



Deutsche Arbeitskosten und Lohnstückkosten im europäischen Vergleich – Auswirkungen der Krise Auswertung der aktuellen Eurostat-Statistik bis 2010

Torsten Niechoj, Ulrike Stein, Sabine Stephan und Rudolf Zwiener

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise, die 2008 einsetzte, hat den Anstieg der Arbeitskosten (je Stunde) in Deutschland und in vielen anderen Ländern der Europäischen Union gebremst. Zwar sind in Deutschland die Kosten für den Produktionsfaktor Arbeit (je Stunde) Ende 2008 krisenbedingt sprunghaft angestiegen, seither stagnieren sie aber. Per Saldo fiel damit ihr Zuwachs wieder geringer aus als im europäischen Durchschnitt – eine Entwicklung, die bereits in den vergangenen Jahren zu beobachten war.

Der Ausbruch der Krise hat zu einem Produktivitätseinbruch geführt, der die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft verschlechtert hat. Mittlerweile hat sich dieser Effekt jedoch weitgehend zurückgebildet, da sich die Produktivitäts- und damit die Lohnstückkostenentwicklung mit Überwindung der Krise wieder normalisiert haben. Die starke Exportperformance im vergangenen Jahr zeigt, dass die internationale Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft weiterhin hervorragend ist.

Der Produktivitätseinbruch in Deutschland ist auch Reflex der hohen internen Arbeitsmarktflexibilität, mit der es in den Krisenmonaten gelungen ist, den Arbeitsmarkt hierzulande zu stabilisieren: Die Unternehmen haben den Abbau von Stunden auf Arbeitszeitkonten und das Instrument der Kurzarbeit genutzt, um Arbeitsplätze zu sichern. In etlichen anderen europäischen Ländern mit hoher externer Arbeitsmarktflexibilität, d.h. einer Anpassung an die Krise hauptsächlich über Entlassungen, konnten die Krisenauswirkungen dagegen nicht so erfolgreich bewältigt werden. Dies ist umso bemerkenswerter als der Wachstumseinbruch in Deutschland innerhalb der EU einer der stärksten war.

Das IMK vergleicht regelmäßig die Entwicklung der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in Deutschland mit jener in wichtigen europäischen Ländern (erstmalig Dühmann et al. 2006, zuletzt Joeßges et al. 2009). Die Arbeitskosten sind in Kombination mit der Produktivität und der Wechselkursentwicklung ein zentraler Indikator für die Beurteilung der internationalen Konkurrenzfähigkeit eines Landes. Entsprechend aufmerksam wird die Entwicklung der Arbeitskosten von den statistischen Ämtern, den Zentralbanken und zahlreichen internationalen Organisationen verfolgt. Ein Vorteil der

Arbeitskosten ist, dass sie für alle EU-Mitgliedsländer nach einem einheitlichen Standard erhoben werden und deshalb miteinander vergleichbar sind. Des Weiteren liegen die Arbeitskosten für eine Vielzahl von Branchen vor, so dass Vergleiche nicht nur zwischen Ländern, sondern auch zwischen Branchen oder Sektoren möglich sind. Allerdings ist es nicht sinnvoll, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ausschließlich anhand des Niveaus der Arbeitskosten zu beurteilen, da neben den Kosten die Produktivität eine entscheidende Rolle spielt. Deshalb wird in der vorlie-

genden Untersuchung die Analyse der Arbeitskosten im europäischen Vergleich durch eine entsprechende Analyse der Lohnstückkosten, in deren Berechnung die Produktivität eingeht, ergänzt.

Gerade in der jetzigen Situation ist eine solche differenzierte Betrachtungsweise besonders wichtig, da sich abzeichnet, dass die Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise auf Beschäftigung, Produktivität und Arbeitskosten in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich waren. Als ausgewiesene Exportnation gehört Deutschland zu den Ländern, die von der Krise besonders stark betroffen waren. Im vierten Quartal 2008 brachen die Exporte massiv ein, begleitet von einem starken Rückgang der Arbeitsproduktivität und einem sprunghaften Anstieg der Arbeitskosten. Manche sahen darin Anzeichen für eine dauerhafte Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft mit entsprechend negativen Konsequenzen für das zu erwartende Exportwachstum. Im Rückblick erweisen sich diese Befürchtungen als unbegründet. Deutschland hat die schwerste Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit überraschend gut gemeistert. Die gesamtwirtschaftliche Produktion hat den allergrößten Teil des krisenbedingten Einbruchs bereits wieder aufgeholt, nicht zuletzt wegen des Exportbooms im vergangenen Jahr. Der Anstieg der Arbeitskosten (pro Stunde) Ende 2008 ist auf den massiven Rückgang der geleisteten Arbeitsstunden zurückzuführen. Dieser Rückgang beruht zu einem nennenswerten Teil auf der Nutzung von tariflich vereinbarten Arbeitszeitkonten. Der Anstieg der Arbeitskosten (pro Stunde) ist damit eine temporäre Begleiterscheinung der Krise. Gleichwohl bedarf diese Einschätzung angesichts ihrer großen Relevanz für die Wirtschaftspolitik einer eingehenden Fundierung. Deshalb setzt sich diese Untersuchung – ergänzend zur üblichen Darstellung der Jahresergebnisse – eingehend mit der Entwicklung der Arbeits- und der Lohnstückkosten seit Beginn der Krise auseinander. Da in diesem Zusammenhang eine Entwicklung im Zeitablauf betrachtet wird, basiert die Analyse auf Vierteljahreswerten für den Zeitraum vom ersten Quartal 2008 bis zum dritten Quartal 2010. In den dazugehörigen Abbildungen wurde das erste Quartal 2008 auf den Wert 100 normiert, um die Entwicklung direkt auf die Situation vor der Krise beziehen zu können.

Wie in den vergangenen Jahren wurden die Daten, die dieser Untersuchung zugrunde liegen, der Arbeitskosten-Datenbank von Eurostat entnommen.¹ Bei den Daten handelt es sich um offizielle Angaben, die von

den nationalen Statistikämtern der EU-Mitgliedstaaten zum Zwecke der Vergleichbarkeit nach einheitlichen Standards erhoben und an Eurostat gemeldet werden. Die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde wurden gemäß der Konvention der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) berechnet, d.h. dass die Arbeitskosten nach Abzug der Lohnsubventionen (=Nettoarbeitskosten) ausgewiesen werden und dass sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Arbeitsstunden alle Arbeitnehmer, also auch die Auszubildenden, berücksichtigt werden. Die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Jahr 2008 stammen aus der aktuellen Arbeitskostenerhebung (AKE 2008). Um Aussagen über die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Jahr 2009 sowie über ihre Entwicklung seit Ausbruch der globalen Wirtschaftskrise machen zu können, wurden die Primärdaten aus der AKE 2008 mit dem jährlichen bzw. dem vierteljährlichen Arbeitskostenindex (AKI) von Eurostat unter Berücksichtigung von Wechselkursschwankungen fortgeschrieben (siehe *Methodischer Anhang*).

Mit der Arbeitskostenerhebung 2008 wurde die Klassifikation der Wirtschaftszweige von der NACE Rev. 1.1 auf die NACE Rev. 2 umgestellt. Solche Anpassungen sind von Zeit zu Zeit notwendig, um dem Strukturwandel in einer Volkswirtschaft Rechnung zu tragen. In diesem Fall zielte die Umstellung darauf ab, den Dienstleistungssektor detaillierter zu erfassen. Umstellungen in der Statistik verlaufen erfahrungsgemäß nicht reibungslos. Dies trifft auch in diesem Fall zu. So haben viele Länder die Ergebnisse der nationalen Arbeitskostenerhebung erst Ende 2010 bzw. zu Beginn dieses Jahres und damit sehr viel später als vereinbart an Eurostat übermittelt. Für wichtige Länder wie Frankreich und Italien gibt es derzeit überhaupt keine Daten aus der AKE 2008. Während man im Falle Frankreichs hoffen darf, dass dies vor allem Schwierigkeiten bei der Umstellung der Statistik geschuldet ist, stuft Italien seine Angaben zu den Arbeitskosten neuerdings als vertraulich ein. Um diese Datenlücken zu schließen, wurden für Frankreich und Italien die Arbeitskosten je geleistete Stunde aus der Arbeitskostenerhebung 2004 (NACE Rev. 1.1) genommen und – wie für alle anderen Länder auch – mit dem aktuellen Arbeitskostenindex auf Basis der Klassifikation NACE Rev. 2 fortgeschrieben. Ein derartiges Vorgehen ist zulässig, solange sich die Zusammensetzung der betrachteten Wirtschaftszweige durch die Umstellung der Klassifikation nicht wesentlich geändert hat. Für die hier betrachtete Branche (Verarbeitendes Gewerbe) bzw. für die Aggregate (Privatwirtschaft und privater Dienstleistungssektor) ist das der Fall. Wegen der bestehenden Datenlücken bei einzelnen Ländern veröf-

¹Die Einstiegsseite zur Arbeitskosten-Datenbank findet sich unter: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs.

fentlicht Eurostat derzeit weder EWU- noch EU-Aggregate für die Arbeitskosten je Stunde. Um dennoch Vergleiche zum europäischen Durchschnitt ziehen zu können, wurde unter Verwendung der bei Eurostat verfügbaren Ländergewichtung aus dem Jahr 2007 ein EWU(12)-Aggregat berechnet. Insgesamt wurde darauf geachtet, eine möglichst konsistente und aktuelle Datenbasis (AKE 2008, NACE Rev. 2) zu verwenden (Datenstand vom 27.1.2011).

Nur moderater Anstieg der deutschen Arbeitskosten in der Privatwirtschaft

Im Folgenden werden zunächst die Arbeitskosten je geleistete Stunde in der Privatwirtschaft (Industrie und private Dienstleistungen) für das Jahr 2009 dargestellt. Dabei werden drei Gruppen von Ländern unterschieden, die sich für den Zeitraum bis zur Krise in den vorangegangenen Arbeitskostenreports als jeweils gleichlaufend herausgestellt haben. Dies ist zum einen die Gruppe der Hochlohnländer. Gemeint sind hiermit jene Länder, deren Arbeitskosten über dem Euroraumdurchschnitt liegen.² Eine zweite Ländergruppe bilden die südeuropäischen Länder Griechenland, Italien, Portugal und Spanien oder kurz und alphabetisch gereiht: die GIPS-Länder. In der Vergangenheit lagen ihre Arbeitskosten unterhalb des Euroraumdurchschnittes aber über den Arbeitskosten der neuen EU-Mitgliedsstaaten. Diese zweite Ländergruppe ist aber auch deshalb interessant, weil diesen Ländern während der Euroraumkrise besondere Aufmerksamkeit zuteil wurde, da ihre Kreditwürdigkeit in Zweifel gezogen wurde, was zu steigenden Zinskosten und europäischen Rettungsmaßnahmen führte (Joebges/Niechoj 2010, Horn et al. 2011). Auch Irland ist - sogar in besonderem Maße aufgrund des Rettungspakets zum Jahreswechsel 2010/11 - von der Krise betroffen und hätte hier einbezogen werden sollen. Allerdings liegen für Irland bei Eurostat keine Arbeitskostendaten vor, weswegen im weiteren Verlauf nur die GIPS-Staaten betrachtet werden. In die dritte Ländergruppe fallen die übrigen Länder mit einem stark unterdurchschnittlichen Arbeitskostenniveau. Dies sind vor allem die neuen EU-Mitgliedsstaaten aus Mittel- und Osteuropa.

Mit der Krise hat sich allerdings diese klare Dreiteilung ein Stück weit aufgelöst. So nehmen Schweden, das Vereinigte Königreich und Italien im Länderranking andere Plätze ein als in den Vorjahren. Während für Italien Wechselkurseffekte aufgrund der Zugehörigkeit zum europäischen Währungsraum keine Rolle spielen,

sind für das Vereinigte Königreich und Schweden Wechselkurseffekte entscheidend für die Positionsverschiebung innerhalb des Länderrankings.

