

## Zur Lohnrunde 2013 (Teil 2)

Von Friederike Spiecker | 20.03.2013

### Der außenwirtschaftliche Aspekt von Lohnverhandlungen

Fortsetzung des Beitrags "[Schlagkraft setzt Glaubwürdigkeit und Glaubwürdigkeit Klarheit voraus](#)" vom 19.3.2013.

Doch so einfach ist die Sache leider nicht. Denn wir leben in einer globalisierten Welt mit viel Handel, sind noch dazu eine "[Exportnation](#)", genauer gesagt: ein Land, das mehr exportiert als importiert, also von Handelsüberschüssen als wesentlicher Nachfragekomponente lebt.

#### *Exkurs Nettoexporte und Wirtschaftswachstum:*

*Wie wesentlich diese Nachfragekomponente inzwischen für die deutsche Wirtschaft ist, lässt sich rein empirisch daran ablesen, dass der Wachstumsbeitrag der Exportüberschüsse im vergangenen Jahr 0,7% ausmachte. Bei einem BIP-Wachstum von 0,7% heißt das, dass es bei uns ohne die Steigerung der Handelsüberschüsse 2012 überhaupt kein Wachstum gegeben hätte. Übrigens entspricht der Leistungsbilanzüberschuss derzeit ungefähr 6% des BIP. Das ist doppelt so viel, wie der Staat jedes Jahr laut Maastrichtverträgen maximal an Schulden aufnehmen darf. Das Ausland musste sich 2012 also doppelt so viel bei uns verschulden, wie wir es unserem Staat höchstens zugestehen, damit wir ein Wachstum von wenigstens 0,7% hinbekommen konnten.*

*Was hat das eine mit dem anderen zu tun? Nun, wir haben dem Ausland neue Kredite in Höhe von 6% unseres BIP gewährt. Zugleich wird aber EU-weit die Auffassung vertreten, es sei gefährlich, wenn man dem eigenen Staat pro Jahr neue Kredite in Höhe von mehr als 3% des BIP gäbe. Warum vertrauen wir eigentlich dem Ausland mehr, es werde diese Kredite pünktlich zurückzahlen, als dem eigenen Staat? Diese Frage wird kaum je gestellt. Entscheidend in der öffentlichen Wahrnehmung ist, dass der Leistungsbilanzüberschuss (also die Kreditvergabe an das Ausland) unsere Wirtschaft stützt. Die simple "Logik" dahinter: Kredite an das Ausland sind offenbar gut und Kredite an den Staat gefährlich. Daher ist unsere Regierung mächtig stolz darauf, dass das öffentliche Defizit in Deutschland [gegen Null tendiert](#). Das Ausland übernimmt also für unsere Wirtschaft die Rolle, die wir der eigenen öffentlichen Hand verwehren und die wir mit der privaten Binnennachfrage nicht zustande bringen. Gleichzeitig kritisieren wir das Ausland für*

*seine öffentlichen und privaten Schulden und machen zumindest den europäischen Partnern Vorschriften, wie sie ihre Staatshaushalte und Arbeitsmärkte zu organisieren hätten.*

Welcher Zusammenhang besteht aber zu der Frage, welche Inflationsrate in die Lohnverhandlungen eingehen soll? Die tatsächliche nationale Preisentwicklung bzw. die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten bestimmt die Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes auf den internationalen Märkten. Je langsamer die inländische Preisentwicklung resp. die Entwicklung der Lohnstückkosten im Vergleich zu derjenigen der Handelspartner, desto wettbewerbsfähiger werden wir. (Die [gegenteilige Behauptung von Seiten des DGB](#) wurde bereits von mir [kommentiert](#).)

