um fast ein Drittel höhere Produktivität als Deutschland. Von den hinter Deutschland platzierten Ländern hatten Österreich und Frankreich mit

Produktivitätsniveau im internationalen Vergleich

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2016, Deutschland = 100



Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde.
Kaufkraftparitäten bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt.
1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2014 bis 2016.
2) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Lettland und Litauen.
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Abbildung 2: http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/4srAuDC6q6VdTiA

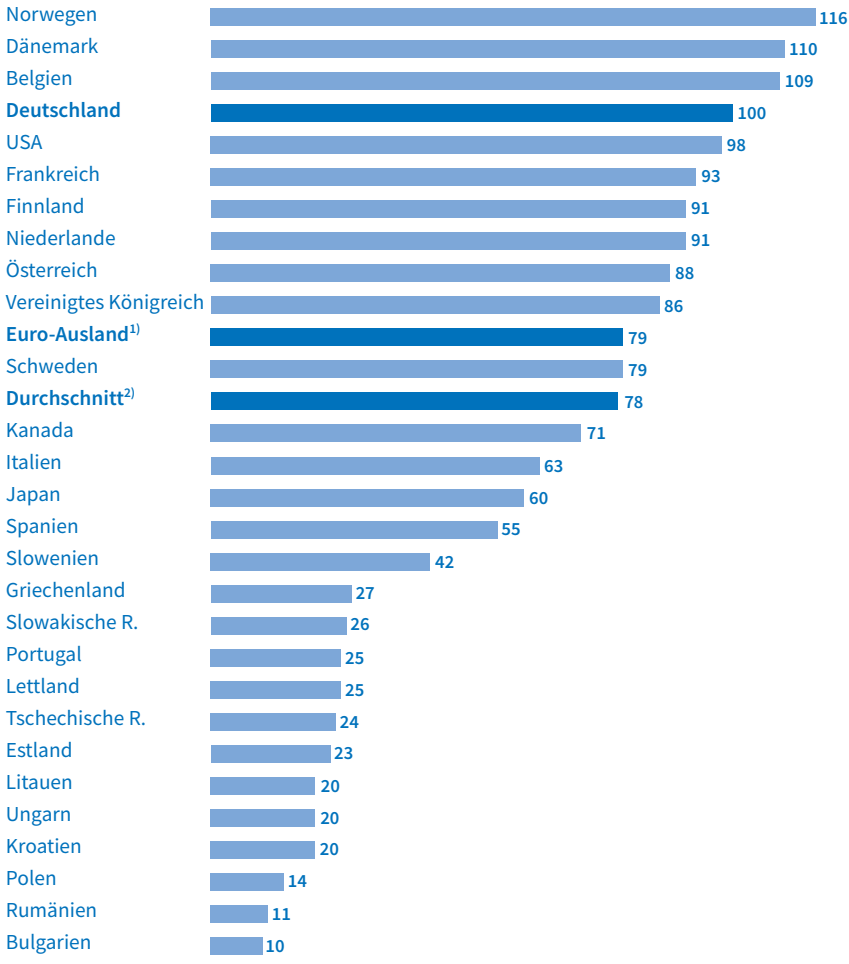
6 beziehungsweise 8 Prozent noch moderate Rückstände. Alle übrigen Länder lagen weit zurück: das Vereinigte Königreich und Japan um rund ein Viertel, Kanada, Spanien und Italien um knapp ein Drittel bis fast 40 Prozent. Die Produktivität Griechenlands fiel mit 37 Prozent des deutschen Niveaus noch deutlich geringer aus und wurde nur von Portugal sowie den mittel- und osteuropäischen Staaten unterboten, von denen Bulgarien mit einem Neuntel der deutschen Produktivität das Schlusslicht bildete.