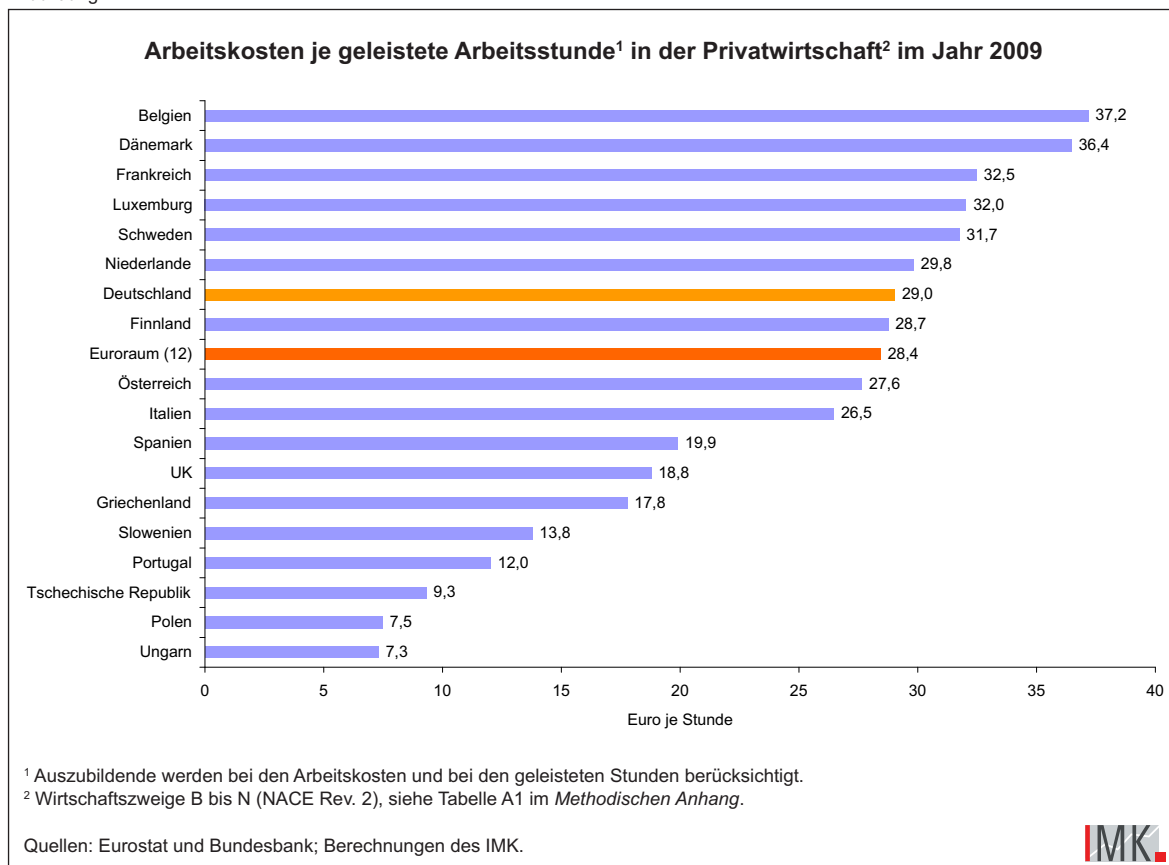
Wie in Abbildung 1 ersichtlich, liegt Deutschland innerhalb der EU-Länder mit einem Arbeitskostenniveau von 29 Euro pro Stunde im Jahr 2009 auf dem siebten Platz im Länderranking.³ Damit rangiert es zusammen mit Finnland weiterhin am unteren Rand der Hochlohnländergruppe. Zu dieser Gruppe gehören ebenso Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg, Schweden und die Niederlande. Der Euroraum insgesamt verzeichnet mit durchschnittlich 28,4 Euro je Stunde nur geringfügig niedrigere Arbeitskosten als Deutschland. Hier setzt sich die Tendenz der vergangenen Jahre fort, dass sich die Arbeitskosten je Stunde in Deutschland immer weiter an den niedrigeren Euroraumdurchschnitt annähern.

Deutschlands Arbeitskosten in der Privatwirtschaft stiegen im Jahr 2009 um 2,3 Prozent. Insgesamt nahmen die Arbeitskosten im Euroraum um 2,9 Prozent zu. Allerdings war die Entwicklung der Arbeitskosten im Krisenjahr sehr unterschiedlich. Die GIPS-Länder, die immer noch niedrigere Arbeitskostenniveaus aufweisen, hatten - wie schon in der Vergangenheit - höhere Zuwachsraten bei den Arbeitskosten je Stunde. Sie lagen zwischen 3,9 Prozent und 7,5 Prozent. Frankreich und die Niederlande verzeichneten dagegen mit 0,8 Prozent und 2,0 Prozent den geringsten Anstieg bei den Arbeitskosten innerhalb der Gruppe der Hochlohnländer. Die Arbeitskosten in den übrigen Hochlohnländern stiegen um mehr als 4 Prozent. Im Unterschied zu den vergangenen Jahren gab es im Jahr 2009 auch einige Länder, in denen die Arbeitskosten je Stunde gefallen sind. Fallende Arbeitskosten in Euro wiesen vor allem die neuen EU-Länder Estland, Ungarn, Litauen und Rumänien, aber auch das Vereinigte Königreich und Schweden auf. In Estland, Litauen und im Vereinigten Königreich sind die Arbeitskosten sogar in nationaler Währung gefallen. Die Arbeitskosten des Vereinigten Königreichs sind so - in Euro gemessen - in nur einem Jahr um mehr als 11 Prozent zurückgegangen. In den anderen Ländern wie Ungarn, Rumänien und Schweden sind dagegen die Arbeitskosten in Euro nur deswegen gefallen, weil die nationalen Währungen so stark gegenüber dem Euro abgewertet haben. So fielen die Arbeitskosten in Schweden um über 6 Prozent, obwohl sie in nationaler Währung um 3,7 Prozent gestiegen sind. Alleine durch die Abwertung der Schwedischen Krone fiel Schweden

² Soweit nicht anders vermerkt wird für die Arbeitskosten jeweils der Euroraum mit den ursprünglichen zwölf Ländern, also ohne Malta, Slowakei, Slowenien, Zypern und Estland betrachtet. Für die Durchschnittsbildung fallen die letztgenannten Länder nicht ins Gewicht.

³ Grundsätzlich werden die 27 Länder der EU betrachtet. Einige kleinere Länder, deren Arbeitskosten deutlich unter denen des Euroraumdurchschnitts liegen, werden aber aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht abgebildet.

Abbildung 1



im Länderranking vom dritten auf den fünften Platz. Eine ähnliche Entwicklung hat das Vereinigte Königreich genommen. Während die britischen Arbeitskosten zwischen 2004 und 2007 noch in der Nähe des Euroraumdurchschnitts lagen, sind sie nicht nur 2008 sondern auch 2009 noch einmal ganz deutlich durch Abwertung des Britischen Pfunds gefallen. Somit befindet sich das Vereinigte Königreich im Länderranking inzwischen inmitten der GIPS-Länder mit einem Arbeitskostenniveau, das fast 10 Euro unterhalb des Euroraumdurchschnitts liegt.

Betrachtet man die Entwicklung der Arbeitskosten in der Privatwirtschaft der letzten zehn Jahre, stellt man fest, dass Deutschland mit durchschnittlich 1,9 Prozent pro Jahr den mit Abstand geringsten Anstieg bei den Arbeitskosten zu verzeichnen hatte (Abbildung 2). Im Vergleich dazu stiegen die Arbeitskosten des Euroraums insgesamt um durchschnittlich 2,9 Prozent pro Jahr. Auch in 2009 setzt sich in Deutschland der Trend eines unterdurchschnittlichen Anstiegs der Arbeitskosten weiter fort.

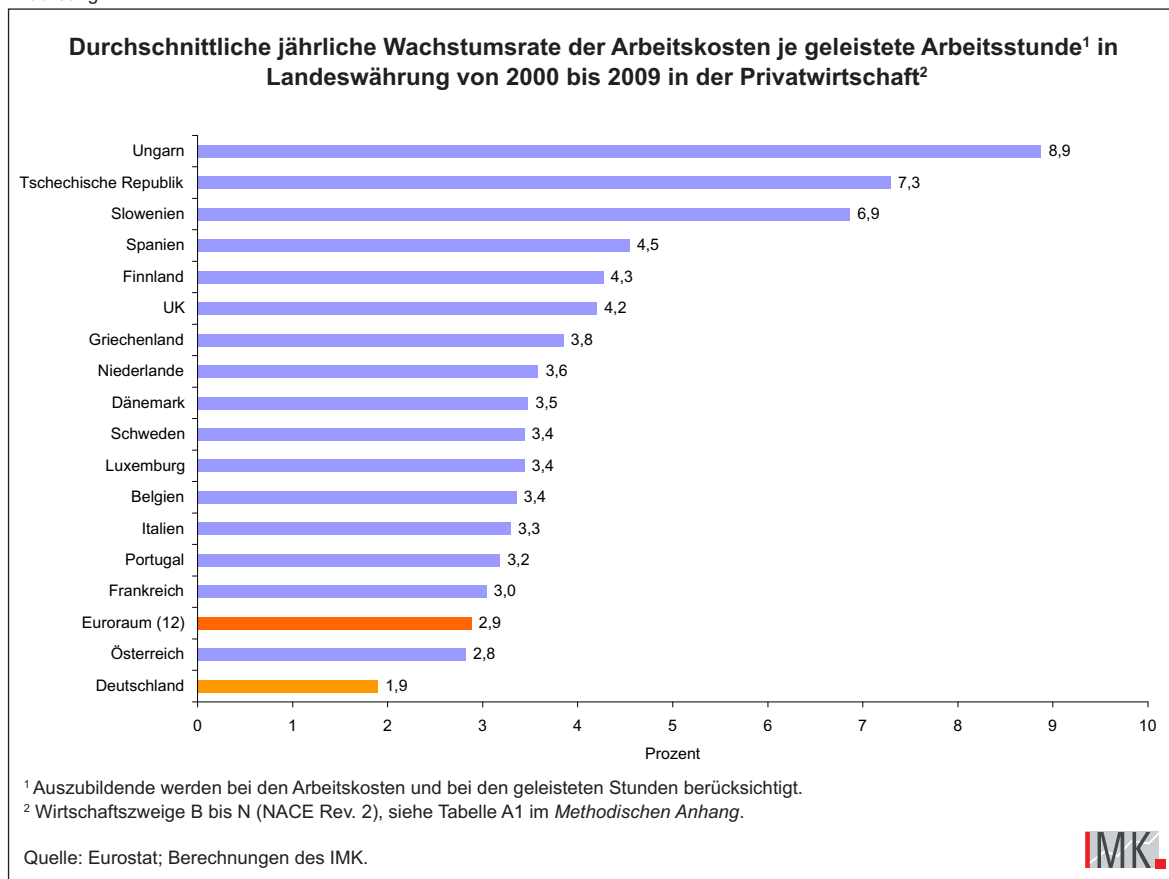
Im Gegensatz dazu verzeichneten die anderen Länder der Hochlohngruppe einen durchschnittlichen jährlichen Anstieg zwischen 2,8 Prozent und 4,3 Prozent. Die GIPS-Länder wiesen mit einer Spanne von

3,2 Prozent bis 4,5 Prozent einen kaum höheren durchschnittlichen jährlichen Anstieg bei den Arbeitskosten auf. Ähnlich entwickelten sich die Arbeitskosten in Malta und Zypern. Die übrigen Länder in der EWU mit ihren viel niedrigeren Arbeitskostenniveaus hatten dagegen weit höhere Zuwächse bei den Arbeitskosten. In manchen Ländern (Estland, Lettland, Rumänien) lagen sie sogar im zweistelligen Bereich.

Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe

Wie in der gesamten Privatwirtschaft weisen die Niveaus der Arbeitskosten je Stunde im Verarbeitenden Gewerbe im Jahr 2009 eine große Spreizung zwischen den Ländern auf. Während die Arbeitskosten in den Hochlohnländern bei 30 Euro und mehr je Stunde liegen, betragen sie in den GIPS-Ländern, dem Vereinigten Königreich und Slowenien weniger als 22 Euro je Stunde. In allen anderen Ländern liegen die Arbeitskosten immer noch unter 10 Euro je Stunde. Die einzige Ausnahme ist Italien, das mit Arbeitskosten von rund 27 Euro in der Mitte zwischen den Hochlohn- und Niedriglohnländern liegt. Deutschland gehört mit 33,1 Euro je Stunde somit zur Hochlohngruppe; im Länderranking liegt es auf dem dritten Platz (Abbildung 3), fast gleichauf mit Frankreich und nur gering-

Abbildung 2



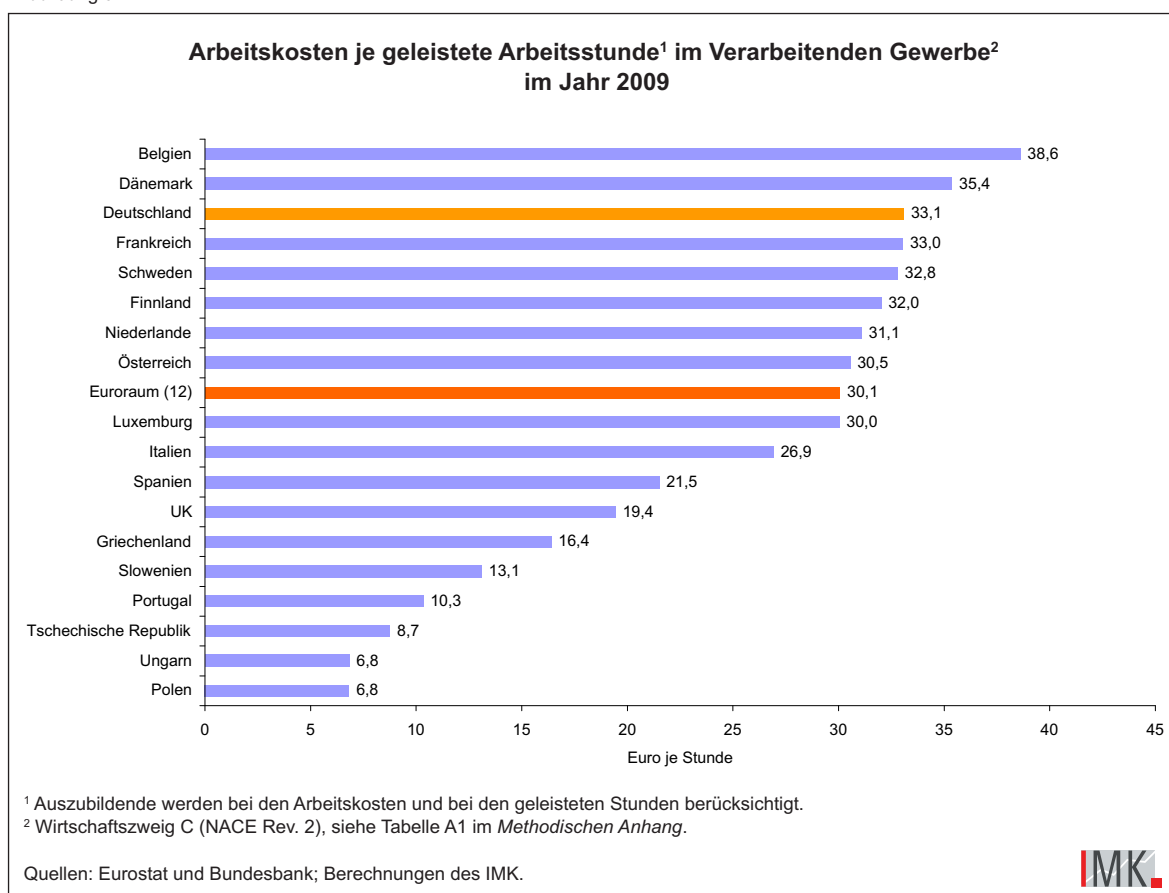
fällig vor Schweden. Somit hat Deutschland im Jahr 2009 mit diesen Ländern zwar die Plätze getauscht, allerdings sollten diese Differenzen von weniger als einem Euro je Stunde nicht überinterpretiert werden (Joebges et al. 2008, Anhang 2), zumal die Entwicklung in Schweden entscheidend von Wechselkurschwankungen geprägt ist.

