

# Zur Lohnrunde 2013 (Teil 4) - Doping durch Dumping

Von Friederike Spiecker | 28.03.2013

Wer viel oder gar ausschließlich Süßigkeiten isst, schadet seiner Gesundheit. Trotzdem essen die meisten Leute gern Süßigkeiten und manche auch sehr viel. Warum? Weil's halt schmeckt. Der kurzfristige Genuss verführt, den langfristigen Schaden zu ignorieren. Beim Doping nehmen Sportler zur Verbesserung ihrer kurzfristigen Gewinnchancen die langfristige Schädigung der eigenen Gesundheit in Kauf. Das hat neben der Befriedigung des persönlichen Ehrgeizes vor allem handfeste wirtschaftliche Gründe. Denn Gewinnern großer Sportwettkämpfe winken lukrative Werbeverträge.

Gemeinsam haben beide Beispiele, dass die Gesundheit der Akteure leidet. Der Unterschied, auf den es mir ankommt, besteht darin, dass sich die Leute im ersten Fall "nur" selbst schaden, im zweiten Fall aber auch anderen. Bei sportlichen Wettkämpfen treten nämlich mehrere Sportler gegeneinander an. Wer da die Nase vorn hat, gewinnt und lässt gleichzeitig die anderen zum Verlierer werden.

Doping schadet nicht nur dem auf Dauer, der damit kurzfristig gewinnt, sondern es ist den anderen Wettbewerbern gegenüber unfair. Wenn sich Jahre später herausstellt, dass der Gewinner eines weit zurückliegenden Wettkampfes gedopt hatte, nützt das seinen damaligen Konkurrenten wenig. Denn die sind oft schon aus dem Aktivenalter raus, werden durch ein nachträgliches Aufrücken auf Medailenränge auch nicht mehr berühmter oder für die Werbewirtschaft attraktiver. Und von rückabgewickelten Werbeverträgen oder Strafzahlungen eines Dopingsünders oder dessen Erkrankungen können sich die ehrlichen Sportler im wahrsten Sinne des Wortes auch nichts kaufen. Der späte Schaden des einen macht den frühen Schaden der anderen nicht wett. In erster Linie deshalb ist Doping verboten (und weniger zum Schutz der Dopen selbst) und wird – mehr oder weniger erfolgreich – versucht, dieses Verbot mittels Kontrollen durchzusetzen.

Was hat diese Überlegung mit der deutschen Lohnpolitik zu tun? Nun, die deutsche Lohnpolitik hat sich über Jahre hinweg des Dopingmittels Dumpinglöhne bedient (deren Verbot auch deswegen noch auf sich warten lässt, weil zu viele uns einreden wollen, es handele sich schlicht um "Marktpreise" und ehrlich erarbeitete Wettbewerbsvorteile). Die Definition von Dumpinglöhnen ist einfach: Steigt das Lohnniveau eines Landes weniger als seine Produktivität plus seine Zielinflationsrate und das deutlich und über Jahre hinweg, liegt Lohndumping vor. Damit ist noch nicht gesagt, welche Löhne in welchen Branchen dazu besonders beigetragen bzw. vornehmlich profitiert haben, es geht zunächst

einmal nur um die Durchschnittsbetrachtung.

Lohndumping eines Landes ist für den Rest der Welt kein wirklich großes Problem, solange das Land seine eigene Währung hat, gegen die der Rest der Welt seine Währungen abwerten kann. Dann lassen sich Divergenzen in der Entwicklung von Preisniveaus und damit in der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Ländern notfalls immer ausgleichen, ohne dass ganze Länder den Weg der Deflation einschlagen müssen. Um im Bild des Sports zu bleiben: Das dopende Land bekommt per Aufwertung einfach ein paar Strafrunden aufgebremst und verliert dadurch seinen Vorteil, behält aber seinen langfristigen gesundheitlichen Schaden (in Form einer wegen deflationärer Tendenzen darben- den Binnenwirtschaft). Die anderen Länder müssen nicht auch dopen, um im internationalen Handel erfolgreich sein zu können.