Genau aus diesem Grund ist es den Unternehmern, zumindest denen der Exportbranche, keineswegs gleichgültig, welche Inflationsrate den Lohnverhandlungen zugrunde gelegt wird. Schließlich sind sie seit der Einführung des Euro zum ersten Mal in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland gegen Währungsaufwertungen gegenüber den europäischen Handelspartnern zu 100% gefeit, sofern die EWU-Mitglied sind; und gegen Währungsaufwertungen gegenüber dem Rest der Welt sind sie weitgehend geschützt durch die Handelsdefizite, die die EWU-Partnerländer machen. Denn diese Defizite sorgen für einen rechnerischen Ausgleich der deutschen Überschüsse mit dem Rest der Welt, so dass der Leistungsbilanzsaldo der EWU um Null herum schwankt. Damit bietet er den Devisenmärkten keinen Anlass für Aufwertungen. Da sind die Unternehmer also froh, wenn sich die Gewerkschaften auf die niedrigere prognostizierte Preissteigerungsrate einlassen und nicht die höhere Zielrate der EZB einfordern.

Und die Gewerkschaften? Müssen sie nicht auch an einer Sicherung der exportabhängigen Arbeitsplätze interessiert sein? Ist es daher nicht sehr vernünftig, sich lieber für den Spatz in der Hand zu entscheiden als für die Taube auf dem Dach? Also lieber der Milchmädchenrechnung mit der geringeren Inflationsrate zu folgen und auf die Arbeitsplätze zu setzen, die wir den Exportüberschüssen verdanken? Und nicht auf inländische Sachinvestitionen bei einer Preissteigerungsrate von 2% zu hoffen?

An dieser Stelle heißt es Farbe bekennen. Es gibt nämlich nicht nur eine Verteilungsneutralität zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern im Inland, sondern es gibt auch eine internationale Verteilungsneutralität. Sie ist dann gegeben, wenn die Nettohandelsströme null sind oder eng um Null herum schwanken, sich die Importe und Exporte eines Landes also ungefähr die Waage halten. Zumindest über einen mehrjährigen Zeitraum sollte der Handelssaldo eines Landes nicht durchgehend positiv oder durchgehend negativ sein. Man kann das insoweit als internationale Verteilungsfrage bezeichnen, als der Anteil des Wachstums eines Landes, der durch Exportüberschüsse zustande kommt, das Wachstum des Rests der Welt in gleicher Höhe reduziert. Jahrelange Handelsüberschüsse in beachtlicher Größenordnung bedeuten also nichts anderes als dem Ausland ständig entzogene Nachfrage.

Exkurs: Internationaler Handel ein Nullsummenspiel?

*Diese Logik erfordert es übrigens nicht, den internationalen Handel als Nullsummenspiel anzusehen. Nur die Nettoströme des internationalen Handels sind ein Nullsummenspiel, nicht der Han-*

*del selbst. Die Bruttoströme mögen Effizienzvorteile und Produktivitätsschübe beinhalten, die allen am internationalen Handel Beteiligten nützen. Positive Nettohandelsströme hingegen nützen nur den einen, während die Länder mit den spiegelbildlich notwendigerweise negativen Nettohandelsströmen das Nachsehen haben. Die Behauptung, diese negativen Folgen würden durch die Vorteile der Handelsverflechtungen selbst (also die Bruttoströme) ausgeglichen oder gar überkompensiert, ist nicht gerechtfertigt. Dafür dürften die potenziellen Hinzugewinne an Produktivität durch Handel selbst bei optimistischer Betrachtung zu klein sein im Vergleich zu dem eins zu eins durchschlagenden Nachfrageentzug.*

Für unsere Frage, welche Preissteigerungsrate den Lohnverhandlungen zugrunde gelegt werden muss, heißt das, dass es hier um die Solidarität der Arbeitnehmer über nationale Grenzen hinweg geht; jedenfalls überall dort, wo Länder nicht mehr über eine eigene Währung verfügen, sprich: innerhalb von Währungsunionen. Es ist zentral für das Funktionieren einer Währungsunion, dass in keinem Mitgliedsland Arbeitgeber und Gewerkschaften kooperieren, um die Währungspartnerländer bei der Preisentwicklung zu unterbieten. Von der gemeinsam vereinbarten Zielinflationsrate darf insbesondere nach unten nicht abgewichen werden. Jedes Schielen auf Arbeitsplätze, die man Exportüberschüssen (nicht den Exporten an sich!) verdankt, ist ein Akt der Entsolidarisierung mit den Arbeitnehmern jenseits der Grenze.

