

Vierteljahresschrift zur empirischen  
Wirtschaftsforschung, Jg. 43



■ Christoph Schröder

# Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

**Keine überzogene Lohnzurückhaltung in Deutschland**

Vorabversion aus: IW-Trends, 43. Jg. Nr. 4  
Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Verantwortliche Redakteure:

Prof. Dr. Michael Grömling, Telefon: 0221 4981-776

Dr. Oliver Stettes, Telefon: 0221 4981-697

groemling@iwkoeln.de · stettes@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)

© 2016 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 – Keine überzogene Lohnzurückhaltung in Deutschland

Christoph Schröder, Dezember 2016

**Das Lohnstückkostenniveau des deutschen Verarbeitenden Gewerbes ist nach wie vor hoch. Im Durchschnitt lagen die Lohnstückkosten in den ausgewählten Vergleichsländern im Jahr 2015 um 11 Prozent unter dem deutschen Niveau. Der Euroraum hatte mit 4 Prozent nur einen moderaten Vorteil gegenüber Deutschland. Zwar ist auch die Produktivität hierzulande überdurchschnittlich hoch. Dies reicht jedoch nicht aus, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Die Lohnstückkostenposition Deutschlands hat sich auf Nationalwährungs-Basis im Zeitraum 1991 bis 2015 gegenüber der Konkurrenz insgesamt und gegenüber dem Euroraum leicht verschlechtert – vor allem wegen der hierzulande geringeren Produktivitätsdynamik. Besonders in den 1990er Jahren erhöhten sich die deutschen Lohnstückkosten stark, sodass der Euro in Deutschland in einer schlechten ökonomischen Verfassung eingeführt wurde. Wesentlich günstiger als im Euroraum entwickelten sich die deutschen Lohnstückkosten im Zeitraum 1999 bis 2007. Seit 2011 ziehen sie jedoch wieder stärker an als bei der ausländischen Konkurrenz insgesamt und als im Euroraum. Eine Entlastung brachte den deutschen Exporteuren der seit 2015 schwächer notierte Euro.**

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: F16, J24, J30

### Deutsche Wettbewerbsfähigkeit im Fokus

Nach dem angekündigten Brexit und dem gescheiterten Referendum in Italien wird in der Europäischen Union (EU) weiter um den angemessenen Reformkurs gerungen. Dabei steht auch im Raum, dass Deutschland aufgrund einer hohen Wettbewerbsfähigkeit anhaltend hohe Leistungsbilanzüberschüsse erzielt. Dem stehen offensichtlich Leistungsbilanzdefizite in anderen Ländern gegenüber – besonders im Euroraum. Zwar wird festgestellt, dass die deutschen Arbeits- und Lohnstückkosten in den letzten Jahren wieder stärker gestiegen seien. Doch noch immer wird Korrekturbedarf gesehen (Herzog-Stein et al., 2016). Dem steht entgegen, dass sich

die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auch außerhalb des Euroraums erweisen muss und der Euroraum über Vorleistungsverflechtungen von deutschen Exporten in andere Weltregionen profitiert. Im Folgenden wird untersucht, ob die These einer zu starken deutschen Wettbewerbsfähigkeit empirisch belegbar ist und ob hieraus Anpassungslasten und Verwerfungen in den anderen Ländern des Euroraums entstehen.

Ein wichtiges Maß für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit sind die Lohnstückkosten, die angeben, 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 haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung und durch hohe Kapitalkosten bedingt sein. Bei gleich hohen Lohnstückkosten sind dann unter sonst gleichen Bedingungen die Gesamtkosten des kapitalintensiveren Unternehmens höher und damit ist auch dessen Kostenwettbewerbsfähigkeit schlechter. Eine hohe Kapitalintensität kann auch Folge von übermäßigen früheren Arbeitskostenerhöhungen sein, die dazu führten, dass der Faktor Kapital relativ billiger und Arbeit durch Kapital ersetzt wurde. Daher ist es wichtig, auch die Beschäftigungsentwicklung und die Höhe der Arbeitskosten im Blick zu behalten. Die 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 übertragbar ist und somit prinzipiell hohe Produktivität und niedrige Arbeitskosten kombinierbar sind.

Die Wettbewerbsfähigkeit wird zudem von einer Vielzahl anderer Faktoren mitbestimmt (IW Köln, 2013). So kann Deutschland beispielsweise mit stabiler Energie- und Rohstoffversorgung, hoher Rechtssicherheit, marktwirtschaftlicher Ordnung, guter Infrastruktur und mit leistungsfähigen Zulieferern punkten (IW Consult, 2014). Zudem hat sich die deutsche Industrie durch ein differenziertes Leistungsangebot wichtige Alleinstellungsmerkmale erarbeitet. Dennoch kann sie sich dem Preiswettbewerb nicht ganz entziehen. Im Folgenden wird untersucht, ob anhand des Niveaus und der Entwicklung der Lohnstückkosten Rückschlüsse gezogen werden

können auf eine übermäßig starke Lohnzurückhaltung, die wiederum Wachstumshemmnisse und Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums hervorruft. Betrachtet wird das Verarbeitende Gewerbe, da es im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtungen steht.