Auch im Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich beim Anstieg der Arbeitskosten je Stunde für das Jahr 2009 ein gemischtes Bild. So gibt es große und geringe Anstiege bei den Arbeitskosten sowohl in den Hochlohnländern als auch in den Niedriglohnländern. Frankreich mit 0,3 Prozent und Deutschland mit 2,3 Prozent verzeichnen die niedrigsten Zuwächse bei den Arbeitskosten innerhalb der Gruppe der Hochlohnländer. Diese liegen deutlich hinter dem 3,3 prozentigen Anstieg des Euroraumdurchschnitts. Die Arbeitskosten in Schweden – gemessen in Euro – fielen wegen der starken Abwertung um 5 Prozent, obwohl sie in nationaler Währung um rund 5 Prozent gestiegen sind. Noch extremer wirkt sich die Abwertung des Britischen Pfunds aus. Die Arbeitskosten pro Stunde im Vereinigten Königreich legten zwar in nationaler Währung gemessen um 1,6 Prozent zu, durch die Währungsabwertung fie-

len sie dann aber um über 9 Prozent, was dazu führt, dass sich das Vereinigte Königreich nun inmitten der GIPS-Staaten wiederfindet.

Die Höhe der Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands wird allerdings insoweit überzeichnet, als man zusätzlich noch den zunehmenden Einsatz von produktionsnahen Dienstleistungen im Verarbeitenden Gewerbe berücksichtigen muss. So werden in Deutschland Industriegüter im Durchschnitt zu merklich geringeren Arbeitskosten hergestellt als es allein die Arbeitskosten im industriellen Sektor erwarten ließen. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) relativiert daher zu Recht seine Berechnungen der Arbeitskosten in der deutschen Industrie, indem es in einer Zusatzrechnung die Vorleistungsverflechtung der Industrie mit dem deutlich günstigeren Dienstleistungssektor zu berücksichtigen versucht. Unter der Vorleistungsverflechtung wird die Einbeziehung von Leistungen anderer Sektoren, die in die Produktion von Industriegütern als Vorleistungen eingehen, verstanden. In einer aktuellen Veröffentlichung des IW wird der sich daraus ergebende Kostenvorteil für das Verarbeitende Gewerbe durch den Verbundeffekt auf 3,3 Prozent bzw. 1,14 Euro pro Stunde geschätzt (Schröder

Abbildung 3



2010, S. 17f.). Mit der verwendeten Berechnungsmethode wird jedoch die tatsächliche Kosteneinsparung für die Industrie merklich unterschätzt.

Nach Berechnungen des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) mittels Input-Output-Rechnung beträgt im Jahr 2006 die Einsparung fast 13 Prozent bei den Arbeitskosten je Beschäftigten, wenn die gesamte Vorleistungsproduktion und Verflechtung berücksichtigt wird (Ludwig/Bratzsch 2010, siehe auch Kasten Direkte und indirekte Arbeitskosten der Industrieprodukte je Beschäftigten). Der vom IWH berechnete Arbeitskosten senkende Effekt ist also rund dreimal so hoch wie vom IW geschätzt und bewirkt für sich genommen eine erhebliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsposition der deutschen Industrie. Vergleiche mit Hilfe der Input-Output-Rechnungen für Frankreich und die Niederlande zeigen für dasselbe Jahr jeweils deutlich geringere Arbeitskosten sparende Effekte dieser Länder für die Produktion in der Industrie. In Frankreich betragen sie nur 2,5 Prozent und in den Niederlanden noch immerhin 7 Prozent (Ludwig/Bratzsch 2010, S. 26).

Korrigiert man nun die Ergebnisse der Input-Output-Rechnungen des IWH um den höheren Teilzeitanteil im Dienstleistungssektor (rund 19 Prozent) im

Vergleich zur Industrie (rund 6 Prozent), dürfte der Kosten entlastende Effekt für Deutschlands Industrie noch immer in der Größenordnung von 8 Prozent liegen und nicht 3,4 Prozent betragen, wie vom IW geschätzt.⁴ Im europäischen Vergleich ist der deutsche Lohnkosten-

⁴ Die Teilzeitquote im Dienstleistungssektor liegt um rund 13 Prozentpunkte über der in der Industrie. Da die Input-Output-Rechnungen auf den Arbeitskosten pro Kopf beruhen, dürfte der durch die Vorleistungsverflechtung berechnete Entlastungseffekt daher überhöht sein. Die Input-Output-Rechnung weist für das Jahr 2006 im deutschen Dienstleistungssektor Arbeitnehmerentgelte pro Kopf von 29 900 Euro aus, die damit nur 64,6 Prozent des entsprechenden Niveaus im Verarbeitenden Gewerbe (46 325 Euro) betragen. Bei einer Umrechnung der Arbeitskosten der Sektoren in Vollzeitäquivalente – für Teilzeitarbeitnehmer wird im Durchschnitt die Hälfte der regulären Arbeitszeit angenommen – müssten diese im Dienstleistungssektor um rund 5 Prozentpunkte stärker als in der Industrie nach oben korrigiert werden. Gleichzeitig reduziert sich dann – bei Verwendung von Vollzeitäquivalenten – auch der Gewichtungsfaktor, mit dem Arbeitskosten aus dem Dienstleistungssektor in die Industrieproduktion indirekt eingehen, um etwa den gleichen Faktor. Damit wird der in Deutschland bestehende hohe Kostenvorteil durch die Einbeziehung günstiger Vorleistungen aus dem Dienstleistungssektor entsprechend reduziert. Korrigiert man nun den Arbeitskostenvorteil des Dienstleistungssektors um 10 Prozentpunkte, dann beträgt die prozentuale Abweichung zwischen Dienstleistungssektor und Verarbeitendem Gewerbe nicht mehr 35 Prozent, sondern nur noch 25 Prozent. Das bedeutet, dass sich bei der – hier schematisch vorgenommenen – Einbeziehung unterschiedlicher Teilzeitquoten in die Input-Output-Berechnungen noch immer ein Kostenvorteil von rund 8 Prozent durch die Verwendung der kostengünstigeren Vorleistungen aus dem Dienstleistungssektor einstellt.

Direkte und indirekte Arbeitskosten der Industrieprodukte je Beschäftigten

Das IWH hat in einer Studie (Ludwig/Brautzsch 2010) die Arbeitskosteneffekte des Vorleistungsbezugs der Industrie an Dienstleistungen in Deutschland im Vergleich mit Frankreich und den Niederlanden mit Hilfe der Input-Output-Methode ermittelt. In der Studie wurde der Frage nachgegangen, inwieweit sich die Arbeitskosten für Industriegüter bei vergleichsweise niedrigen (hohen) Arbeitskosten im Dienstleistungssektor über die Vorleistungsverflechtungen verbilligen (verteuern) und welchen Einfluss dies auf die Wettbewerbsposition der deutschen Industrie im Vergleich zu ausgewählten europäischen Ländern hat. Dies wurde anhand der einzelnen Komponenten zur Bestimmung der Arbeitskosten der Industrieproduktion auf volkswirtschaftlicher Ebene untersucht. Dazu gehören das Lohngefälle zwischen den einzelnen Produktions- und Dienstleistungszweigen, der Verflechtungsgrad der Industrie mit ihren Zulieferbereichen (gemessen an der Vorleistungsquote der Industrieproduktion) und die Arbeits- bzw. Beschäftigungsintensität der Produktion in den verschiedenen Zweigen. Die Auswahl der untersuchten Länder erklärt sich neben der Verfügbarkeit der notwendigen Daten zum einen aus den zum Teil recht unterschiedlichen Arbeitskostenverhältnissen zwischen Industrie und Dienstleistungsgewerbe sowie zum anderen aus den verschiedenen Offenheitsgraden der Volkswirtschaften. Frankreich wurde als eine Ökonomie, die ähnlich groß wie die Deutschlands ist, zum Vergleich herangezogen. Die Niederlande stehen hingegen als Beispiel für eine kleine offene Volkswirtschaft, die vom Außenhandel dominiert wird.

Eingesetzt wird ein Mehrsektorenmodell, mit dem die wechselseitigen Bezugs- und Lieferbeziehungen zwischen den Produktions- und Dienstleistungsbereichen abgebildet werden. Die genaue Beschreibung der Untersuchungsmethode und die Informationen zur Höhe des Arbeitnehmerentgelts in den verschiedenen Sektoren in den Jahren 2000 und 2006 in den drei untersuchten Ländern, zu den Vorleistungsquoten der Industrie, der Arbeitsintensität der Produktion und dem direkten und indirekten Beschäftigungsinput zur Herstellung industrieller Endprodukte werden in der Studie ausgewiesen.

Das entscheidende Ergebnis ist in der folgenden Tabelle enthalten:

Tabelle K 1

Arbeitskosten der Industrieprodukte je direkt und indirekt eingesetzten Beschäftigten in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden						
Kostenart	Deutschland		Frankreich		Niederlande	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006
in Euro						
Direkte Kosten	40 751	46 325	37 372	44 789	35 466	43 127
Erstrundenkosten	37 424	41 604	36 402	43 607	33 264	40 460
Totale Kosten	36 593	40 401	36 385	43 657	32 850	40 099
Direkte Kosten = 100						
Erstrundenkosten	91,8	89,8	97,4	97,4	93,8	93,8
Totale Kosten	89,8	87,2	97,4	97,5	92,6	93,0
Quelle: Ludwig/Brautzsch (2010), Tabelle 12, S. 26.						

Danach ist in Deutschland der Unterschied zwischen den direkten und totalen Arbeitskosten der Industrieprodukte je Beschäftigten besonders stark ausgeprägt. Zwischen den Jahren 2000 und 2006 erhöhte sich die Entlastung sogar noch um rund 2½ Prozentpunkte. Die direkten Kosten geben die Arbeitskosten der Industriebeschäftigten in Euro an. Die Berechnungen zeigen, dass der Entlastungseffekt ganz entscheidend über die unmittelbaren Vorleistungsinputs erreicht wird. Bei der ersten Verflechtungsstufe – der Ermittlung der Erstrundenkosten - wird zunächst nur der unmittelbare Vorleistungsverbrauch bei der Indu-

strieherstellung berücksichtigt. Die totalen Kosten berücksichtigen dann noch zusätzlich, dass ein - kleiner - Teil der Arbeitskräfte in der Industrie gar nicht zur Schaffung industrieller Endprodukte eingesetzt wird, sondern Vorleistungen für andere Sektoren produziert. Diese totalen Arbeitskosten liegen in Deutschland im Jahr 2006 um 12,8 Prozent unter denen der direkten Arbeitskosten der Industriebeschäftigten.

In Frankreich ist der Grad der Arbeitskostenentlastung der Industrieprodukte durch den Einbezug der Vorleistungsverflechtung dagegen mit zuletzt 2,5 Prozent gering und dies unabhängig davon, ob nur die erste Verflechtungsstufe berücksichtigt wird oder alle. Auch hat er sich zwischen den Jahren 2000 und 2006 kaum verändert. Der Grund für die schwache Entlastung über den Industrieverbund liegt beim geringen Lohngefälle zwischen Industrie und Dienstleistungssektor.

