



# **IW-Trends 4/2018**

## **Lohnstückkosten im internationalen Vergleich**

Christoph Schröder

Vorabversion aus: IW-Trends, 45. Jg. Nr. 4  
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)

© 2018 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, Dezember 2018

### Zusammenfassung

Das Lohnstückkostenniveau des deutschen Verarbeitenden Gewerbes war im Jahr 2017 im Vergleich mit der gesamten ausländischen Konkurrenz hoch. Im Durchschnitt lagen die Lohnstückkosten in den 27 Vergleichsländern um 8 Prozent unter dem deutschen Niveau. Der Kostenvorteil des Euroraums gegenüber Deutschland belief sich 2017 auf 3 Prozent. Zwar ist auch die Produktivität hierzulande überdurchschnittlich hoch. Dies reicht jedoch nicht aus, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Auch bei der Entwicklung der Lohnstückkosten sticht Deutschland nicht heraus. Gegenüber der gesamten Ländergruppe hat sich die Lohnstückkostenposition seit der Euro-Einführung trotz der damaligen Wettbewerbsschwäche Deutschlands nur um 5 Prozent verbessert. Günstiger schneidet Deutschland im Vergleich zum Euroraum mit einer Verbesserung von knapp 10 Prozent im Zeitraum 1999 bis 2017 ab. Dies liegt jedoch allein an der günstigen Entwicklung bis zum Vorkrisenjahr 2007. Seit dem Jahr 2013 ist die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euroraum nach zuvor starker Volatilität annähernd konstant und unterscheidet sich nicht stark vom langfristigen Durchschnitt. Da auch die deutschen Überschüsse im Warenhandel mit dem Euroraum in Relation zum Handelsvolumen kaum größer sind als Ende der 1990er Jahre und inzwischen fast alle Euroländer Leistungsbilanzüberschüsse erzielen, lässt sich ein Anpassungsbedarf der deutschen Lohnstückkostenposition nach oben empirisch nicht belegen.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: F16, J24, J30

### **Deutsche Exportwirtschaft vor zunehmenden Herausforderungen**

Die deutsche Wirtschaft im Allgemeinen und die exportorientierte deutsche Industrie im Besonderen stehen vor zunehmenden Herausforderungen. Die außenwirtschaftlichen Risiken nehmen durch den anstehenden Brexit und den Protektionismus der USA zu. Der Fachkräftemangel führt immer mehr zu einem Engpass bei den Unternehmen. Durch die Digitalisierung und die großen Veränderungen in der Automobilindustrie werden zum Teil tiefgreifende Umstrukturierungen erforderlich und es entsteht ein großer Investitions- und Innovationsbedarf. Die wirtschaftliche Dynamik in Deutschland wird sich gemäß der IW-Prognose vom Dezember 2018 abschwächen und hinter dem durchschnittlichen Wachstum des Euroraums zurückbleiben (IW-Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur, 2018). Gleichzeitig wird aus gewerkschaftlicher Perspektive ein preislicher Wettbewerbsvorteil Deutschlands von 8 Prozent gesehen und gesamtwirtschaftlich negativ bewertet (Albu et al., 2018). Überdies fordert der Internationale Währungsfonds eine höhere Lohndynamik in Deutschland, um die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) zu entlasten (IMF, 2017).

Im Folgenden wird untersucht, ob die These einer zu starken deutschen Kostenwettbewerbsfähigkeit empirisch belegbar 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 Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung 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 Forschung und Entwicklung. Sie liefert gute Rahmenbedingungen, um sich temporäre Vorsprünge im Wettbewerb und damit Alleinstellungsmerkmale zu erarbeiten (IW Consult, 2014). Diese Vorteile können jedoch rasch verloren gehen. So kommen beispielsweise in der Automobilindustrie 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.

