

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 (2020) : Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, IW-Trends – Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 47, Iss. 1, pp. 43-61, <https://doi.org/10.2373/1864-810X.20-01-03>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/215716>

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.



IW-Trends 1/2020

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Christoph Schröder

Vorabversion aus: IW-Trends, 47. Jg. Nr. 1
Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

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)

© 2020 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, Februar 2020

Zusammenfassung

Das deutsche Verarbeitende Gewerbe hat im internationalen Vergleich ein hohes Lohnstückkostenniveau. Im Durchschnitt waren die deutschen Lohnstückkosten im Jahr 2018 um 15 Prozent höher als in den 27 Vergleichsländern. Der Kostennachteil Deutschlands gegenüber dem Euroraum belief sich auf 9 Prozent. Die hierzulande überdurchschnittlich hohe Produktivität reichte nicht aus, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Im Untersuchungszeitraum 1999 bis 2018 blieben die industriellen Lohnstückkosten hierzulande konstant – ebenso wie im betrachteten Ausland insgesamt. Im Vergleich zum Euroraum hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition seit 1999 um 6,5 Prozent verbessert. Dies liegt allein an der günstigen Entwicklung bis zum Vorkrisenjahr 2007. Von 2013 bis 2018 war die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euroraum nach zuvor starker Volatilität annähernd konstant und entsprach etwa dem langfristigen Durchschnitt. Allerdings verschlechterte sie sich im Jahr 2019 wieder erheblich. Die Lohnstückkosten legten in den ersten drei Quartalen des Jahres 2019 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 6,7 Prozent zu. Im Euroraum und in der 27 Länder umfassenden Ländergruppe des IW-Vergleichs waren es dagegen knapp 3 Prozent. Damit ist die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euroraum so schlecht wie zuletzt 2002 und nur noch 3 Prozent günstiger als 1999. Da aufgrund der schwachen Konjunktur eine Verbesserung bei der Produktivitätsentwicklung nicht in Sicht ist, sind die Spielräume für Entgelterhöhungen sehr eng geworden.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: F16, J24, J30

Deutsche Industrie in der Rezession

Die deutsche Industrie befindet sich seit 2018 im Abschwung. Ihre reale Bruttowertschöpfung gab im Jahr 2019 gegenüber dem Vorjahr um 3,7 Prozent nach und die Umsätze gingen ebenfalls leicht zurück. Gerade die deutsche Industrie mit ihrem Schwerpunkt auf Investitionsgüter ist von dem zunehmenden Protektionismus und den geopolitischen Verunsicherungen besonders betroffen (IW-Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur, 2019). Erstmals seit vier Jahren ging die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe im dritten Quartal 2019 saisonbereinigt zurück. Hinzu kommen strukturelle Herausforderungen durch die Digitalisierung und die Dekarbonisierung. Durch den Wandel zur Elektromobilität und zum autonomen Fahren ist im besonderen Maß die Automobilindustrie betroffen.

Aus gewerkschaftlicher Sicht werden zwar die höheren Lohnanpassungen der letzten Jahre positiv bewertet. Gleichwohl werden von dieser Seite noch keine Anzeichen für eine sich verschlechternde Kostenwettbewerbsfähigkeit gesehen, sondern es wird vielmehr ein langfristig nicht ausgeschöpfter Verteilungsspielraum beklagt und eine weiterhin expansive Lohnpolitik gefordert (Herzog-Stein et al., 2019).

Im Folgenden wird untersucht, wie die deutsche Kostenwettbewerbsfähigkeit aktuell einzuordnen ist und wie sich die deutschen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich entwickelt haben. 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 aufwenden müssen und damit einen Wettbewerbsnachteil gegenüber anderen Standorten haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch als Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung entstehen und somit durch hohe

Kapitalkosten bedingt sein. Bei gleich hohen Lohnstückkosten sind dann unter sonst gleichen Bedingungen die Gesamtkosten des kapitalintensiveren Unternehmens höher und damit ist dessen gesamte Kostenwettbewerbsfähigkeit schlechter. Eine hohe Kapitalintensität kann auch die Folge von übermäßigen früheren Arbeitskostenerhöhungen sein, die dazu führen, dass Arbeit durch Kapital ersetzt wird. Daher ist es wichtig, die Beschäftigungsentwicklung und die Höhe der Arbeitskosten im Blick zu behalten. 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, 2013). Ein wichtiger Grund für die Produktion in Deutschland ist beispielsweise die Infrastruktur für industrienahe Forschung und Entwicklung. Sie liefert gute Rahmenbedingungen, um sich temporäre Vorsprünge im Wettbewerb und damit Alleinstellungsmerkmale zu erarbeiten (Bähr/Millack, 2018). Diese Vorteile können jedoch rasch verloren gehen. So sind Investitionen für ein zukunftsfähiges Deutschland in den letzten beiden Jahrzehnten vernachlässigt worden und hohe Investitionsbedarfe entstanden. Vom Volumen her am größten ist der Bedarf im Bereich der kommunalen Infrastruktur, der frühkindlichen Bildung und Ganztagsbetreuung, der überregionalen Infrastruktur (Bahn, Fernstraßen und Breitbandausbau) und beim staatlichen Anteil bei den Investitionen zur Dekarbonisierung. Aber auch die Ausgaben für Hochschulen und die Forschungsförderung sollten deutlich erhöht werden, damit Deutschland nicht den Anschluss an die Spitzenreiter auf diesem Gebiet verliert (Bardt et al., 2019). Speziell in der Automobilindustrie kommen durch die perspektivische Abkehr vom Verbrennungsmotor und die zunehmende Bedeutung der Elektromobilität neue Wettbewerber ins Spiel und es entstehen neue Abhängigkeiten (Mönnig et al., 2018). Auch deshalb kann sich die deutsche Industrie dem Preiswettbewerb nicht entziehen.