Da die Wechselkurse teilweise starken Schwankungen unterliegen, wurde die Produktivität auch mit den Kaufkraftparitäten für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) berechnet – als Proxy für die nicht vorliegenden Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes. Alle auf Wechselkurs-Basis vor Deutschland platzierten Länder schneiden bei dieser Umrechnung im Vergleich zu Deutschland schlechter ab. Der Vorsprung der USA reduziert sich beispielsweise auf 14 Prozent. Dennoch belegen die Vereinigten Staaten bei dieser Umrechnung die Spitzenposition. Aufgrund ihres hohen Preisniveaus fallen die skandinavischen Länder noch weit stärker zurück und schneiden mit Ausnahme Dänemarks teilweise deutlich schlechter als Deutschland ab. Da auch die Niederlande hinter Deutschland landen, erreicht die deutsche Industrie auf Kaufkraftparitäten-Basis den vierten Platz in der Produktivitätsrangliste. Gegenüber dem Durchschnitt der Konkurrenz vergrößert sich der Abstand von 10 auf 15 Prozent und ist damit annähernd so groß wie gegenüber dem Euro-Ausland (14 Prozent). Die mitteleuropäischen Länder schneiden auf Basis der Kaufkraftparitäten deutlich besser ab. So erreichen beispielsweise die Tschechische und die Slowakische Republik sowie Ungarn auf Basis von Kaufkraftparitäten rund die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und platzieren sich knapp vor Griechenland.

Die hohen deutschen Lohnstückkosten belegen, dass die Produktivität nicht hoch genug war, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten auszugleichen. Das deutsche Verarbeitende Gewerbe belegt im Arbeitskosten-Ranking den vierten Platz und sowohl die Konkurrenz insgesamt als auch das Euro-Ausland können mit einem Kostenvorteil von gut einem Fünftel produzieren (Abbildung 3). Ihre niedrige Produktivität gleichen – selbst auf Wechselkurs-Basis – fast alle mittel- und osteuropäischen Länder mehr als aus. So betragen die Arbeitskosten in Polen nur rund ein Siebtel, in Rumänien ein Neuntel und in Bulgarien nur ein Zehntel des deutschen

Arbeitskostenniveau im internationalen Vergleich

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2016, Deutschland = 100



Arbeitskosten je geleistete Stunde.
1) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.
2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2014 bis 2016.
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Abbildung 3: http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/O5mQ6boLoUMGg6X

Niveaus. Die übrigen Staaten dieser Ländergruppe können mit der Ausnahme von Slowenien mit Kosten, die zwischen einem Viertel und einem Fünftel des deutschen Werts liegen, konkurrieren.

Die hohen deutschen Arbeitskosten sind somit auch ein Handicap bei der Standortattraktivität. Dies untermauern Unternehmensbefragungen: Im Herbst 2017 sahen 40 Prozent der vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) befragten Unternehmen in den Arbeitskosten eines der größten Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung – der höchste Wert hinter dem immer häufiger genannten Fachkräftemangel (DIHK, 2017). Auch bei den Investitionshemmnissen spielt die Höhe der Arbeitskosten eine wichtige Rolle (Bardt/Grömling, 2017).

Lohnstückkosten im Ausland langfristig konstant

Der alleinige Vergleich der Lohnstückkostenniveaus kann unvollständig sein, da die Höhe der Lohnstückkosten auch durch Struktureffekte beeinflusst wird. So ist beispielsweise der arbeitsintensive Maschinenbau in Deutschland überrepräsentiert. Dies führt für sich genommen zu einem niedrigeren Produktivitätsniveau und höheren Lohnstückkosten. Es gibt jedoch auch gegenläufige Struktureffekte, sodass die Lohnstückkosten in Deutschland bei einer Wirtschaftsstruktur wie im Euroraum sogar geringfügig höher ausfielen. Nachteilig auf das Produktivitätsniveau kann sich die hohe Produktdifferenzierung etwa in der Automobilindustrie auswirken, die es erschwert, „economies of scale“ zu nutzen (Europäische Kommission, 2004, 245). Allerdings besteht in Deutschland ein starker Anreiz, einfache Dienstleistungstätigkeiten auszulagern, da das Kostengefälle zwischen Industrie und Dienstleistern besonders hoch ist (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2016a).