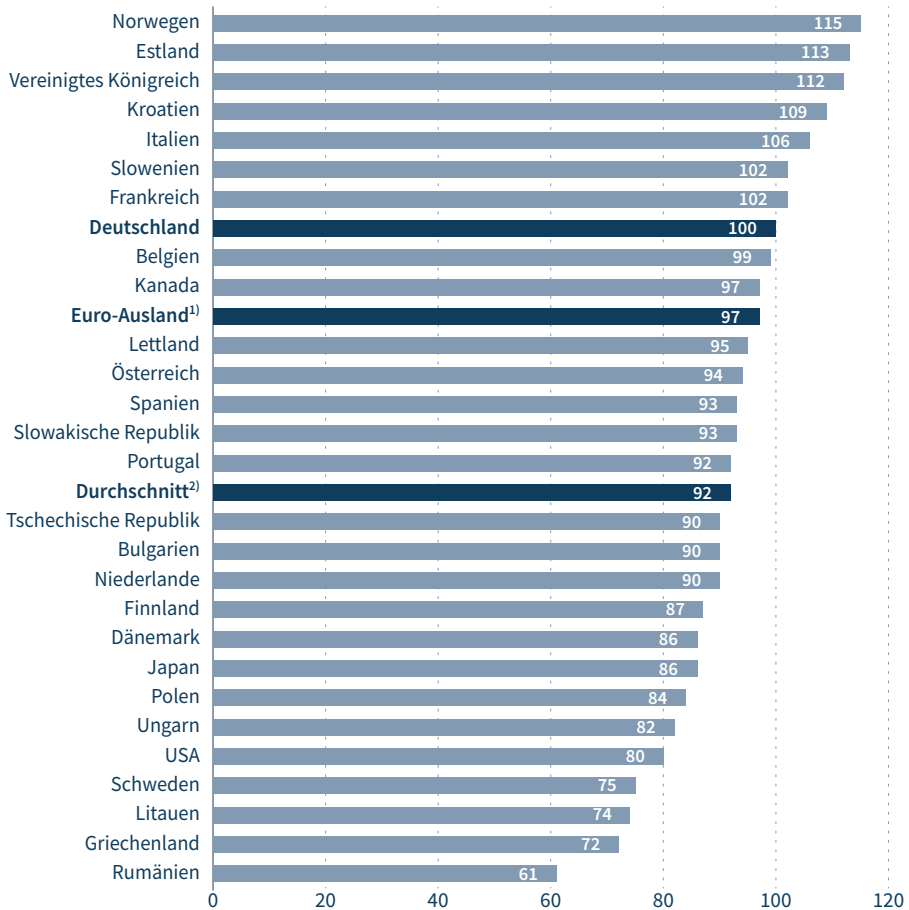
### Überdurchschnittliches Lohnstückkostenniveau in Deutschland

Deutschland nimmt im Ranking der Lohnstückkosten unter 28 Ländern den achten Platz ein (Abbildung 1). Mit dem Vereinigten Königreich, Italien und Frankreich sind die nach Deutschland größten europäischen Volkswirtschaften vor Deutschland platziert. Die außereuropäische Konkurrenz produziert dagegen mit Ausnahme Kanadas deutlich weniger arbeitskostenintensiv. Die USA kann mit 20 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten als Deutschland um Aufträge konkurrieren. Japan erreicht einen Lohnstückkostenvorteil von 14 Prozent. Innerhalb Europas kommen Finnland, Dänemark, Polen, Ungarn, Schweden, Litauen und Griechenland auf ein Lohnstückkostenniveau, das um knapp ein Achtel bis mehr als ein Viertel unter dem deutschen Niveau liegt. Rumänien hat sogar 39 Prozent niedrigere Lohnstückkosten als Deutschland. Im Durchschnitt kann die ausländische Konkurrenz daher mit Lohnstückkosten produzieren, die 8 Prozent unter dem deutschen Niveau liegen. Gegenüber dem Euroraum – im Folgenden durchgängig Euroraum ohne

### Lohnstückkostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 1

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2017, Deutschland = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2017.

1) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.

2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2015 bis 2017.

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

Abbildung 1: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/5yeC485jbnDwCwB>

Deutschland – beträgt das deutsche Lohnstückkostenhandicap 3 Prozent. Damit ist Deutschland mit den Ländern des Euroraums insgesamt gesehen zwar ungefähr auf Augenhöhe. Einen besonderen Kostenwettbewerbsvorteil für Deutschland zeigt der Niveauvergleich aber nicht an.