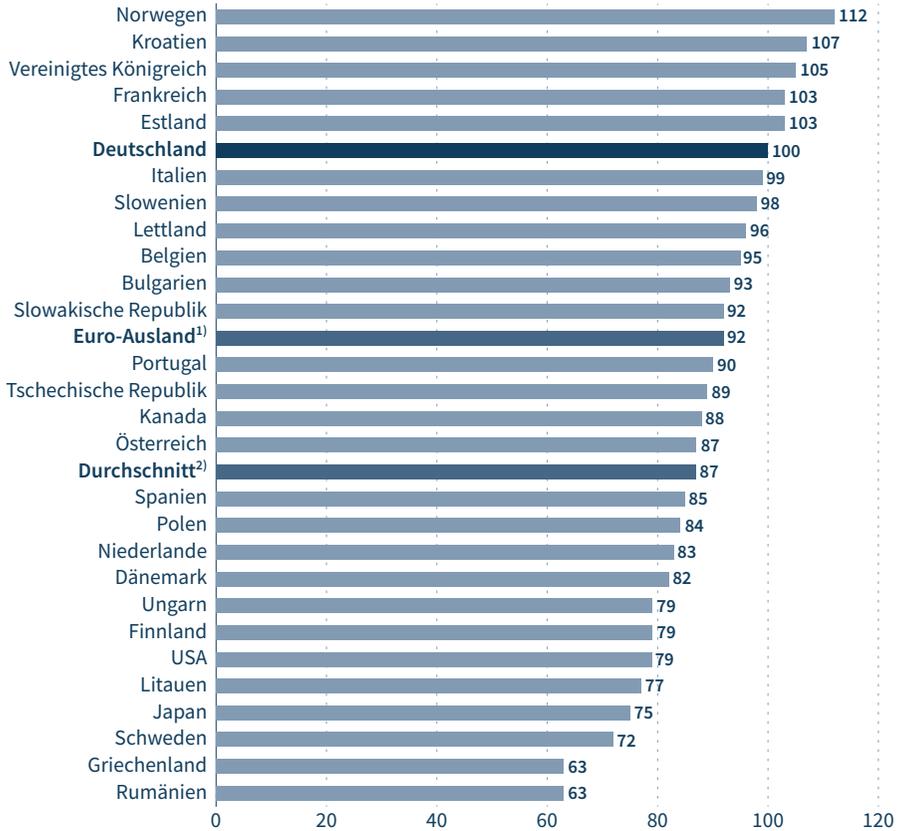
Überdurchschnittlich hohes Lohnstückkostenniveau in Deutschland

Deutschland nimmt im Ranking der Lohnstückkosten unter 28 Ländern den sechsten Platz ein (Abbildung 1). Mit dem Vereinigten Königreich und Frankreich sind die nach Deutschland größten europäischen Volkswirtschaften mit 5 und 3 Prozent

Lohnstückkostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 1

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2018, Deutschland = 100



Arbeitskosten je geleistete Stunde der Arbeitnehmer in Relation zur Bruttowertschöpfung je geleistete Stunde der Erwerbstätigen; auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2018.

1) Länder des Euroraums ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018. 2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 1: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/sXNgfXnWWq8Q96x>

höheren Lohnstückkosten vor Deutschland platziert. Die außereuropäische Konkurrenz produziert dagegen deutlich weniger arbeitskostenintensiv. Die USA können mit einem Fünftel und Japan mit einem Viertel niedrigeren Lohnstückkosten als Deutschland um Aufträge konkurrieren. Am höchsten sind die Lohnstückkosten in der norwegischen Industrie. Dort liegen sie 12 Prozent höher als hierzulande. Die übrigen skandinavischen Länder finden sich dagegen auf den hinteren

Plätzen des Lohnstückkostenrankings wieder. Innerhalb der EU haben 13 Länder gegenüber Deutschland einen Lohnstückkostenvorteil von mindestens einem Zehntel, darunter sind sieben Länder aus dem Euroraum. Als Schlusslichter des Rankings haben Griechenland und Rumänien sogar 37 Prozent niedrigere industrielle Lohnstückkosten als Deutschland. Im Durchschnitt kann die ausländische Konkurrenz daher mit Lohnstückkosten produzieren, die 13 Prozent unter dem deutschen Niveau liegen. Anders gewendet hat die deutsche Industrie gegenüber dem Ausland einen Lohnstückkostennachteil von 15 Prozent. Der Euroraum (ohne Deutschland) hat um 8 Prozentpunkte niedrigere Lohnstückkosten als Deutschland – demnach beläuft sich das Lohnstückkostenhandikap der deutschen Industrie gegenüber dieser Ländergruppe auf knapp 9 Prozent. Der Niveauvergleich signalisiert also einen Kostenwettbewerbsnachteil für die deutsche Industrie.

