

## **Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich**

Christoph Schröder, August 2006

**Die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands betragen im Jahr 2005 durchschnittlich 27,87 Euro je Arbeiterstunde. Damit wurde das Kostenniveau der westdeutschen Industrie nur von Norwegen und Dänemark übertroffen. Es lag insgesamt um 34 Prozent über dem Durchschnitt der Konkurrenzländer, wobei die neuen EU-Mitglieder noch nicht einbezogen sind. Gegenüber dem Jahr 2004 ist der westdeutsche Kostennachteil vor allem aufgrund geringer heimischer Kostendynamik um gut 2 Prozentpunkte kleiner geworden. Besonders ungünstig schneidet Westdeutschland im internationalen Vergleich bei den Personalzusatzkosten ab. Sie erreichen hierzulande 78 Prozent des Direktentgelts. Es gibt zwar Länder mit höheren Zusatzkostenquoten, doch absolut betrachtet, trägt Westdeutschland mit mehr als 12 Euro die höchste Zusatzkostenlast. In Ostdeutschland kostete im vergangenen Jahr eine Arbeiterstunde mit über 17 Euro etwa so viel wie in Italien, Spanien und Japan.**

### **Bedeutung von Arbeitskosten**

Arbeitskostenvergleiche erlauben zunächst keine direkten Rückschlüsse auf die relative Einkommensposition der Arbeitnehmer in den betrachteten Ländern. Bei einem internationalen Einkommensvergleich müsste zum Beispiel auch eine Bereinigung um Kaufkraftunterschiede zwischen den Ländern vorgenommen werden. Für eine ausschließliche Betrachtung der Arbeitskostenunterschiede, etwa aus der Perspektive eines international agierenden Unternehmens, reicht es dagegen aus, die Arbeitskosten der einzelnen Länder mithilfe amtlicher Devisenkurse auf eine gemeinsame Währungsbasis umzurechnen. Welche Währung als gemeinsame Basis gewählt wird, ist unbedeutend, da die relative Arbeitskostenposition eines Landes davon nicht beeinflusst wird.

Die Arbeitskosten sind ein besonders wichtiger Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Als Gegengewicht zu den Arbeitskosten ist jedoch auch das Produktionsergebnis je Arbeiter oder je Arbeiterstunde zu berücksichtigen. Man kann davon ausgehen, dass nennenswerte Unterschiede bei den Arbeitskosten zum Teil durch entsprechend unterschiedliche Produktivitätsniveaus aufgefangen werden. Der Wettbewerbsnachteil hoher

Arbeitskosten kann somit durch einen entsprechenden Produktivitätsvorteil gemildert werden. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Ausdruck eines hohen Kapitaleinsatzes sein. Der Vergleich von Lohnstückkostenniveaus, bei dem die Relation von Arbeitskosten und Produktivität gemessen wird, kann daher in die Irre führen. Denn hohe Produktivitätssteigerungen können das Ergebnis von überhöhten Lohnabschlüssen sein, die eine Substitution von Arbeit durch Kapital auslösen. Letztlich kann sich dann die Lohnstückkostenposition zulasten einer geringeren Beschäftigung sogar verbessern (Schröder, 2005).

Die industriellen Arbeitskosten sind auch deshalb nach wie vor ein originärer Standortfaktor, weil bei einer Produktionsverlagerung ins Ausland der technische Standard und das Know-how ebenfalls international mobil werden. Sofern es an den entsprechenden Auslandsstandorten hinreichend qualifizierte oder qualifizierbare Arbeitskräfte gibt, ist also letztlich die heimische Produktivität transferierbar. So erreichten die osteuropäischen Tochterfirmen deutscher Unternehmen bereits Ende des vergangenen Jahrzehnts 60 Prozent des Produktivitätsniveaus der Mutterfirma, obwohl im Landesdurchschnitt die Produktivität weniger als ein Viertel des deutschen Werts betrug (Marin, 2004, 8). Bei Standortentscheidungen werden deshalb immer weniger die unterschiedlichen Produktivitätsniveaus zum entscheidenden Kriterium, sondern in zunehmendem Maße das Arbeitskostengefälle. Eine Reihe von Unternehmensbefragungen belegen dies (Beyfuß/Eggert, 2000; DIHK, 2006; Marin, 2004).

Da der globale Standortwettbewerb über den Außenhandel stattfindet, machen internationale Arbeitskostenvergleiche nur für Wirtschaftsbereiche Sinn, die handelbare Güter produzieren. Hier steht eindeutig das Verarbeitende Gewerbe im Fokus, denn im Jahr 2005 wurden mehr als 87 Prozent der deutschen Exporte mit Industriewaren erzielt. Über den Vorleistungsverbund sind an der Erstellung von Industriewaren allerdings auch andere Wirtschaftsbereiche beteiligt. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln) hat den Einfluss dieser Verbundeffekte auf die industriellen Arbeitskosten erstmals quantifiziert (Neligan/Schröder, 2006). Diese Verbundbetrachtung wird im folgenden Beitrag aktualisiert. Da dies jedoch nur für die Länder der Europäischen Union (EU) möglich ist, wird zunächst auf das gewohnte Gesamtranking im Verarbeitenden Gewerbe eingegangen.