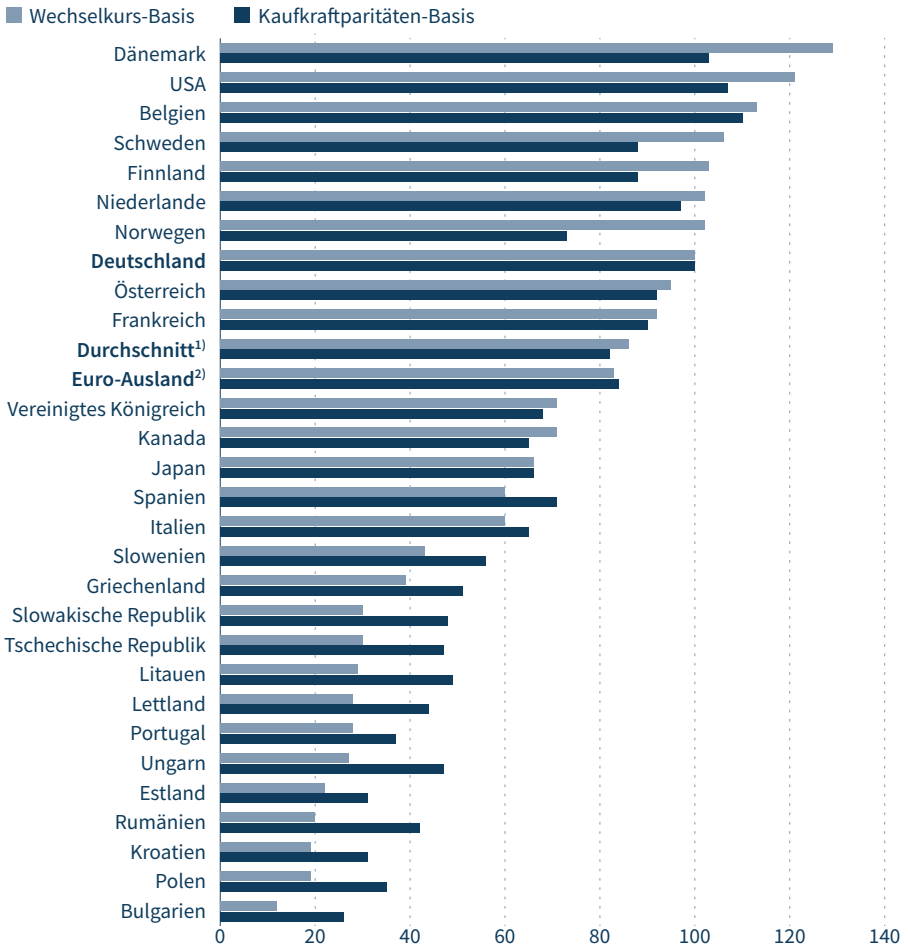
Das Lohnstückkostenniveau der deutschen Industrie ist hoch, obwohl ihre Produktivität klar über dem Durchschnitt der betrachteten 27 Vergleichsländer liegt (Abbildung 2): Die Produktivität der Konkurrenz blieb im Jahr 2017 bei der Bewertung mit den jahresdurchschnittlichen Wechselkursen um 14 Prozent hinter Deutschland zurück, der Euroraum hatte sogar einen Rückstand von 17 Prozent. Insgesamt belegte Deutschland den achten Platz. Höher war die Produktivität in den skandinavischen Ländern, bei den westlichen Nachbarn Belgien und den Niederlanden sowie in den USA. Durch den im Vergleich zum Euro seit 2015 höher bewerteten US-Dollar hatten die USA eine um ein Fünftel höhere Produktivität als Deutschland. Von den hinter Deutschland platzierten Ländern hatten Österreich und Frankreich mit 5 beziehungsweise 8 Prozent noch moderate Rückstände. Alle übrigen Länder lagen weit zurück: das Vereinigte Königreich, Kanada und Japan um rund 30 Prozent, Spanien und Italien um 40 Prozent. Die Produktivität Griechenlands fiel mit 39 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 beispielsweise auf 7 Prozent. Damit fallen die USA hinter Belgien zurück, das mit einer gegenüber Deutschland um 10 Prozent höheren Produktivität Spitzenreiter im Ranking auf Kaufkraftparitäten-Basis ist. Vor allem die skandinavischen Länder verlieren deutlich auf Basis der Kaufkraftparitäten des BIP. Deutschland erreicht auf Basis von Kaufkraftparitäten den vierten Platz in der Produktivitätsrangliste. Gegenüber dem Durchschnitt der Konkurrenz vergrößert sich der Abstand von 14 auf 18 Prozent und ist damit etwas größer als gegenüber dem Euroraum (16 Prozent). Die mitteleuropäischen Länder schneiden auf Basis der Kaufkraftparitäten deutlich besser ab. So erreichen beispielsweise die Tschechische und die Slowakische Republik sowie Ungarn rund die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und platzieren sich knapp hinter Griechenland. Bulgarien kommt unter Berücksichtigung seines niedrigen Preisniveaus immerhin auf gut ein Viertel des deutschen Produktivitäts-

**Produktivitätsniveau im internationalen Vergleich**

Abbildung 2

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2017, 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 2015 bis 2017.

2) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.

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

Abbildung 2: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/EBFijpwGg8xTttn>

niveaus, während es auf Wechselkurs-Basis nur ein Achtel des deutschen Werts erreicht.