In den Niederlanden betrug die Arbeitskostenentlastung in beiden untersuchten Jahren rund 7 Prozent. Die Beschäftigten im Dienstleistungssektor werden auch dort geringer entlohnt als in der Industrie, wenngleich das Gefälle, verglichen mit Deutschland, kleiner, aber gegenüber Frankreich größer ist. Infolge des höheren Offenheitsgrades sind zwar die Vorleistungsquoten der Industrie dort aus inländischer Produktion besonders niedrig. Der Einsatz an Dienstleistungen in der Industrieproduktion ist jedoch anteilmäßig größer als in Deutschland.

abstand zwischen Industrie und Dienstleistungen am größten, während andere europäische Länder teilweise sogar höhere Löhne im Dienstleistungssektor als in der Industrie aufweisen.

Deutsche Arbeitskosten im Dienstleistungssektor erstmals unter dem Euroraumdurchschnitt

Mit 26,5 Euro je Stunde liegen die deutschen Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor erstmals unter dem Durchschnittswert für den Euroraum von 27,2 Euro je Stunde (Abbildung 4). Im Jahr 2009 belegt Deutschland damit in der Rangfolge den achten Platz nach den Benelux-Staaten, den skandinavischen Ländern und Frankreich. Auch bei den Dienstleistungen fiel der Anstieg der deutschen Arbeitskosten mit 2,1 Prozent im Vergleich zu den übrigen europäischen Ländern gering aus. Nur Frankreich und die Niederlande hatten unter den Hochlohnländern im Euroraum geringere Zuwächse.

Wie in Joeßges et al. (2009a, Tabelle 1) ausführlich gezeigt, sind die privaten Dienstleistungen in ihrer Zusammensetzung sehr heterogen, und entsprechend große Unterschiede bestehen auch in der Entlohnung in den einzelnen Sektoren. Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass die Arbeitskosten und deren Entwicklung in den einzelnen Ländern der EU im Jahr 2009 ein sehr gemischtes Bild zeigen.

Dies trifft auch für die Gruppe der GIPS-Länder zu. Portugal weist mit 13,2 Euro ein sehr niedriges Arbeitskostenniveau auf, während Italien mit Arbeitskosten von über 26 Euro pro Stunde mehr oder weniger gleichauf mit Deutschland liegt. Auch der Anstieg der Arbeitskosten reicht von 3 Prozent in Portugal bis zu über 8 Prozent in Griechenland.

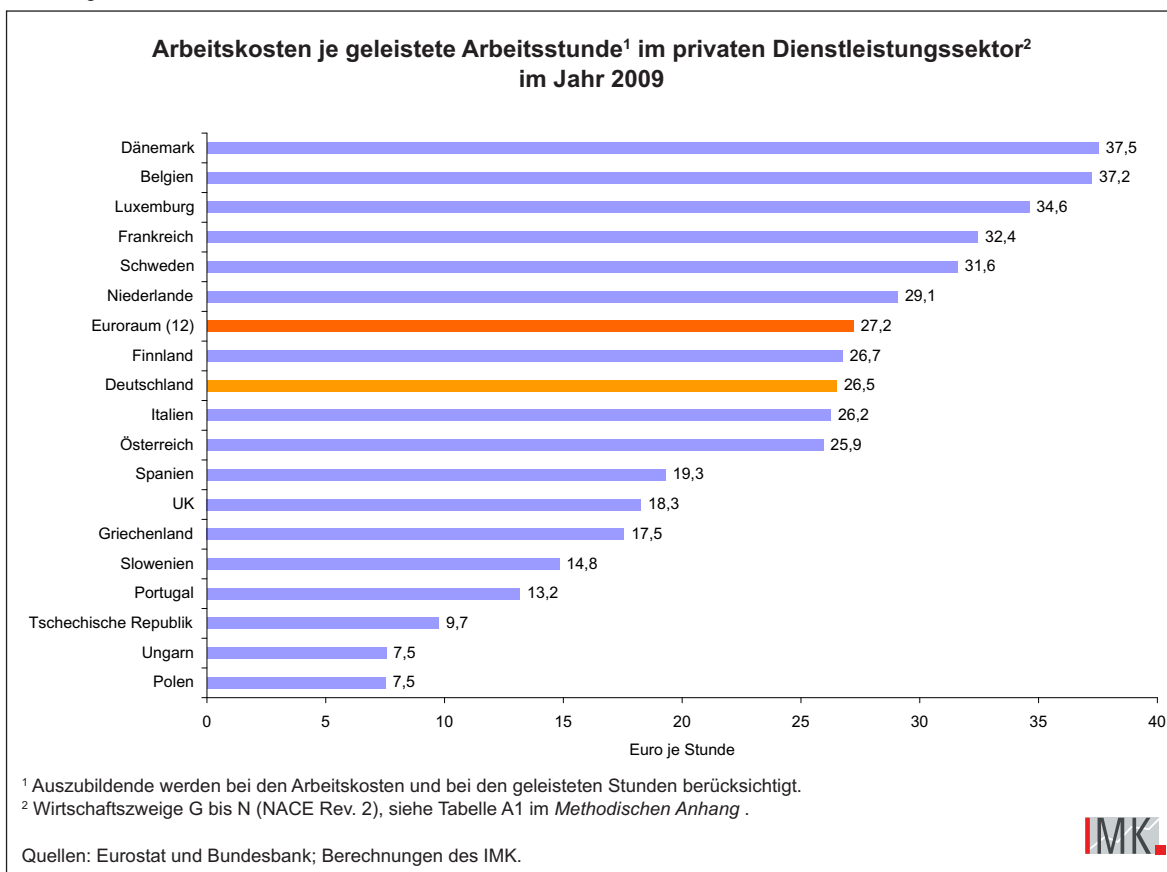
Besonders hervorzuheben ist die Entwicklung der Arbeitskosten im Vereinigten Königreich, das auch in den privaten Dienstleistungen inzwischen mit Arbeitskosten von rund 18 Euro pro Stunde inmitten der GIPS-Länder zu finden ist. Dies ist das Ergebnis von zwei Effekten. Zum einen sind die Arbeitskosten gemessen in nationaler Währung um ein gutes Prozent gefallen. Einen zweiten, weitaus größeren Effekt auf die Arbeitskosten aber hatte die Abwertung des Britischen Pfunds, was letztendlich zusammen zu einem Fall der Arbeitskosten in Euro um fast 12 Prozent führte.

Neben dem Vereinigten Königreich haben aber noch eine Reihe weiterer Länder fallende Arbeitskosten. Neben vielen der neuen EU-Länder sind auch die Arbeitskosten in Schweden deutlich gesunken. Fast alle diese Effekte sind jedoch den Abwertungen der nationalen Währungen gegenüber dem Euro geschuldet.

Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe und in der Privatwirtschaft während der Krise

Da das Verarbeitende Gewerbe besonders stark von der Krise betroffen war, wird nun zuerst für diese Branche die Entwicklung der Arbeitskosten während der Krise analysiert. Dazu werden Quartalszahlen des Arbeitskostenindex herangezogen, die aktuell für die meisten EU-Länder bis zum dritten Quartal 2010 vorliegen (siehe Schaubild 5), um die Arbeitskosten aus der Arbeitskostenerhebung fortzuschreiben. Die ausgewählten Länder wurden aus Gründen der Übersichtlichkeit in zwei Gruppen aufgeteilt: zum einen sind jeweils links die Hochlohnländer und das von Wechselkurseffekten besonders betroffene Vereinigte Königreich abgetragen sowie zum anderen die GIPS-Staaten in der jeweils rechten Teilabbildung.

Abbildung 4



In Schaubild 5 ist deutlich zu sehen, dass sich während der Krise die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich entwickelt haben, sich am aktuellen Rand aber wieder angleichen. Insgesamt stiegen die Arbeitskosten in den Hochlohnländern und dem Vereinigten Königreich (in Landeswährung) von Anfang 2008 bis zum dritten Quartal 2010 zwischen 3 und 5,5 Prozent. In Griechenland nahmen sie im Beobachtungszeitraum um insgesamt 4 Prozent zu, allerdings fiel die Entwicklung hier besonders volatil aus. In Italien, Spanien und Portugal war der Anstieg dagegen fast doppelt so hoch. Ebenso zeigt sich in Schaubild 5 deutlich, dass der anfänglich starke Anstieg der deutschen Arbeitskosten im vierten Quartal 2008 nur krisenbedingter und temporärer Natur war und sich letztendlich nichts an dem Trend unterdurchschnittlich wachsender deutscher Arbeitskosten geändert hat. Über den Zeitraum der Krise hinweg fiel der Anstieg der deutschen Arbeitskosten niedriger aus als in allen anderen hier betrachteten Ländern.

Die unterschiedlichen Verläufe in den einzelnen Ländern mit den zum Teil starken Anstiegen und Rückgängen der Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe

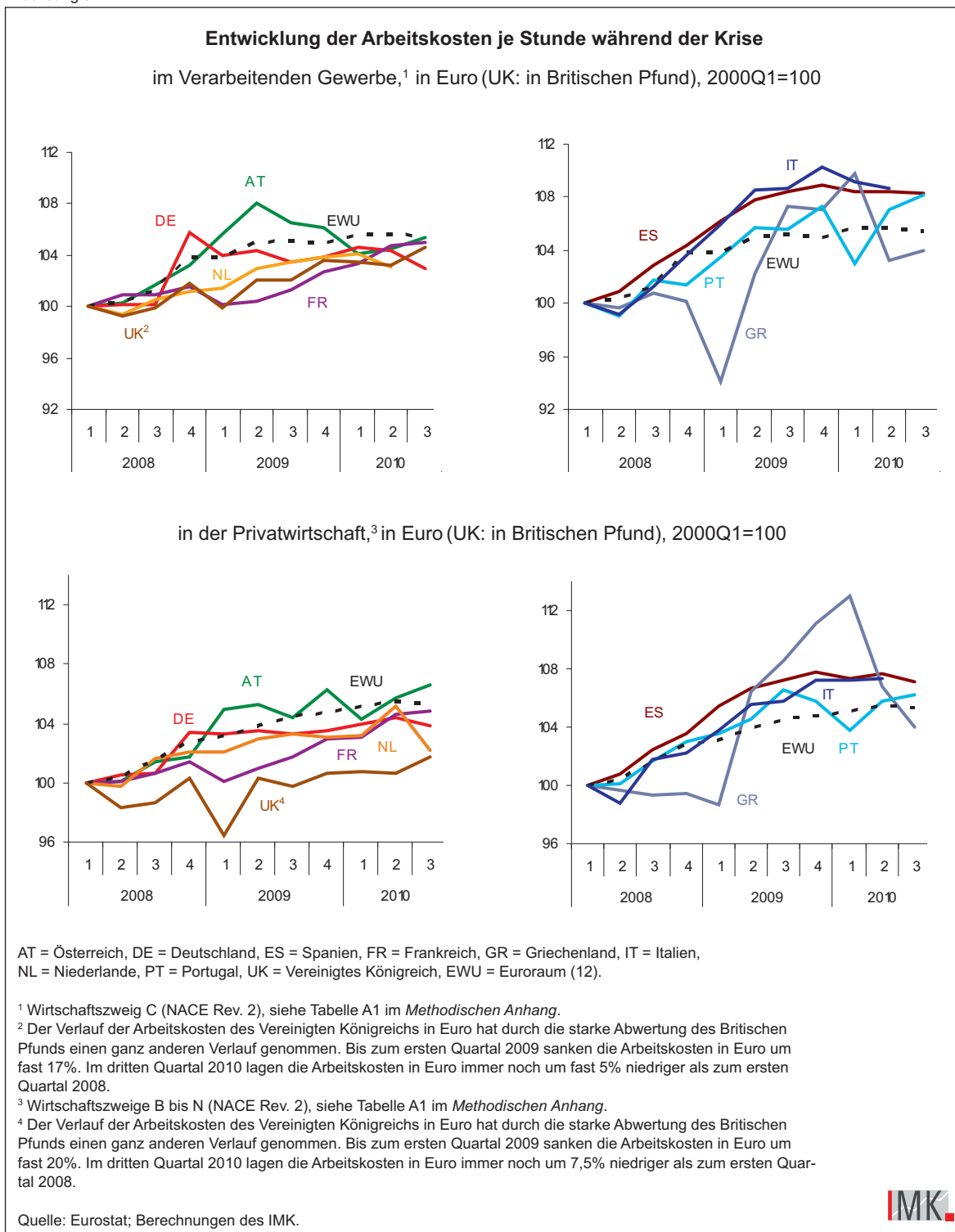
während der Krise lassen sich vor allem mit dem unterschiedlichen Einsatz von Krisenmaßnahmen und dem unterschiedlichen Mix von Maßnahmen der internen und externen Flexibilität am Arbeitsmarkt erklären. Am Beispiel Deutschlands soll dies exemplarisch erläutert werden.

Der starke Arbeitskostenanstieg im vierten Quartal 2008 ist dem extrem starken Einbruch der geleisteten Arbeitsstunden der Arbeitnehmer geschuldet, die um 6,6 Prozent zurückgingen, während die Summe der Arbeitnehmerentgelte gleichzeitig unverändert blieb. Es spricht einiges dafür, dass diese unterschiedliche Entwicklung zu einem großen Teil auf den Abbau von Zeitguthaben der Arbeitszeitkonten zurückzuführen sein dürfte.⁵ Entsprechend ist die tatsächliche Kostenbelastung der Betriebe in diesen Quartalen überzeichnet, da hier Arbeitsstunden bezahlt wurden, die bereits früher geleistet wurden.