### **Definition und Datenbasis**

Die Arbeitskosten je geleistete Arbeiterstunde setzen sich aus dem direkten Stundenlohn und den Personalzusatzkosten zusammen. Die Aufteilung in diese beiden Komponenten folgt der Systematik des Statistischen Amtes der EU. Der Direktlohn umfasst das Entgelt

für geleistete Arbeit einschließlich der Überstundenzuschläge, Schichtzulagen und regelmäßig gezahlter Prämien. Die Zusatzkosten setzen sich aus den übrigen direkten Kosten, die im Jahresverdienst enthalten sind, und den indirekten Kosten zusammen. Als direkte Zusatzkosten werden die Entlohnung für arbeitsfreie Tage (Urlaub und Feiertage), Sonderzahlungen (beispielsweise das Weihnachtsgeld), sonstige Geldzuschüsse und Naturalleistungen verbucht. Zu den indirekten Kosten zählen unter anderem die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, sonstige Aufwendungen sozialer Art und die Kosten der Berufsausbildung (Europäische Kommission, 1999). Abweichend von der amtlichen Systematik bucht das IW Köln bei seiner Analyse der Arbeitskostenstruktur in Deutschland die leistungs- und erfolgsabhängigen Sonderzahlungen nicht mehr zu den Personalzusatzkosten, sondern zum Direktentgelt (Schröder, 2006). Denn diese Zahlungen sind das Entgelt für erfolgreiche Arbeit einzelner Mitarbeiter oder der gesamten Belegschaft. Im internationalen Vergleich ist diese Zuordnung allerdings nicht möglich, weil in den meisten Ländern die Sonderzahlungen nicht differenziert erfasst werden.

Hinsichtlich des Lohnniveaus und der Lohnentwicklung in der Industrie sind die internationalen Statistiken zumeist aussagekräftig. Für die Personalzusatzkosten gibt es dagegen in einigen Ländern lediglich Schätzungen. Besonders in den südeuropäischen Ländern erscheint die Datenlage wegen teilweise widersprüchlicher oder fehlender Informationen unsicher. Auch die Schweiz liefert nur spärliche Angaben zu den Personalzusatzkosten. Die für das Jahr 2005 errechneten Werte basieren zum Teil auf Hochrechnungen und sind daher vorläufiger Natur.

Wichtige Datengrundlage für die Berechnung der industriellen Arbeitskosten ist die alle vier Jahre von der EU durchgeführte Arbeitskostenerhebung. Die aktuellste Statistik liefert Daten für das Jahr 2000. Auf dieser und anderen Erhebungen basiert der vom IW Köln jährlich aktualisierte internationale Arbeitskostenvergleich (Schröder, 1997). Die EU-Beitrittsländer haben bereits an diesen amtlichen Arbeitskostenerhebungen teilgenommen. Daher werden hier die vier größeren neuen Mitglieder – Tschechische und Slowakische Republik, Polen und Ungarn – in den internationalen Vergleich einbezogen. Für Deutschland wurden die amtlichen Daten der Erhebung des Jahres 2000 übernommen, obwohl die Werte durch die erstmalige Betrachtung der geringfügig Beschäftigten und einige erfassungstechnische Änderungen etwas niedriger ausfallen als früher und daher mit den vorherigen Erhebungen nur bedingt vergleichbar sind (Schröder, 2003).

Verbessert haben sich die Möglichkeiten, die Ergebnisse aus der Arbeitskostenerhebung der EU mithilfe von Daten des europäischen Statistikamts Eurostat fortzuschreiben. Denn