Die Lohnstückkostenentwicklung wird im Folgenden ab Ende der 1990er Jahre betrachtet und in die Zeit zwischen Euroeinführung bis zum Vorkrisenjahr 2007 und die Phase einschließlich und nach der globalen Finanzmarktkrise (2007 bis 2016) unterteilt (Tabelle). So ist es möglich, die Unterschiede in der Dynamik über die verschiedenen Zeiträume darzustellen.

Über den Gesamtzeitraum 1999 bis 2016 entwickelten sich die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis in Deutschland wie in der gesamten Vergleichsgruppe. In beiden Fällen stagnierten sie langfristig mit ganz leichten jahresdurchschnittlichen Rückgängen von 0,1 Prozent im Ausland und von 0,2 Prozent in Deutschland. Auch im Euro-Ausland war die Entwicklung über den gesamten Untersuchungszeitraum nicht gravierend anders. Hier kam es zu einem leichten Anstieg auf Nationalwährungs-Basis von 0,2 Prozent. Besonders stark reduzierten sie sich mit

Lohnstückkostenentwicklung im internationalen Vergleich

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	Nationalwährungs-Basis			Euro-Basis
	1999–2007	2007–2016	1999–2016	1999–2016
Slowakische Republik	–3,0	–2,1	–2,5	–0,3
Japan	–4,1	–1,0	–2,4	–2,4
Polen	–4,7	–0,1	–2,3	0,0
Tschechische Republik	–1,1	–0,4	–0,7	1,1
Belgien	–0,8	–0,5	–0,6	–0,6
USA	–1,9	0,8	–0,5	–0,7
Griechenland	2,4	–2,9	–0,4	–0,7
Finnland	–3,5	2,8	–0,2	–0,2
Litauen	–0,9	0,5	–0,2	1,1
Deutschland	**–1,8**	**1,4**	**–0,2**	**–0,2**
Frankreich	–0,7	0,4	–0,1	–0,1
Durchschnitt[1)]	**–0,8**	**0,6**	**–0,1**	**0,0**
Schweden	–1,6	1,4	0,0	–0,5
Österreich	–1,5	1,8	0,2	0,2
Euro-Ausland[2)]	**–0,2**	**0,6**	**0,2**	**0,3**
Portugal	0,4	0,1	0,3	0,3
Dänemark	1,8	–1,0	0,3	0,3
Niederlande	–0,7	1,4	0,4	0,4
Spanien	2,0	–0,7	0,6	0,6
Italien	1,5	1,3	1,4	1,4
Vereinigtes Königreich	0,6	2,2	1,4	0,1
Kanada	2,0	1,0	1,5	1,9
Slowenien	1,5	1,4	1,5	0,2
Ungarn	2,3	1,8	2,1	0,8
Norwegen	2,3	2,0	2,2	1,5
Lettland	6,1	2,7	4,3	3,6
Kroatien	–	1,6	–	–
Estland	–	2,2	–	–
Bulgarien	–	3,4	–	–

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Estland und Bulgarien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2014 bis 2016.
2) Euroraum ohne Deutschland, Estland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Tabelle: http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/MP75vpGRCjHIzju

einer Jahresrate von deutlich über 2 Prozent in der Slowakischen Republik, Japan und Polen. Außer in Deutschland sanken die Lohnstückkosten, meist ebenfalls nur leicht, in zehn weiteren Ländern. Darunter befanden sich immerhin sechs Länder des Euroraums.