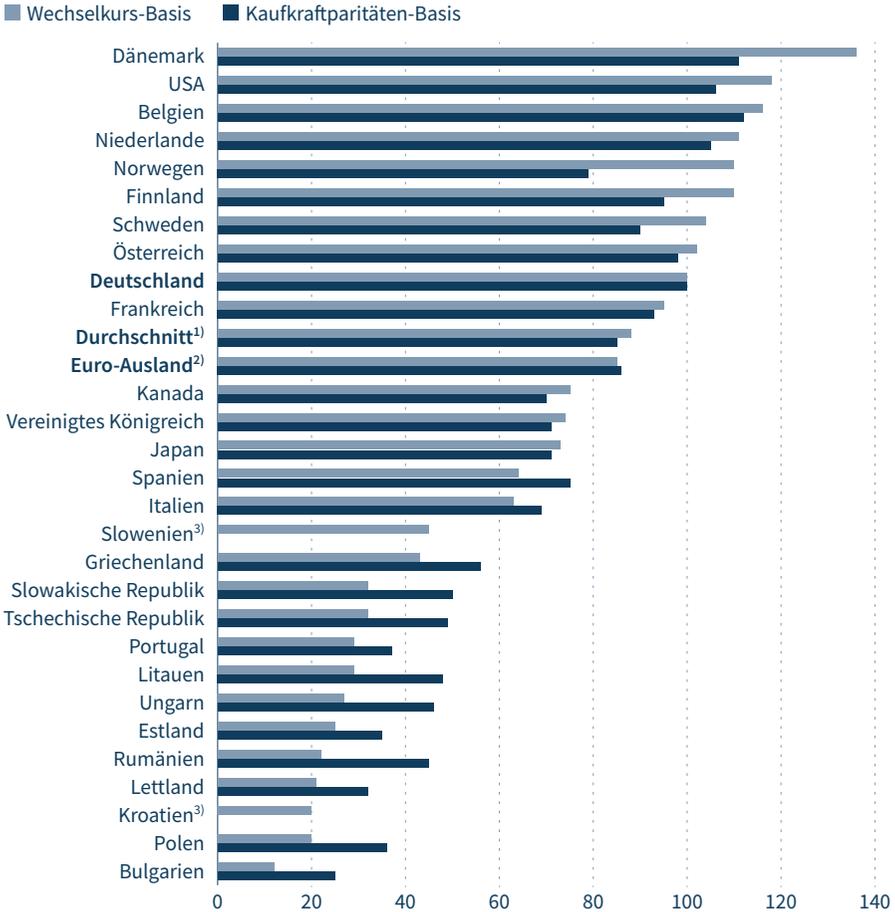
Das Lohnstückkostenniveau der deutschen Industrie ist hoch, obwohl ihre Produktivität ebenfalls merklich über dem Durchschnitt der 27 Vergleichsländer liegt (Abbildung 2): Die Produktivität der ausländischen Konkurrenz blieb im Jahr 2018 bei der Bewertung mit den jahresdurchschnittlichen Wechselkursen um 12 Prozent hinter Deutschland zurück, der Euroraum hatte sogar einen Rückstand von 15 Prozent. Insgesamt belegte Deutschland den neunten Platz. Höher war die Produktivität in den skandinavischen Ländern, in den USA, in Belgien, den Niederlanden und in Österreich. Durch den im Vergleich zum Euro seit 2015 höher bewerteten US-Dollar hatten die USA eine um fast ein Fünftel höhere Produktivität als Deutschland. Von den hinter Deutschland platzierten Ländern hatte Frankreich mit 5 Prozent noch einen moderaten Rückstand. Alle übrigen Länder lagen weit zurück: das Vereinigte Königreich, Kanada und Japan um rund ein Viertel, Spanien und Italien um mehr als ein Drittel. Die Produktivität Griechenlands fiel mit 43 Prozent des deutschen Niveaus noch deutlich geringer aus und wurde nur von Portugal sowie den mittel- und osteuropäischen Staaten unterboten.

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 Basis von Wechselkursen vor Deutschland platzierten Länder schneiden bei dieser Umrechnung im Vergleich zu Deutschland schlechter ab. Der Vorsprung der USA reduziert sich beispielswei-

Produktivitätsniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 2

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2018, 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 2016 bis 2018. 2) Länder des Euroraums ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018.

3) Keine Angaben zu Kaufkraftparitäten.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 2: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/QDBaqWW5SgF9Dzi>

se auf 6 Prozent. Damit fallen die USA hinter Belgien zurück, das mit einer gegenüber Deutschland um 12 Prozent höheren Produktivität Spitzenreiter im Ranking auf Kaufkraftparitäten-Basis ist. Vor allem die skandinavischen Länder verlieren

deutlich auf Basis der Kaufkraftparitäten des BIP. Gleichwohl erreicht Dänemark knapp hinter Belgien den zweiten Platz im Ranking nach Kaufkraftparitäten. Deutschland belegt auf dieser Basis den fünften Platz in der Produktivitätsrangliste. Gegenüber dem Durchschnitt der ausländischen Konkurrenz vergrößert sich der Abstand von 12 auf 15 Prozent und ist damit etwas größer als gegenüber dem Euroraum (14 Prozent). Die mitteleuropäischen Länder schneiden auf Basis der Kaufkraftparitäten deutlich besser ab. So erreichen die Tschechische und die Slowakische Republik sowie Litauen und Ungarn rund die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und platzieren sich knapp hinter Griechenland. Auch Rumänien erzielt mit 45 Prozent fast das Niveau dieser Länder. Bulgarien kommt unter Berücksichtigung seines niedrigen Preisniveaus immerhin auf ein Viertel des deutschen Produktivitätsniveaus, während es auf Wechselkurs-Basis nur ein Achtel des deutschen Werts erreicht.

