

Das Verarbeitende Gewerbe in Deutschland zahlt hohe Stundenlöhne – zu hohe?

Von Friederike Spiecker | 28.11.2013

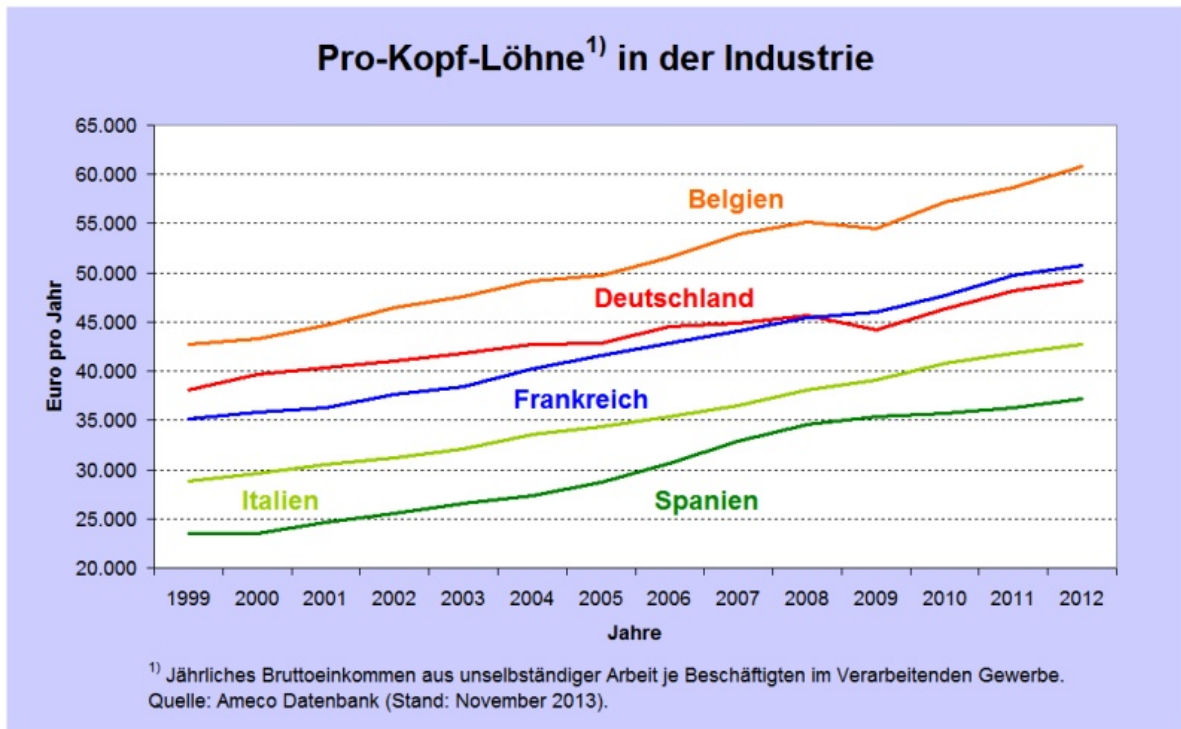
Der Dauerbrenner bei Lohnverhandlungen in der deutschen Industrie ist der Vergleich der hiesigen Stundenlöhne mit denen im Verarbeitenden Gewerbe anderer Industriestaaten, namentlich der europäischen Konkurrenten. Und so fadenscheinig dieses Argument auch ist, es wird [immer wieder eingesetzt](#), um Druck auf die deutschen Lohnzuwächse auszuüben. Und so findet dieser Unfug natürlich Platz in der Liste der [Verteidigungsargumente für deutsche Leistungsbilanzüberschüsse des BMWi](#): "Im Übrigen sind laut Daten des Instituts der Deutschen Wirtschaft im verarbeitenden Gewerbe die Arbeitskosten pro Stunde im Euroraum lediglich in Belgien (41,91 Euro) höher als in Deutschland (36,98 Euro). Der Vorwurf, Deutschland betreibe Lohndumping und verbessere damit seine Exportchancen, geht also ins Leere." So denken zumindest die Experten des BMWi und übersehen dabei, dass man sich durch die Verwendung falscher Argumente selbst blamieren und als nicht mehr ernst zu nehmender Gesprächspartner in die Ecke manövrieren kann.