Wie die hohen deutschen Lohnstückkosten belegen, war das Produktivitätsniveau jedoch nicht groß genug, um den Nachteil der in Deutschland hohen Arbeitskosten auszugleichen. Das deutsche Verarbeitende Gewerbe belegt im Arbeitskosten-Ranking den vierten Platz. Lediglich in Norwegen, Belgien und Dänemark sind die Arbeitskosten höher als hierzulande. Sowohl die 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 fast alle mittel- und osteuropäischen Länder mehr als aus. So betragen die Arbeitskosten in Polen nur rund ein Sechstel, in Rumänien ein Achtel und in Bulgarien sogar nur ein Zehntel des deutschen Niveaus. Die übrigen Staaten dieser Ländergruppe können mit der Ausnahme von Slowenien mit Arbeitskosten, die zwischen gut einem Viertel und einem Fünftel des deutschen Werts liegen, um Aufträge und Investitionen konkurrieren.

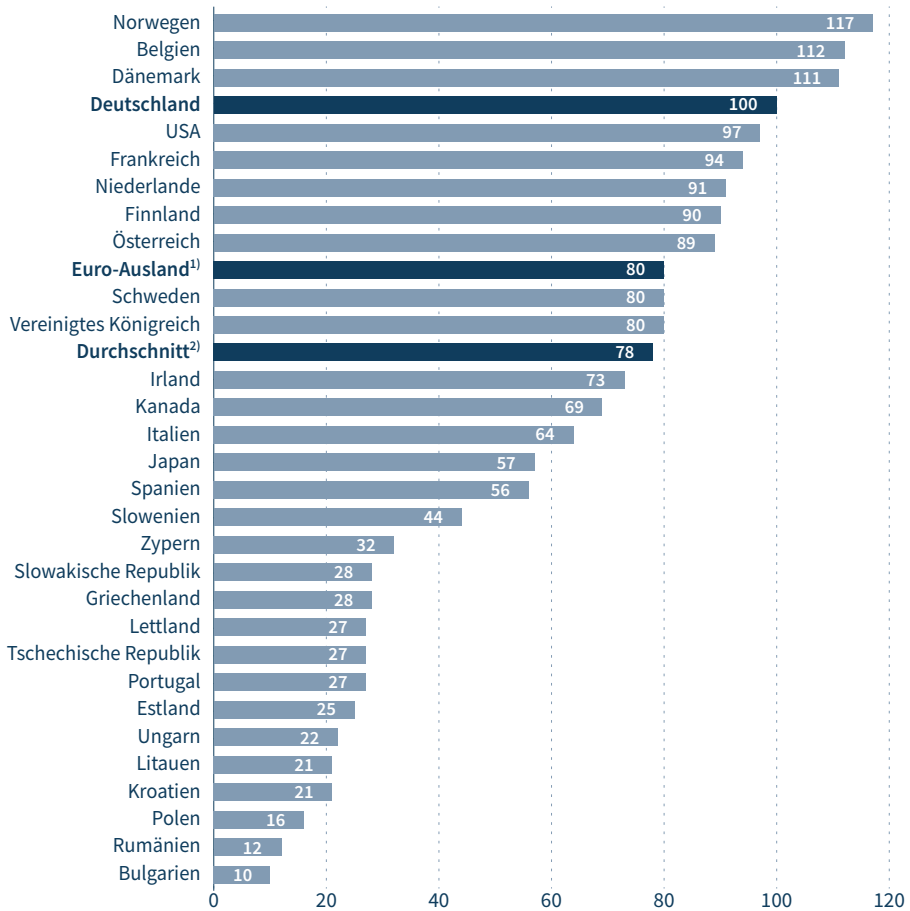
Die hohen deutschen Arbeitskosten sind somit auch ein Handicap bei der Standortattraktivität. Dies untermauern Unternehmensbefragungen: Im Herbst 2018 sahen 41 Prozent der vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) befragten Unternehmen in den Arbeitskosten eines der größten Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung – der höchste Wert hinter dem immer häufiger genannten Fachkräftemangel (DIHK, 2018). Zudem spielt bei den Investitionshemmnissen die Höhe der Arbeitskosten eine wichtige Rolle (Bardt/Grömling, 2017).

Der alleinige Vergleich der Lohnstückkostenniveaus kann unvollständig sein, da die Höhe der Lohnstückkosten ebenfalls durch Struktureffekte beeinflusst wird. So ist beispielsweise der arbeitsintensive Maschinenbau in Deutschland überrepräsentiert. Dies führt für sich genommen zu einem niedrigeren Produktivitätsniveau und 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 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, 2016a).

### Arbeitskostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 3

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2017, Deutschland = 100



Arbeitskosten je geleistete Stunde.

1) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.

2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Kroatien, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2015 bis 2017.