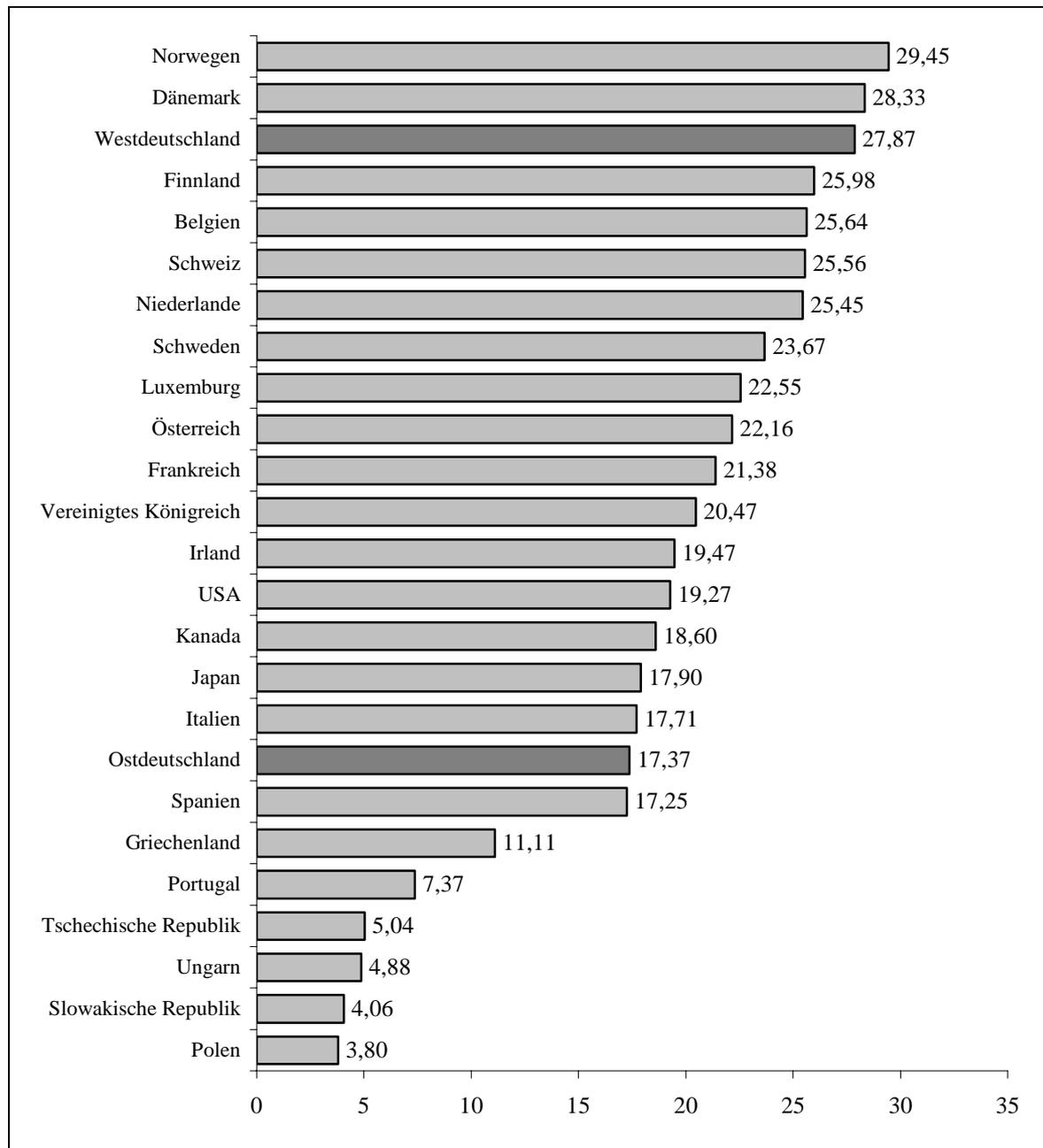
der ausgewiesene Arbeitskostenindex ist nun auf Stundenbasis errechnet und soll international besser vergleichbar sein. Die Mitgliedsländer müssen Daten hierfür seit dem Jahr 2003 erheben und den Index zudem bis zum Jahr 1996 zurückrechnen. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit Inkonsistenzen in den Daten einiger Länder und der Tatsache, dass diese Statistik noch nicht ausgereift ist, fließt der neue Index noch nicht unmittelbar in die Berechnungen des IW Köln ein, zumal sich die hier präsentierten Daten auf die Arbeiter- und nicht wie bei Eurostat auf die Arbeitnehmerstunde beziehen. Auch für die Fortschreibung der Arbeitskostendaten der EU-Länder wurde daher wie bisher auf nationale Lohn- und Indizes, Informationen zu Änderungen im Sozialversicherungssystem und sonstige Informationen zurückgegriffen. Ein Vergleich der Veränderungsraten zwischen dem Jahr 2000 und – je nach Verfügbarkeit – dem Jahr 2004 oder 2005 zeigt jedoch eine sehr gute Übereinstimmung in der Kostendynamik zwischen dem Arbeitskostenindex und den IW-Angaben der Arbeitskosten je Stunde in nationaler Währung. Bei den EU-15-Ländern gibt es größere Unterschiede nur für Belgien und Griechenland. Mit Abstand am größten ist der Dynamikunterschied zwischen beiden Datenquellen für Polen: Dort ist der Eurostat-Arbeitskostenindex im Zeitraum 2000 bis 2005 um 39 Prozent angestiegen, während das IW Köln nur einen Kostenanstieg von 21 Prozent ausmacht. Die für Polen bereits vorliegenden Daten der Arbeitskostenerhebung 2004 bestätigen allerdings die Daten des IW Köln.

Andere Arbeitskostenvergleiche (Düthmann et al., 2006) verwenden die Jahresdurchschnittswerte der Arbeitskosten je Stunde von Eurostat. Hierbei handelt es sich um Schätzwerte der Mitgliedsländer, die Eurostat anders als beim Arbeitskostenindex nicht auf Grundlage einer Rechtsverordnung, sondern auf Basis einer Vereinbarung übermittelt werden. Für die meisten Länder zeigt der Vergleich der Kostendynamik zwischen dem Arbeitskostenindex und den Schätzwerten je Stunde zwar ähnliche Werte. Unterschiede entstehen jedoch dadurch, dass die jährlichen Schätzungen von Eurostat zu den Arbeitskosten je Stunde die Auszubildenden als normale Beschäftigte behandeln, während bei den Ergebnissen der Arbeitskostenerhebungen die Arbeitskosten ohne die Auszubildenden ausgewiesen werden. Dieser Unterschied ist in den Datenbanken von Eurostat schlecht dokumentiert, wird aber auch in der zitierten Untersuchung des gewerkschaftlichen Instituts für Makroökonomik und Konjunkturforschung (IMK) nicht erwähnt. Dies hat für Deutschland im Gegensatz zu vielen anderen Ländern gravierende Auswirkungen, weil hier durch das duale System in den Betrieben viele junge Menschen beschäftigt sind, die aber nur teilweise den Betrieben zur Verfügung stehen und eine vergleichsweise geringe Wertschöpfung erbringen. Klammert man daher die Auszubildenden aus, sind die Arbeitskosten je Stunde in Deutschland um mehr als 3 Prozent höher als unter Einbeziehung der Auszubildenden.

Abbildung 1

## Arbeitskosten in der Industrie

Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in Euro im Jahr 2005



Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde weiblicher und männlicher Arbeiter im Verarbeitenden Gewerbe; zum Teil vorläufige Zahlen.  
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln auf Basis nationaler Angaben

## Internationales Arbeitskosten-Ranking

Im Jahr 2005 erreichten die durchschnittlichen Arbeitskosten des westdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 27,87 Euro (Abbildung 1). Sie liegen damit im internationalen Arbeitskostenvergleich hinter Norwegen und Dänemark an ungünstigster Stelle. Bei gesamtdeut-

scher Betrachtung und Arbeitskosten von 26,55 Euro ergibt sich die gleiche Platzierung. Norwegen hat sich vor allem aufgrund der Aufwertung der norwegischen Krone im Jahr 2005 an Dänemark und Westdeutschland vorbeigeschoben und an die Spitze des Rankings gesetzt. Gegenüber den Währungen der außereuropäischen Konkurrenz ist der Euro in den letzten Jahren dagegen deutlich stärker geworden, wobei die Kurse im Jahr 2005 allerdings recht stabil blieben. Dies hat wesentlich dazu beigetragen, dass Japan von der zweiten Stelle, die es noch im Jahr 2000 innehatte, auf den 16. Rang gerückt ist und mit 17,90 Euro nun auf einem ähnlichen Kostenniveau wie Italien liegt. Ebenfalls im Mittelfeld des Rankings und wie im Jahr 2004 an 14. Stelle sind die USA zu finden. Mit Arbeitskosten von 19,27 Euro haben sie gegenüber Westdeutschland einen Kostenvorteil von 8,60 Euro.