### **Überdurchschnittlich hohes Lohnstückkostenniveau in Deutschland**

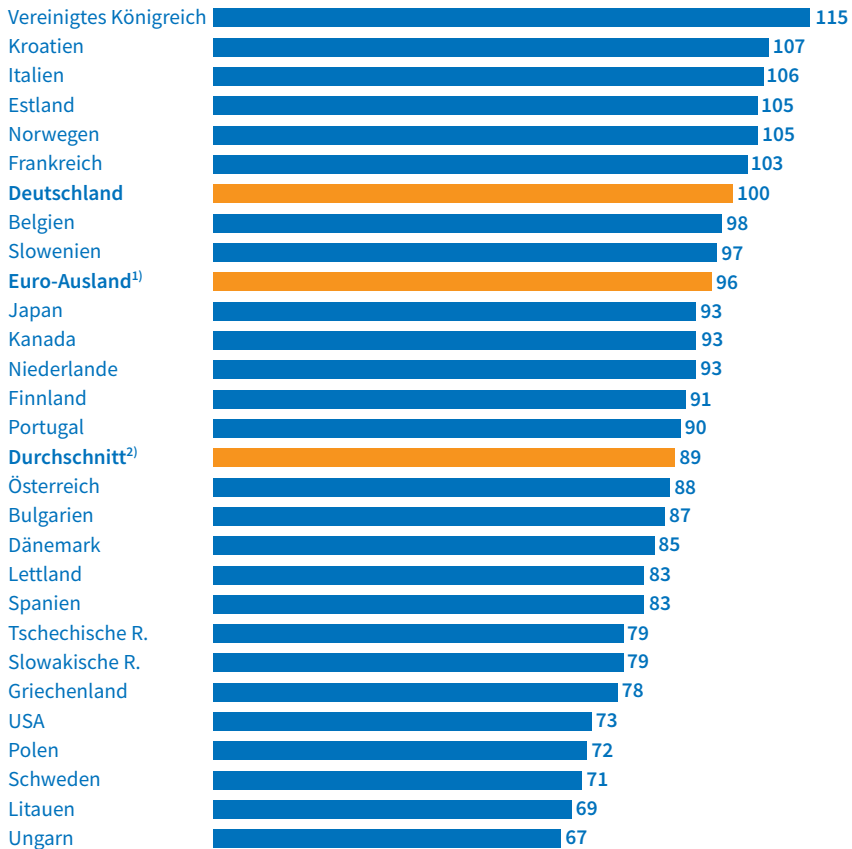
Deutschland nimmt im Ranking der Lohnstückkosten unter 27 Vergleichsländern den siebten Platz ein und belegt damit einen der vorderen Plätze (Abbildung 1). Mit dem Vereinigten Königreich, Italien und Frankreich sind allerdings die nach Deutschland größten europäischen Volkswirtschaften noch vor Deutschland platziert. Die außereuropäische Konkurrenz produziert dagegen deutlich weniger arbeitskostenintensiv: Die USA kann mit 27 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten als Deutschland um Aufträge konkurrieren. Japan und Kanada erreichen noch immer einen Lohnstückkostenvorteil von 7 Prozent. Innerhalb Europas kommen die Tschechische und Slowakische Republik, Griechenland, Polen, Schweden, Litauen und Ungarn auf ein Lohnstückkostenniveau, das um ein Fünftel bis ein Drittel unter dem deutschen Niveau liegt. Im Durchschnitt kann die ausländische Konkurrenz daher mit Lohnstückkosten produzieren, die 11 Prozent unter dem deutschen Niveau liegen. Mit den Euro-Ländern, für die aussagekräftige Daten vorliegen, liegt Deutschland im Durchschnitt ungefähr gleichauf. Der Abstand beträgt hier 4 Prozent zugunsten des Euro-Auslands. Dies bedeutet jedoch auch, dass der Niveauvergleich keinen Beleg für ein Lohndumping in Deutschland liefert und Deutschland hier keinen Wettbewerbsvorteil besitzt.

Das Lohnstückkostenniveau in der deutschen Industrie ist hoch, obwohl die Produktivität hierzulande klar über dem Durchschnitt der Konkurrenz liegt: Die Produktivität in der gesamten Ländergruppe blieb im Jahr 2015 bei Bewertung mit den jahresdurchschnittlichen Wechselkursen um 9 Prozent hinter Deutschland zurück, der ausländische Euroraum hatte sogar um 15 Prozent das Nachsehen (Abbildung 2). 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 stärkeren US-Dollar haben sich die USA an der Spitze deutlich abgesetzt und sie haben eine um mehr als ein Drittel höhere Produktivität als Deutschland. Ähnlich produktiv wie Deutschland waren Frankreich und Österreich, während die übrigen

## Lohnstückkostenniveau im internationalen Vergleich

Abbildung 1

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2015, Deutschland = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2015.

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

2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2013 bis 2015.

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



[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322604/storage/master/download/abb1.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322604/storage/master/download/abb1.xlsx)

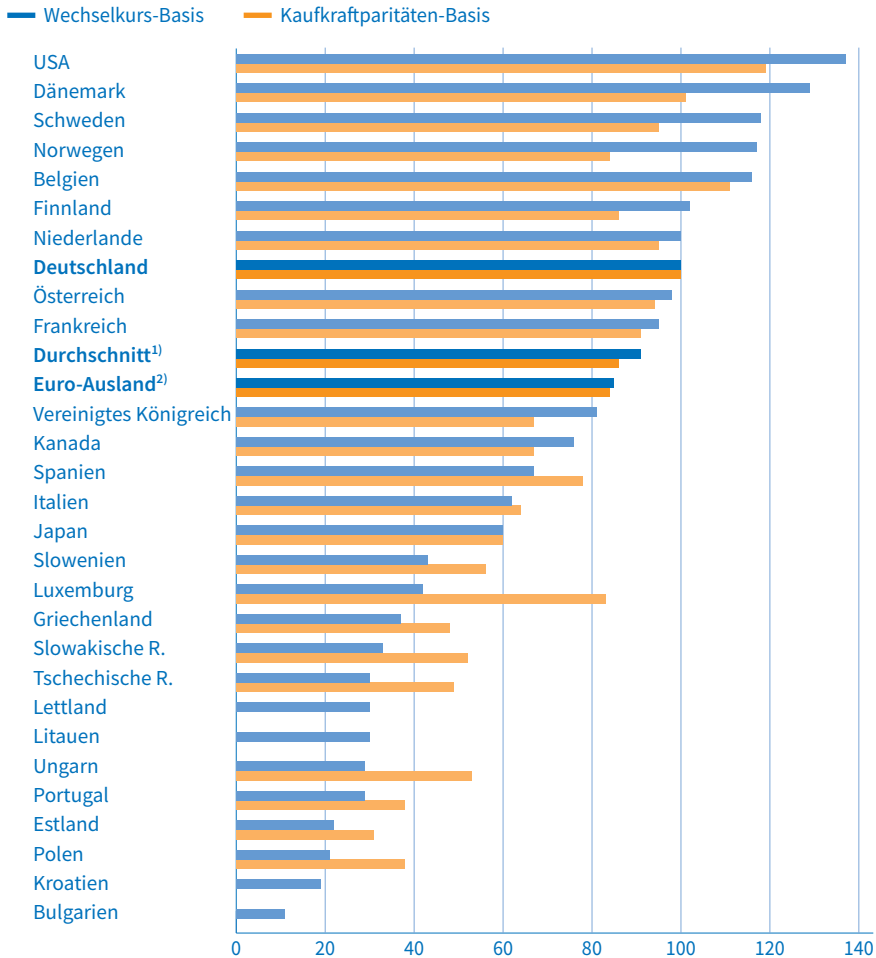
Länder deutlich zurücklagen: das Vereinigte Königreich und Kanada um knapp ein Fünftel und ein Viertel, Spanien, Japan und Italien um mehr als ein Drittel. Die Produktivität Griechenlands fiel mit 37 Prozent des deutschen Niveaus noch deutlich geringer aus und wurde nur von Portugal sowie den mittel- und osteuropäischen Staaten unterboten, von denen Bulgarien mit einem Neuntel der deutschen Produktivität das Schlusslicht bildet.