Zusätzlich lässt sich diese Entwicklung dadurch erklären, dass Unternehmen mit einer Reduktion der

⁵ Eine ausführliche Auswertung über Rolle und betriebliche Nutzung von Arbeitszeitkonten während der Krise mit Daten aus der WSI-Betriebsrätebefragung findet sich in Zapf/Brehmer (2010) und Zapf/Herzog-Stein (2011).

Abbildung 5



wöchentlichen Arbeitszeit sowie einer verstärkten Gewährung von Urlaubstagen auf die Krise reagierten. Außerdem traten im gleichen Quartal Verdiensterhöhungen in Kraft, die in früheren mehrstufigen Tarifverträgen vereinbart worden waren (Statistisches Bundesamt 2009).

Auch in den ersten beiden Quartalen 2009 reduzierte sich die Arbeitszeit im Verarbeitenden Gewerbe jeweils noch einmal um gut 3 Prozent. Anders als im vierten Quartal 2008 führte dies aber nicht zu einem weiteren Anstieg der Arbeitskosten, sondern diese fie-

len sogar, was damit zu tun haben dürfte, dass sich der Fokus zunehmend auf andere Maßnahmen verlagerte: Ab dem ersten Quartal 2009 setzt ein spürbarer Arbeitsplatzabbau im Verarbeitenden Gewerbe ein. So ging dort die Zahl der Erwerbstätigen im Jahr 2009 insgesamt um 4,6 Prozent zurück. Zeitgleich ist auch bei den geleisteten Arbeitsstunden ein Rückgang zu verzeichnen, der neben dem Arbeitsplatzabbau auch auf die massive Zunahme des Einsatzes von Kurzarbeit zurückzuführen ist. Während die Zahl der Kurzarbeiter im Dezember 2008 noch bei ca. 270 000 lag, stieg sie bis im Mai 2009 sprunghaft bis auf knapp 1,5 Millionen Kurzarbeiter an. Dabei wurden die Kosten der Kurzarbeit durch die staatlichen Zuschüsse zu Löhnen und Gehältern zum großen Teil nicht von den Unternehmen getragen.

Im Unterschied zur Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe entwickelten sich die Arbeitskosten in der Privatwirtschaft insgesamt deutlich stetiger (Abbildung 5). Zwar zeigt sich auch hier ein deutlicher Anstieg Ende 2008, doch gehen die Arbeitskosten anschließend nicht zurück, sondern stagnieren auf dem erreichten Niveau. Auch in der Privatwirtschaft verläuft die Entwicklung der deutschen Arbeitskosten verglichen mit der im Euroraum unterdurchschnittlich.

Lohnstückkosten als Indikator preislicher Wettbewerbsfähigkeit

Die Analyse der Arbeitskosten allein erlaubt keine Aussage über die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Um beurteilen zu können, wie sich die Exportchancen aufgrund veränderter Arbeitskosten entwickelt haben, sind zum einen Wechselkursänderungen und zum anderen die Entwicklung der Produktivität mit zu berücksichtigen. Bei Ländern innerhalb des Euro-Währungsraums bleiben Wechselkurse naturgemäß ausgeklammert, berücksichtigt werden müssen aber Änderungen der Arbeitsproduktivität. Denn Arbeitskostensteigerungen verteuern nicht per se ein Produkt. Ein gleichzeitiger Anstieg der Produktivität kann die Arbeitskostensteigerungen ausgleichen oder sogar überkompensieren. Bei gesteigerter Produktivität kann mit dem gleichen Arbeitseinsatz mehr produziert werden, weswegen die Kosten pro Stück trotz höherer Arbeitskosten nicht entsprechend steigen.

In nahezu allen betrachteten Ländern – hier der Übersichtlichkeit halber wieder in zwei Ländergruppen aufgeteilt – ist in der letzten Dekade die Arbeitsproduktivität pro Stunde gestiegen (Abbildung 6). Werte werden hier und im Folgenden immer bis zum 3. Quartal 2010 ausgewiesen. Sowohl in den beiden großen Ökonomien Frankreich und Deutschland als auch in Spanien und Portugal nahm die Arbeitsproduktivität ähnlich

stark zu wie im Euroraum insgesamt. Überdurchschnittliche Steigerungen der Arbeitsproduktivität weisen Finnland und Irland auf, etwas darunter liegen Österreich und auch Griechenland, das allerdings im Zuge der Krise einen herben Einbruch hinnehmen musste. Kaum Fortschritte bei der Arbeitsproduktivität zeigt dagegen Italien.

Krisenbedingt ist in den meisten Ländern die Arbeitsproduktivität im Jahr 2008 zurückgegangen. Hauptgrund hierfür ist die niedrige Kapazitätsauslastung. Bis auf Griechenland hat sich das Produktivitätsniveau in den meisten Ländern aber wieder dem Vorkrisenniveau angenähert oder hat es sogar in einigen Ländern – Spanien, Portugal und Irland – überschritten. In Spanien und Irland geschah dies aufgrund massiver Entlassungen (Abbildung 6).

Setzt man nun also die Arbeitnehmerentgelte, die die Arbeitskosten maßgeblich bestimmen, mit der Arbeitsproduktivität in Beziehung, ergeben sich die Lohnstückkosten (siehe *Methodischer Anhang*). Die Entwicklung der Lohnstückkosten ist ein besserer Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit als der reine Vergleich von Arbeitskostenniveaus, weil die Preissetzung relativ eng der Entwicklung der Lohnstückkosten folgt. Abweichungen ergeben sich dann vor allem durch variierende Gewinnaufschläge und veränderte Importpreise.

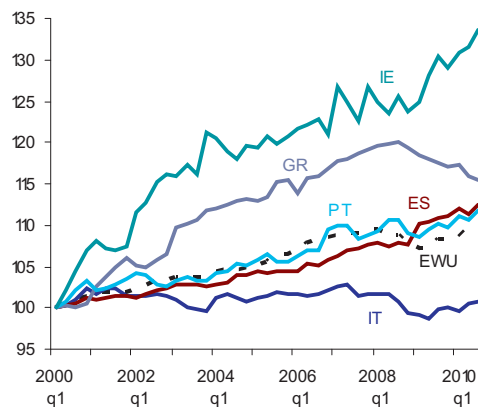
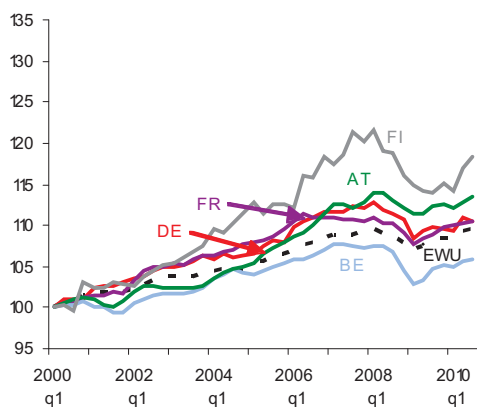
Im Folgenden werden die Lohnstückkosten sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für die Industrie ausgewiesen. Auf den ersten Blick erscheinen nur diejenigen der Industrie relevant für die Frage, wie sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Ausland und damit die Exportbedingungen verändert haben. Da aber die erheblich niedrigeren Arbeitskosten im deutschen Dienstleistungssektor die Produktionskosten der Industrie über die Vorleistungsverflechtung merklich senken, sind die Lohnstückkosten der Industrie als alleiniger Indikator preislicher Wettbewerbsfähigkeit jedoch nicht geeignet. Sie überschätzen die Bedeutung der Arbeitskosten für die Produktionskosten der deutschen Industrie nennenswert. Zudem werden auch Dienstleistungen exportiert. Daher werden hier sowohl die Lohnstückkosten für die Industrie als auch für die Gesamtwirtschaft aufgeführt.

Da nicht für alle Länder Werte ab Beginn der Währungsunion vorliegen, wurde für die Darstellung des längeren Zeitraums die letzte Dekade mit dem Basisjahr 2000 gewählt. Dennoch musste im Fall der Lohnstückkosten für die Industrie auf Zeitreihen für die Niederlande und Portugal verzichtet werden, da dort Werte erst ab 2002 vorliegen oder wegen fehlender Zeitreihen gar nicht berechnet werden können. Für die Darstellung der Krisenjahre wurde das 1. Quartal 2008

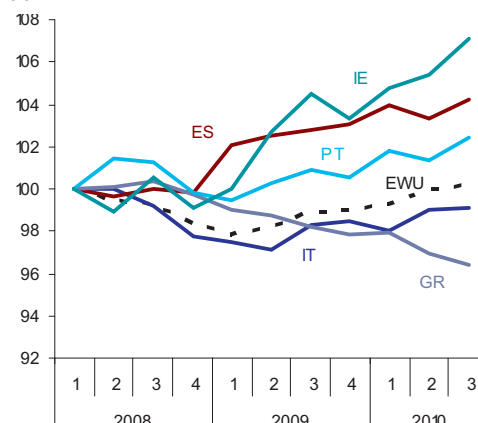
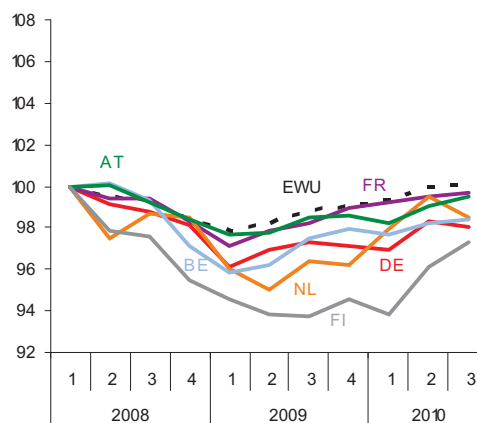
Abbildung 6

Arbeitsproduktivität und Erwerbstätigkeit im Euroraum (16) sowie in ausgewählten Euroraumländern für die Gesamtwirtschaft in Quartalswerten

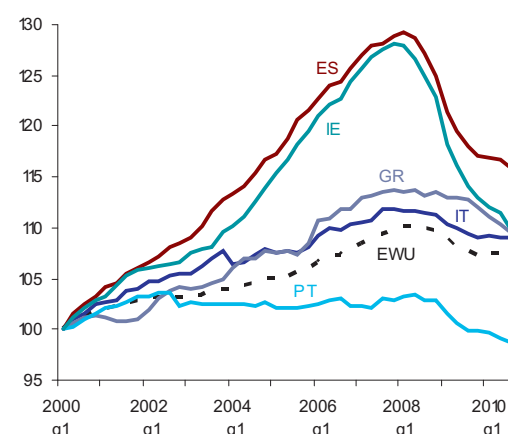
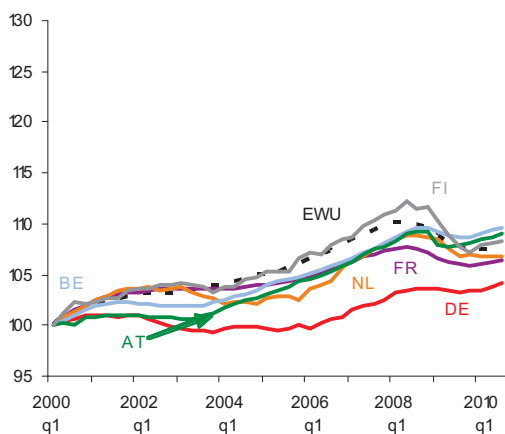
Arbeitsproduktivität je Stunde (BE, GR: je Person), preisbereinigt, 2000q1 = 100¹