Die Wechselkursentwicklung hatte langfristig und im Durchschnitt der Länder keinen gravierenden Einfluss: Bei der Konkurrenz insgesamt blieben die Lohnstückkosten auf Euro-Basis konstant. Im Euro-Ausland legten sie um jährlich 0,3 Prozent zu. Damit ergaben sich für beide Ländergruppen um 0,1 Prozentpunkte schlechtere jährliche Veränderungsraten, da der Euro in diesem Zeitraum marginal abwertete. Die leichte Aufwertung des Euro-Auslands nach 1999 ergab sich vor allem aus der Aufwertung der slowakischen Krone vor dem Beitritt der Slowakischen Republik zum Euro-Währungsgebiet – also im Zeitraum 1999 bis 2008. Auch auf Euro-Basis sanken die Lohnstückkosten im Gesamtzeitraum in immerhin sechs Ländern stärker als in Deutschland. Im langfristigen Vergleich der Lohnstückkostendynamik zeigte Deutschland somit eine leicht überdurchschnittliche, aber keinesfalls hervorstechend hohe Kostendisziplin.

Deutschland vor der Krise mit starkem Rückgang der Lohnstückkosten

Im Zeitraum 1999 bis 2007 entfiel bei einer gemeinsamen Währung der deutsche Vorteil niedriger Zinsen gegenüber dem Euro-Ausland. Dies setzte Deutschland hinsichtlich der Kostenwettbewerbsfähigkeit zusätzlich unter Druck. In dieser Phase konnte Deutschland jedoch seine Lohnstückkosten deutlich senken. Der jahresdurchschnittliche Rückgang betrug 1,8 Prozent. Im Euro-Ausland blieben die Lohnstückkosten im Zeitraum 1999 bis 2007 annähernd stabil, sodass Deutschland seine Kostenwettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Ländern des Euroraums in dieser Phase insgesamt deutlich verbessern konnte. Jedoch war Deutschland nicht das einzige Land, das seine Lohnstückkosten so stark verringerte: Die USA erreichten einen ähnlich hohen Rückgang und in Polen, Japan, Finnland und der Slowakischen Republik sanken die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis sogar noch deutlich stärker. Im Mittel gingen sie bei der gesamten ausländischen Konkurrenz um jahresdurchschnittlich 0,8 Prozent zurück. Da der Euro in dieser Phase recht stark notierte, konnte das Ausland von Abwertungseffekten profitieren: Auf Euro-Basis gerechnet gaben die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 1,5 Prozent nach – also im gleichen Ausmaß wie in Deutschland.

Das Jahr 2007 war das letzte vollständige Kalenderjahr vor der globalen Wirtschaftskrise, die im Herbst 2008 einsetzte. Im Zeitraum 2007 bis 2016 zeigte sich somit, wie die verschiedenen Länder durch die Krise kamen und ob diese und die nach-

folgende Erholung ihre Spuren in der Lohnstückkostenentwicklung hinterließen. In insgesamt acht Ländern waren die Lohnstückkosten zuletzt niedriger als vor der Wirtschaftskrise. Dazu zählt im Euroraum beispielsweise Griechenland, das seine Lohnstückkosten jahresdurchschnittlich um knapp 3 Prozent reduzierte. Dennoch stiegen die Lohnstückkosten mit einer jährlichen Rate von jeweils 0,6 Prozent sowohl im Durchschnitt aller Länder als auch im Durchschnitt des Euro-Auslands wieder merklich an. In Deutschland erhöhten sich die Lohnstückkosten mit durchschnittlich 1,4 Prozent pro Jahr doppelt so stark wie im Durchschnitt der gesamten Auslandsgruppe und des Euro-Auslands. Lediglich Finnland, Lettland, Estland und Österreich hatten im Euroraum höhere Anstiege zu verzeichnen. Die aktuelle Teilperiode liefert somit keinen Beleg für eine die Nachbarländer belastende Lohnzurückhaltung in Deutschland.

Entwicklung der deutschen Lohnstückkostenposition

Seit 1999 haben sich die Lohnstückkosten in der deutschen Industrie allenfalls marginal günstiger als bei der ausländischen Konkurrenz entwickelt. Auch der internationale Vergleich der Lohnstückkostenentwicklung seit der Einführung des Euro liefert somit keinen Beleg für eine übermäßige Lohnzurückhaltung in Deutschland. Lediglich in der Phase von der Euro-Einführung bis zum Ausbruch der globalen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise zeigte sich in Deutschland eine markant günstigere Entwicklung der Lohnstückkosten als im Euro-Ausland und – wenn man Wechselkursänderungen außer Acht lässt – bei der Konkurrenz insgesamt.