Da die Wechselkurse teilweise starken Schwankungen unterliegen, wurde die Produktivität auch mit den Kaufkraftparitäten für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) berechnet. Alle auf Wechselkurs-Basis vor Deutschland platzierten Länder fallen bei dieser Umrechnung hinter Deutschland zurück oder büßen einen Teil ihres

**Produktivitätsniveau im internationalen Vergleich**

Abbildung 2

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2015, Deutschland = 100



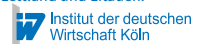
Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde.

Kaufkraftparitäten: für das Bruttoinlandsprodukt.

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Bulgarien und Kroatien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2013 bis 2015.

2) Euroraum ohne Deutschland, Irland, Luxemburg, Malta und Zypern; auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Lettland und Litauen.

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

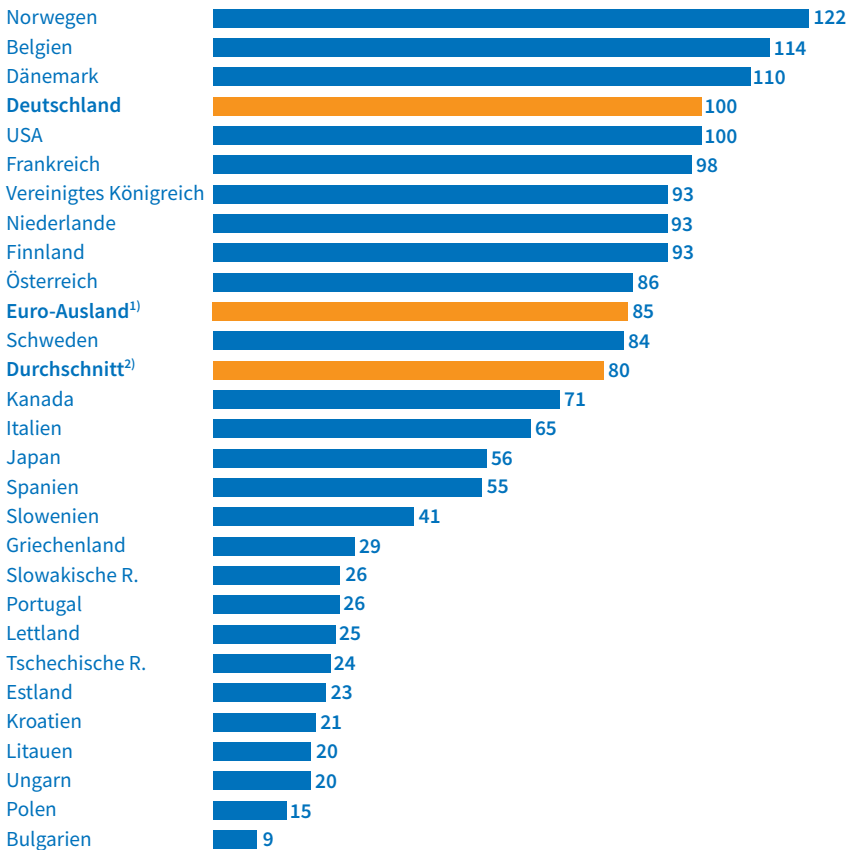


Vorsprung ein. Besonders augenfällig ist dies bei den skandinavischen Ländern, die auf Kaufkraftparitäten-Basis wegen ihres hohen Preisniveaus, bestenfalls mit Deutschland gleichziehen. Der Vorsprung der USA halbiert sich auf 19 Prozent. Deutschland erreicht Rang vier in der Produktivitätsrangliste und schneidet somit vier Plätze besser ab als bei der Wechselkursumrechnung. Gegenüber dem Durchschnitt der Konkurrenz vergrößert sich der Abstand von 9 auf 14 Prozent und ist damit annähernd so groß wie gegenüber dem Euro-Ausland (16 Prozent), wo

**Arbeitskostenniveau im internationalen Vergleich**

Abbildung 3

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2015, Deutschland = 100



Arbeitskosten je geleistete Stunde.

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

2) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Bulgarien und Kroatien; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2013 bis 2015.

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



[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322606/storage/master/download/abb3.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322606/storage/master/download/abb3.xlsx)



sich insgesamt kaum Unterschiede gegenüber der Wechselkursbewertung ergeben. Die mitteleuropäischen Länder schneiden auf Basis der Kaufkraftparitäten deutlich besser ab. So erreichen beispielsweise die Tschechische und Slowakische Republik sowie Ungarn auf Basis von Kaufkraftparitäten rund die Hälfte des deutschen Produktivitätsniveaus und platzieren sich knapp vor Griechenland.

Wie die hohen deutschen Lohnstückkosten belegen, war die Produktivität jedoch nicht groß genug, um den Nachteil der in Deutschland hohen Arbeitskosten auszugleichen. Denn das deutsche Verarbeitende Gewerbe belegt im Arbeitskosten-Ranking den vierten Platz und wird nur von Norwegen, Belgien und Dänemark übertroffen (Abbildung 3). Das Ausland kann mit 20 Prozent niedrigeren Kosten, das Euro-Ausland mit einem Kostenvorteil von 15 Prozent produzieren. 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 und in Bulgarien sogar nur ein Neuntel des deutschen Niveaus. Die übrigen Staaten dieser Ländergruppe können mit der Ausnahme von Slowenien mit Kosten, die zwischen einem Viertel und einem Fünftel des deutschen Werts liegen, um Aufträge und Investitionen konkurrieren. Es zeigt sich somit, dass die hohen deutschen Arbeitskosten zwar durch Produktivitätsvorteile abgemildert werden, aber dennoch auf die Lohnstückkosten durchschlagen und somit auch ein Handicap bei der Standortattraktivität sind. Dies untermauern Unternehmensbefragungen: Im Herbst 2016 sahen 39 Prozent der Industrieunternehmen in den Arbeitskosten eines der größten Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung – dieser Anteilswert liegt nur 1 Prozentpunkt unter dem Höchststand und 4 Prozentpunkte über dem Durchschnitt der Befragungen seit 2010 (DIHK, 2016).