Mit deutlichem Abstand am unteren Ende der Kostenrangliste liegen die größeren EU-Beitrittsländer. Ungarn und die Tschechische Republik haben mit Arbeitskosten von um die 5 Euro je Arbeiterstunde bereits um etwa ein Drittel niedrigere Arbeitskosten als Portugal. Polen und die Slowakische Republik produzieren nochmals etwa 1 Euro günstiger. Trotz des noch immer niedrigen Niveaus sind die Kosten in den betrachteten neuen EU-Ländern bereits kräftig gestiegen. Denn im Jahr 2000 lagen die Arbeitskosten in Ungarn und der Tschechischen Republik noch unter 3 Euro je Arbeiterstunde. Lediglich in Polen, dessen Währung als einzige der vier osteuropäischen Länder im Zeitraum von 2000 bis 2005 gegenüber dem Euro abwertete, ist die Kostendynamik bei einem Anstieg von 3,17 Euro im Jahr 2000 auf 3,80 Euro im Jahr 2005 vergleichsweise niedrig. Die neuen Bundesländer hatten im Jahr 2005 mit industriellen Arbeitskosten in Höhe von 17,37 Euro mehr als 10 Euro niedrigere Arbeitskosten als Westdeutschland. Dennoch ist ihr Kostenniveau seit 1991 um 112 Prozent angestiegen. Aufgrund dieser enormen Kostendynamik, die sich in den letzten Jahren allerdings beträchtlich verlangsamt hat und sich von der westdeutschen kaum mehr abhebt, liegen die Arbeitskosten der neuen Länder inzwischen auf einem ähnlichen Niveau wie in Japan, Italien und Spanien.

### **Kostenstruktur**

Westdeutschland liegt zwar bei den Arbeitskosten fast 1,60 Euro hinter dem Spitzenreiter Norwegen, hat aber die höchste Zusatzkostenlast. Sie ist mit 12,20 Euro je Stunde höher als an allen anderen Standorten. Lediglich Belgien erreicht mit 12,14 Euro fast das gleiche Zusatzkostenniveau (Tabelle 1). Auf eine ähnliche Größenordnung kommen nur die Niederlande (11,52 Euro) und Finnland (11,34 Euro). Mit Zusatzkosten von 6,83 Euro liegen die neuen Bundesländer im Mittelfeld des internationalen Rankings. Der Abstand zu Westdeutschland gegenüber dem Jahr 1991 hat sich trotz der Kostenexplosion in der ersten Hälfte der neunziger Jahre nicht verringert und beträgt 5,37 Euro.

Tabelle 1

## Struktur der industriellen Arbeitskosten 2005

Arbeitskosten und Komponenten in Euro<sup>1)</sup>

	Arbeitskosten je Stunde <sup>2)</sup>	Davon:		Zusatzkostenquote <sup>3)</sup>	
		Direkt- entgelte	Personal- zusatzkosten	1991	2005
Norwegen	29,45	19,88	9,56	52	48
Dänemark	28,33	21,20	7,12	23	34
<b>Westdeutschland</b>	<b>27,87</b>	<b>15,67</b>	<b>12,20</b>	<b>82</b>	<b>78</b>
Finnland	25,98	14,65	11,34	74	77
Belgien	25,64	13,50	12,14	92	90
Schweiz	25,56	16,83	8,73	51	52
Niederlande	25,45	13,93	11,52	79	83
Schweden	23,67	13,88	9,79	75	71
Luxemburg	22,55	14,90	7,64	45	51
Österreich	22,16	11,99	10,17	90	85
Frankreich	21,38	11,07	10,31	92	93
Vereinigtes Königreich	20,47	14,01	6,46	40	46
Irland	19,47	13,94	5,53	40	40
USA	19,27	13,31	5,96	41	45
Kanada	18,60	13,44	5,16	37	38
Japan	17,90	10,53	7,37	70	70
Italien	17,71	9,07	8,65	100	95
<b>Ostdeutschland</b>	<b>17,37</b>	<b>10,53</b>	<b>6,83</b>	<b>70</b>	<b>65</b>
Spanien	17,25	9,33	7,92	83	85
Griechenland	11,11	6,62	4,49	65	68
Portugal	7,37	4,21	3,16	79	75
Tschechische Republik	5,04	2,79	2,24	–	80
Ungarn	4,88	2,76	2,12	–	77
Slowakische Republik	4,06	2,41	1,65	–	68
Polen	3,80	2,42	1,38	–	57

1) Umrechnung: Jahresdurchschnitt der amtlichen Devisenkurse. 2) Weibliche und männliche Arbeiter je geleistete Stunde im Verarbeitenden Gewerbe. Zum Teil vorläufige Zahlen. 3) Personalzusatzkosten in Prozent des Direktentgelts.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln auf Basis nationaler Angaben