Warum es grundlegend falsch ist, nur mit den Lohnstückkosten oder gar nur mit den Stundenlöhnen im Verarbeitenden Gewerbe statt den *gesamtwirtschaftlichen* Lohnstückkosten zu argumentieren, wenn es darum geht zu diskutieren, ob Deutschland auf den internationalen Märkten "zu billig" anbietet oder nicht, habe ich schon oft erläutert, zuletzt [hier](#). Mit der Betrachtung der Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe klammert man die *gesamtwirtschaftliche* Produktivität aus, mit der Betrachtung der *Stundenlöhne* im Verarbeitenden Gewerbe geht man noch einen Schritt weiter in die falsche Richtung, indem man sogar die Produktivität *im Verarbeitenden Gewerbe* außer Acht lässt.

Da sich unsere Leser immer wieder nach diesem Punkt erkundigen, sei er hier noch einmal ausführlich bebildert (einen weiteren Grund für diesen empirischen Aufwand verrate ich am Ende des Beitrags). Zuerst also ein vergleichender Blick auf die Situation in verschiedenen EWU-Ländern bei den im Verarbeitenden Gewerbe gezahlten Löhnen, und zwar den Jahreslöhnen (vgl. Abbildung 1):

Abbildung

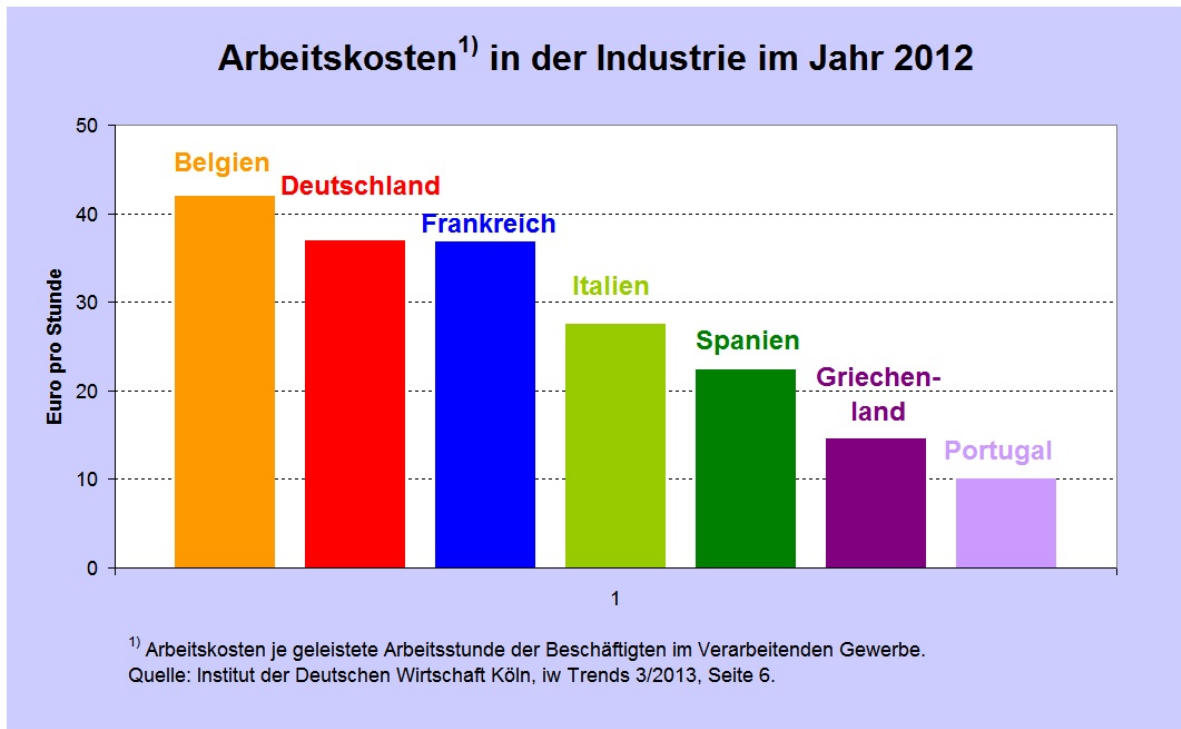
1



Gemäß dieser Daten wurden in Deutschland bis zur Finanzkrise 2008 Jahresarbeitseinkommen in der Industrie gezahlt, die über denen der meisten anderen EWU-Länder, insbesondere der drei großen Konkurrenten (Frankreich, Italien und Spanien), lagen. Erst seit 2009 haben die französischen Jahresarbeitseinkommen in der Industrie die deutschen Löhne "überholt" – und das auch nur in geringem Umfang. Da diese Betrachtung auf *Pro-Kopf*-Arbeitseinkommen abstellt, ist die Kostensituation der Industrie in den verschiedenen Ländern insofern unzureichend dargestellt, als ja unterschiedlich viele Stunden pro Kopf resp. pro Beschäftigten gearbeitet werden wegen variierender tariflicher Arbeitszeit und unterschiedlich vieler Teilzeitbeschäftigungsverhältnisse. Daher sei hier eine weitere Abbildung eingefügt, die sich auf Daten des arbeitgebernahen Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln stützt:

Abbildung

2

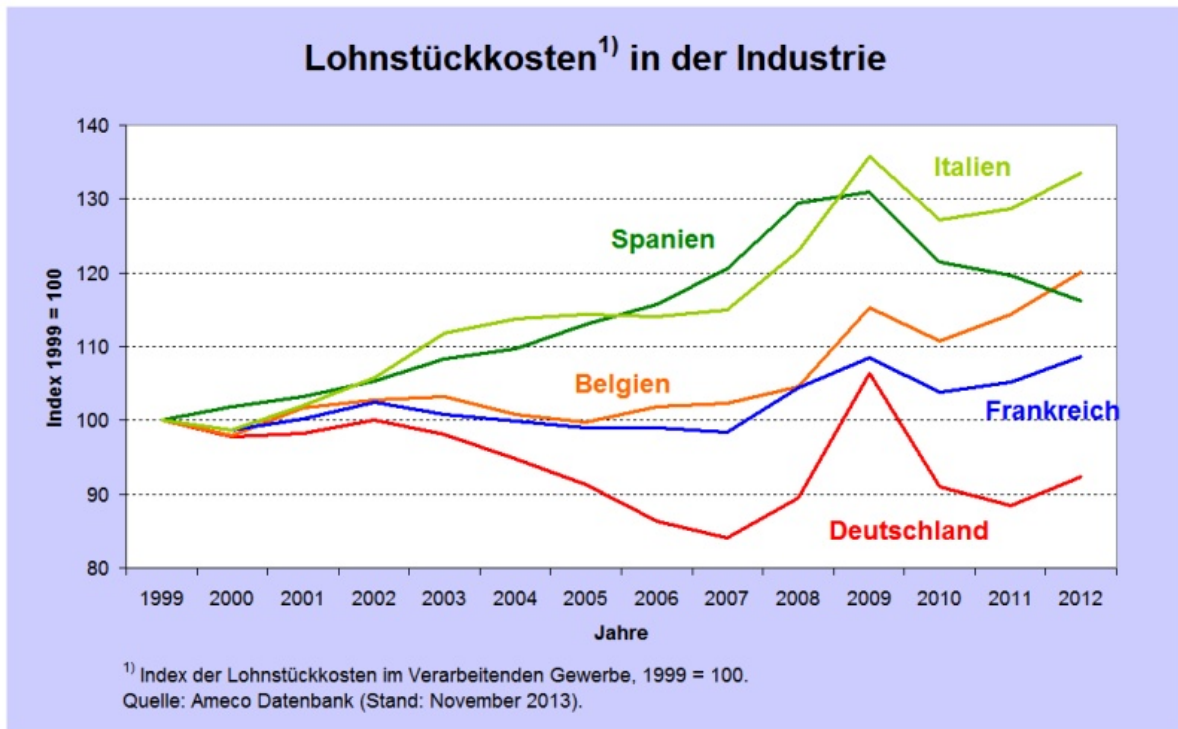


Deutschland liegt auch bei den Arbeitskosten pro Stunde, hier ausgewiesen für das Jahr 2012, klar über dem Durchschnitt seiner europäischen Partner. Wenn diese Arbeitskosten das Kriterium für internationale Wettbewerbsfähigkeit wären, dann müsste Deutschland in Außenhandelsdefiziten versinken.

Tut es aber nicht. Denn selbstverständlich ist kein Vergleich sinnvoll, der ignoriert, was bei den so hoch bezahlten Arbeitsstunden am Ende an Produktion herausgekommen ist. Sieht man sich also Stundenlöhnen in Relation zur Stundenproduktivität, d.h. die Lohnstückkosten, an, ändert sich das Bild erheblich (vgl. Abbildung 3).

Abbildung

3



Bereits aus dieser Darstellung wird ersichtlich, dass es selbst auf der Branchenebene nicht so einfach ist, einen Kostennachteil Deutschlands, genauer: der deutschen Industrie gegenüber ihrer europäischen Konkurrenz auszumachen. Nun werden arbeitgebernahe Institutionen sofort einwenden, es sei falsch, die Kostensituation im hier gewählten Basisjahr 1999 durch eine Indexdarstellung für alle als quasi gleich zu betrachten. Vielmehr habe bereits 1999 ein erheblicher Kostennachteil bei den Lohnstückkosten für die deutsche Industrie bestanden, der durch die anschließende Entwicklung nur etwas korrigiert worden sei.