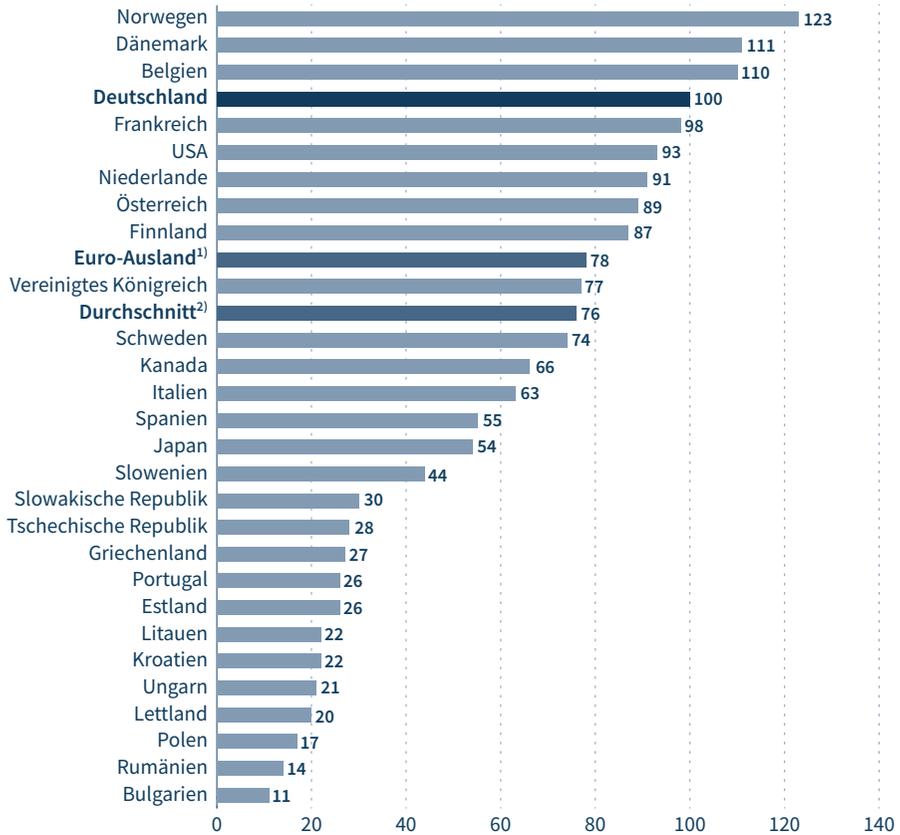
Wie die hohen deutschen Lohnstückkosten belegen, war das Produktivitätsniveau jedoch nicht hoch genug, um den Nachteil der in Deutschland hohen Arbeitskosten auszugleichen. Das deutsche Verarbeitende Gewerbe belegt im Arbeitskosten-Ranking den vierten Platz. Lediglich in Norwegen, Dänemark und Belgien sind die Arbeitskosten höher als hierzulande. Sowohl die ausländische Konkurrenz insgesamt als auch der Euroraum können mit einem Kostenvorteil von gut einem Fünftel produzieren (Abbildung 3). Ihre niedrige Produktivität gleichen selbst auf Wechselkurs-Basis bis auf Estland und Kroatien alle mittel- und osteuropäischen Länder mehr als aus. So betragen die Arbeitskosten in Polen nur rund ein Sechstel, in Rumänien ein Siebtel und in Bulgarien sogar nur ein Neuntel des deutschen Niveaus. Die übrigen Staaten dieser Ländergruppe können mit der Ausnahme von Slowenien mit Arbeitskosten, die zwischen knapp einem Drittel und einem Fünftel des deutschen Werts liegen, um Aufträge und Investitionen konkurrieren.

Der alleinige Vergleich der Lohnstückkostenniveaus kann unvollständig sein, da die Höhe der Lohnstückkosten durch Struktureffekte beeinflusst wird. So ist beispielsweise der arbeitsintensive Maschinenbau in Deutschland überrepräsentiert. Dies führt für sich genommen zu einem niedrigeren Niveau der Arbeitsproduktivität und damit zu höheren Lohnstückkosten. Es gibt jedoch gegenläufige Struktureffekte, sodass die industriellen Lohnstückkosten in Deutschland bei einer Wirtschaftsstruktur wie im Euroraum sogar geringfügig höher ausfielen. Nachteilig auf

Arbeitskostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 3

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2018, Deutschland = 100



Arbeitskosten je geleistete Stunde.

1) Länder des Euroraums ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018. 2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/XY7rYRGSntbBS8B>

das Produktivitätsniveau kann sich die hohe Produktdifferenzierung etwa in der Automobilindustrie auswirken, die es erschwert, „economies of scale“ zu nutzen (European Commission, 2004, 245). Allerdings besteht in Deutschland ein besonders starker Anreiz, einfache Dienstleistungstätigkeiten auszulagern, da das Kostengefälle zwischen Industrie und Dienstleistern hierzulande höher ist als in anderen Ländern (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2019).

Konstante Lohnstückkosten in Deutschland und im Ausland seit 1999

Die Lohnstückkostenentwicklung wird im Folgenden detailliert ab Ende der 1990er Jahre betrachtet und in drei Phasen unterteilt: in die Zeit zwischen der Euro-Einführung 1999 bis zum Vorkrisenjahr 2007, in die Phase einschließlich der globalen Finanzmarktkrise und der nachfolgenden Normalisierung der Nachfrage (2007 bis

Lohnstückkostenentwicklung im internationalen Vergleich

Tabelle

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	Nationalwährungsbasis				Euro-Basis
	1999–2007	2007–2011	2011–2018	1999–2018	1999–2018
Japan	-4,1	-0,4	-1,4	-2,3	-2,7
Slowakische Republik	-3,5	-1,6	0,2	-1,7	0,2
Polen	-4,7	-1,7	2,5	-1,5	-1,5
Finnland	-3,5	4,0	-0,3	-0,8	-0,8
USA	-2,3	-0,2	1,6	-0,4	-1,0
Tschechische Republik	-1,1	-3,0	2,5	-0,2	1,7
Österreich	-1,5	1,8	0,6	0,0	0,0
Deutschland	-1,7	1,2	1,3	0,0	0,0
Niederlande	-0,9	1,7	0,1	0,0	0,0
Durchschnitt¹⁾	-0,9	0,7	0,7	0,0	-0,1
Griechenland	2,4	4,4	-4,8	0,1	-0,1
Frankreich	-0,7	1,0	0,6	0,1	0,1
Belgien	-0,5	1,4	0,3	0,2	0,2
Litauen	-0,9	-3,8	4,1	0,3	1,4
Portugal	0,4	-0,2	0,7	0,4	0,4
Schweden	-1,4	1,3	2,0	0,4	-0,4
Dänemark	1,8	-1,3	-0,2	0,4	0,4
Euro-Ausland²⁾	-0,1	1,6	0,2	0,3	0,4
Spanien	1,5	0,9	-0,9	0,5	0,5
Kanada	2,0	0,9	0,3	1,1	1,3
Italien	1,5	2,8	0,0	1,2	1,2
Vereinigtes Königreich	0,5	1,8	2,0	1,3	-0,3
Slowenien	1,3	1,4	1,4	1,4	0,2
Norwegen	2,3	1,3	2,1	2,0	1,2
Ungarn	2,3	-0,8	4,0	2,2	1,0
Lettland	6,1	-0,9	5,9	4,5	3,9
Rumänien	21,9	-4,6	6,5	10,1	4,2