### **Langfristige Lohnstückkostendynamik wie im Euro-Ausland**

Der alleinige Vergleich der Lohnstückkostenniveaus könnte unvollständig sein, da die Höhe der Lohnstückkosten auch 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 auch gegenläufige Struktureffekte, sodass die 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 (Europäische Kommission, 2004, 245). Allerdings besteht in Deutschland ein besonders starker Anreiz, einfache Dienstleistungstätigkeiten auszulagern, da das Kostengefälle zwischen Industrie und Dienstleistern hierzulande besonders hoch ist (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2016a).

Die Lohnstückkostenentwicklung wird im Folgenden seit Anfang der 1990er Jahre betrachtet und in eine Phase bis zur Euroeinführung (1991 bis 1999), die Zeit zwischen Euroeinführung bis zum Vorkrisenjahr 2007 und die Zeit nach der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise (2007 bis 2015) unterteilt.

In anderen Untersuchungen (Herzog-Stein et al., 2016) wird die deutsche Wettbewerbssituation anhand der Dynamik der Lohnstückkosten seit 1999 und seit dem Jahresbeginn 2000 bewertet. Dies erscheint zunächst für einen Vergleich der Euro-Länder naheliegend, denn 1999 wurde der Euro eingeführt. Misst man jedoch die Wettbewerbsfähigkeit allein an der Entwicklung seit 1999, wird unterstellt, dass Deutschland zur Einführung des Euro in einer guten oder zumindest normalen Wettbewerbssituation war. Dies kann jedoch infrage gestellt werden, denn nicht ohne Grund bezeichnete der Economist im Jahr 1999 Deutschland als „Sick man of Europe“. In Deutschland herrschte Reformstau, Arbeits- und Gütermärkte waren stark reguliert und in den 1990er Jahren verlor Deutschland auf seinen Absatzmärkten gut ein Neuntel seiner Marktanteile. Auch andere Untersuchungen (Gros, 2015) zweifeln das Jahr 1999 als Referenzjahr an und halten bei einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtung des Zeitraums 1995 bis 2010 das Jahr 2003 als den Zeitpunkt mit den geringsten Divergenzen zwischen den Ländern für besser geeignet.

Über den Gesamtzeitraum 1991 bis 2015 stagnierten die Lohnstückkosten in der gesamten Vergleichsgruppe auf Nationalwährungs-Basis in etwa mit einem Rückgang von 0,1 Prozent pro Jahr (Tabelle). In Deutschland ergab sich dagegen ein leichter Anstieg von jahresdurchschnittlich 0,5 Prozent – etwa so stark wie im Euro-Ausland (Anstieg 0,4 Prozent). Innerhalb des Euroraums hatten lediglich Spanien, Portugal, Italien und Griechenland, die Länder mit den stärksten wirtschaftlichen Problemen, einen stärkeren Zuwachs bei den Lohnstückkosten. Deutliche Rückgänge mit durchschnittlich zwischen 0,7 Prozent und 2,2 Prozent erzielten dagegen die USA, Finnland, Schweden und Japan.

## Lohnstückkostenentwicklung im internationalen Vergleich

Tabelle

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	Nationalwährungs-Basis				Euro-Basis
	1991–1999	1999–2007	2007–2015	1991–2015	1991–2015
Japan	-0,9	-4,7	-1,0	-2,2	-1,5
Schweden	-3,8	-1,6	1,3	-1,4	-2,5
Finnland	-2,6	-3,5	3,7	-0,8	-1,8
USA	-1,0	-1,9	0,8	-0,7	-0,4
Frankreich	-1,2	-0,7	0,5	-0,4	-0,4
Belgien	0,0	-0,8	-0,5	-0,4	-0,4
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>
Österreich	-0,4	-1,3	1,7	0,0	0,0
Niederlande	-0,4	-0,7	1,7	0,2	0,2
<b>Euro-Ausland<sup>2)</sup></b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>
Dänemark	0,1	1,5	-0,3	0,5	0,5
<b>Deutschland</b>	<b>1,9</b>	<b>-1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>
Kanada	-0,4	2,0	0,6	0,7	0,5
Spanien	2,5	2,0	-1,1	1,1	-0,2
Portugal	3,1	0,4	0,0	1,2	0,5
Vereinigtes Königreich	0,8	0,5	2,2	1,2	0,8
Italien	1,8	1,5	1,6	1,6	0,5
Norwegen	3,3	2,3	1,7	2,4	1,8
Griechenland	7,9	2,4	-1,5	2,9	0,9
Slowakische Republik	-	-3,0	-2,2	-	-
Polen	-	-4,1	-0,8	-	-
Tschechische Republik	-	-1,1	-0,8	-	-
Litauen	-	-0,5	-0,1	-	-
Slowenien	-	1,5	1,5	-	-
Bulgarien	-	-	3,8	-	-
Ungarn	-	2,5	3,0	-	-
Estland	-	-	1,8	-	-
Lettland	-	-	2,2	-	-

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2013 bis 2015.

2) Mitglieder des Euroraums zum 1.1.2001 ohne Deutschland, Irland und Luxemburg.

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



[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322612/storage/master/download/tab.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322612/storage/master/download/tab.xlsx)

Die Wechselkursentwicklung hatte langfristig und im Durchschnitt der Länder keinen gravierenden Einfluss. Sowohl bei der Konkurrenz insgesamt als auch im Euro-Ausland blieben die Lohnstückkosten auf Euro-Basis konstant. Damit schnitt das Ausland insgesamt marginal schlechter ab als auf Nationalwährungs-Basis, der ausländische Euroraum geringfügig besser. Denn das Euro-Ausland wertete in den 1990er Jahren im Durchschnitt gegenüber der D-Mark ab. Dies war auch bei

den Ländern, die dem Euroraum nach 1999 beigetreten sind, gegenüber der Gemeinschaftswährung der Fall. Besonders stark von der Abwertung profitierte Griechenland, das durch die Abwertung eine jahresdurchschnittlich um 2 Prozentpunkte niedrigere Kostendynamik aufwies als auf Nationalwährungs-Basis. Damit rückte Griechenland näher an die anderen Euro-Länder heran, blieb aber mit einem Anstieg der Lohnstückkosten von 0,9 Prozent pro Jahr das Land mit der höchsten Dynamik und wurde nur von Norwegen übertroffen. Deutschland war hinter Kanada, Dänemark, dem Vereinigten Königreich, Griechenland und Norwegen auf Euro-Basis das Land mit dem sechsthöchsten Anstieg der Lohnstückkosten. Der langfristige Vergleich der Lohnstückkosten liefert somit keinen Anhaltspunkt für eine übermäßige Lohnzurückhaltung in Deutschland.