Aber es kommt noch härter: Die Gewerkschaften, die sich auf die Logik mit der nicht mehr verteilungsneutralen Wettbewerbsfähigkeit einlassen und sozusagen mit den Arbeitgebern auf Kosten ausländischer Arbeitnehmer paktieren, leisten den eigenen Mitgliedern auf Dauer einen Bärenienst. Denn, wie man an der Eurokrise sieht, holen uns die Außenhandelsdefizite des Auslands in Form von deren Schuldenbergen ein. Der vorher als so segensreich empfundene Schutz vor Aufwertung erweist sich nun als Bumerang. Wenn die Akteure an den Kapitalmärkten den Schuldnerländern nicht mehr zutrauen, ihre Auslandsschulden durch Exportüberschüsse auf Dauer begleichen zu können, dann leihen sie den Schuldnerländern kein Geld mehr zu tragbaren Konditionen: Die Zinsen werden hoch und immer höher, die betroffenen Staaten geraten in eine sich selbst verschärfende Krise.

Sie brauchen das Geld aber, um ihre Handelsdefizite zu finanzieren. Sich einfach hinzustellen und ihnen zu raten, keine Defizite mehr anzuhäufen, hilft nicht weiter. Denn wie will man dem Bürger eines Landes verbieten, bei geltendem Freihandel die Produkte zu kaufen, die er möchte, weil sie z.B. preiswerter oder besser sind als andere? Solange er diese Güter bezahlt, kann man ihm diese Kaufentscheidung nicht verbieten, auch wenn das Produkt nicht in seinem Land hergestellt wurde. Das ist die logische Folge der internationalen Arbeitsteilung in Verbindung mit Freihandel: Das wettbewerbsfähigere Produkt wird gekauft. Und wenn die ausländischen Produkte in der Summe wettbewerbsfähiger sind als die inländischen, kommt es zwangsläufig zu Handelsdefiziten.

Erst wenn der Bürger das wettbewerbsfähigere Produkt nicht mehr bezahlen kann oder es teurer geworden ist als vergleichbare inländische Waren (= an Wettbewerbsfähigkeit verloren hat), hört er auf, es zu kaufen. Mit anderen Worten: Entweder die Wirtschaft des Defizitlandes schrumpft dermaßen, dass die Inländer fast gar nichts mehr kaufen, also auch keine Importgüter mehr, seien es Konsumgüter wie Autos oder Investitionsgüter wie Windräder. Oder die Preise der Importgüter steigen

schneller als die der im Inland hergestellten Güter. Das wäre über eine Abwertung der Landeswährung möglich, wenn das Land eine eigenständige Währung hat. In einer Währungsunion geht das logischerweise nicht. In einer Währungsunion bleibt die Möglichkeit, eine unterschiedliche Wachstumsrate der Preisniveaus anzustreben: die zu teuren Länder müssen ihr Preisniveau langsamer wachsen lassen als die zu billigen Länder.

Damit das keine Deflation in den zu teuren Ländern erfordert, müssen die zu billigen Länder mit einer entsprechend höheren Inflationsrate mitmachen. Man braucht also eine Kooperation. Weigern sich die zu billigen Länder zu kooperieren, läuft das Finanzierungsproblem der Defizitländer auf den zuerst genannten Weg hinaus: eine massive Schrumpfung der gesamten Wirtschaft des Landes, eine Depression. Das macht die Bevölkerung nicht klaglos mit, die politischen Verhältnisse werden instabil, Rufe nach Beendigung der Währungsunion werden laut. Also müssen Rettungsschirme gespannt und finanziert werden von den Gläubigerstaaten innerhalb der Währungsunion, um den Defizitländern aus der Finanzklemme zu helfen und so die gemeinsame Währung vor dem Zusammenbruch zu bewahren.