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018. 2) Länder des Euroraums ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Tabelle: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/2qsnkZtjA8ntwL>

2011) und in den Zeitraum 2011 bis 2018. Damit kann die unterschiedliche Dynamik in den verschiedenen Zeiträumen aufgezeigt und erklärt werden. Über den Gesamtzeitraum 1999 bis 2018 blieben die Lohnstückkosten auf Nationalwährungsbasis in Deutschland ebenso wie in der gesamten Vergleichsgruppe konstant (Tabelle). Im Euroraum war die Entwicklung über den gesamten Untersuchungszeitraum ungünstiger als in Deutschland. Hier kam es zu einem Anstieg auf Nationalwährungsbasis in Höhe von 0,3 Prozent pro Jahr. Dennoch konnten von den Euro-Ländern die Slowakische Republik und Finnland die Lohnstückkosten deutlich senken. In Österreich und den Niederlanden blieben sie ebenso wie hierzulande konstant. In Griechenland und Frankreich war die Lohnstückkostenentwicklung bei einem sehr moderaten Anstieg von jahresdurchschnittlich 0,1 Prozent kaum schlechter als in Deutschland. Auch bezüglich der Lohnstückkostendynamik zeigte Deutschland im Euroraum kein außergewöhnliches Ergebnis. Insgesamt sanken die Lohnstückkosten im Gesamtzeitraum in sechs Konkurrenzländern. Besonders stark reduzierten sie sich mit einer Jahresrate von rund 2 Prozent in Japan, der Slowakischen Republik und in Polen. Dagegen stiegen unter den größeren Ländern die Lohnstückkosten in Kanada, Italien und im Vereinigten Königreich um rund 1 Prozent pro Jahr.

Die Wechselkursentwicklung hatte langfristig und im Durchschnitt der Länder keinen nennenswerten Einfluss auf die Lohnstückkosten: In der gesamten Auslandsgruppe gingen diese auf Euro-Basis marginal um 0,1 Prozent zurück, während sie im Euroraum um jährlich 0,4 Prozent zulegten. Auf Euro-Basis verringerten sich die Lohnstückkosten im Gesamtzeitraum in immerhin sieben Ländern. Im langfristigen Vergleich der Lohnstückkostendynamik zeigte Deutschland somit eine gegenüber der Gesamtkonkurrenz durchschnittlich hohe Kostendisziplin.

Keine deutsche Kostenverbesserung nach der Wirtschaftskrise

Mit der Einführung des Euro entfiel der deutsche Vorteil niedriger Zinsen gegenüber einer Reihe von Ländern des Euroraums. Dies setzte Deutschland hinsichtlich der Kostenwettbewerbsfähigkeit zusätzlich unter Druck. Um die Wettbewerbsfähigkeit wieder zu steigern, wurden moderate Lohnsteigerungen vereinbart und die Unternehmen verstärkten ihre Anstrengungen, die Produktivität zu erhöhen. So konnte die deutsche Industrie im Zeitraum 1999 bis 2007 ihre Lohnstückkosten deutlich senken: Der jahresdurchschnittliche Rückgang betrug 1,7 Prozent. Im Euroraum

blieben die Lohnstückkosten von 1999 bis 2007 stabil, sodass Deutschland seine Kostenwettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Ländern des Euroraums in diesem Zeitraum insgesamt deutlich verbessern konnte. Es wird im Weiteren noch gezeigt, dass diese Entwicklung vor dem Hintergrund der hohen Lohnstückkostennachteile gesehen werden muss, die in der deutschen Industrie in den 1990er Jahren entstanden sind.

Indes war Deutschland nicht das einzige Land, das seine Lohnstückkosten verringerte: Die USA erreichten eine etwas stärkere Senkung und in Polen, Japan, Finnland und der Slowakischen Republik gingen die Lohnstückkosten auf Nationalwährungsbasis sogar noch weit stärker zurück. Im Durchschnitt sanken sie bei der gesamten ausländischen Konkurrenz um jahresdurchschnittlich 0,9 Prozent. Da der Euro in dieser Phase recht hoch notierte, konnte das Ausland (ohne Euroraum) von Abwertungseffekten profitieren. In der gesamten Auslandsgruppe gaben auf Euro-Basis gerechnet die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 1,6 Prozent nach – also fast genauso stark wie in Deutschland.

Das Jahr 2007 war das letzte vollständige Kalenderjahr vor der globalen Wirtschaftskrise, die im Herbst 2008 einsetzte. Im Zeitraum 2007 bis 2011 kann beobachtet werden, wie sich die länderspezifischen Lohnstückkosten in und nach der Krise entwickelten. Die deutsche Industrie war durch ihren Schwerpunkt auf Investitionsgüter von dem globalen Nachfrageausfall besonders betroffen und überbrückte diesen mit Blick auf die Beschäftigten unter anderem mit Kurzarbeit, aber weitgehend ohne Entlassungen. Dies führte zu einem starken Rückgang der Produktivität. Daher stiegen die industriellen Lohnstückkosten allein im Jahr 2009 um fast 18 Prozent. Mit der darauffolgenden Nachfragebelebung sanken die Lohnstückkosten wieder, wenngleich nicht auf das Niveau von 2007. Mit jahresdurchschnittlich 1,2 Prozent war der Anstieg im Zeitraum 2007 bis 2011 höher als bei der ausländischen Konkurrenz. Im gesamten Ausland stiegen die Lohnstückkosten um 0,7 Prozent pro Jahr, im Euroraum war der Anstieg mit jahresdurchschnittlich 1,6 Prozent allerdings stärker als hierzulande.