### **Deutschlands Start in den Euro nach starkem Lohnstückkostenanstieg**

Die Arbeitskosten stiegen in der ersten Hälfte der 1990er Jahre nicht nur in Ostdeutschland stark an, sondern auch in Westdeutschland. Dies lässt sich auch an der Entwicklung der Lohnstückkosten ablesen: Im Zeitraum 1991 bis 1999 erhöhten sich die industriellen Lohnstückkosten hierzulande um jahresdurchschnittlich 1,9 Prozent, während sie im Durchschnitt aller Länder und im Euro-Ausland ungefähr konstant blieben (Tabelle). Lediglich Spanien, Portugal, Norwegen und Griechenland hatten in dieser Phase eine stärkere Lohnstückkostendynamik. Spanien und Portugal konnten dies aber durch Abwertungen kompensieren.

Im Zeitraum 1999 bis 2007 entfiel bei konstanten Wechselkursen der deutsche Vorteil niedriger Zinsen gegenüber dem Euro-Ausland. Dies setzte Deutschland hinsichtlich der Kostenwettbewerbsfähigkeit noch stärker unter Druck. In dieser Phase konnte Deutschland seine Lohnstückkosten deutlich senken – der jahresdurchschnittliche Rückgang betrug knapp 2 Prozent. Die USA erreichten eine ähnlich starke Senkung der Lohnstückkosten. In Japan, Polen, Finnland und der Slowakischen Republik sanken die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis sogar noch stärker. Im Durchschnitt gingen sie bei der ausländischen Konkurrenz um jahresdurchschnittlich 0,8 Prozent zurück. Da der Euro in dieser Phase recht stark notierte, konnte das Ausland von Abwertungseffekten profitieren: Auf Euro-Basis gerechnet gaben die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 1,8 Prozent nach – also im gleichen Ausmaß wie in Deutschland. Im Euro-Ausland blieben die Lohnstückkosten im Zeitraum 1999 bis 2007 annähernd stabil. Italien, Spanien und

Griechenland bildeten auch in dieser Phase Ausnahmen mit Anstiegsraten von um die 2 Prozent.

Das Jahr 2007 war das letzte vollständige Kalenderjahr vor der globalen Wirtschaftskrise, die im Herbst 2008 einsetzte. Im Zeitraum 2007 bis 2015 zeigte sich somit, wie die verschiedenen Länder durch die Krise kamen und ob diese und die nachfolgende Erholung ihre Spuren in der Lohnstückkostenentwicklung hinterließen. In insgesamt neun Ländern waren die Lohnstückkosten zuletzt niedriger als vor der Wirtschaftskrise: darunter im Euroraum die Krisenländer Spanien und Griechenland. Dennoch stiegen die Lohnstückkosten mit einer jährlichen Rate von jeweils 0,8 Prozent sowohl im Durchschnitt aller Länder als auch im Durchschnitt des Euro-Auslands im Gegensatz zu der Periode vor der Krise wieder merklich an. Dabei wurde der Euro-Durchschnitt nicht zuletzt durch die in den Niederlanden und in Italien mit knapp 2 Prozent stark wachsenden Lohnstückkosten nach oben gezogen. In Deutschland stiegen die Lohnstückkosten mit durchschnittlich 1,5 Prozent pro Jahr wesentlich schneller als im Durchschnitt der Konkurrenz und des Euro-Auslands. Die aktuelle Teilperiode liefert somit keinen Beleg für eine die Nachbarländer belastende Lohnzurückhaltung in Deutschland.

### **Entwicklung der deutschen Lohnstückkostenposition**

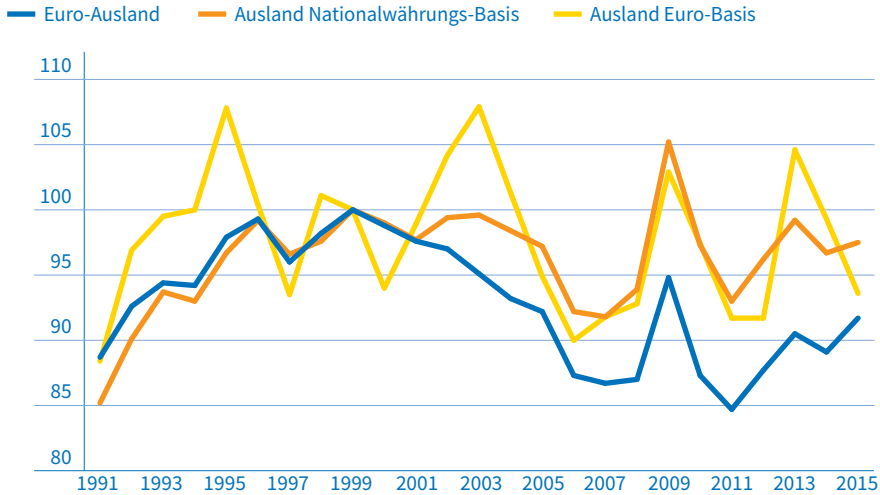
Um die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten mit der Konkurrenz im Zeitablauf besser veranschaulichen zu können, wird im Folgenden die Lohnstückkostenposition Deutschlands gegenüber dem Ausland und den anderen Euro-Ländern dargestellt. Die Lohnstückkostenposition Deutschlands ist für 1999, also das 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.

Die deutsche Lohnstückkostenposition hat sich in den 1990er Jahren fast kontinuierlich verschlechtert, und zwar sowohl gegenüber dem Ausland insgesamt als auch gegenüber dem Euro-Ausland (Abbildung 4). Größere Schwankungen ergaben sich nur durch das Auf und Ab der Wechselkurse. Schlechter als 1999 war die deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungs-Basis nur im Jahr 2009.

## Deutschlands Lohnstückkostenposition

Abbildung 4

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



1) Euro-Gründungsmitglieder ohne Deutschland, Irland und Luxemburg; bis 1999 auf Nationalwährungs-Basis.