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

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

### Lohnstückkosten im Ausland langfristig konstant

Die Lohnstückkostenentwicklung wird im Folgenden detailliert ab Ende der 1990er Jahre betrachtet und in drei Phasen unterteilt: in die Zeit zwischen der Euroeinführung bis zum Vorkrisenjahr 2007, in die Phase einschließlich der globalen

## Lohnstückkostenentwicklung im internationalen Vergleich

Tabelle

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	Nationalwährungsbasis			Euro-Basis	
	1999–2007	2007–2011	2011–2017	1999–2017	1999–2017
Japan	-4,1	-0,3	-1,6	-2,4	-2,7
Slowakische Republik	-3,0	-1,8	-0,6	-1,9	0,2
Polen	-4,7	-1,7	2,0	-1,8	-1,9
Finnland	-3,5	4,0	0,4	-0,6	-0,6
Tschechische Republik	-1,1	-3,0	2,2	-0,4	1,4
Belgien	-0,8	0,9	-0,8	-0,4	-0,4
USA	-2,3	-0,2	2,1	-0,4	-0,7
<b>Deutschland</b>	<b>-1,8</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>
Litauen	-0,9	-3,6	3,0	-0,2	1,0
Frankreich	-0,7	1,0	-0,1	-0,1	-0,1
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>-0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Österreich	-1,5	1,8	1,0	0,0	0,0
Schweden	-1,6	0,0	2,4	0,1	-0,4
Niederlande	-0,9	1,7	0,5	0,2	0,2
<b>Euro-Ausland<sup>2)</sup></b>	<b>-0,1</b>	<b>1,5</b>	<b>0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>
Griechenland	2,4	4,4	-4,8	0,4	0,1
Dänemark	1,8	-1,3	-0,3	0,4	0,4
Portugal	0,4	-0,3	1,1	0,5	0,5
Spanien	2,0	1,2	-0,7	0,9	0,9
Italien	1,5	2,6	0,0	1,2	1,2
Kanada	2,0	0,9	0,6	1,3	1,7
Vereinigtes Königreich	0,6	2,0	2,0	1,4	-0,2
Slowenien	1,5	1,7	1,1	1,4	0,3
Norwegen	2,3	1,4	2,2	2,1	1,4
Ungarn	2,3	1,7	3,3	2,5	1,4
Estland	4,7	-3,1	6,3	3,4	3,4
Lettland	6,3	-0,8	5,3	4,4	3,7
Rumänien	21,8	-4,6	6,0	10,2	4,1
Bulgarien	-	4,4	4,1	-	-

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Bulgarien und Rumänien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2015 bis 2017.

2) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern.

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

Tabelle: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/Ggb2QBCmBzSHroH>

Finanzmarktkrise und der nachfolgenden Normalisierung der Nachfrage (2007 bis 2011) und in den Zeitraum 2011 bis 2017. Damit kann die unterschiedliche Dynamik in den verschiedenen Zeiträumen aufgezeigt und erklärt werden. Über den Gesamtzeitraum 1999 bis 2017 entwickelten sich die Lohnstückkosten auf Nationalwährungsbasis in Deutschland etwas günstiger als in der gesamten Vergleichs-

gruppe (Tabelle). Während sie in Deutschland jahresdurchschnittlich um 0,3 Prozent sanken, stagnierten sie im Ausland. 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. Neben Deutschland gab es fünf Länder im Euroraum mit meist leicht sinkenden Lohnstückkosten. Insgesamt sanken die Lohnstückkosten im Gesamtzeitraum in neun Konkurrenzländern. Besonders stark reduzierten sie sich mit einer Jahresrate von rund 2 Prozent in Japan, der Slowakischen Republik und Polen. Dagegen stiegen unter den größeren Ländern die Lohnstückkosten in Spanien, Italien, Kanada und dem Vereinigten Königreich um rund 1 Prozent pro Jahr.

Die Wechselkursentwicklung hatte langfristig und im Durchschnitt der Länder keinen Einfluss auf die Lohnstückkosten: In der gesamten Auslandsgruppe blieben sie auf Euro-Basis konstant, im Euroraum legten sie – wie auf Nationalwährungsbasis – um jährlich 0,3 Prozent zu. Auch auf Euro-Basis gingen die Lohnstückkosten im Gesamtzeitraum in immerhin sechs Ländern stärker zurück als in Deutschland. Im langfristigen Vergleich der Lohnstückkostendynamik zeigte Deutschland somit eine leicht überdurchschnittliche, aber keinesfalls hervorzuhebend hohe Kostendisziplin. Bemerkenswert ist, dass Frankreich mit einem jahresdurchschnittlichen Rückgang von 0,1 Prozent im gesamten Untersuchungszeitraum kaum anders abschnitt als Deutschland mit einem Rückgang von 0,3 Prozent.