Auch wenn man die Personalzusatzkostenquote, also das Verhältnis von Personalzusatzkosten zum Direktentgelt, betrachtet, ergibt sich für Westdeutschland mit knapp 78 Prozent im Jahr 2005 ein international vergleichsweise hoher Wert. Etwas höher ist die Quote in

Spanien und Österreich (jeweils 85 Prozent), in den Niederlanden (83 Prozent) und in der Tschechischen Republik (80 Prozent). Wesentlich höhere Quoten werden mit Werten zwischen 90 und 95 Prozent lediglich in Belgien, Frankreich und Italien gemessen. Die Zusatzkostenquote des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes liegt mit 64,9 Prozent um 13 Prozentpunkte unter dem westdeutschen Wert. Die in West- und Ostdeutschland unterschiedlich hohen Zusatzkostenquoten erklären sich vor allem durch die in den neuen Ländern niedrigeren Sonderzahlungen und die geringeren Aufwendungen für die betriebliche Altersversorgung (Schröder, 2006).

Hinter dem im internationalen Vergleich ausgeprägten Gefälle bei den Zusatzkostenquoten stehen vor allem die unterschiedlich ausgestatteten und finanzierten sozialen Sicherungssysteme. So müssen die Arbeitgeber in Italien und Belgien rund 34 Prozent der Lohnsumme als Sozialversicherungsbeiträge abführen. Dagegen erklärt sich die relativ geringe Zusatzkostenlast der dänischen Industrie damit, dass die soziale Sicherung dort fast ausschließlich über das Steuersystem finanziert wird. In einigen Ländern werden die Personalzusatzkosten wesentlich von Bonuszahlungen geprägt. Besonders bedeutsam sind Extrazahlungen in Japan. Dort erreichen die halbjährlichen Bonuszahlungen rund 30 Prozent der Direktentgelte. Sie werden inzwischen vermehrt leistungs- und ertragsabhängig gezahlt und wirken somit als ein konjunktureller Puffer. Auch in Deutschland werden die Sonderzahlungen stärker an die Ertragslage der Unternehmen und die Leistung des Mitarbeiters gekoppelt: Im Zeitraum 1996 bis 2000 nahmen die fest vereinbarten Zahlungen bei den westdeutschen Industriearbeitern nur um 2 Prozent zu, während sich die leistungs- und ertragsabhängigen Sonderzahlungen um 53 Prozent erhöhten. Diese flexiblen Extrazahlungen sind ihrem Wesen nach dem Direktentgelt zuzuordnen. Die Zusatzkostenquote fiel dann in Westdeutschland um knapp 6 Prozentpunkte niedriger aus (Schröder, 2006). Aufgrund der Datenlage ist eine derartige Berechnung der Zusatzkosten international allerdings nicht möglich.

Im Untersuchungszeitraum 1991 bis 2005 ist die Zusatzkostenquote in elf Ländern gestiegen und in acht Ländern gesunken. Den deutlichsten Rückgang verzeichneten Österreich und Italien mit jeweils 5 Prozentpunkten. In Österreich wurden besonders die freiwilligen Sozialleistungen reduziert, und in Italien wurde ein Teil der Sozialversicherungsbeiträge umfinanziert. Auch in Ostdeutschland ist die Quote um 5 Prozentpunkte gesunken, was vor allem auf die zu Beginn der neunziger Jahre noch sehr hohen Entlassungsentschädigungen und auf erhebungstechnische Änderungen zurückzuführen ist. Nicht zuletzt aufgrund eines deutlichen Anstiegs der freiwilligen Aufwendungen für Soziales hat sich die Quote dagegen in Dänemark besonders stark erhöht. Trotzdem ist die dänische Zusatzkostenquote im

internationalen Vergleich die niedrigste geblieben. Auch im Vereinigten Königreich und in Luxemburg stieg die Zusatzkostenquote deutlich an. Dennoch sind diese Länder bei der Dynamik der gesamten Arbeitskosten kaum schlechter platziert als beim Vergleich der Lohnentwicklung (Tabelle 2).

Tabelle 2

## Arbeitskostenentwicklung in der Industrie

Veränderung der Arbeitskosten<sup>1)</sup> im Zeitraum 1991 bis 2005 in Prozent

	Arbeitskosten	Direktentgelte	Personalzusatzkosten	Arbeitskosten
	Basis: Nationalwährung			Basis: Euro <sup>2)</sup>
Japan	19	19	20	38
Schweiz	25	24	26	36
Kanada	37	36	41	23
<b>Westdeutschland</b>	<b>43</b>	<b>46</b>	<b>39</b>	<b>43</b>
Italien	45	49	42	10
Belgien	49	51	47	49
Österreich	52	55	47	52
Luxemburg	53	46	67	52
USA	53	49	64	45
Frankreich	55	55	56	58
Niederlande	59	56	63	59
Schweden	62	67	56	25
Norwegen	67	71	59	59
Dänemark	69	56	127	71
Finnland	75	72	80	40
Vereinigtes Königreich	75	68	93	71
Spanien	87	85	89	37
Irland	93	93	93	80
Portugal	102	107	96	71
<b>Ostdeutschland</b>	<b>112</b>	<b>118</b>	<b>102</b>	<b>112</b>
Griechenland	198	192	207	88

1) Weibliche und männliche Arbeiter im Verarbeitenden Gewerbe; 2005: zum Teil vorläufige Zahlen. 2) DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln auf Basis nationaler Angaben