2008q1 = 100



Erwerbstätige in Personen, 2000q1 = 100

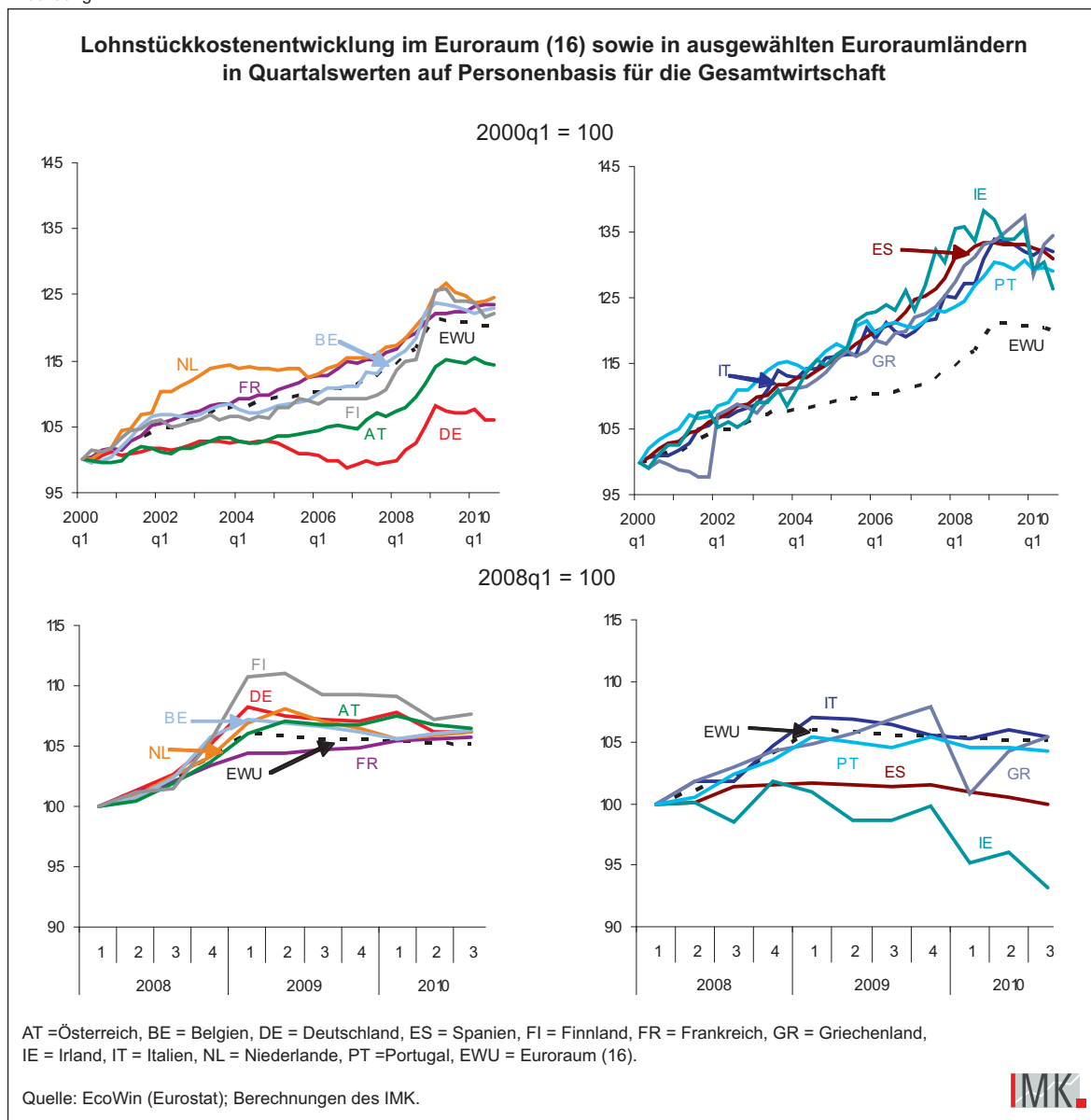


AT = Österreich, BE = Belgien, DE = Deutschland, ES = Spanien, FI = Finnland, FR = Frankreich, GR = Griechenland, IE = Irland, IT = Italien, NL = Niederlande, PT = Portugal, EWU = Euroraum (16).

¹ Da Daten für die Niederlande erst ab 2002 vorliegen, sind die Niederlande hier nicht aufgeführt.
Quelle: EcoWin (Eurostat); Berechnungen des IMK.



Abbildung 7



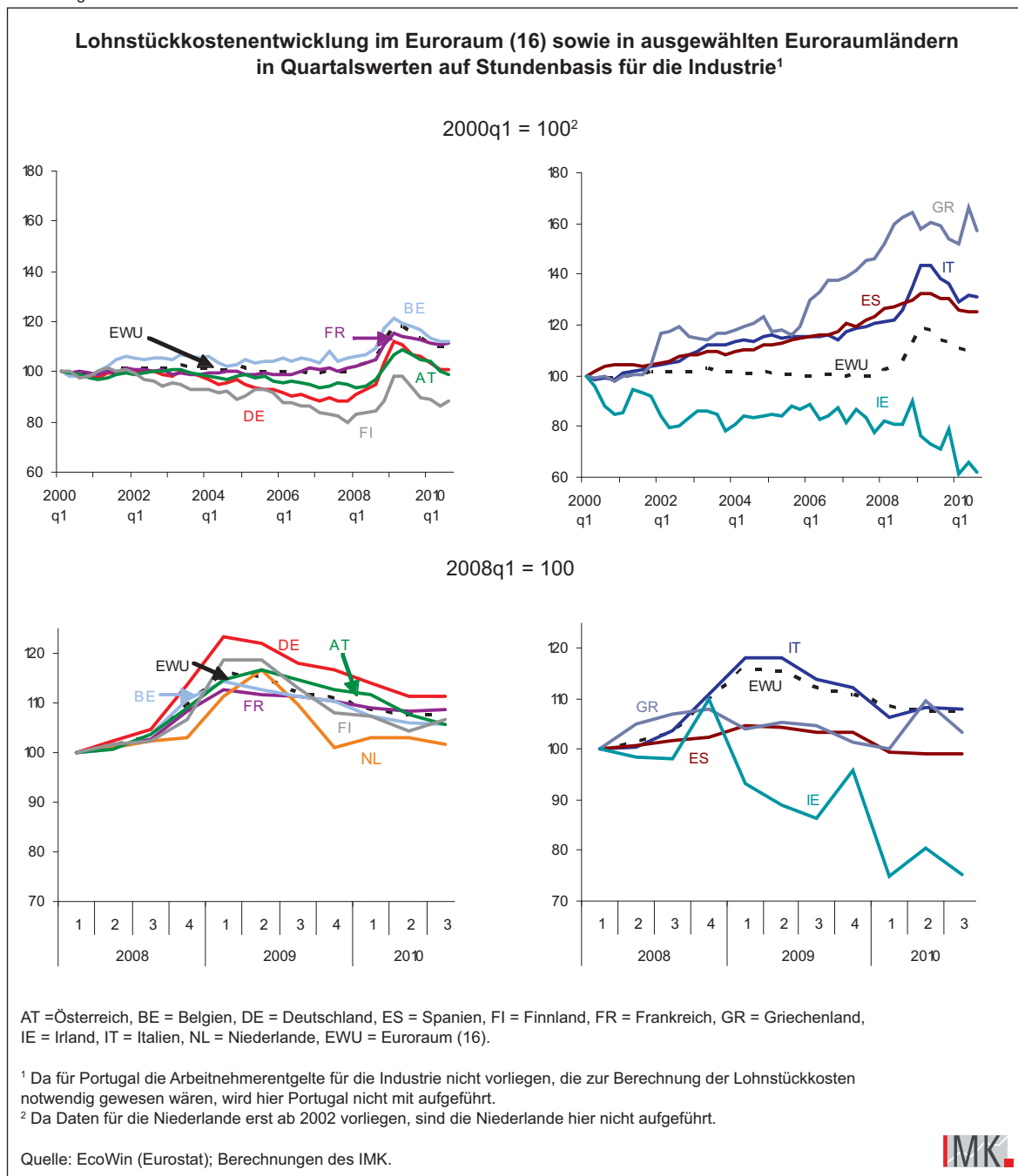
als Basis gewählt. Hier liegen für alle betrachteten Länder bis auf Portugal Werte vor. Analog zur Darstellung der Entwicklung der Arbeitskosten wird in einer Ländergruppe immer die Entwicklung der Lohnstückkosten in den großen Volkswirtschaften der Eurozone – Deutschland und Frankreich – sowie für weitere mittlere und kleinere – Belgien, Österreich, Finnland und für den Krisenzeitraum die Niederlande – analysiert. Eine zweite Ländergruppe bilden hier die um Irland erweiterte Gruppe der GIPS- bzw. nun GIIPS-Staaten.

Bei der Lohnstückkostenentwicklung in der Gesamtwirtschaft auf Personenbasis⁶ zeigt sich in der

⁶ Da Daten auf Stundenbasis nicht vorgelegen haben, wurde für die Gesamtwirtschaft die Lohnstückkostenentwicklung auf Personenbasis berechnet.

letzten Dekade ein dreigeteiltes Bild (Abbildung 7). Eine Gruppe von Ländern – Frankreich, die Niederlande, Belgien und Finnland liegen um oder knapp über dem Euroraumdurchschnitt. Eine weitere Gruppe – die GIIPS-Staaten – weisen Lohnstückkostenanstiege deutlich über dem Euroraumdurchschnitt auf. Österreich und insbesondere Deutschland liegen im Gegensatz dazu deutlich darunter. Dies gilt so allerdings nicht mehr für die Krisenzeit seit 2008. Deutschland und Österreich weisen für diesen Zeitraum eine eher überdurchschnittliche Entwicklung auf, Spanien und Irland zeigen dagegen deutlich unterdurchschnittliche Werte. Dies hängt eng mit der Entwicklung der Arbeitsproduktivität, beziehungsweise den umfangrei-

Abbildung 8



chen Entlassungen in den letztgenannten beiden Ländern, zusammen.

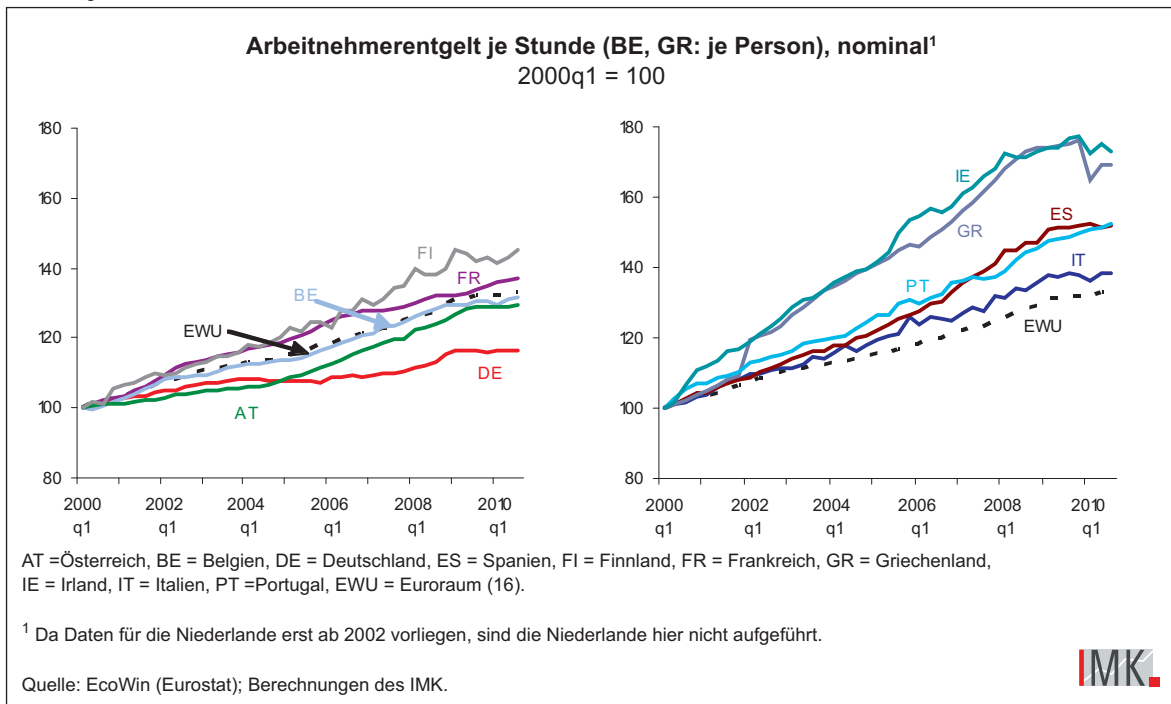
Für die Lohnstückkostenentwicklung der Industrie auf Stundenbasis⁷ seit 2000 ergibt sich ein ähnliches Bild wie für die Gesamtwirtschaft (Abbildung 8). Die Lohnstückkosten Belgiens und Frankreichs haben sich in etwa mit dem Durchschnitt des Euroraums entwik-

⁷ In der NACE 1.1-Abgrenzung für die Bereiche C, D, und E, siehe *Methodischer Anhang*.

kelt. Unterdurchschnittlich waren sie in Deutschland, Österreich, Finnland und Irland, teilweise stark überdurchschnittlich in Spanien, Italien und Griechenland. Aufgrund fehlender Daten kann für Portugal keine Zeitreihe berechnet werden.

Zu Beginn der Krise im Jahr 2008 stiegen die Lohnstückkosten in Deutschland am stärksten, näherten sich bis Ende des Jahres 2010 aber wieder dem Euro-raumdurchschnitt an. Dies spiegelt den Rückgang in

Abbildung 9



der Arbeitsproduktivität zu Beginn der Krise wider. In vielen Ländern – insbesondere in Griechenland, Irland, Portugal, und Spanien – wurde in hohem Maße mit Entlassungen auf die Krise reagiert, was das Lohnstückkostenwachstum gedämpft oder sogar wie im Fall Griechenlands sogar zu einem Rückgang geführt hat. In Deutschland dagegen haben viele Unternehmen die Instrumente interner Flexibilisierung, also vor allem den Abbau von Arbeitszeitguthaben und die Kurzarbeit, genutzt. So konnte Beschäftigung gehalten werden, doch die Arbeitsproduktivitätsentwicklung blieb zeitweilig hinter der in anderen Ländern zurück. In der Konsequenz lag das Wachstum der Lohnstückkosten zu Krisenbeginn deutlich über dem der anderen Länder. Dies ist vor allem auf das Halten von Beschäftigung und auf die interne Flexibilität des deutschen Arbeitsmarktes zurückzuführen, wie schon in den vorhergehenden Abschnitten zu den Arbeitskosten ausgeführt. Trotz des temporären Anstiegs der Lohnstückkosten war dies ein arbeitsmarktpolitischer Erfolg. Im Vergleich zur Entwicklung im Euroraum ist die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland erheblich weniger stark zurückgegangen und 2010 wieder leicht gestiegen (Abbildung 6). Es wurde sogar von einem ‚Beschäftigungswunder‘ gesprochen (Herzog-Stein et al. 2010).