Steckt das Land, das Lohndumping betreibt, in einer Währungsunion, gibt es das Ventil der Wechselkursanpassung nicht. Dann muss zur Lösung der unhaltbaren Divergenz der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Teilnehmerstaaten der Währungsunion entweder das Lohndumping-Land seine Strategie nicht nur aufgeben, sondern jahrelang in ihr Gegenteil verkehren. Oder es zwingt die anderen Länder in die Deflation (die dopen dann auch), was die Währungsunion in eine tiefe Depression stürzt (alle werden vom Doping krank) und in die Aufwertung der Gemeinschaftswährung gegenüber dem Rest der Welt führt (die anderen brummen der Union insgesamt Strafrunden auf). Das verschlimmert die Lage der Union dann weiter und schadet auch dem Rest der Welt, weil ein ganzer Block potenzieller Handelspartner nicht prosperiert, sondern dahinsiecht. Oder, dritte Möglichkeit, die Währungsunion wird beendet mit allen wirtschaftlichen und rechtlichen Verwerfungen, die das für die Unionsmitglieder selbst und den Rest der Welt mit sich bringt.

Fazit: Doping schadet nicht nur langfristig dem dopenden Land, es schädigt auch kurz-, mittel- und ebenso langfristig alle anderen Länder. Deshalb gehört Lohndumping in einer Währungsunion verboten. Zugleich muss dieses Verbot konsequent durchgesetzt werden. Und wenn das nicht geht, dann darf man das Mittel der Strafrunden, sprich: das Wechselkursventil nicht aufgeben, also keine Währungsunion bilden.

Was aber tun, wenn man den Fall, dass ein Land in einer Währungsunion dopen könnte, vor Bildung der Union nicht bedacht und mit entsprechenden Verboten, Kontrollen und Sanktionsregeln belegt hat, dieser Fall nun aber eingetreten ist? Dann wird es sehr schwer, ohne große Blessuren aus der verfahrenen Lage wieder heraus zu kommen. Der erste Schritt wäre, dass alle geschädigten Unionsmitglieder die Erfolge des dopenden Landes als auf dem Doping beruhend erkennen – eine intellektuelle Herausforderung, wenn einem der Gewinner jahrelang als Vorbild präsentiert wurde und man jetzt sozusagen sein Idol aufgeben soll. Der zweite Schritt müsste sein, dass sich alle weigern, nun ebenfalls selbst zu dopen, auch wenn der Dopingsünder genau das empfiehlt oder sogar fordert mit Verweis auf seine "Erfolge". Der dritte Schritt bestünde darin, das dopende Land zur Einsicht zu bewegen, dass ihm das Dopen letzten Endes selbst schadet, damit es das Doping unterlässt und die anderen *ohne Doping* aufholen lässt, damit eines Tages wieder ein fairer Wettbewerb im internationalen Handel stattfinden kann, in dem jeder einmal die Chance hat zu gewinnen.

Warum sollte es so schwierig sein, einen solchen Weg aus der Krise einzuschlagen? Besteht das

Problem nur darin, demjenigen, der an dem Ast sägt, auf dem er sitzt (Deutschland), die Erkenntnis zu vermitteln, dass er den eigenen Ast in der Mache hat, oder hakt es noch aus anderen Gründen? An dieser Stelle müssen wir die Durchschnittsbetrachtung verlassen und uns den einzelnen deutschen Akteuren im Lohndumpingdrama zuwenden. Wenn man nicht das Land, das Lohndumping betreibt, als Ganzes betrachtet sondern nach Wirtschaftszweigen differenziert, dann ist klar, dass vor allem Export orientierte Branchen vom Lohndumping profitieren: Sie können die gesamtwirtschaftlichen Kostenvorteile gegenüber dem Ausland in Marktanteilsgewinne gegenüber der internationalen Konkurrenz umsetzen. Die lohnbedingt schwächelnde Nachfrage im Inland stört sie weniger. Ganz anders stellt sich die Situation für stärker auf den Binnenmarkt ausgerichtete Branchen dar: Sie leiden unter der inländischen Nachfrageschwäche.