## Wechselkurseinfluss

Die gemessen an der Arbeitskostendynamik in nationaler Währung größte Kostendisziplin zeigte im Zeitraum 1991 bis 2005 Japan mit einem Anstieg von 19 Prozent vor der Schweiz (25 Prozent) und Kanada (37 Prozent). Durch die zuletzt geringe Kostendynamik folgt Westdeutschland (43 Prozent) an vierter Stelle. Am höchsten war die Kostendynamik in Griechenland, wo sich die Arbeitskosten annähernd verdreifacht haben. Durch die nennenswerte Abwertung der Drachme, die den erheblichen Kaufkraftverlust durch die gestiegenen Verbraucherpreise widerspiegelt, fiel der Anstieg der Arbeitskosten auf Euro-Basis mit 88 Prozent weit geringer aus. Damit war Ostdeutschland der Standort, der in gemeinsamer Währung gerechnet den höchsten Kostenanstieg zu verkraften hatte. Hierfür war vor allem die gewaltige Kostendynamik in der ersten Hälfte der neunziger Jahre verantwortlich. Die Veränderungsraten der Arbeitskosten auf Euro-Basis zeigen auch den massiven Einfluss der Wechselkursentwicklung. Italien konnte trotz eines deutlich gestiegenen Kostenbewusstseins in den neunziger Jahren von einer Lira-Abwertung profitieren und war in Euro gerechnet das kostenstabilste Land. Japan, das Land mit der größten heimischen Kostendisziplin, fiel dagegen durch die langfristig trotz der Kurskorrekturen in den letzten Jahren noch immer starke Yen-Aufwertung auf Euro-Basis in das vordere Mittelfeld ab.

## Deutsche Kostenposition

West- und Ostdeutschland waren im Jahr 2005 die Standorte mit den geringsten heimischen Kostenanstiegen: die Arbeiterstunde verteuerte sich um 1,0 Prozent in den alten und um 1,2 Prozent in den neuen Bundesländern. Da in den meisten anderen Ländern die Arbeitskosten um die 3 Prozent stiegen und die Wechselkurse meist stabil blieben, konnte Deutschland seine Kostenposition gegenüber fast allen Ländern leicht verbessern (Tabelle 3). Lediglich gegenüber Japan kam es aufgrund der leichten Yen-Abwertung bei dort fast ebenso hoher heimischer Kostendisziplin zu einer geringen Positionsverschlechterung. Deutliche Verbesserungen gab es gegenüber den neuen EU-Mitgliedern. Dort fielen recht hohe Kostenanstiege in heimischer Währung von 4 bis 7 Prozent mit Aufwertungen zusammen. Im Langfristvergleich 1991 bis 2005 zeigt sich dagegen ein differenziertes Bild:

- Einerseits konnte Westdeutschland in dieser Periode seine Kostenposition gegenüber Griechenland, Irland, und Portugal sowie gegenüber dem Vereinigten Königreich und Dänemark deutlich verbessern.
- Andererseits hat sich die Kostenposition gegenüber Italien um mehr als ein Fünftel verschlechtert. Auch Schweden und Kanada hatten deutlich geringere Zuwächse bei den Arbeitskosten zu verkraften als die westdeutsche Industrie.
- Keine ausgeprägten Positionsverschiebungen gab es gegenüber den beiden größten Wirtschaftsmächten Japan und den USA.

Tabelle 3

## Relative Arbeitskostenposition Westdeutschlands

auf Euro-Basis

	Westdeutschland = 100			Verschiebung der Arbeitskostenposition in Prozent	
	1991	2004	2005	1991/2005	2004/2005
Norwegen	95	99	106	11	7
Dänemark	85	100	102	19	2
<b>Westdeutschland</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	–	–
Finnland	95	90	93	–2	3
Belgien	89	91	92	4	1
Schweiz	97	92	92	–5	0
Niederlande	82	91	91	11	1
Schweden	98	85	85	–13	0
Luxemburg	76	79	81	6	3
Österreich	75	78	80	6	2
Frankreich	70	75	77	10	2
Vereinigtes Königreich	61	72	73	20	2
Irland	56	68	70	25	3
USA	68	68	69	1	2
Kanada	78	62	67	–14	8
Japan	67	65	64	–4	–1
Italien	83	62	64	–23	2
<b>Ostdeutschland</b>	<b>42</b>	<b>62</b>	<b>62</b>	<b>48</b>	<b>0</b>
Spanien	64	60	62	–4	3
Griechenland	30	38	40	31	5
Portugal	22	26	26	20	1
Tschechische Republik	–	16	18	–	11
Ungarn	–	16	18	–	7
Slowakische Republik	–	13	15	–	10
Polen	–	12	14	–	15

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln auf Basis nationaler Angaben