### **Keine deutsche Kostenverbesserung nach der Wirtschaftskrise**

Im Zeitraum 1999 bis 2007 entfiel aufgrund der gemeinsamen Geldpolitik der deutsche Vorteil niedriger Zinsen gegenüber einer Reihe von Ländern des Euroraums. Dies setzte Deutschland hinsichtlich der Kostenwettbewerbsfähigkeit zusätzlich unter Druck. Gleichwohl konnte Deutschland in dieser Phase seine Lohnstückkosten deutlich senken – der jahresdurchschnittliche Rückgang betrug 1,8 Prozent. Im Euroraum blieben die Lohnstückkosten von 1999 bis 2007 annähernd stabil, sodass Deutschland seine Kostenwettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Ländern des Euroraums in dieser Phase insgesamt deutlich verbessern konnte. 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 0,7 Prozent. Da der Euro in dieser Phase recht stark notierte, konnte das Ausland (ohne Euro-Raum) von Abwertungseffekten profitieren. In der gesamten Auslandsgruppe gaben auf Euro-Basis gerechnet die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 1,6 Prozent nach – also im annähernd gleichen Ausmaß 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 stark betroffen und überbrückte diesen mit Blick auf die Erwerbstätigen unter anderem mit Kurzarbeit, aber weitgehend ohne Entlassungen. 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 1,1 Prozent blieb der Anstieg im Zeitraum 2007 bis 2011 noch im Rahmen, obwohl er etwas höher war als bei der Konkurrenz. Im gesamten Ausland stiegen die Lohnstückkosten um 0,7 Prozent pro Jahr, im Euroraum war der Anstieg mit jahresdurchschnittlich 1,5 Prozent noch stärker.

Nach der globalen Finanzmarktkrise legten die Lohnstückkosten im Zeitraum 2011 bis 2017 hierzulande mit fast unvermindertem Tempo im Jahresdurchschnitt um 0,9 Prozent zu. Damit wurde die ausländische Konkurrenz insgesamt zwar nur leicht übertroffen (Anstieg 0,8 Prozent). Vor allem gegenüber dem Euroraum verschlechterte sich jedoch die deutsche Lohnstückkostenposition deutlich. Im Gefolge der von der europäischen Staatsschuldenkrise ausgelösten wirtschaftlichen Schwäche – in einigen Ländern herrschte eine ausgeprägte Rezession – blieben die Lohnstückkosten im Euroraum in etwa konstant. 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 0,7 Prozent nach. Frankreich konnte seine Lohnstückkosten in dieser Phase nahezu stabil halten und dadurch bei der Kostenwettbewerbsfähigkeit zu Deutschland aufschließen. Gerade diese Teilperiode liefert keinen Beleg für eine die Nachbarländer belastende Lohnzurückhaltung in Deutschland.

### Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands

Seit 1999 haben sich die Lohnstückkosten in der deutschen Industrie leicht günstiger als bei der ausländischen Konkurrenz entwickelt. Es zeigte sich jedoch 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 des Euro-Eintritts. 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, 2016b). 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).

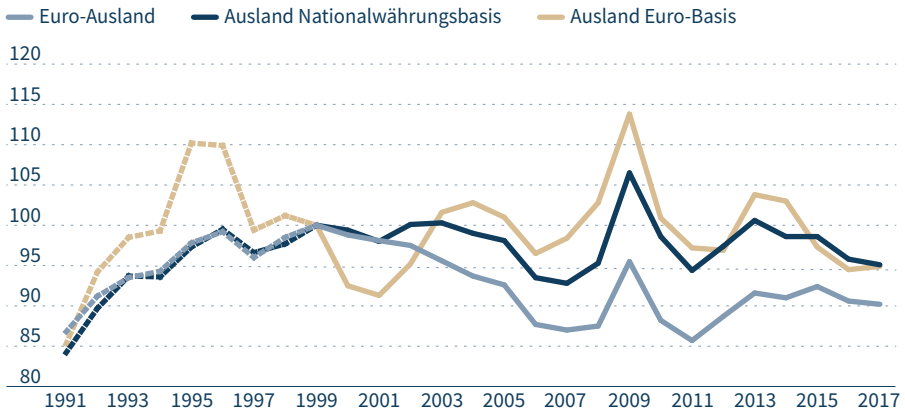
Um die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten mit der Konkurrenz im Zeitablauf besser veranschaulichen zu können, wird im Folgenden die Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Ausland und den anderen Euro-Ländern dargestellt. Die Lohnstückkostenposition Deutschlands ist für 1999, also dem Jahr der Euro-Einführung, auf 100 indiziert. 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. Dies gilt nicht nur für den Untersuchungszeitraum, sondern auch wenn man zusätzlich die 1990er Jahre betrachtet (Abbildung