Am Beispiel der Automobilbranche kann man diese entgegengesetzten Wirkungen gut nachvollziehen: Auf dem Inlandsmarkt fehlt es seit Jahren an nennenswertem Umsatzwachstum, im Geschäft mit dem Ausland werden Rekorde verzeichnet. Das gilt zwar mittlerweile nicht mehr für die Absatzmärkte in der EWU, auf denen die Nachfrage krisenbedingt zusammengebrochen ist, aber dafür umso mehr auf den asiatischen Märkten und für die USA. Und warum sollten auch diese Erfolge etwas mit dem deutschen Lohndumping zu tun haben, obwohl keine Währungsunion mit Asien oder Amerika besteht? Nun, der Euro ist gemessen an der Leistungsbilanz der *gesamten* EWU, die seit Jahren einigermaßen ausgeglichen ist, nicht unterbewertet. Der Aufwertungsdruck, den die deutsche Lohnpolitik seit Jahren erzeugt und der sich, hätten wir noch eine eigene Währung, längst in einer Verteuerung unserer Währung niedergeschlagen hätte, wird durch die Handelsdefizite der übrigen EWU-Mitgliedsländer neutralisiert. Deutschland segelt also beim Export im Windschatten seiner Währungspartner, selbst wenn es auf deren Märkten inzwischen keine Zuwächse mehr zustande bringt, sondern mit sinkender Nachfrage konfrontiert ist.

Die Wirtschaftszweige sind also von der Lohndumping-Strategie unterschiedlich betroffen. Und dieser "Betroffenheitsbias" ist ein nicht zu vernachlässigender Grund, weshalb die Einsicht im Arbeitgeberlager unterschiedlich verteilt ist bzw. unterschiedlich schnell reift, dass Lohndumping auf Dauer kein sinnvolles Instrument ist, sich in einer Marktwirtschaft Nachfrage zu organisieren.

Leider fällt dieser "Betroffenheitsbias" mit einem anderen Faktor zusammen, der die Lohndumpingstrategie zementieren hilft. Produktivitätszuwächse durch technischen Fortschritt gibt es in aller Regel am stärksten im Bereich der Industrie, weil dort in der Massenfertigung am ehesten automatisierbare Prozesse vorliegen. (Ein Schüler oder ein Pflegebedürftiger z.B. brauchen etwas anderes als rein maschinelle Versorgung. Für ein Auto ist es gleichgültig, ob es von einem Roboter zusammengebaut wird oder von Menschen, möglicherweise ist ein Roboter sogar exakter und daher der Handarbeit vorzuziehen.) Die Industrie ist zwar nicht deckungsgleich mit dem Exportsektor, beide Bereiche weisen aber große Schnittmengen auf. So kommt es, dass viele derjenigen Unternehmen, denen das [insgesamt](#) zu konstatierende Lohndumping am meisten nützt, auch diejenigen sind, die auf die größten Produktivitätsfortschritte verweisen können.

Da in Tarifverhandlungen regelmäßig – nicht zuletzt auf Anraten [vieler Ökonomen](#) und auch auf Betreiben der Gewerkschaften – die unterschiedliche Entwicklung der *Branchenproduktivität* eine Rolle spielt, gehen aus Sicht der Beschäftigten die entsprechenden Lohnverhandlungen in der Industrie

meistens vergleichsweise besser aus als die Vereinbarungen mit binnenwirtschaftlich orientierten Branchen wie Teilen des Dienstleistungssektors, z.B. öffentlicher Dienst oder auch Pflegeberufe. Daher können die Arbeitgeber der Exportbranche bzw. der Industrie und ihre Interessenverbände bei Lohnverhandlungen und vor allem auch gegenüber Politikern folgendermaßen argumentieren:

"Weil wir für die größten Produktivitätsfortschritte im Land sorgen, die im Vergleich zu anderen Branchen großzügigsten Tariflohnerhöhungen vereinbaren und obendrein die sind, die Arbeitsplätze schaffen, steht es uns zu zu fordern, dass auf die spezifischen Belange unserer Branche besonders Rücksicht genommen wird, wenn es um die Lohnpolitik im Allgemeinen geht. Spezifisch ist an uns, dass wir im internationalen Wettbewerb stehen und damit ganz anderen Vergleichsmaßstäben ausgesetzt sind als der Rest der Wirtschaft. Dort draußen können wir nicht erfolgreich sein oder bleiben, wenn uns alle Kosten senkenden Produktivitätsfortschritte durch Lohnsteigerungen wieder abgeluchst werden und wir uns obendrein an einem 2%-Inflationsziel auch dann noch orientieren sollen, wenn der tatsächliche Preiserhöhungsspielraum ausweislich der tatsächlichen Kerninflationsrate darunter liegt. Also ist aus unserer Sicht eine gewisse Lohnzurückhaltung geboten. Der Verteilungsspielraum sollte nicht ausgeschöpft werden." Das klingt plausibel (wenn es auch an mehreren Stellen verkehrt ist) und findet die Unterstützung so gut wie jedes Politikers, der ja vor allem eines will, nämlich weniger Arbeitslose, und der meistens eines nicht ist, nämlich makroökonomisch ausgebildet.

Was sollen die Arbeitgeber der binnenwirtschaftlich orientierten Wirtschaftszweige einer solchen Argumentation entgegen halten? Können sie den Vertretern der erfolgreichen Exportbranche widersprechen, während sie sich selbst eher schlecht als recht durchschlagen? Schaffen sie es schlüssig darzulegen, dass genau diese außenwirtschaftliche Strategie ihnen das ökonomische Leben schwer macht? Dafür müssten sie ein Verständnis für gesamtwirtschaftliche Grundzusammenhänge mitbringen, was nicht zu ihren primären Aufgaben gehört und wohl zu viel verlangt ist. Da liegt es viel näher, dass auch die Arbeitgeber der binnenwirtschaftlich orientierten Branchen versuchen, ihre Kostensituation dadurch zu verbessern, dass sie die für die Exporteure offenbar erfolgreiche Strategie kopieren und Lohnzurückhaltung üben.

Und selbst wenn dieser Gruppe von Arbeitgebern dämmert, dass sie zum Kreis der frühzeitig von dieser Strategie Geschädigten zählen, an wen sollten sie sich mit ihrem Problem wenden? An die Kollegen aus der Exportbranche? Dort dürften sie auf taube Ohren treffen, weil das die Nutznießer der Strategie und noch dazu die Ton Angebenden in den Dachorganisationen der Arbeitgeber sind. Denn die Exportwirtschaft wird wesentlich von Großunternehmen repräsentiert und tritt daher mit entsprechendem politischen Gewicht auf. An die Gewerkschaften? Auch das ist kaum vorstellbar, sind doch die Arbeitnehmervertreter die "natürlichen" Gegenspieler der Arbeitgeberseite. Denen gute Argumente zu liefern für höhere Lohnforderungen käme einer politischen Selbstdemontage gleich.

Blieben als Ansprechpartner die Politiker, deren Aufgabe es ja gerade ist, nicht in erster Linie Einzelinteressen zu vertreten, sondern das Gemeinwohl im Auge zu haben, das in ökonomischen Fragen nun mal ganz wesentlich von makroökonomischen Abläufen bestimmt wird. Dass diese Anlaufstelle bislang wenig erfolgversprechend ist, wurde bereits gesagt.

Bleibt zu fragen, ob nicht die Arbeitnehmer und allen voran die Gewerkschaften die Möglichkeit hätten, dem Lohndumping entgegen zu treten und den weiter oben beschriebenen Weg aus der Euro-Krise einschlagen zu helfen, ja von den Arbeitgebern und der Politik schlicht einzufordern. Dazu mehr in der [Fortsetzung](#).

## 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: 28.03.2013

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/03/zur-lohnrunde-2013-teil-4-doping-durch-dumping/>