Was ist von diesem Argument zu halten? Es stimmt, dass die Wahl des Basisjahres, ab dem man sich die Entwicklung eines Index ansieht, für die Darstellung eine (optische) Rolle spielt. Welches Basisjahr ist das "richtige"? Oder kann man einem Streit um das "richtige" Basisjahr dadurch entgehen, dass man über Absolutwerte bei den Lohnstückkosten redet? Wohl kaum. Und zwar aus mindestens zwei Gründen. Branchenbezogene Lohnstückkosten enthalten, wie auf flassbeck-economics schon so oft erklärt wurde, keinerlei Vorleistungen. Das wird bei einer Diskussion über Absolutwerte in Sachen Lohnstückkosten besonders deutlich. Wenn etwa in einem Land A die Industrie 20 Euro Arbeitskosten "pro Stück" zahlen muss und in einem anderen Land B 25 Euro, ist noch längst nicht geklärt, welches Land die kostengünstiger arbeitende Industrie hat. Denn wenn in B wesentlich weniger Vorleistungen benötigt werden für das industrielle Endprodukt, kann es sein, dass sein Preis auf dem internationalen Markt, auf den es am Ende im Wettbewerb ankommt, unter dem von A liegt, obwohl es einen höheren Lohnstückkostenanteil enthält.

Zum anderen: Um Lohnstückkosten berechnen zu können, muss man Stundenlöhne bzw. Arbeitskosten pro Stunde in der Industrie (die man nur mit viel Glück international einigermaßen vergleichbar in Absolutwerten vorliegen hat, wie man z.B. [beim IW nachlesen](#) kann) auf die Stundenproduktivität der Industrie beziehen. Letztere jedoch in vergleichbaren Absolutwerten zu ermitteln ("Stück pro Stunde"), ist ein Kunststück der besonderen Art, weil sozusagen Äpfel mit

Birnen zusammengerechnet werden müssen, was nur durch die Verwendung von Preisen funktioniert, jedoch auch eine Preisbereinigung erfolgen muss, um reale Größen zu erhalten. Hier findet ein Streit um das richtige Basisjahr (in diesem Fall: der Preisbereinigung) sofort neue Nahrung. (Dieses Problem tritt freilich bei jeder Lohnstückkostenberechnung auf, egal ob branchenbezogen oder gesamtwirtschaftlich.)

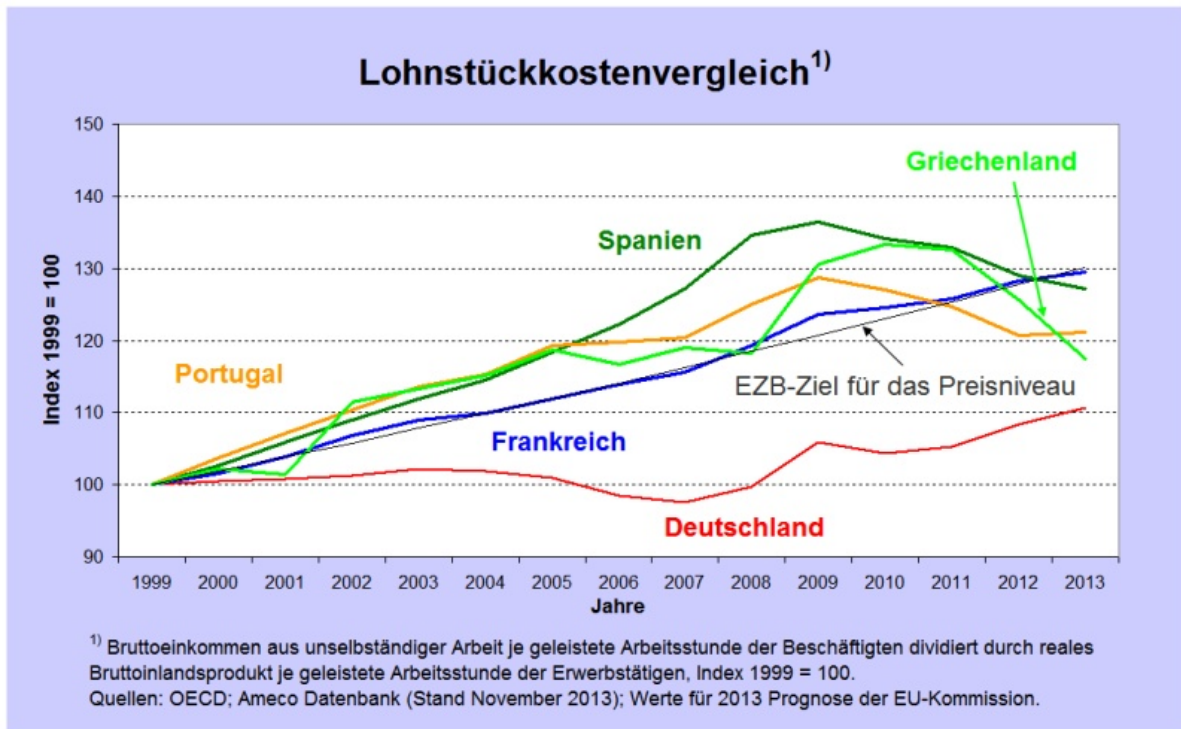
Mit anderen Worten: Es spricht viel für eine Indexbetrachtung. Also muss man die Wahl des Basisjahres gut begründen können. Die einzig sinnvolle Begründung ist folgende: Zum Zeitpunkt des Eintritts in die Währungsunion sind die Umtauschkurse der teilnehmenden Währungen nicht beliebig festgelegt worden, sondern im Wesentlichen nach den Kaufkraftverhältnissen. (Auch dazu haben wir auf flassbeck-economics schon oft geschrieben.) Die Idee dahinter: In keinem Land der Währungsunion soll von vornherein ein repräsentativer Warenkorb allein wegen des Umstellungskurses auf die neue Gemeinschaftswährung billiger oder teurer sein als in den Währungspartnerländern. Damit wird verhindert, dass von vornherein ein Handels"gefälle" zugunsten rein währungsbedingt billigerer Länder der Währungsunion (und entsprechend zuungunsten anderer Mitgliedsländer) besteht. Die vorhandenen Produktivitätsunterschiede zwischen den Unionsmitgliedern drücken sich dann eben nicht in Preisunterschieden des repräsentativen Warenkorbes aus, sondern in der Länge der Arbeitszeit, die zur Herstellung des Warenkorbes bzw. zum Erwerb des benötigten Geldes für den Kauf des Warenkorbes in jedem Land aufgewendet werden muss.