Die Rechnung für die Arbeitnehmer des Exportüberschusslandes sieht über die Jahre hinweg folgendermaßen aus: Erst hält man sich bei den Löhnen stark zurück, was die Binnenwirtschaft einschließlich Arbeitsmarkt lähmt. Nach mehreren Jahren der Enthaltbarkeit gewinnt man endlich Arbeitsplätze dazu, die auf dem Exportüberschusswachstum basieren. Alle Arbeitnehmer werden weiterhin kurz gehalten, was die Lohnzuwächse angeht (Motto: "[Das Erreichte nicht verspielen](#)"). Dann stellt sich wenige Jahre später die Unhaltbarkeit der Auslandsverschuldung der Handelspartner heraus. Die Arbeitnehmer müssen nun in ihrer Rolle als Steuerzahler Rettungspakete mitfinanzieren oder zumindest mitgarantieren, Pakete, die die übrigen Ausgaben ihres Staates einschränken (Stichwort "Schuldenbremse").

Da die Finanzmarktakteure verunsichert sind wegen der Auslandsschuldenkrise, werden die Zinssätze von Seiten der Notenbank extrem niedrig gehalten. Hält dieser Zustand mehrere Jahre an, rutscht ein Teil der Versicherungsunternehmen, vor allem die Lebensversicherer, zunehmend in die Krise. Das macht dem Arbeitnehmer in seiner Rolle als Sparer Sorgen. Ist mein Vermögen überhaupt sicher, fragt er sich dann, nachdem er die schlechte Verzinsung seiner Ersparnisse schon länger kritisch beobachtet hat. Den Banken tut Deflation besonders weh, weil ihr normales Kreditgeschäft zum Erliegen kommt. Geraten auch sie noch in eine Schieflage, ist auch diese Form von Ersparnissen (neben den Kapitallebensversicherungen) gefährdet.

Und wenn obendrein die danieder liegenden Handelspartnerländer viel weniger deutsche Produkte importieren als zuvor, dann sind die auf Exportüberschüssen basierenden Arbeitsplätze höchst gefährdet. Die Antwort darauf wird in einer neuen Runde der Lohnzurückhaltung gegeben werden nach dem Motto "mehr desselben". Der Spatz in der Hand erweist sich als Giftschlange.

In dem besagten [Informationspapier von ver.di](#) wird auf genau diesen außenwirtschaftlichen Zusammenhang eingegangen und in der einschlägigen Grafik zu den auseinanderlaufenden Lohnstückkosten (Seite 7 ebendort) sogar erklärt: "Mit gemeinsamer Währung sollte die Lohnstückkostenentwicklung aller Länder sich mindestens am gemeinsamen Inflationsziel orientieren." Diese klare Anal-

yse von ver.di ist einerseits bemerkenswert, wird sie doch von anderen Gewerkschaftern durchaus [nicht geteilt](#). Ver.di verdient dafür große Anerkennung. Andererseits scheint diese Analyse noch nicht so tief verwurzelt zu sein, dass man nicht zwei Seiten später doch wieder (anstelle des Inflationsziele/s) auf die Ist-Inflation zurückfällt. Vertritt man so seine Grundüberzeugung? Kann man so die öffentliche Meinung für sich gewinnen und breite Unterstützung erreichen?

Und zu dieser – überspitzt ausgedrückt – Wankelmütigkeit gesellt sich im letzten Absatz des Papiers noch eine argumentative Unschärfe. Die Autoren schreiben: "Höhere [über den verteilungsneutralen Spielraum hinausgehende; Ergänzung der Verf.] Abschlüsse würden darüber hinaus die erfolgte Umverteilung der Vergangenheit ein Stück zurückführen. Gleichzeitig (sic!) würde der Anpassungsprozess der Löhne im Euroraum auf sozialverträgliche Weise – nämlich durch Lohnsteigerungen in Deutschland, statt durch Lohnkürzungen in den südlichen Ländern – unterstützt." Die Autoren halten also beides gleichzeitig für möglich: eine Entlastung der Europartnerländer, die durch höhere lohngetriebene Preissteigerung hierzulande zustande kommen soll, *und* eine Veränderung der hiesigen Lohnquote.

Das ist ein problematischer Standpunkt: Wenn Lohnstückkostenzuwächse konsequent in die Preise wandern, steigt die Lohnquote nicht. Denn dann sind diese Kostensteigerungen eben nur durchlaufende Posten: Was die Arbeitnehmer nominal über den Produktivitätszuwachs hinaus erhalten, geht ins Preisniveau ein und kann daher die Verteilung der erwirtschafteten Einkommen zwischen Arbeit und Kapital nicht verändern.