Abgesehen von dieser krisenbedingten, temporären Überzeichnung bei den Lohnstückkosten zeigt sich seit Beginn der Währungsunion eine zunehmende Divergenz der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der

Mitgliedsländer, d.h. konkret: der Lohnstückkostenentwicklung, innerhalb des Euroraums. Die Krise hat nur zu einer zeitweiligen Reduzierung der Ungleichgewichte geführt. Deutschland gehört weiterhin zu den Ländern mit einer stark unterdurchschnittlichen Lohnstückkostenentwicklung, sowohl in Hinsicht auf die Lohnstückkosten der Industrie als auch erst recht in Hinsicht auf diejenigen der Gesamtwirtschaft. Zurückzuführen ist diese Entwicklung jedoch nicht auf einen überdurchschnittlichen Anstieg der Arbeitsproduktivität, auch wenn Deutschland lange Zeit für sein hochproduktives, auf gute Ausbildung setzendes Wirtschaftsmodell bekannt war (Streeck 1991). Das Zurückbleiben der Lohnstückkostenzuwächse ist seit der Währungsunion vor allem den geringen Zuwächsen der Arbeitnehmerentgelte je Stunde geschuldet (Abbildung 9), die deutlich unter denen aller Vergleichsländer lagen. Auch die Krise hat daran nichts geändert. Die niedrige Lohnstückkostenentwicklung ist die Folge von Lohnsteigerungen, die hinter denen in den Vergleichsländern zurückblieben, nicht aber Folge verstärkter Innovationen, die die Arbeitsproduktivität nach oben getrieben hätten.

Zurückbleibende Lohnentwicklung in Deutschland destabilisiert Euroraum

Theoretisch könnte diese zurückbleibende Lohnentwicklung zu Wachstums- und Beschäftigungsgewinnen führen, jedenfalls in einer kleinen, offenen Volkswirtschaft. Steigen aufgrund der gewonnenen preislichen

Abbildung 10

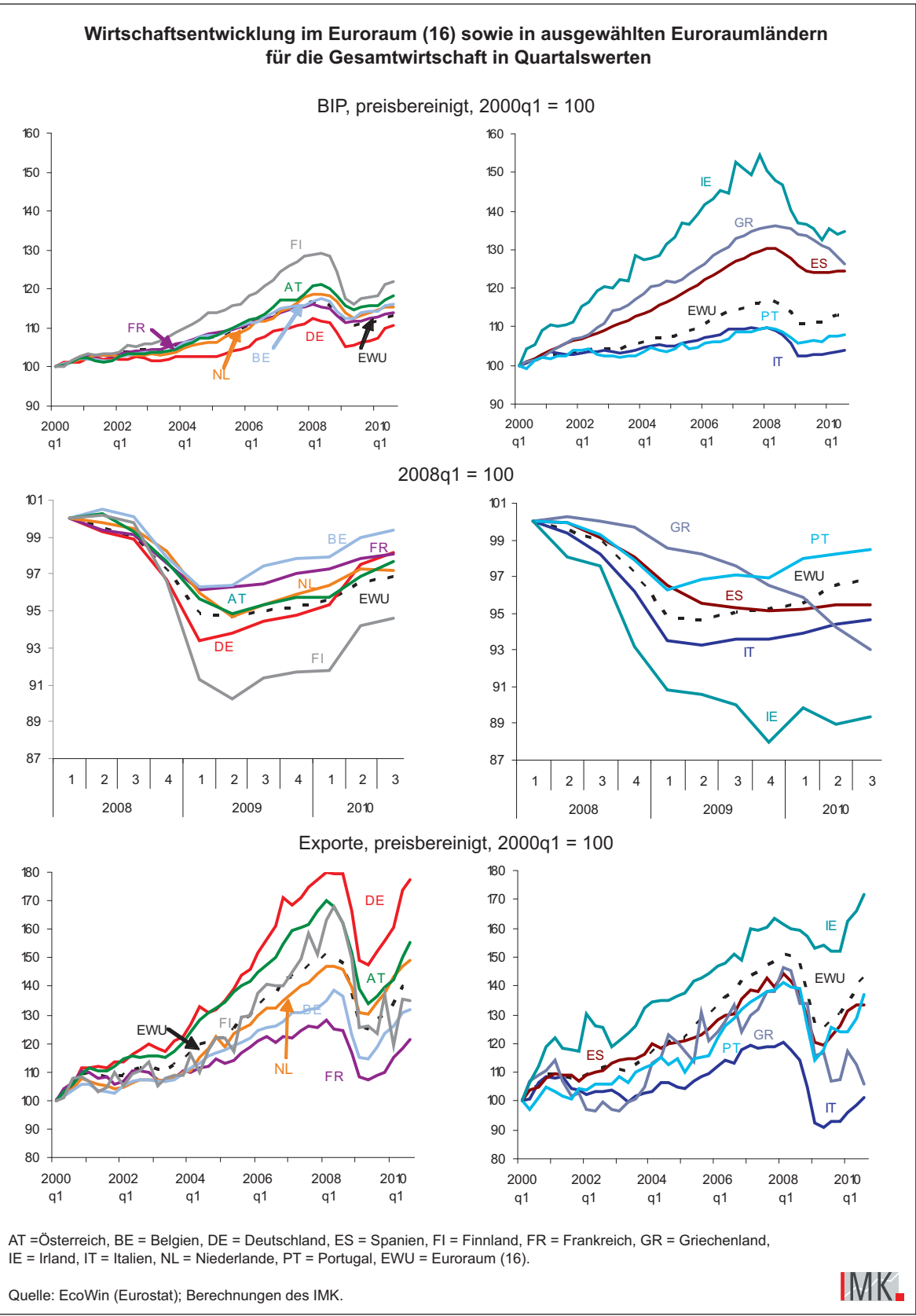
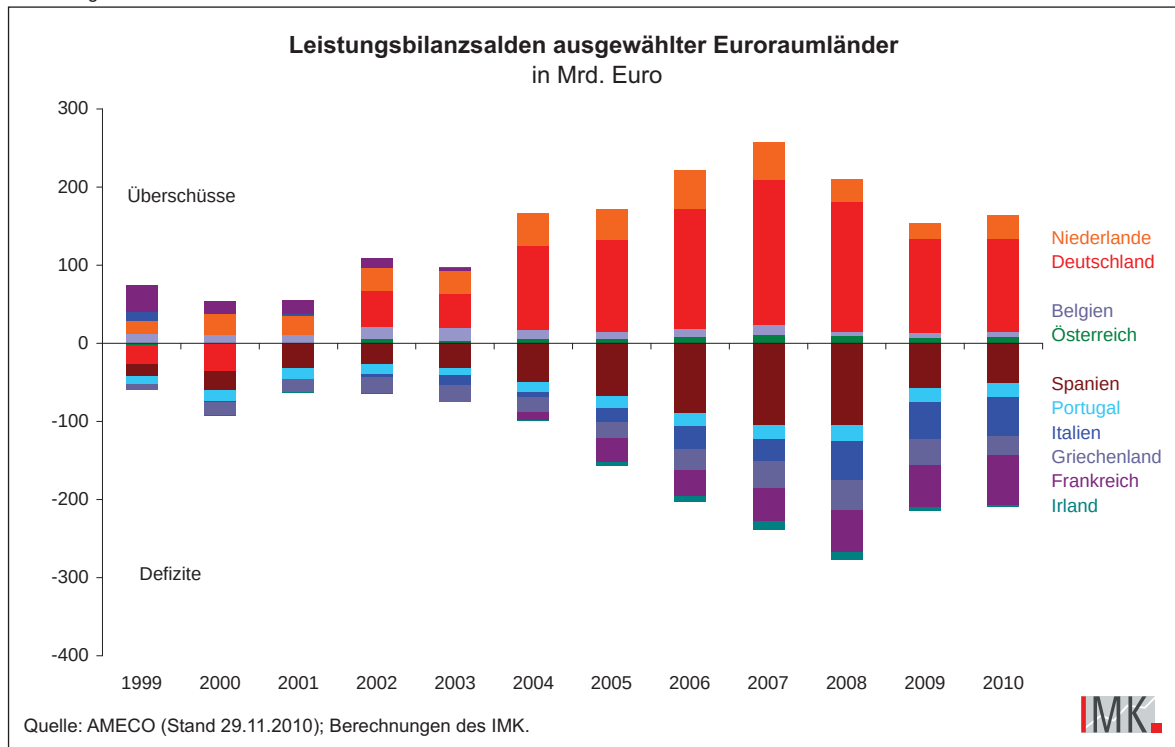


Abbildung 11



Wettbewerbsfähigkeit die Exporte, begünstigt dies das Wachstum. Geringe Lohnsteigerungen dämpfen aber gleichzeitig den privaten Konsum. Nur dann, wenn der Exportanstieg die zurückbleibende Binnennachfrage überkompensiert, ergibt sich ein Wachstumsgewinn. Normalerweise können kleinere Länder mit einem hohen Exportanteil auf diesem Wege Wachstum zu Lasten der Handelspartner generieren. In größeren Ländern mit einem hohen Anteil des privaten Konsums am gesamten Bruttoinlandsprodukt kann dieses Modell kaum funktionieren. Zudem führen niedrige Lohn- und in der Folge niedrige Preisanstiege zu hohen Realzinsen bei einheitlicher Geldpolitik in einer Währungsunion. Die hohen Realzinsen wiederum dämpfen die Investitionstätigkeit.

Hat sich also die Lohnzurückhaltung in Deutschland gesamtwirtschaftlich gelohnt? Die Exportentwicklung deutet erst einmal auf ein „Ja“ hin (Abbildung 10). Obwohl in der Krise die deutschen Exporte 2008 massiv eingebrochen sind, hat die deutsche Wirtschaft beim Exportwachstum seit 2000 alle anderen hier betrachteten Euroraumländer hinter sich gelassen. Anders sieht es aber beim Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts aus (Abbildung 10), schaut man sich den längeren Zeitraum seit 2000 an. Hier bildet Deutschland zusammen mit Portugal und Italien das Schlusslicht weit unterhalb des Euroraumdurchschnitts. Der private Konsum hat aufgrund der gerin-

gen Lohnsteigerungen fast stagniert. Erst in den letzten Quartalen zeigt sich eine bessere Entwicklung der Binnennachfrage (Horn et al. 2010). Gesamtwirtschaftlich hat sich das Zurückbleiben der Löhne angesichts des geringen Wachstums folglich nicht gelohnt (Joebges et al 2009b).

Auch auf die anderen Euroraumländer hat sich das Zurückbleiben der deutschen Arbeitskostenentwicklung nicht positiv ausgewirkt. Die hohe und zunehmende preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft führte zu zunehmenden Exportüberschüssen. Wo Exportüberschüsse sind, da muss es jedoch auch komplementäre Defizite geben. Dies zeigt sich in den Leistungsbilanzen der Euroländer, die Importe und Exporte von Gütern und Dienstleistungen (inkl. Kapitalerträgen) sowie Übertragungen erfassen. Innerhalb des Euroraums haben sich dauerhafte bilaterale Leistungsbilanzungleichgewichte herausgebildet, die auch durch die Krise nicht nachhaltig reduziert wurden. Während Deutschland sowie die Niederlande und Österreich immer wieder hohe Exportüberschüsse erzielen konnten, mussten Griechenland, Italien, Portugal und Spanien, aber auch Frankreich seit 2004, immer wieder Defizite hinnehmen (Abbildung 11). Irland weist höhere Defizite für die Jahre 2005 bis 2009 auf. Diese Ungleichgewichte sind mitentscheidend für die Krise im Euroraum seit dem vergangenen Jahr (Joebges et al. 2010). Wie in der Abbildung zu sehen,

nehmen die Leistungsbilanzungleichgewichte im Jahr 2010 wieder zu.

Ein Abbau dieser Leistungsbilanzungleichgewichte setzt voraus, dass sowohl Defizit- als auch Überschussländer ihr Verhalten ändern. Denn die Defizitländer müssen ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig verbessern, was erfordert, dass die Arbeitnehmerentgelte unterhalb des Euroraumdurchschnitts ansteigen. Eine überdurchschnittliche Lohnentwicklung in den Überschussländern sollte dies unterstützen. Dies gilt insbesondere für Deutschland als Land mit in der Vergangenheit sehr unterdurchschnittlichen Lohnsteigerungen und dem höchsten Leistungsbilanzüberschuss im Euroraum. Zugleich muss aber auch das Wachstum der Defizitländer wieder anziehen. Die massiven Konsolidierungsprogramme, teils bereits umgesetzt, teils noch geplant, werden das Wachstum nicht nur nicht stützen, sondern untergraben. Auch hier können die Überschussländer helfen, indem sie ihre inländische Nachfrage stärken, was Wachstumsimpulse für den Export der Defizitländer erzeugt. Selbst wenn dies aber alles rasch eingeleitet würde, benötigte der Abbau der Leistungsbilanzdefizite sicherlich etliche Jahre. Es müssen dabei Ungleichgewichte korrigiert werden, die sich seit Beginn der Währungsunion aufgebaut haben. Eine Verringerung der Ungleichgewichte muss jedoch erfolgen, weil ansonsten die Bonität der Defizitländer weiterhin in Frage steht.