Gerade diese Phase sei aber laut IMK (Albu et al., 2017) entscheidend dafür gewesen, dass sich zugunsten Deutschlands und zulasten des Euro-Auslands Ungleichgewichte in der Wettbewerbsfähigkeit aufgebaut hätten. Diese wären durch die hierzulande in den letzten Jahren stärkeren Verdienststeigerungen zwar abgemildert, aber nicht ausgeglichen worden.

Damit ignoriert das IMK nicht nur, dass Deutschland mit Ländern außerhalb des Euroraums ebenfalls in Konkurrenz steht, sondern unterstellt zudem eine wettbewerbsneutrale Situation zur Jahrtausendwende. Dabei beruft sich das IMK (Albu et al., 2017) auf die damals noch ausgeglichene Leistungsbilanz. Eine Gleichsetzung von ausgeglichener Leistungsbilanz mit neutraler Wettbewerbssituation erscheint jedoch fragwürdig:

- Bis auf wenige Phasen – die Schwächephasen Ende der 1960er und Anfang der 1980er Jahre sowie das Jahrzehnt nach der Wiedervereinigung – ist der deutsche Leistungsbilanzsaldo traditionell positiv (Alm/Weins, 2017). Dies liegt auch daran, dass im internationalen Vergleich Handelsbilanzüberschüsse bei Investitionsgütern und der Produktionsanteil der Investitionsgüterindustrie eng korrelieren. Deutschland ist mit seinem hohen Industrieanteil mit Schwerpunkt auf Investitionsgütern hier im Vorteil und kann daher auch im besonderen Maß von globalen Investitionszyklen profitieren (Grömling, 2013).
- Die Höhe des Leistungsbilanzsaldos hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Der Einfluss der Lohnstückkosten ist dabei auch nach einer Modellrechnung des IMK (Albu et al. 2017) begrenzt: Selbst wenn die (gesamtwirtschaftlichen) Lohnstückkosten zwischen den Jahren 2000 und 2015 jährlich um 2 Prozent gestiegen wären, was einem zusätzlichen Lohnplus von 14,5 Prozent entsprochen hätte, und der Staat die im Modell unterstellten zusätzlichen Einnahmen für eine expansive Finanzpolitik genutzt hätte, wäre der Leistungsbilanzüberschuss nicht verschwunden, sondern hätte sich nur um 20 Prozent reduziert. Zwar hätte damit der Leistungsbilanzüberschuss nahe bei 6 Prozent des BIP gelegen. Dies ist der Wert für einen Überschuss, der vom IWF gerade noch als hinnehmbar angesehen wird. Dennoch hätte sich auch bei der vom IMK als neutral angesehenen Lohnentwicklung ein sehr hoher Überschuss aufgebaut.

Dagegen spricht vieles dafür, dass Ende der 1990er Jahre Korrekturbedarf auch bei der Kostenwettbewerbsfähigkeit bestand. Insgesamt war Deutschland zum Ende der 1990er Jahre wirtschaftlich in einer relativ schlechten Verfassung. Das Wirtschaftswachstum war gemessen an EU-Maßstäben weit unterdurchschnittlich. Es herrschte Reformstau und die Arbeits- und Gütermärkte waren stark reguliert (IW Köln, 2005). Auf seinen Absatzmärkten hatte Deutschland in den 1990er Jahren gut ein Neuntel seiner Marktanteile verloren. Spiegelbildlich dazu stiegen damals die Lohnstückkosten hierzulande um fast 2 Prozent pro Jahr, während sie im Ausland und im Euroraum in etwa konstant blieben (Schröder, 2016b).