Können die Lohnstückkostensteigerungen dagegen nicht auf die Preise überwältigt werden, sondern werden "nur" die Gewinnmargen abgesenkt, ist den Europartnerländern (zumindest kurz- bis mittelfristig) nicht geholfen, denn dann liegen die Preise von deren Endprodukten ja nach wie vor im zweistelligen Prozentbereich über den deutschen und ist daher an den Abbau von Handelsdefiziten geschweige denn an ein Rückzahlen der Schulden nicht zu denken.

"Gleichzeitig" lassen sich diese beiden Ziele – eine etwas höhere Inflationsrate als die EWU-Partner *und* abschmelzende Gewinnmargen – nur dann verwirklichen, wenn man eine sehr hohe Lohnforderung aufstellt und dann bei einem Verhandlungsergebnis klar oberhalb von 5 Prozent landet (1,5% Produktivität + beispielsweise 3% Inflation + 1% Umverteilung). Wer aber mit Forderungen zwischen 5 und 6 ½ Prozent in die Verhandlungen hineingeht, erwartet selbst nicht, mit 5 Prozent und mehr herauszukommen. Oder überspitzt ausgedrückt: Derjenige springt erst gar nicht als Löwe, um als Bettvorleger zu enden, sondern der gibt von vornherein den zahmen Bettvorleger. Das heißt, ver.di formuliert in seinem Papier zwei Ziele, für die zu kämpfen sich die Gewerkschaft nicht traut.

Dann hätte sich die Gewerkschaft aber besser nur auf eines von beiden Zielen konzentriert, nämlich auf das der Lösung der Eurokrise, und das ihren Mitgliedern auch offen gesagt nach dem Motto "Wir kämpfen gegen ein weiteres Absinken der Lohnquote und für eine Lösung der Eurokrise. An eine Steigerung der Lohnquote ist vorerst leider nicht zu denken. Das müssen wir solange verschieben, bis die Wirtschaft in der Eurozone wieder Tritt gefasst hat, also ein Wachstum bequem oberhalb des Produktivitätstrends zu erwarten ist". Dann wüssten die Mitglieder, woran sie sind und wofür sie ggf. streiken sollen. Doch allein schon für dieses Ziel müsste das *Tarifergebnis 4,5%* lauten, die Forderung

zu Beginn der Verhandlungen also wie üblich deutlich höher sein.

Die Arbeitgeberseite erspürt die Widersprüchlichkeit von Forderungshöhe und Forderungsbegründung vermutlich im Handumdrehen und zieht daraus ihre Schlüsse: Wer seine Forderung nicht konsistent aufbaut, der ist nicht glaubwürdig, und wer nicht glaubwürdig auftritt, der kann auch nicht ernsthaft drohen, seinen Forderungen im Zweifel den nötigen Nachdruck zu verleihen. Und, schlimmer noch, *der wird auch in der Öffentlichkeit nicht richtig verstanden*. Die Gewerkschaften sehen sich derzeit dem dringendsten wirtschaftspolitischen Problem der letzten zehn und vermutlich der nächsten zehn Jahre gegenüber und brauchen zu dessen Lösung die volle Unterstützung der Öffentlichkeit. Doch das bleibt dieser Öffentlichkeit mindestens solange unklar, wie die Gewerkschaften sich nicht viel offensiver auf das Thema Eurokrise konzentrieren: **Sie müssen eindeutig und mit konsistenter Begründung erklären, dass sie für die Lösung der Euro-Krise mit zuständig sind.**

Das fällt natürlich schwer, und zwar aus zwei Gründen. Zum einen setzt das voraus, die Ergebnisse der Tarifverhandlungen der letzten vierzehn Jahre äußerst kritisch zu bewerten. Eine "leise" Kehrtwende funktioniert nicht, man muss den eigenen Leuten reinen Wein einschenken, d.h. die Sinnlosigkeit und Gefährlichkeit der vom Sachverständigenrat jahrelang empfohlenen und von den Gewerkschaften wohl oder übel mitgetragenen Strategie der Lohnzurückhaltung viel deutlicher erklären, als man das in der Vergangenheit gewagt hat zu tun.