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



[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322607/storage/master/download/abb4.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322607/storage/master/download/abb4.xlsx)

Dieses Jahr markiert den Höchststand, weil die deutsche Industrie mit ihrem Schwerpunkt auf Investitionsgüter von der globalen Krise besonders stark betroffen war und einen entsprechend hohen Nachfrageausfall zu verzeichnen hatte. Gleichzeitig wurde aber die Beschäftigung – zum Beispiel mittels Kurzarbeit – konstant gehalten. Die Kurzarbeit sorgte zwar für eine Reduzierung des Arbeitsvolumens. Doch war diese nicht stark genug, um der gesunkenen Produktion zu entsprechen, sodass die Produktivität besonders hierzulande in der Krise deutlich sank.

Seit 1999 hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland insgesamt nur geringfügig verbessert. Zwar hatte sich die deutsche Position in den Jahren vor der Wirtschaftskrise – besonders von 2005 auf 2006 – deutlich gestärkt. Nach dem krisenbedingten Auf und Ab in und nach der globalen Rezession verschlechterte sich die deutsche Lohnstückkostenposition auf Nationalwährungs-Basis aber seit 2011 wieder – bis 2015 um immerhin 5 Prozent. Entlastend wirkte die aktuelle Euroschwäche. Sie sorgte dafür, dass sich die Lohnstückkostenposi-

tion gegenüber dem Ausland im Jahr 2015 um fast 6 Prozent verbesserte. Im Vergleich zu 2011 ergibt sich auf Euro-Basis gerechnet eine Verschlechterung von 2 Prozent.

Gegenüber dem Euro-Ausland hat sich die deutsche Lohnstückkostenposition seit 2011 ebenfalls deutlich verschlechtert, und zwar um insgesamt gut 8 Prozent. Sie war einerseits um gut 3 Prozent schlechter als Anfang der 1990er Jahre, aber andererseits noch um gut 8 Prozent besser als zu Beginn der Währungsunion. Anders als vor der Krise sind seit 2011 die Lohnstückkosten im Euro-Ausland stärker gesunken als bei der Konkurrenz insgesamt. Damit zeigt die Betrachtung der Lohnstückkostenposition, dass in den letzten Jahren nicht von einer übermäßigen Lohnmoderation gesprochen werden konnte, sondern im Gegenteil, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands wieder zu erodieren drohte. Auch im Vergleich zu dem Jahr 1999, als Deutschland gesamtwirtschaftlich in einer schlechten Verfassung war, stand die deutsche Industrie 2015 gegenüber der gesamten Vergleichsgruppe nur durch den zuletzt schwachen Euro besser da.

### **Schwache Produktivitätsentwicklung in Deutschland**

Um die deutsche Lohnstückkostendynamik näher zu betrachten, werden die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten je Stunde einzeln untersucht. Ein Blick auf die Produktivität zeigt, dass Deutschland, von kleinen Schwankungen abgesehen, gegenüber der ausländischen Konkurrenz kontinuierlich an Boden verlor (Abbildung 5). Auch im Vergleich zu den anderen Euro-Ländern fiel die Produktivitätsentwicklung in den 1990er Jahren und seit 2006 im Trend schwächer aus. Im Jahresdurchschnitt betrug der Produktivitätsanstieg hierzulande im Zeitraum 2007 bis 2015 nur 0,6 Prozent. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass die deutschen Unternehmen angesichts des demografisch bedingten Fachkräftemangels qualifizierte Mitarbeiter über den aktuellen Bedarf hinaus im Betrieb hielten und Restrukturierungsgewinne ausblieben (SVR, 2015).

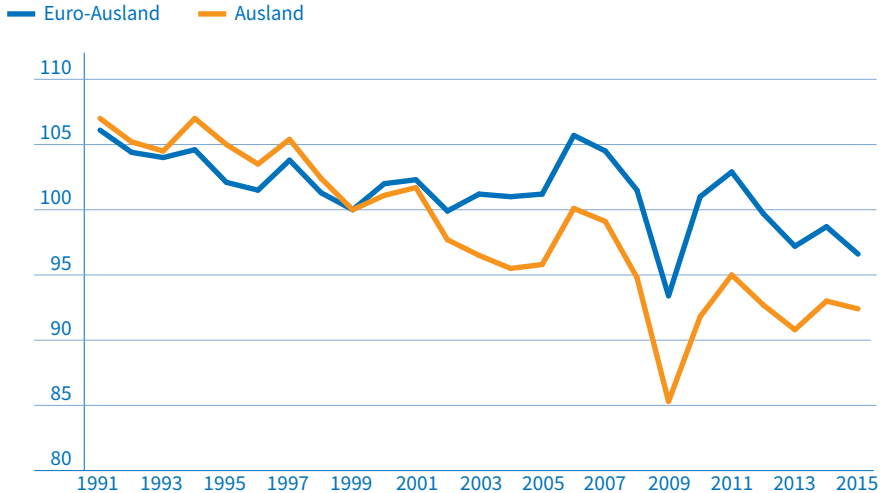
### **Arbeitskostendynamik in Deutschland wieder stärker als im Ausland**

Bei den Arbeitskosten verschlechterte sich die deutsche Position sowohl gegenüber dem Ausland als auch im Vergleich mit dem Euro-Ausland vor allem bis Mitte der 1990er Jahre stark und blieb dann bis Anfang des neuen Jahrtausends in etwa

## Deutschlands Produktivitätsdynamik im Vergleich

Abbildung 5

Relative Position Deutschlands bezogen auf die Arbeitsproduktivität (Bruttowertschöpfung je geleistete Stunde) gegenüber dem Euro-Ausland<sup>1)</sup> und dem Ausland, Index 1999 = 100



1) Euro-Gründungsmitglieder ohne Deutschland, Irland und Luxemburg; bis 1999 auf Nationalwährungs-Basis.

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



[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322608/storage/master/download/abb5.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322608/storage/master/download/abb5.xlsx)

konstant (Abbildung 6). Erst danach zeigte sich Deutschland entschieden kostenbewusster und konnte seine Kostenposition zwischen 2000 und 2008 um 12 Prozent gegenüber dem Euro-Ausland und um 11 Prozent im Vergleich zur Konkurrenz insgesamt verbessern. Seit 2011 stiegen aber auch die reinen Arbeitskosten wieder etwas schneller an als im Ausland und im Euroraum. Es zeigt sich somit, dass Deutschland trotz schwacher Produktivitätsentwicklung und geringer Preiserhöhungsspielräume in den letzten Jahren einen überdurchschnittlichen Anstieg der Arbeitskostendynamik zu verzeichnen hatte. Auf lange Sicht (1991 bis 2015) war die Arbeitskostendynamik in Deutschland geringfügig höher als im Ausland und kaum schwächer als im Euroraum.