Nach der globalen Finanzmarktkrise legten die Lohnstückkosten in Deutschland im Zeitraum 2011 bis 2018 sogar mit leicht erhöhtem Tempo von jahresdurchschnittlich 1,3 Prozent zu. Diese Kostendynamik war wesentlich stärker als bei der

ausländischen Konkurrenz insgesamt (Anstieg 0,8 Prozent). Noch stärker verschlechterte sich die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euroraum. Im Gefolge der von der europäischen Staatsschuldenkrise ausgelösten wirtschaftlichen Schwäche – in einigen Ländern herrschte eine ausgeprägte Rezession – stiegen die Lohnstückkosten im Euroraum nur moderat (Anstieg 0,2 Prozent). Besonders deutlich konnte Griechenland in dieser Phase seine Lohnstückkosten senken, und zwar um 4,8 Prozent pro Jahr. In Spanien gaben die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 0,9 Prozent nach. Frankreich konnte trotz eines Anstiegs von jahresdurchschnittlich 0,6 Prozent bei der Kostenwettbewerbsfähigkeit zu Deutschland aufschließen. Gerade diese Teilperiode liefert keinen Beleg für eine die Nachbarländer belastende Lohnzurückhaltung in Deutschland, sondern weist Deutschland – mit Ausnahme einiger mittel- und osteuropäischer Mitgliedsländer – vielmehr als Land mit der höchsten Lohnstückkostendynamik im Euroraum aus.

Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands

Über den gesamten Untersuchungszeitraum betrachtet sind die Lohnstückkosten in Deutschland ebenso wie bei der ausländischen Konkurrenz konstant geblieben. Es zeigte sich lediglich in der Phase von der Euro-Einführung bis zum Ausbruch der globalen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise eine markant günstigere Entwicklung in Deutschland als im Euroraum und – wenn man Wechselkursänderungen außer Acht lässt – im Vergleich zu allen 27 Ländern.

Der deutliche Rückgang der Lohnstückkosten der deutschen Industrie in der Phase 1999 bis 2007 – besonders ausgeprägt im Teilzeitraum 2003 bis 2007 – erklärt sich zum Teil als Antwort auf die hohen Lohnstückkostenanstiege in den 1990er Jahren und die daraus resultierende schlechte wirtschaftliche Verfassung zum Zeitpunkt der Euro-Einführung. Auf seinen Absatzmärkten hatte Deutschland in den 1990er Jahren gut ein Neuntel seiner Marktanteile verloren. Spiegelbildlich dazu waren in diesem Zeitraum die Lohnstückkosten hierzulande um fast 2 Prozent pro Jahr gestiegen, während sie im Ausland und im Euroraum in etwa konstant blieben (Schröder, 2016). Das Wirtschaftswachstum war gemessen an den EU-Maßstäben in den 1990er Jahren weit unterdurchschnittlich. Neben dem Arbeitskostenschock herrschte Reformstau und die Arbeits- und Gütermärkte waren stark reguliert (IW, 2005).

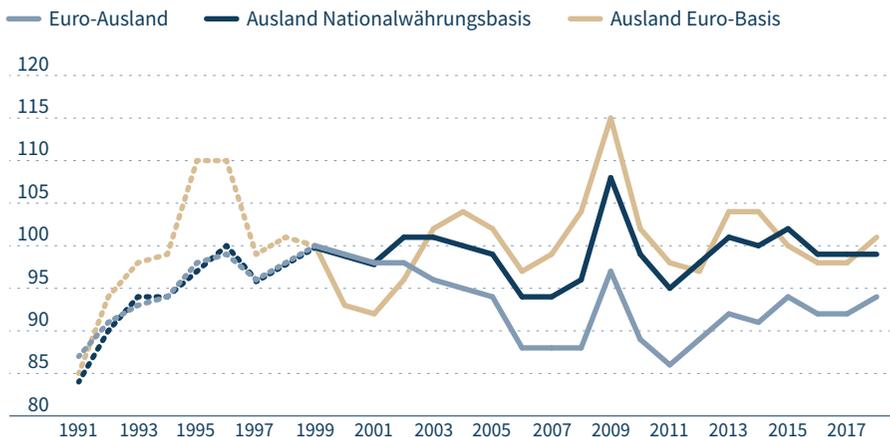
Um die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten mit der ausländischen Konkurrenz im Zeitablauf besser veranschaulichen zu können, wird im Folgenden die Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Ausland und den anderen Euro-Ländern dargestellt. Die Lohnstückkostenposition Deutschlands ist für 1999, also dem Jahr der Euro-Einführung, auf 100 indexiert. Werte über 100 bedeuten, dass sich die Lohnstückkosten in Deutschland schneller erhöht haben oder langsamer zurückgegangen sind als im Ausland. Ein Wert von 110 kann sich beispielsweise ergeben, wenn die Lohnstückkosten im Ausland gegenüber dem Basisjahr konstant geblieben und in Deutschland um 10 Prozent gewachsen sind.

Im Vergleich mit der Konkurrenz aus dem Euroraum markiert das Jahr 1999 den Höchststand für die deutsche Lohnstückkostenposition, also den aus deutscher Sicht schlechtesten Ausgangswert (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

Deutschlands Lohnstückkostenposition

Abbildung 4

Relative Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Euro-Ausland¹⁾ und dem Ausland²⁾, Index 1999 = 100



1) Länder des Euroraums ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018; bis Eintritt in den Euroraum auf Nationalwährungsbasis; bis 1998 auch ohne Estland, Griechenland, Lettland, Litauen, Slowakische Republik und Slowenien. 2) Bis 1998 ohne Estland, Griechenland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn. Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 4: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/K458xzYRsznmoY6>

deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungsbasis nur im Jahr 2009 deutlich schlechter als 1999 und sie lag in den Jahren 2002, 2003, 2013 und 2015 auf leicht höherem Niveau. Das Jahr 2009 nimmt eine Sonderstellung ein, da die deutsche Industrie mit ihrem Schwerpunkt auf Investitionsgüter von der globalen Krise besonders stark betroffen war und einen entsprechend hohen Nachfrageausfall zu verzeichnen hatte. Dieser schlug aufgrund des hohen Produktivitätsrückgangs auf die Lohnstückkostenentwicklung durch. Auch diese Ergebnisse unterstreichen, dass das Jahr 1999 für Deutschland keineswegs ein Jahr mit einer „normal“ guten Wettbewerbsfähigkeit war.