Zum anderen fällt es schwer, sich die Lösung der Eurokrise auf die Fahnen zu schreiben, weil das bedeutet, gesamtwirtschaftliche und obendrein internationale Verantwortung zu übernehmen. Und zwar in einer Zeit, in der andere, die für die Gesamtwirtschaft und das internationale Miteinander ganz explizit zuständig sind, sich vor dieser Verantwortung drücken: Die deutsche Fiskalpolitik beschäftigt sich lieber mit Schuldenbremsen und Haircuts in Krisenländern als mit einer konjunkturellen Anregung, die auch den Nachbarstaaten zugute käme. Die Deutsche Bundesbank, der Inflationsphobie der deutschen Bürger gewiss, hackt lieber auf Mario Draghi und der japanischen Notenbank herum, statt die Deutschen die Deflation fürchten zu lehren. Die deutschen Ordnungspolitiker doktern halbherzig an der Bändigung der Finanzmärkte herum statt rigoros durchzugreifen und so der Geldpolitik wieder zu Wirksamkeit zu verhelfen. Und da sollen nun die deutschen Gewerkschaften das große Ganze in den Blick nehmen statt sich auf ihr jeweiliges Branchenfeld zu konzentrieren? Ist das nicht ein bisschen viel verlangt?

Ja, das ist viel verlangt. Aber die Gewerkschaften haben keine andere Wahl. Denn ihre Leute sitzen sozusagen im Maschinenraum der Titanic. Die werden es nicht in die Rettungsboote schaffen, wenn der Eisberg gerammt wird. Die feinen Leute auf dem obersten Deck haben da wesentlich bessere Chancen. Und weil das so ist, müssen die Maschinisten dem Kapitän die Karte unter die Nase halten und erklären, wie der Kurs geändert werden muss. Und sich, wenn das nicht hilft, weigern, das Schiff weiter unter Dampf zu halten für den falschen Kurs.

Ist dieser Vergleich nicht doch ein bisschen übertrieben? Wird es denn wirklich so schlimm kommen? Diese Frage ist falsch gestellt: Es soll so schlimm nicht kommen, und damit es nicht so schlimm kommt, müssen wir etwas unternehmen. Die Frage muss also lauten: Was tun, damit es nicht so schlimm kommt? Mit den bisherigen Tariflohnergebnissen wird nicht die richtige Antwort gegeben, nicht

der allen nützliche Mittelweg beschränkt, sondern eine mutlose Mischung gewählt, die die Katastrophe, auf die die Eurozone zusteuert, nicht einmal im Ansatz abzufedern geschweige denn zu verhindern hilft. Zwischen 2 und 3% Lohnsteigerung bedeutet auch bei vorsichtiger Schätzung der Produktivitätsentwicklung ein weiteres Abtauchen Deutschlands unter die 2%-Zielrate der EZB. Zusammen mit der Schleifung der Löhne in den Krisenstaaten läuft das auf eine deflationäre Abwärtsspirale hinaus. Geht es dann auch hierzulande mit der Wirtschaft den Bach runter, wird aber genau diese Mutlosigkeit den Gewerkschaften vorgeworfen werden: Die Klügeren werden schimpfen, warum für höhere Lohnsteigerungen nicht härter verhandelt und gekämpft wurde. Die Dümmeren (oder Dreisteren) werden die erzielten Lohnsteigerungen im Nachhinein als zu hoch und deshalb Krisen fördernd bezeichnen.

Wie eine tragfähige Lohnpolitik aussehen müsste, das lesen Sie in der Fortsetzung übermorgen ([Teil 3](#)).

## Über den Autor



**Friederike Spiecker** ist Diplom-Volkswirtin und lernte das Handwerkszeug zur theoretischen und empirischen Makroökonomie am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin. Heute arbeitet sie als freie Wirtschaftspublizistin und ist in der wirtschaftspolitischen Beratung von Parteien, Gewerkschaften und Verbänden tätig.

Veröffentlicht am: 20.03.2013

Erschienen unter: <https://makroskop.eu/2013/03/zur-lohnrunde-2013-teil-2/>