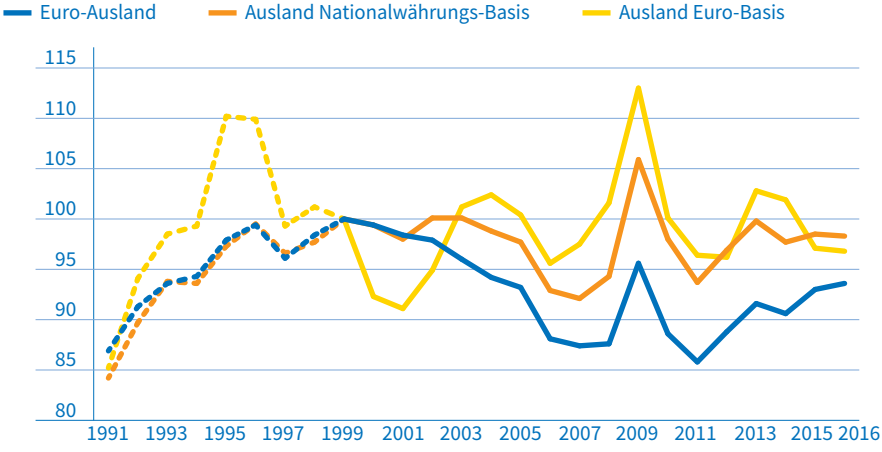
Um die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten mit der Konkurrenz im Zeitablauf besser veranschaulichen zu können, wird die Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Ausland und den anderen Euro-Ländern dargestellt. Sie ist für das Jahr der Euro-Einführung 1999 auf 100 indexiert. Werte über 100

bedeuten, dass sich die Lohnstückkosten in Deutschland stärker erhöht haben oder schwächer zurückgegangen sind als im Ausland. Ein Wert von 110 kann sich ergeben, wenn die Lohnstückkosten im Ausland gegenüber dem Basisjahr konstant blieben und in Deutschland um 10 Prozent zulegten.

Im Vergleich mit der Konkurrenz aus dem Euroraum markiert das Jahr 1999 den Höchststand für die deutsche Lohnstückkostenposition, also den aus deutscher Sicht schlechtesten Wert. Dies gilt nicht nur für den Untersuchungszeitraum, sondern auch, wenn zusätzlich die 1990er Jahre betrachtet werden (Abbildung 4). Diese „Gipfelstellung" des Jahres 1999 ist ein weiterer Beleg für einen Korrekturbedarf auf der Angebotsseite Ende der 1990er Jahre. Gegenüber der ausländischen Konkurrenz insgesamt war die deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungs-Basis nur im Jahr 2009 schlechter als 1999 und lag in den Jahren 2002 und 2003 auf gleichem Niveau. Das Jahr 2009 nimmt eine Sonderstellung ein, da die deutsche Industrie mit ihrem Schwerpunkt auf Investitionsgütern von der glo-

Deutschlands Lohnstückkostenposition

Relative Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Euro-Ausland[1)] und dem Ausland[2)], Index 1999 = 100



1) Euroraum ohne Deutschland, Estland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; bis Eintritt in den Euroraum auf Nationalwährungs-Basis; bis 1998 auch ohne Griechenland, Lettland, Litauen, Slowenien und Slowakische Republik.
2) Bis 1998 ohne Tschechische Republik, Slowakische Republik, Griechenland, Lettland, Litauen, Ungarn, Polen und Slowenien.
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Abbildung 4: http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/AcCcwZdNI2NMEgx

balen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise, die 2009 ihren Höhepunkt erreichte, besonders stark betroffen war. Sie hatte einen entsprechend hohen Nachfrageausfall zu verzeichnen, der auf die Lohnstückkostenentwicklung durchschlug. Auch diese Ergebnisse unterstreichen, dass das Jahr 1999 für Deutschland keineswegs ein Jahr mit einer „normalen“ guten Wettbewerbsfähigkeit war.