Seit 1999 ist die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland insgesamt annähernd konstant geblieben, und zwar sowohl auf Nationalwährungsbasis als auch auf Euro-Basis. Im Verlauf zeigten sich jedoch deutliche Schwankungen. So veränderte sich die deutsche Position gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz insgesamt auf Nationalwährungsbasis zunächst kaum und stärkte sich in den Jahren vor der globalen Wirtschaftskrise – besonders von 2005 auf 2006 – deutlich. Die deutsche Lohnstückkostenposition war im Jahr 2007 um gut 6 Prozent besser als 1999 und sie erreichte damit im Untersuchungszeitraum 1999 bis 2018 ihren günstigsten Wert. Nach dem krisenbedingten Auf und Ab erholte sie sich bis 2011 wieder deutlich, verschlechterte sich in den beiden Folgejahren aber erneut stark. Seit 2014 ist sie, abgesehen von einem „Verschlechterungsausschlag“ im Jahr 2015, in etwa konstant.

Gegenüber dem Euroraum hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition einerseits gegenüber 1999 zwar insgesamt um 6,5 Prozent verbessert. Andererseits hat sich aber gegenüber 2011 eine klare Verschlechterung um 7 Prozentpunkte ergeben. Letztere resultiert vor allem aus dem starken Anstieg der deutschen Lohnstückkosten in den Jahren 2012 und 2013.

Ausblick auf die aktuellen Entwicklungen

Der internationale Vergleich zeigt, dass sich die Lohnstückkostenposition des deutschen Verarbeitenden Gewerbes gegenüber dem Euroraum im Zeitraum 2013 bis 2018 nur in einem schmalen Korridor bewegt hat. Dies stellt eine für den gesamten Untersuchungszeitraum 1999 bis 2018 bisher nicht dagewesene Konstanz dar. Es herrschte also 2018 weder das eine Extrem eines vermeintlich erdrückenden

Wettbewerbsvorteils der deutschen Industrie gegenüber den Europartnern vor noch konnte bis 2018 eine schwache Kostenwettbewerbsfähigkeit diagnostiziert werden. Hierfür spricht auch, dass 2018 die Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euroraum ebenso wie gegenüber der ausländischen Konkurrenz nur um wenige Promillepunkte vom langfristigen Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2018 abgewichen ist.

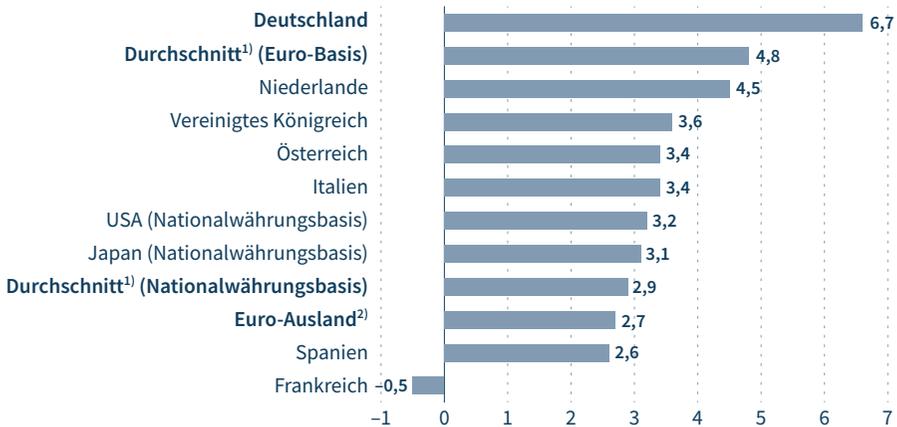
Aktuelle Daten zeigen jedoch, dass sich die deutsche Lohnstückkostenposition im Jahr 2019 markant verschlechtert haben wird. Nach den ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes sind die Lohnstückkosten des Verarbeitenden Gewerbes hierzulande um 6,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Der hohe Zuwachs erklärt sich vor allem dadurch, dass die Produktivität bezogen auf die geleistete Stunde um 4 Prozent gefallen ist – der aufgrund der schwachen Konjunktur gesunkenen Bruttowertschöpfung stand ein annähernd unverändertes Arbeitsvolumen gegenüber. Im Euroraum sind die Lohnstückkosten dagegen weit schwächer gestiegen. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2019 betrug der Anstieg gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum lediglich 2,7 Prozent (Abbildung 5). Auch in den USA blieb der Anstieg der Lohnstückkosten in den ersten neun Monaten des Jahres 2019 mit 3,2 Prozent weit hinter dem Wert für Deutschland von 6,7 Prozent zurück. Allerdings notierte der Dollar im Jahr 2019 gegenüber dem Euro um mehr als 5 Prozent stärker als 2018, sodass sich auf Euro-Basis die Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber der USA sogar leicht verbesserte. Ähnlich ist das Verhältnis zu Japan: Dort stiegen die Lohnstückkosten auf Nationalwährungsbasis gerechnet in den ersten drei Quartalen ebenfalls um knapp über 3 Prozent. Gleichzeitig wurde der Yen gegenüber dem Euro um knapp 7 Prozent stärker, sodass sich auf Eurobasis gerechnet die Lohnstückkosten in Japan ungünstiger entwickelten als hierzulande. Bei der ausländischen Konkurrenz insgesamt – hier ohne Kanada – erhöhten sich die Lohnstückkosten auf Nationalwährungsbasis somit um 2,9 Prozent, auf Euro-Basis ist der Anstieg mit 4,8 Prozent höher, aber noch deutlich niedriger als in Deutschland.