## Euroraum profitiert von globalen deutschen Exporterfolgen

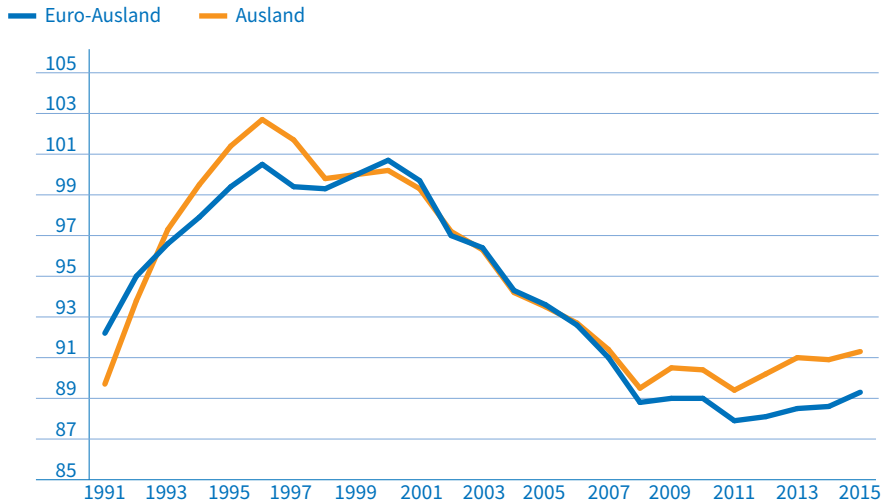
Eine aus deutscher Sicht merkbliche Verbesserung der Lohnstückkostenposition lässt sich somit nur gegenüber dem Euro-Ausland seit 1999 feststellen. Es stellt sich daher die Frage, ob dies die wirtschaftliche Entwicklung der Partnerländer



## Deutschlands Arbeitskostendynamik im Vergleich

Abbildung 6

Relative Position Deutschlands bezogen auf die Arbeitskosten je geleistete Stunde gegenüber dem Euro-Ausland<sup>1)</sup> und dem Ausland, Index 1999 = 100



1) Euro-Gründungsmitglieder ohne Deutschland, Irland und Luxemburg; bis 1999 auf Nationalwährungs-Basis.

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



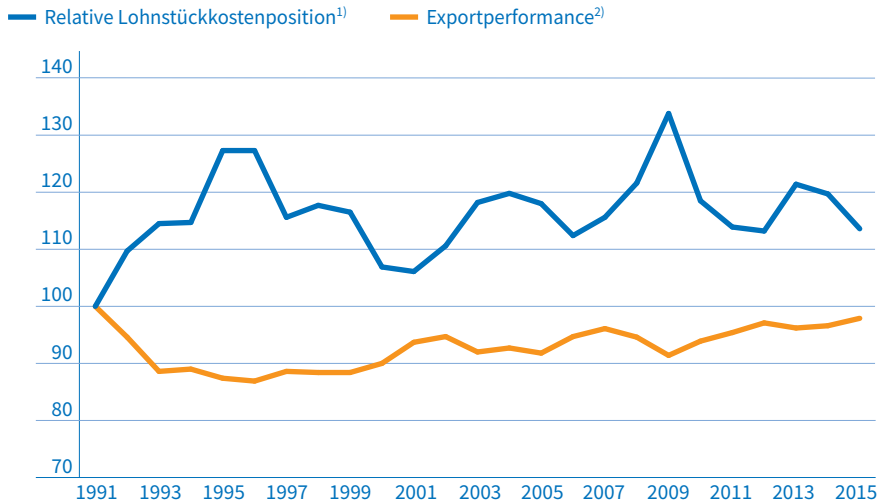
[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322609/storage/master/download/abb6.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322609/storage/master/download/abb6.xlsx)

stark negativ beeinflusst hat. Kritiker behaupten, dass durch höhere Lohnabschlüsse die Binnenkonjunktur angekurbelt worden wäre und die Krisenländer weniger unter Druck gesetzt worden wären, tief einschneidende Sparmaßnahmen zu ergreifen (Herzog-Stein et al., 2016). Dem steht jedoch entgegen, dass Deutschland nicht nur in den Euroraum, sondern auch in andere Länder exportiert und auch dort seine Wettbewerbsfähigkeit wahren muss. Der Anteil des Euroraums als Zielregion der deutschen Exporte beträgt nur noch 36 Prozent, während Anfang der 1990er Jahre noch mehr als die Hälfte der Ausfuhren in die Länder des Euroraums ging. Deutschland ist über die Vorleistungsimporte gleichzeitig eine Handelsplattform für die EU und den Euroraum. So bewirkt eine Zunahme der deutschen Exporte um 10 Prozent eine durchschnittliche Zunahme der Vorleistungsimporte aus dem EU-Ausland von 9 Prozent (Kolev/Matthes, 2013). Trotz der teilweise hohen Überschüsse in der Leistungsbilanz fallen auch insgesamt in Deutschland die Export- und die Importdynamik – von einigen schockbeladenen Perioden abgesehen – langfristig gleich hoch aus (Grömling/Matthes, 2016).

## Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

Abbildung 7

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



1) Gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder auf Euro-Basis. 2) Exportperformance nach Berechnungen der OECD.

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



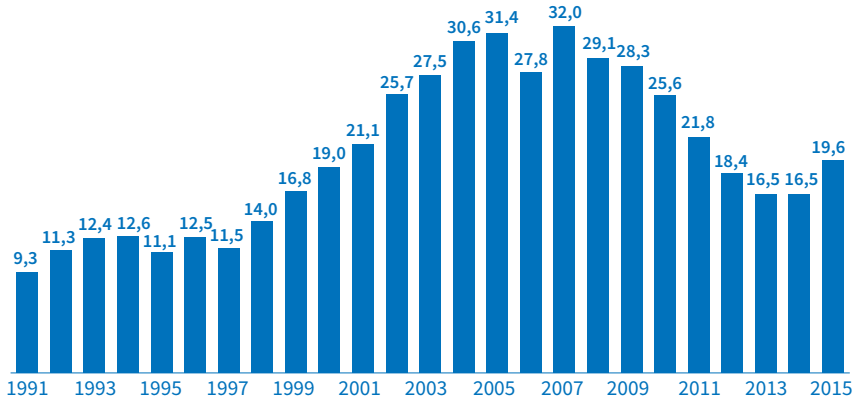
[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322611/storage/master/download/abb7.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322611/storage/master/download/abb7.xlsx)