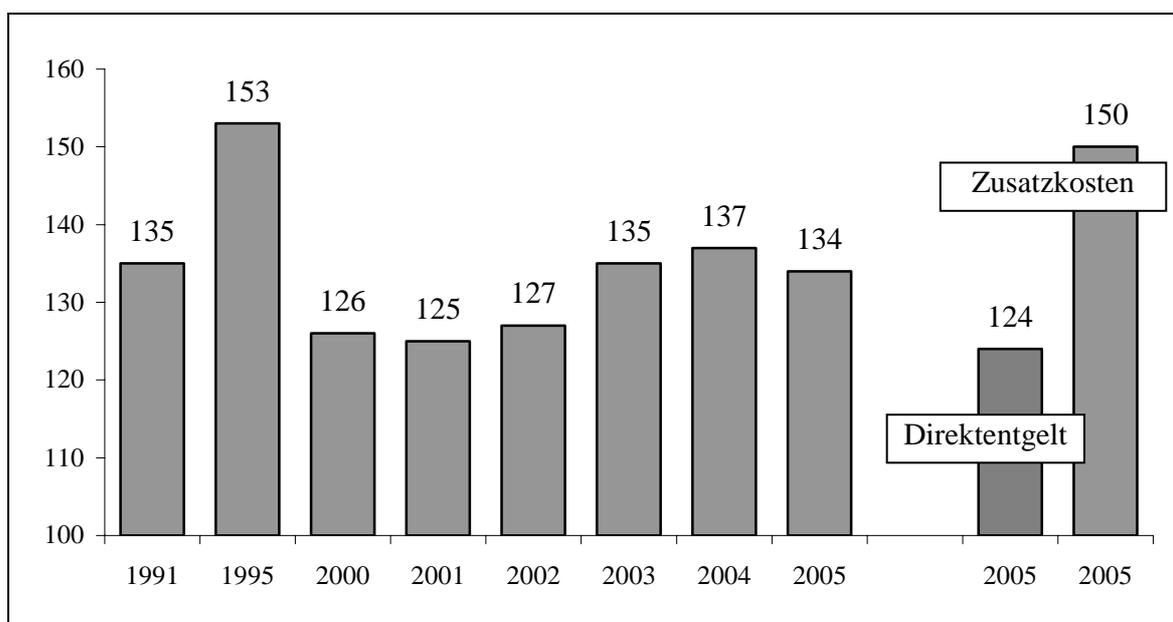
Insgesamt ist die Kostenposition der westdeutschen Industrie langfristig, wengleich mit starken Schwankungen, in etwa gleich geblieben. Bereits im Jahr 1991 war die Arbeiter-

stunde in Westdeutschland um 35 Prozent teurer als im gewichteten Durchschnitt der übrigen Industrieländer (Abbildung 2). Zunächst verschlechterte sich die deutsche Position dann in der ersten Hälfte der neunziger Jahre fast ununterbrochen. Im Rekordjahr 1995 lagen die westdeutschen Arbeitskosten um 53 Prozent über dem Durchschnitt der hier betrachteten Industrieländer. Anschließend sorgten die Abwertung gegenüber dem US-Dollar und die im Vergleich zum Ausland günstigere Kostenentwicklung im Inland für eine deutliche Entlastung. Im Jahr 2001 war die Arbeiterstunde im Verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands noch 25 Prozent teurer als im Durchschnitt der übrigen Industrieländer. Danach hat sich vor allem wechselkursbedingt bis zum Jahr 2004 wieder eine Verschlechterung um insgesamt 12 Prozentpunkte ergeben, die besonders im Jahr 2003 deutlich ausfiel. Durch die Verbesserung der Kostenposition im Jahr 2005 ergibt sich aktuell ein Kostenvorteil von 34 Prozent gegenüber dem Durchschnitt der Konkurrenzländer, wobei die neuen EU-Länder mit ihren extrem niedrigen Arbeitskosten zur besseren langfristigen Vergleichbarkeit noch nicht mitgezählt wurden. Besonders belastend sind die hohen Personalzusatzkosten, die im vergangenen Jahr um 50 Prozent über dem Durchschnitt der internationalen Konkurrenz lagen. Verglichen damit, fiel das Kosten-Handikap bei den Direktentgelten mit 24 Prozent weniger stark ins Gewicht.

Abbildung 2

## Westdeutsche Arbeitskosten im internationalen Vergleich

Durchschnitt der übrigen Industrieländer = 100



Auf Euro-Basis im Verarbeitenden Gewerbe. Ohne Ostdeutschland und ohne die neuen EU-Länder; gewichtet mit den Anteilen der jeweiligen Länder am Weltexport im Zeitraum 2003 bis 2005.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln auf Basis nationaler Angaben

## Arbeitskosten im industriellen Verbund

Die Standortattraktivität einer Volkswirtschaft hinsichtlich der Arbeitskosten lässt sich noch genauer erfassen, wenn die Kosten der industriellen Zulieferer mit berücksichtigt werden. Durch die verstärkte intersektorale Arbeitsteilung können Industrieunternehmen ihre Kostenbelastungen reduzieren. Dabei werden die einzelnen Wirtschaftsbereiche entsprechend ihrem Anteil am Arbeitsvolumen des industriellen Verbundsektors berücksichtigt (Neligan/Schröder, 2006). Daraus ergeben sich Gewichte von knapp 80 Prozent für die Arbeitskosten des Verarbeitenden Gewerbes und von gut 20 Prozent für die Zulieferer. Die Verbundbetrachtung ist daher wesentlich aussagekräftiger als der Vergleich des IMK, der ungewichtet Dienstleister und Industrie zusammenführt. Dabei ist das IMK von der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung der Arbeitskosten abgerückt und benutzt zudem in einer eigenen Verbundbetrachtung die Berechnungen des IW Köln (Düthmann et al., 2006).

Tabelle 4

## Arbeitskosten der Industrie mit und ohne Verbundeffekte

Angaben für das Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2005 je geleistete Stunde<sup>1)</sup>

	Mit Verbundeffekt <sup>2)</sup>	Ohne Verbundeffekt
Dänemark	28,79	28,33
Finnland	26,12	25,98
<b>Deutschland</b>	<b>25,60</b>	<b>26,55</b>
Belgien	25,21	25,64
Niederlande	25,06	25,45
Schweden	23,78	23,67
Luxemburg	22,27	22,55
Österreich	22,03	22,16
Frankreich	21,39	21,38
Vereinigtes Königreich	20,56	20,47
Irland	19,67	19,47
Italien	17,77	17,71
Spanien	16,87	17,25
Griechenland	11,32	11,11
Portugal	7,83	7,37
Tschechische Republik	5,20	5,04
Ungarn	4,92	4,88
Slowakische Republik	4,06	4,06

1) Männliche und weibliche Arbeiter. 2) Modellrechnung mit folgenden Annahmen: Branchenstruktur des Arbeitsvolumens im Verbund wie in Deutschland im Jahr 2004; Kostenrelation zum Verarbeitenden Gewerbe der einzelnen Branchen wie im Jahr 2000 bezogen auf die Arbeitnehmerstunde, für Deutschland Kostenrelationen des Jahres 2004.