Für die deutsche Lohnstückkostenposition bedeutet dies – auf Basis der Entwicklung in den ersten drei Quartalen – eine Verschlechterung im Jahr 2019 von 3,6 Prozentpunkten gegenüber dem Euroraum. Damit ist die deutsche Lohnstückkostenposition nur noch 3 Prozent günstiger als im Jahr 1999 und so hoch wie

Entwicklung der Lohnstückkosten des Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2019

Abbildung 5

Veränderung in den ersten drei Quartalen 2019 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum in Prozent



1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Bulgarien, Kanada, Kroatien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018. 2) Länder des Euroraums ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2016 bis 2018.
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 5: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/aGxRYAMHXWx3p5E>

zuletzt im Jahr 2002. Gegenüber der ausländischen Konkurrenz insgesamt ist sie auf Nationalwährungsbasis gerechnet jetzt rund 3 Prozent schlechter als 1999. Dies ist der schlechteste Wert nach 2009, als in Deutschland die Lohnstückkosten aufgrund des Nachfrageeinbruchs kurzfristig in die Höhe schossen. Trotz des schwächer gewordenen Euro ist die deutsche Lohnstückkostenposition auch auf Eurobasis gerechnet ungünstiger geworden und ist jetzt rund 2,5 Prozent schlechter als im Jahr der Euro-Einführung.

Auf das Jahr 2020 blicken die Industrieunternehmen pessimistisch: Rund 40 Prozent der Hersteller von Vorleistungs- und Investitionsgütern erwarten, dass die Produktion weiter sinken wird. Dagegen glauben nur 23 Prozent an einen (Wieder-)Anstieg. In der Konsumgüterindustrie halten sich die Pessimisten und Optimisten in etwa die Waage (IW-Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur, 2019). Die DIHK-Konjunkturumfrage aus dem Herbst 2019 bestätigt den negativen Saldo bei den Geschäftserwartungen besonders bei den Vorleistungs- und Investi-

tionsgüterproduzenten mit den schlechtesten Ergebnissen in den Branchen Metallherzeugung, Maschinenbau und Kraftfahrzeugbau (DIHK, 2019). Auch über das Jahr 2020 hinaus sind die Unternehmen vorwiegend zurückhaltend gestimmt – nur gut ein Fünftel erwartet eine nachhaltige Erholung in den kommenden Jahren (IW-Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur, 2019). Erhöhen sich Produktion und Bruttowertschöpfung tatsächlich nicht oder sinken sogar, können sich Produktivitätsanstiege nur ergeben, wenn das Arbeitsvolumen zurückgefahren wird. Damit wird es schwer, den markanten Anstieg der Lohnstückkosten aus dem Jahr 2019 wieder zu kompensieren, wenn deutliche Beschäftigungsverluste vermieden werden sollen. Daraus ergibt sich ein deutlich verringerter Spielraum für Entgelterhöhungen.

Literatur

Bähr, Cornelius / Millack, Agnes, 2018, IW-Standortindex: Deutschland auf Rang 3, in: IW-Trends, 45. Jg., Nr. 1, S. 3–29

Bardt, Hubertus / Dullien, Sebastian / Hüther, Michael / Rietzler, Katja, 2019, Für eine solide Finanzpolitik: Investitionen ermöglichen!, IW-Policy Paper, Nr. 10, Köln

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2019, Konjunktur auf Talfahrt, DIHK-Konjunkturumfrage Herbst 2019, Berlin

European Commission, 2004, European Competitiveness Report 2004, Commission staff working document, SEC (2004)1397, Luxemburg

Herzog-Stein, Alexander / Stein, Ulrike / Zwiener, Rudolf, 2019, Arbeits- und Lohnstückkostenentwicklung 2018 im europäischen Vergleich, IMK Report, Nr. 14, Düsseldorf

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

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

IW-Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur, 2019, Konjunktur tritt auf der Stelle – IW-Konjunkturprognose und Konjunkturumfrage Winter 2019, in: IW-Trends, 46. Jg., Nr. 4, Online-Sonderausgabe Nr. 2.2019, S. 3–37

Mönnig, Anke et al., 2018, Elektromobilität 2035: Effekte auf Wirtschaft und Erwerbstätigkeit durch die Elektrifizierung des Antriebsstrangs von Personenkraftwagen, IAB-Forschungsbericht, Nr. 8, Nürnberg

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

Schröder, Christoph, 2019, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 46. Jg., Nr. 2, S. 63–81

An International Comparison of Unit Labour Costs

German manufacturing industry has high unit labour costs by international standards. In 2018 they were 15 per cent higher than in the 27 countries in our comparison. Compared with the Eurozone the cost disadvantage was 9 per cent. Germany's above-average productivity proved insufficient to compensate for the high labour costs. From 1999 to 2018, the period under review, unit labour costs in German industry remained constant – as they did overall in the other countries surveyed. Compared to the Eurozone, the German unit labour cost position improved by 6.5 per cent between 1999 and 2018, though this was solely due to the favourable development up to 2007, the year before the international finance crisis. After a period of considerable volatility, between 2013 and 2018 it remained almost constant and roughly in line with the long-term average. However, Germany's position deteriorated considerably again in 2019, with unit labour costs rising by 6.6 per cent in the first three quarters compared with the same period of the previous year. By contrast, in both the Eurozone and the IW's comparator group of 27 countries, the increase was just under 3 per cent. This means that, in relation to the Eurozone, Germany's unit labour cost position is currently at its worst since 2002 and only 3 per cent more favourable than in 1999. With the economy weak and no prospect of an improvement in productivity, the scope for wage increases has become very limited.