Seit 1999 hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland insgesamt nur geringfügig verbessert. Zwar war sie in den Jahren vor der globalen Wirtschaftskrise – besonders von 2005 auf 2006 – deutlich besser geworden. Nach dem krisenbedingten Auf und Ab in und nach der globalen Rezession verschlechterte sie sich auf Nationalwährungs-Basis seit 2011 wieder – bis 2016 um immerhin 5 Prozent. Entlastend wirkte die Abwertung des Euro in den Jahren 2015 und 2016. Sie sorgte dafür, dass sich die Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland im Jahr 2015 um fast 5 Prozent verbesserte. Damit konnte auf Euro-Basis gerechnet in 2015 und 2016 wieder annähernd der Stand von 2011 erreicht werden.

Gegenüber dem Euro-Ausland hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition seit 2011 noch stärker verschlechtert, und zwar um insgesamt 9 Prozent. Sie war damit um 6,4 Prozent besser als zu Beginn der Währungsunion. Anders als vor der Krise sind seit 2011 die Lohnstückkosten im Euro-Ausland stärker gesunken als bei der Konkurrenz insgesamt.

Die Betrachtung der Lohnstückkostenposition zeigt somit, dass in den letzten Jahren nicht von einer übermäßigen Lohnmoderation gesprochen werden kann. Vielmehr beginnt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie wieder zu erodieren. Selbst im Vergleich zum Jahr 1999 stand die deutsche Industrie 2016 gegenüber der gesamten Vergleichsgruppe nur um 3 Prozent besser da – auf Nationalwährungs-Basis sogar nur um knapp 2 Prozent. Gegenüber dem Euro-Ausland war die deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungs-Basis im Untersuchungszeitraum nur bis zum Jahr 2004 und im Krisenjahr 2009 schlechter als 2016. Damit hat Deutschland hinsichtlich der Kostenwettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Euro-Ausland wieder den Stand Mitte des vergangenen Jahrzehnts erreicht. Damals begannen die Agenda-Reformen gerade erst ihre Wirkung zu entfalten.

Schlussfolgerungen und Ausblick

Der internationale Vergleich der industriellen Lohnstückkosten liefert keinen überzeugenden Beleg für eine aktuell übermäßig starke Kostenwettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im Euroraum. Dies zeigt sowohl der Niveauvergleich als auch die Entwicklung der deutschen Lohnstückkostenposition. Zwar ist der Leistungsbilanzüberschuss mit 8 Prozent des BIP sehr hoch. Dieser Überschuss ergibt sich aber zu mehr als die Hälfte gegenüber Nicht-EU-Ländern. Gegenüber den Euro-Ländern hat sich der Überschuss dagegen von gut 4 Prozent des BIP im Jahr 2007 auf zuletzt rund 2 Prozent halbiert (Alm/Weins, 2017). Eine weitere, wenngleich überschaubare Verringerung des Überschusses könnte sich aus einer stärkeren Investitionstätigkeit der Unternehmen im Inland ergeben, die wiederum durch Fortschritte bei der Gestaltung der Investitionsbedingungen möglich wäre. Eine aktuelle Unternehmensbefragung des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt, dass die wichtigsten Hemmnisse hier bei Bürokratie und Regulierungen, Fachkräftemangel, aber auch bei der Höhe der Arbeitskosten liegen (Bardt/Grömling, 2017). Eine übermäßige Erhöhung der Arbeitskosten könnte die Investitionshemmnisse daher verstärken. Damit würde sie möglicherweise kontraproduktiv auf die Entwicklung des Leistungsbilanzsaldos wirken.