Quellen: Eurostat; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Im Vergleich zur Pilotuntersuchung vom März 2006 stehen jetzt für Deutschland erste Ergebnisse der Arbeitskostenerhebung 2004 zur Verfügung. Erstmals direkt erfasst wurden die unternehmensnahen Dienstleistungen. Deren Arbeitskosten sind bedeutend höher als bisher angenommen. Nicht zuletzt deswegen ergeben sich für die Zulieferer nun nur noch um knapp 17 Prozent niedrigere Arbeitskosten als im Verarbeitenden Gewerbe. Auf Grundlage der teilweise geschätzten Strukturzahlen des Jahres 2000 hatte der Kostenunterschied noch fast 22 Prozent betragen. Da die Zulieferer mit einem Gewicht von gut einem Fünftel im Verbund berücksichtigt werden, ergeben sich somit in Deutschland für den industriellen Verbund Arbeitskosten, die um 3,6 Prozent unter dem Wert des Verarbeitenden Gewerbes liegen. Auf Basis der alten Daten hatte sich noch eine Differenz von 4,3 Prozent ergeben.

In absolute Werte umgerechnet, bedeutet dies, dass die Kosten je Arbeiterstunde in Deutschland mit Berücksichtigung der Verbundeffekte um 95 Cent niedriger liegen als im Verarbeitenden Gewerbe (Tabelle 4). In den übrigen Ländern ist der Verbundeffekt weit kleiner und führt teils zu etwas geringeren und teils zu etwas höheren Kosten. Im Kostenranking der EU-15 tauscht Deutschland mit Finnland die Plätze, belegt mit Berücksichtigung des Verbundeffekts also nur noch den dritten Platz. Ansonsten bleibt die Rangfolge unverändert. Nach wie vor groß bleibt der Kostennachteil Deutschlands gegenüber den großen Industrieländern Frankreich, Vereinigtes Königreich, Italien und Spanien. Die geringen Änderungen durch die Einbeziehung der Vorleistungsunternehmen in die Arbeitskostenrechnung belegen, dass der traditionelle Arbeitskostenvergleich eine gute Annäherung der für die internationale Kostenwettbewerbsfähigkeit problemadäquateren Betrachtung des Industrieverbunds darstellt.

### **Ausblick**

Für das Jahr 2006 zeichnet sich bisher weder eine nennenswerte Verbesserung noch eine deutliche Verschlechterung der deutschen Kostenposition ab. Der Beitragssatz in der Sozialversicherung könnte zwar leicht sinken, eine markante Entlastung bei den Zusatzkosten ist jedoch nicht in Sicht. Die Entwicklung der Tariflöhne und erste Lohndaten lassen eine leichte Beschleunigung der Kostendynamik in Deutschland befürchten. Andererseits erscheint ein wesentlich stärkerer heimischer Kostendruck als bei den Konkurrenzländern nicht sehr wahrscheinlich. Auch bei den Wechselkursen sind gravierende Veränderungen zurzeit nicht sehr plausibel.

## Literatur

Beyfuß, Jörg / Eggert, Jan, 2000, Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft und ihre Arbeitsplatzeffekte, aktuelle Trends, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung und die Bedeutung der staatlichen Förderung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Nr. 258, Köln

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2006, Investitionen im Ausland – Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Frühjahr 2006, Berlin

Düthmann, Anja / Hohlfeld, Peter / Horn, Gustav / Logeay, Camille / Rietzler, Katja / Stephan, Sabine / Zwiener, Rudolf, 2006, Arbeitskosten in Deutschland bisher überschätzt, IMK Report, Nr. 11, Düsseldorf

Europäische Kommission, 1999, Commission Regulation (EC) No 1726/1999 of 27 July 1999 implementing Council Regulation (EC) No 530/1999 concerning structural statistics on earnings and on labour costs as regards the definition and transmission of information on labour costs, in: Official Journal of the European Communities, S. L203/28–L203/40

Marin, Dalia, 2004, ‚A Nation of Poets and Thinkers‘ – Less So with Eastern Enlargement? Austria and Germany, Discussion Paper, Nr. 2004/06, Universität München

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

Schröder, Christoph, 1997, Methodik und Ergebnisse internationaler Arbeitskostenvergleiche, in: IW-Trends, 24. Jg., Heft 3, S. 90–99

Schröder, Christoph, 2003, Personalzusatzkosten in der deutschen Wirtschaft, in: IW-Trends, 30. Jg., Heft 2, S. 37–46

Schröder, Christoph, 2005, Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 32. Jg., Heft 3, S. 63–76

Schröder, Christoph, 2006, Personalzusatzkosten in der deutschen Wirtschaft, in: IW-Trends, 33. Jg., Heft 2, S. 47–57

\*\*\*

## International Comparison of Labor Costs in Manufacturing

In 2005, hourly labor costs in the West German manufacturing industry amounted to 27.87 euro. This was 34 percent above the average of the countries compared. The difference was strongly due to non-wage labor costs (12.20 euro per hour) which were 50 percent higher than the country average. Because of improved cost discipline, West Germany's cost disadvantage has, however, decreased by 2 percentage points since 2004. Compared to its peak year 1995 it has even shrunk by 19 percentage points. In East Germany, labor costs (17.37 euro) were still more than one third below the West German level as their catching up has recently slowed down. In 2005, their growth rate (1.2 percent) was only 0.2 percentage points higher than in West Germany.