Damit ist 1999 *das* Basisjahr, das für Index-Kostenvergleiche innerhalb der Währungsunion und damit zur Beurteilung der Ursachen der Eurokrise herangezogen werden muss. Freilich "nur" auf *gesamtwirtschaftlicher* Grundlage, sprich: in Hinblick auf gesamtwirtschaftliche Lohnstückkosten, nicht allein auf industrielle. Denn in dem Warenkorb steckt ja auch die gesamte Produktpalette der Volkswirtschaft. Und damit landet man wieder bei der Erkenntnis, dass industrielle Lohnstückkosten (ob absolut oder als Index und zu welchem Basisjahr auch immer) kein seriöser Maßstab für die Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sind. Und um die geht es bei der Diskussion der Leistungsbilanzungleichgewichte innerhalb der EWU.

Also sehen wir uns die *gesamtwirtschaftlichen* Lohnstückkosten der (großen) EWU-Länder als Index mit dem Basisjahr 1999 an (vgl. Abbildung 4). Es zeigt sich, wie extrem wettbewerbsfähig Deutschland innerhalb der EWU geworden ist und damit automatisch auch auf den Märkten außerhalb der EWU, weil es dank des Euro vor einer Aufwertung geschützt ist, die seiner Wettbewerbsstärke entspräche. Dieser Schutz vor einer Aufwertung des Euro, muss hier angefügt werden, basiert natürlich ganz wesentlich darauf, dass die übrigen Länder der Eurozone bis vor Kurzem *keine* vergleichbare deflationäre Strategie der internen Abwertung durch Lohnsenkungen oder geringe Lohnsteigerungen verfolgt haben. [Das ändert sich gerade.](#)

Abbildung

4



Und nun der zweite Grund, weshalb ich so ausführlich auf die Empirie in der Industrie eingegangen bin, obwohl sie schon aus theoretischen Gründen der falsche Bezugspunkt ist: Ich mache das, weil ich [dem Argument der IG Metall](#) nachgehen will, *sie für ihr Teil* sei in den Lohnabschlüssen der goldenen Lohnregel gefolgt und daher nicht mitverantwortlich für etwaiges Lohndumping in Deutschland. Die Glaubwürdigkeit dieses Arguments steht und fällt mit der [Haltung der IG Metall zum Mindestlohn](#). Dazu demnächst mehr.

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: 28.11.2013

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/11/das-verarbeitende-gewerbe-in-deutschland-zahlt-hohe-stundenloehne-zu-hohe/>