Beschleunigt steigende Arbeitskosten können sich aus den konjunkturell und mittelfristig auch demografisch bedingten Knappheiten am Arbeitsmarkt ergeben. Eine IW-Befragung aus dem Herbst 2017 zeigt, dass es Anzeichen für eine konjunkturelle Überauslastung gibt. Gerade die überausgelasteten Unternehmen klagen über fehlende Fachkräfte (IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2017). Deren Marktposition wird sich weiter verbessern, sodass es ihnen leichter fallen wird, höhere Löhne durchzusetzen. Auch der wieder stärker gewordene Euro wird die deutsche Lohnstückkostenposition belasten. Denn der Euro notierte gegenüber dem britischen Pfund im Jahr 2017 um 7 Prozent und gegenüber dem japanischen Yen um 5 Prozent stärker als im Jahresdurchschnitt 2016. Im Vergleich zum US-Dollar wertete der Euro um 2 Prozent auf, wobei der Euro im Jahresverlauf 2017 immer stärker notierte.

Literatur

Albu, Nora / Herzog-Stein, Alexander / Stein, Ulrike / Zwiener, Rudolf, 2017, Arbeitskosten steigen in Europa sehr verhalten, Arbeits- und Lohnstückkostenentwicklung 2015 im europäischen Vergleich, IMK Report, Nr. 128, Düsseldorf

Alm, Bastian / Weins, Sebastian, 2017, Der deutsche Leistungsbilanzüberschuss: Handelspolitische Anknüpfungspunkte unter dem Dach der WTO, in: Wirtschaftsdienst, 97. Jg., Nr. 12, S. 854 –860

Bardt, Hubertus / Grömling, Michael, 2017, Hausgemachte Investitionshemmnisse, IW-Kurzbericht, Nr. 78, Köln

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2017, Schwung nutzen, Investitionsbremsen lösen: DIHK-Konjunkturumfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2017, Berlin

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

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

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), 2005, Vision Deutschland: Der Wohlstand hat Zukunft, IW-Studien, Köln

IW Köln, 2013, Industrielle Standortqualität, Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich?, Köln

IW Consult, 2014, Globale Kräfteverschiebung: Kräfteverschiebung in der Weltwirtschaft – Wo steht die deutsche Industrie in der Globalisierung? Studie im Auftrag des BDI, Köln

IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2017, Die deutsche Wirtschaft am Limit? Fachkräftemangel als Wachstumsbremse. IW-Konjunkturprognose Herbst 2017, IW-Trends, 44. Jg., Nr. 4, Online-Sonderausgabe Nr. 2.2017, S. 3–49

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

Schröder, Christoph, 2016a, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 43. Jg., Nr. 3, S. 39–57

Schröder, Christoph, 2016b, Lohnstückkosten im internationalen Vergleich – Keine überzogene Lohnzurückhaltung in Deutschland, 43. Jg., Nr. 4, S. 77–95

An International Comparison of Unit Labour Costs

In 2016 unit labour costs in German manufacturing continued high, with figures for the comparator countries averaging 12 per cent below the German level. At 6 percent, the Eurozone's cost advantage over Germany was only half as high. Although productivity in Germany is above average, this fails to fully compensate for the drawback of high labour costs. Nor has Germany achieved any significant advantage in the way unit labour costs have developed. Compared to the competition, they have improved only marginally since the introduction of the euro. Germany is performing slightly better than the Eurozone as a whole: Between 1999 and 2016, German unit labour costs improved by 6.4 per cent. Nonetheless, the unit labour cost trend in five Eurozone countries was slightly or significantly more favourable than in Germany over the same period. However, when the euro was introduced, Germany's economy was in poor shape. Compared with the other Eurozone countries its unit labour costs were the worst not only in the observation period, but also since German reunification in 1990. Between 1999 and 2007, Germany managed to improve its cost competitiveness significantly, thus correcting the preceding deterioration. Only in this phase did unit labour costs in domestic manufacturing develop more favourably than in other euro countries. Since 2011, however, they have risen more steeply in local currency terms than for the competition as a whole and also more than in the Eurozone.

IW-Trends – Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 44. Jahrgang, Heft 4/2017; ISSN 0941-6838 (Printversion); ISSN 1864-810X (Onlineversion). Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über lizenzen@iwkoeln.de © 2017, IW Medien GmbH, Köln; DOI: 10.2373/1864-810X.17-04-06