Die seit der Jahrtausendwende im Trend gestiegene Exportperformance hat daher den Euro-Ländern nicht geschadet. Es zeigt sich vielmehr, dass eine verschlechterte Lohnstückkostenposition tendenziell negativ auf die Exportperformance und damit auch auf die Vorleistungsimporte wirkt (Abbildung 7). Dies gilt im Längsschnitt für Deutschland und auch international: Bei 14 von 17 untersuchten Ländern ist die Entwicklung der Exportperformance und Lohnstückkostenposition langfristige negativ korreliert (Schröder, 2016b). Dass deutsche Exporterfolge nicht zwangsläufig zulasten des Euro-Auslands gehen, spiegelt sich auch in der Bedeutung Deutschlands als Absatzmarkt für die anderen Euro-Länder wider. Hierzu wird der Anteil Deutschlands an den Ausfuhren der Euro-Länder, die jeweils in andere Länder des Euroraums gehen, betrachtet. Dieser Anteil war zuletzt sogar geringfügig höher als 1999 und ist gegenüber dem Tiefpunkt im Jahr 2007 um 2,4 Prozentpunkte auf 26 Prozent im Jahr 2015 gestiegen. Auch der deutsche Überschuss im Warenhandel mit den Euro-Ländern war in Relation zum Handelsvolumen mit dem Euroraum zuletzt nur knapp 3 Prozentpunkte größer als 1999 und hat sich gegenüber 2007 um mehr als 12 Prozentpunkte verringert (Abbildung 8).

## Deutschlands Handelsbilanzüberschuss mit dem Euroraum

Abbildung 8

Saldo aus Exporten und Importen in und aus dem Euroraum in Prozent des deutschen Handels<sup>1)</sup> in den Euroraum<sup>2)</sup>



1) Mittelwert aus Einfuhr und Ausfuhr. 2) Euroraum: Gründungsmitglieder.  
Quelle: Statistisches Bundesamt



[http://www.iwkoeln.de/\\_storage/asset/322610/storage/master/download/abb8.xlsx](http://www.iwkoeln.de/_storage/asset/322610/storage/master/download/abb8.xlsx)

## Ausblick

Die Lohnstückkosten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes sind im Jahr 2016 nach ersten Berechnungen um 0,1 Prozent gesunken. Hierbei wirken sich die Tarifabschlüsse des Jahres 2016 in Höhe von gut 2 Prozent stabilisierend aus. Dennoch lag der Anstieg der Arbeitskosten in den ersten drei Quartalen deutlich über dem Durchschnitt des Euroraums. Nach den vorläufigen Daten des Statistischen Bundesamtes ist im Jahr 2016 auch die Produktivität wieder nennenswert gestiegen. Eine weitere deutliche Entlastung durch den Euro-Kurs war 2016 nicht zu beobachten. Zwar hat der Euro gegenüber dem japanischen Yen im Jahr 2016 im Vergleich zum Jahresdurchschnitt 2015 um fast 11 Prozent abgewertet, gegenüber dem britischen Pfund notierte der Euro aber um 13 Prozent stärker. Der Kurs zum US-Dollar blieb stabil. Die Wechselkurse haben per saldo die deutsche Lohnstückkostenposition im Jahr 2016 nicht wesentlich beeinflusst.

## Literatur

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2016, Dynamik lässt nach, Fachkräfte größter Engpassfaktor: Ergebnisse der DIHK-Konjunkturumfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2016, <http://www.dihk.de/ressourcen/downloads/dihk-konjunkturumfrage-10-2016.pdf> [15.12.16]

Europäische Kommission, 2004, European Competitiveness Report 2004, Commission Staff Working Document, SEC (2004)1397, Luxemburg

Grömling, Michael / Matthes, Jürgen, 2016, Deutsche Handelsüberschüsse – der lange Schatten weniger Krisen, in: Wirtschaftsdienst, 96. Jg., Nr. 11, S. 787–793

Gros, Daniel, 2015, Restoring Competitiveness: What Has Gone Right, What Has Gone Wrong?, in: CESifo Forum, Nr. 3, S. 18–25

Herzog-Stein, Alexander / Logeay, Camille / Stein, Ulrike / Zwiener, Rudolf, 2016, Deutsche Arbeitskosten auf Stabilitätskurs, Arbeits- und Lohnstückkostenentwicklung 2015 im europäischen Vergleich, IMK Report, Nr. 116, Düsseldorf

IW-Consult, 2014, Globale Kräfteverschiebung: Kräfteverschiebung in der Weltwirtschaft – Wo steht die deutsche Industrie in der Globalisierung? Studie im Auftrag des BDI, [http://www.iwconsult.de/fileadmin/user\\_upload/downloads/public/pdfs/BDI-Globale\\_Kraefteverschiebung.pdf](http://www.iwconsult.de/fileadmin/user_upload/downloads/public/pdfs/BDI-Globale_Kraefteverschiebung.pdf) [7.1.15]

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2013, Industrielle Standortqualität, Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich?, Köln

Kolev, Galina / Matthes, Jürgen, 2013, Die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und der EU, in: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Die Zukunft der Industrie in Deutschland und Europa, IW-Analysen, Nr. 88, Köln, S. 53–68

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, Wettbewerbsfähigkeit: Auf die Kosten kommt es an, IW-Kurzberichte, Nr. 68, Köln

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2015, Zukunftsfähigkeit in den Mittelpunkt – Jahresgutachten 2015/2016, Wiesbaden

## **An International Comparison of Unit Labour Costs: No Excessive Wage Restraint in Germany**

Unit labour costs in German manufacturing are still high. In 2015 average unit labour costs in selected countries were 11 per cent below the German level, while the Eurozone, with costs only 4 per cent lower than in Germany, had a more moderate advantage. Although the German productivity is above average, this is still not enough to compensate for high labour costs. From 1991 to 2015 – largely due to lower productivity growth – Germany's unit labour cost position deteriorated slightly on a local currency basis relative both to the Eurozone and to the competition as a whole. Unit labour costs increased particularly steeply in the 1990s with the result that Germany introduced the euro to a struggling economy. From 1999 to 2007 German unit labour costs developed considerably more favourably than in other Eurozone countries. Since 2011, however, they have again risen more rapidly than in the Eurozone and than for the foreign competition as a whole, albeit the lower exchange rate for the euro since 2015 has brought German exporters some relief.