## Deutschlands Lohnstückkostenposition

Abbildung 4

Relative Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Euro-Ausland<sup>1)</sup> und dem Ausland<sup>2)</sup>, Index 1999 = 100



1) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; 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/QFPFLZenc4S76cZx>

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 deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungsbasis nur im Jahr 2009 schlechter als 1999 und sie lag in den Jahren 2002, 2003 und 2013 auf gleichem Niveau. Das Jahr 2009 nimmt aber eine Sonderstellung ein, da die deutsche Industrie mit ihrem Schwerpunkt auf Investitionsgütern 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 hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland insgesamt um 5 Prozent verbessert, und zwar sowohl auf Nationalwährungsbasis als auch auf Euro-Basis. Im Verlauf zeigten sich jedoch deutliche Schwankungen.

So hat sich die deutsche Position gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz insgesamt auf Nationalwährungsbasis zunächst kaum verändert und sich in den Jahren vor der globalen Wirtschaftskrise – besonders von 2005 auf 2006 – deutlich gestärkt. Die deutsche Lohnstückkostenposition war im Jahr 2007 um gut 7 Prozent besser als 1999 und sie erreichte damit im Untersuchungszeitraum 1999 bis 2017 ihren günstigsten Wert. Nach dem krisenbedingten Auf und Ab hatte sich die deutsche Lohnstückkostenposition bis 2011 wieder deutlich erholt, in den beiden Folgejahren erneut stark verschlechtert. In den letzten Jahren gab es wieder eine deutliche Verbesserung, vor allem durch die günstige Entwicklung im Jahr 2016. Diese erklärt sich durch den Produktivitätssprung in der deutschen Industrie, der sich nach deutlich revidierten Zahlen des Statistischen Bundesamtes auf 5 Prozent belief.

Gegenüber dem Euroraum hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition einerseits gegenüber 1999 zwar insgesamt um 10 Prozent verbessert, das heißt in einem höheren Ausmaß als gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz. Andererseits hat sich aber gegenüber 2011 eine klare Verschlechterung um 5 Prozent ergeben. Letztere resultiert aus dem starken Anstieg der deutschen Lohnstückkosten in den Jahren 2012 und 2013.

### **Schlussfolgerungen und Ausblick**

Der internationale Vergleich zeigt, dass sich die Lohnstückkostenposition des deutschen Verarbeitenden Gewerbes gegenüber dem Euroraum seit dem Jahr 2013 kaum bewegt hat. Dies stellt eine für den gesamten Untersuchungszeitraum von 1999 bis 2017 bisher nicht dagewesene Konstanz dar. Es herrscht also weder das eine Extrem eines vermeintlich erdrückenden Wettbewerbsvorteils der deutschen Industrie gegenüber den Europartnern vor noch das einer Erosion der Kostenwettbewerbsfähigkeit. Hierfür spricht ebenso, dass sich die aktuelle Lohnstückkostenposition gegenüber dem Euroraum nur 2 Prozent unter dem langfristigen Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2017 bewegt. Auch gegenüber der gesamten Auslandskonkurrenz ist der Abstand mit 3 Prozent kaum größer.

Die Zahlen der Außenhandelsstatistik sprechen ebenfalls dafür, dass für die Lohnstückkosten der deutschen Industrie kein Anpassungsbedarf nach oben besteht. Der Überschuss im Warenhandel Deutschlands mit dem Euroraum war zuletzt



gemessen am Bruttoinlandsprodukt mit 2,4 Prozent nur noch halb so groß wie im Jahr 2007. Da die Handelsverflechtungen intensiver geworden sind und der Vorleistungshandel eine wichtige Rolle spielt, ist es sinnvoll, den Handelsüberschuss in Relation zum Handelsvolumen (Mittelwert aus Einfuhr und Ausfuhr) zu messen. Der deutsche Überschuss war in dieser Relation mit 19 Prozent im Jahr 2017 kaum größer als im Jahr der Einführung des Euro (17 Prozent). Auch der deutsche Leistungsbilanzüberschuss ist seit 2015 leicht rückläufig. Zudem erzielten die meisten anderen Euro-Mitgliedsländer mittlerweile Leistungsbilanzüberschüsse. Negative Salden wiesen im Jahr 2017 lediglich Frankreich, Griechenland und Zypern auf. Im Jahr 2007 hatten dagegen noch elf Euro-Länder Leistungsbilanzdefizite.

Der IWF fordert eine höhere Lohndynamik in Deutschland, denn dadurch könne die Kerninflationsrate im Euroraum schneller steigen und die EZB hätte es leichter, ihre stark expansive Geldpolitik zu normalisieren (IMF, 2017). Mit einem stärkeren Lohnwachstum in Deutschland könnte unter Umständen das Inflationsziel schneller erreicht werden. Das dann schnellere Aussteigen der EZB aus ihrer Expansionspolitik würde die Effekte der Geldpolitik auf Wachstum und Beschäftigung dann aber abschwächen – zum Nachteil der Südländer im Euroraum (Hüther, 2018).

Eine stark expansive Lohnpolitik erscheint daher kontraproduktiv. Denn auch ohne politischen Druck dürfte der Fachkräftemangel in Deutschland zu höheren Lohnanstiegen führen. Bereits im Jahr 2018 dürfte sich die deutsche Lohnstückkostenposition wieder verschlechtert haben. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2018 sind die industriellen Arbeitskosten um 2,2 Prozent und die Lohnstückkosten gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum hierzulande um 2 Prozent gestiegen. Auch die Wechselkursentwicklung hat 2018 die deutsche Lohnstückkostenposition leicht belastet. Denn der Euro notierte im Jahr 2018 im Vergleich zum Jahresdurchschnitt 2017 gegenüber dem japanischen Yen um 3 Prozent und im Vergleich zum US-Dollar um knapp 5 Prozent stärker.

## Literatur

Albu, Nora / Herzog-Stein, Alexander / Stein, Ulrike / Zwiener, Rudolf, 2018, Arbeits- und Lohnstückkostenentwicklung 2017 im europäischen Vergleich, IMK Report, Nr. 142, Düsseldorf

Bardt, Hubertus / Grömling, Michael, 2017, Hausgemachte Investitionshemmnisse, IW-Kurzbericht, Nr. 78, Köln

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2018, Die Luft wird dünner, DIHK-Konjunkturumfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2018, Berlin

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

Hüther, Michael, 2018, Überlegungen zur makroökonomischen Koordination im Lichte der deutschen Erfahrungen: Geldpolitik und Lohnpolitik im Konflikt?, in: List-Forum, 44. Jg., Nr. 3, S. 283–310

IMF – International Monetary Fund, 2017, Germany: 2017 Article IV Consultation – Press Release; Staff Report and Statement by the Executive Director for Germany, IMF Country Report, Nr. 17/192, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2017/cr17192.ashx> [8.12.2018]

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 Consult, 2014, Globale Kräfteverschiebung: Kräfteverschiebung in der Weltwirtschaft – Wo steht die deutsche Industrie in der Globalisierung?, Studie im Auftrag des BDI, Köln

IW-Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur, 2018, Schwaches Wachstum bei auffrischendem Gegenwind – Prognose und IW-Konjunkturumfrage Herbst 2018, in: IW-Trends, 45. Jg., Nr. 4, Online-Sonderausgabe, Nr. 3.2018, S. 3–27

Mönnig, Anke / Schneemann, Christian / Weber, Enzo / Zika, Gerd / Helmrich, Robert, 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, 2016a, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 43. Jg., Nr. 3, S. 39–57

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

## An International Comparison of Unit Labour Costs

In 2017, unit labour costs in Germany's manufacturing industry remained high in comparison with the foreign competition. On average, unit labour costs in the comparator countries were 8 per cent below the German level. The cost advantage of the Eurozone compared to Germany amounted in 2017 to 3 per cent. Productivity in Germany is also above average, but not by enough to compensate for the disadvantage of high labour costs. Nor is Germany exceptional in how unit labour costs have developed. Since the introduction of the euro, the level of unit labour costs has improved by only 5 per cent compared with the rest of the world, despite the weakness of the German competitiveness at that time. With an improvement of just under 10 per cent between 1999 and 2017, Germany has outperformed the rest of the Eurozone. However, this is solely due to improvements occurring up to the pre-crisis year of 2007. Moreover, unit labour costs in three euro area countries have developed slightly to significantly more favourably than in Germany. And in France, which unlike Germany has not been criticised for its supposedly underperforming wage dynamics, unit wage costs in manufacturing developed only 3 per cent less favourably than in Germany during the observation period. After a period of high volatility, the position of German unit labour costs vis-à-vis the rest of the euro area has since 2013 remained almost constant and differed little from the long-term average. Since German surpluses in visible trade in relation to trade volume with the Eurozone are little larger than at the end of the 1990s and almost all euro countries now have current account surpluses, there is little empirical evidence of Germany being in a position of stifling competitive advantage.