Fazit und Ausblick

Angesichts der gegenwärtigen wirtschaftlichen Probleme im Euroraum richten sich die Hoffnungen auf eine kräftige Nachfragebelebung in Deutschland, von der dann auch das Ausland mit deutlichen Steigerungen seiner Exporte nach Deutschland profitieren könnte. Ist dies aber eine realistische Option? Schon im vergangenen Jahr war das deutsche Wachstum mit 3,6 Prozent recht kräftig ausgefallen. Parallel zum starken Anstieg der Einfuhren von Waren und Diensten (12,6 Prozent) legten allerdings die Exporte (14,1 Prozent) noch stärker zu. Im Saldo wurde damit mehr exportiert als importiert, und der wieder steigende Außenbeitrag hat deutlich zum deutschen Wachstum beigetragen. Dies könnte sich dieses Jahr wiederholen. Die hohen Wachstumszahlen dürfen daher nicht falsch interpretiert werden. Deutschland ist nicht wirklich Konjunkturlokomotive, sondern lässt sich teilweise vom Ausland ziehen. Zudem ist das Fundament für eine dauerhafte Steigerung der Binnennachfrage noch sehr dünn. Zwar wird die Beschäftigung – in Stunden und in Köpfen gerechnet – gegenwärtig ausgeweitet, doch stagnieren die Arbeitskosten pro Stunde seit Ende 2008. Wie schon zuvor seit Beginn der Europäischen

Währungsunion entwickelten sie sich deutlich unterhalb der durchschnittlichen Steigerungsrate des Euroraums. Das IMK (Horn et al. 2010) prognostiziert für dieses Jahr einen Anstieg der Arbeitskosten pro Stunde um rund 2 Prozent. Doch die – angesichts der Zielinflationsrate von knapp 2 Prozent und eines mittelfristigen Produktivitätsanstiegs von über einem Prozent – niedrigen gesamtwirtschaftlichen Lohnzuwächse in diesem Jahr werden durch die anziehenden Preissteigerungsraten vor allem bei Energie und Nahrungsmitteln weitgehend aufgezehrt. So prognostizierte das IMK bislang einen Anstieg der Verbraucherpreise um 1,3 Prozent, der angesichts der gegenwärtigen Preistrends bei Nahrungsmitteln und Rohstoffen aber auch noch höher ausfallen könnte. Zum 1. Januar 2011 stiegen zudem die Beitragssätze zur Krankenversicherung um jeweils 0,3 Prozentpunkte für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Auch dürften auf den Arbeitszeitkonten vieler Beschäftigter derzeit wieder Guthaben aufgebaut werden und Neueinstellungen finden häufig bei niedriger entlohten Leiharbeitern statt. Für die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) in Genf sind deswegen neben den moderaten Tarifabschlüssen der vergangenen Jahre die Ausweitung des Niedriglohn-Sektors und die Zunahme von atypischen Beschäftigungsformen – wie Zeitarbeit und 400-Euro-Jobs – wesentliche Gründe für das schlechte Abschneiden Deutschlands bei der Lohnentwicklung ILO (2010).

Nach einem kurzen Rückgang der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zu Beginn der Krise verbessert Deutschland seitdem wieder seine ohnehin schon sehr hohe Wettbewerbsfähigkeit. Um Zugpferd für die europäische Konjunktur zu werden, müssten aber stattdessen die Löhne in Deutschland deutlich stärker zulegen als vom IMK prognostiziert. Um das zu erreichen, bedarf es vor allem flächendeckender gesetzlicher Mindestlöhne wie bei unseren Nachbarländern, ein Ende der Subventionierung von Mini- und Midijobs und ein Ende des Missbrauchs von Leiharbeit für Lohn-Dumping (Herzog-Stein et al. 2010). Erst dann kann Deutschland seiner Verantwortung für die Stabilität des Euroraums gerecht werden. Der von Deutschland eingeschlagene Weg, sich mit geringen und unterdurchschnittlichen Lohnsteigerungen Wettbewerbsvorteile auf Kosten seiner Nachbarn zu verschaffen, bedroht dagegen die Stabilität des Euroraums. Je weniger Deutschland mit einer kräftigen und durch Lohnsteigerungen gestützten Binnenkonjunktur den Nachbarländern hilft, mit eigenen Exporten aus der Krise herauszuwachsen und ihre Leistungsbilanzdefizite abzubauen, desto größer wird die Gefahr, dass der weiter schwelenden Euroraumkrise mit kostspieligen Rettungsmaßnahmen begegnet werden muss.

Methodischer Anhang

Was sind Arbeitskosten?

Arbeitskosten sind die Gesamtausgaben der Arbeitgeber für die Beschäftigung der Arbeitnehmer.⁸ Die gesamten Arbeitskosten setzen sich aus den folgenden Kostenarten zusammen:

- Arbeitnehmerentgelt (D.1)
- Kosten für die berufliche Aus- und Weiterbildung (D.2)
- Sonstige Aufwendungen (D.3)
- Steuern auf die Lohnsumme oder Beschäftigtenzahl (D.4) abzüglich dem Arbeitgeber erstattete Lohn- und Gehaltszahlungen (=Lohnsubventionen) (D.5).

Im Einzelnen beinhalten diese Kostenarten Folgendes: Das *Arbeitnehmerentgelt* (D.1) umfasst sämtliche Geld- und Sachleistungen, die von den Arbeitgebern an Beschäftigte erbracht werden, und zwar als Vergütung für die von den Arbeitnehmern im Berichtszeitraum geleistete Arbeit. Das Arbeitnehmerentgelt setzt sich zusammen aus den Bruttolöhnen und -gehältern (D.11) sowie den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber (D.12). Zu den *Kosten für die berufliche Aus- und Weiterbildung* (D.2) zählen z.B. Lehrgänge für die Beschäftigten, Vergütungen für firmenfremdes Ausbildungspersonal, Kosten für Schulungsmaterial sowie Prüfungsgebühren. Unter *sonstige Aufwendungen* (D.3) fallen die Kosten für gestellte Berufskleidung und solche, die den Arbeitgebern im Zusammenhang mit Neueinstellungen entstehen (z.B. Kosten für Stellenausschreibungen, Erstattung von Umzugskosten oder von Reisekosten für Vorstellungsgespräche). Unter *Steuern auf die Lohnsumme oder Beschäftigtenzahl* (D.4) wird die Ausgleichsabgabe nach Schwerbehindertenrecht erfasst und unter die *Lohnsubventionen* (D.5) fallen die Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit wie Einstellungszuschüsse, Eingliederungszuschüsse und Lohnzuschüsse zum Kombilohn.

Aus den verschiedenen Kostenarten können weitere Kenngrößen gebildet werden. So unterscheiden die ILO und Eurostat zwischen direkten und indirekten Kosten, was einer Aufteilung der Arbeitskosten in Bruttolöhne und -gehälter (D.11) und Lohnnebenkosten (D.12 + D.2 + D.3 + D.4 - D.5) entspricht. Als *Bruttolöhne und -gehälter* (BLG) bezeichnet man die Löhne und Gehälter der Arbeitnehmer vor Abzug der Lohnsteuer sowie der Beiträge der Arbeitnehmer zur Sozialversicherung. Zu den BLG zählen das Entgelt für

die geleistete Arbeitszeit, Sonderzahlungen (wie z.B. Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld, Gratifikationen), vermögenswirksame Leistungen, Vergütungen für nicht gearbeitete Tage (wie z.B. Feiertage oder tatsächlich in Anspruch genommene Urlaubstage) sowie Sachleistungen (wie z.B. Mitarbeiterwohnungen, Firmenwagen, Job-Tickets). Die *Lohnnebenkosten* gliedern sich auf in die

- a) gesetzlich vorgeschriebenen Beiträge der Arbeitgeber zur Sozialversicherung,
- b) tarifvertraglich vereinbarten bzw. freiwilligen Aufwendungen der Arbeitgeber zur Sozialversicherung (das ist vor allem die betriebliche Altersvorsorge) sowie
- c) die sonstigen Lohnnebenkosten (= D.2 + D.3 + D.4 - D.5) wie die Lohn- und Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall, Abfindungen, Kosten die für Aus- und Weiterbildung sowie für die Neueinstellung von Mitarbeitern, Steuern auf die Lohnsumme bzw. Beschäftigtenzahl abzüglich Lohnsubventionen.

Wie werden die Arbeitskosten ermittelt?

Alle vier Jahre wird in Deutschland eine *Arbeitskostenerhebung* (AKE) durchgeführt, deren Ziel es ist, das Niveau und die Struktur der Kosten des Produktionsfaktors Arbeit zu ermitteln. Im Rahmen der AKE werden von Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten detaillierte Angaben zu allen Bestandteilen der Arbeitskosten sowie zum Arbeitseinsatz (Vollzeit- und Teilzeitarbeitsplätze, bezahlte und geleistete Arbeitsstunden) erfragt bzw. auf Basis der erhobenen Informationen berechnet.

Für welche Wirtschaftszweige werden Arbeitskosten im Rahmen der Arbeitskostenerhebung ermittelt?

In den vergangenen Jahren wurde in Deutschland der Kreis der Wirtschaftszweige (sog. Wirtschaftsabschnitte), die in die Arbeitskostenerhebung einbezogen wurden, beständig erweitert. Wurden in der AKE 2000 die Industrie i.w.S. (WZ 2003, Abschnitte C-F, siehe Tabelle A1) sowie Teile des privaten Dienstleistungssektors (Abschnitte G, H, J) erfasst, werden seit dem Berichtsjahr 2004 der sekundäre und gesamte tertiäre Sektor (Abschnitte C-O) abgedeckt. Die letzte AKE wurde 2008 durchgeführt und war mit der Einführung einer neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige, der WZ 2008 (NACE Rev. 2), verbunden. Wirtschaftszweigklassifikationen müssen von Zeit zu Zeit angepasst werden, um dem Strukturwandel in einer Volkswirtschaft Rechnung zu tragen. Da in Deutschland der Dienstleistungssektor immer mehr an Bedeutung gewinnt, während der primäre und der sekundäre

⁸ Die folgenden Erläuterungen sind eine Zusammenfassung der sehr detaillierten Darstellung der Kostenarten in der Publikation des Statistischen Bundesamtes zur Arbeitskostenerhebung 2008 (Statistisches Bundesamt 2010).

Tabelle 2

Klassifikation der Wirtschaftszweige nach NACE Rev. 1.1 und NACE Rev. 2			
WZ 2003 (NACE Rev. 1.1)		WZ 2008 (NACE Rev. 2)	
Abschnitt	Bezeichnung	Abschnitt	Bezeichnung
A	Land- und Forstwirtschaft	A	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
B	Fischerei und Fischzucht		
C	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	B	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
D	Verarbeitendes Gewerbe	C	Verarbeitendes Gewerbe
E	Energie und Wasserversorgung	D	Energieversorgung
		E	Wasserversorgung: Abwasser- und Abfall- entsorgung und Beseitigung von Umwelt- verschmutzungen
F	Baugewerbe	F	Baugewerbe
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern	G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
H	Gastgewerbe	I	Gastgewerbe
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung	H	Verkehr und Lagerei
		J	Information und Kommunikation
J	Kredit- und Versicherungsgewerbe	K	Einbringung von Finanz- und Versicherungs- dienstleistungen
K	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt	L	Grundstücks- und Wohnungswesen
		M	Erbringung von freiberuflichen, wissenschaft- lichen und technischen Dienstleistungen
		N	Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
L	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	O	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung
M	Erziehung und Unterricht	P	Erziehung und Unterricht
N	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	Q	Gesundheits- und Sozialwesen
O	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
		S	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen
P	Private Haushalte	T	Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt
Q	Exterritoriale Organisationen und Körper- schaften	U	Exterritoriale Organisationen und Körper- schaften
Quelle: Statistisches Bundesamt (2008), S. 54f.			



Sektor kontinuierlich an Bedeutung einbüßen, ist ein wesentliches Ziel der WZ 2008 die detailliertere Erfassung des Dienstleistungssektors. Deshalb wurde die Anzahl der Wirtschaftsabschnitte von 17 auf 21 erhöht (Tabelle A1) und die Anzahl der Abteilungen vor allem im Dienstleistungssektor deutlich ausgeweitet.

Die Einführung der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige stellt den Datennutzer vor eine Reihe von Problemen, da sich die WZ 2008 (NACE Rev. 2) deutlich von ihrer Vorgängerklassifikation, der WZ 2003 (NACE Rev. 1.1), unterscheidet. Auf der Ebene der Abschnitte sind Vergleiche mit früheren Veröffent-

lichungen deshalb nur schwer möglich; nur die Abschnitte C, P und Q sind noch recht gut mit den früheren Abschnitten D, M und N vergleichbar. Das Problem der Vergleichbarkeit wird entschärft, wenn man größere Aggregate wie die Privatwirtschaft oder die privaten Dienstleistungen betrachtet.

Welcher Zusammenhang besteht zwischen der Arbeitskostenerhebung und dem Arbeitskostenindex?

Die wichtigste Kennzahl, die auf Basis der AKE berechnet wird, sind die *Arbeitskosten je geleistete Ar-*

beitsstunde.⁹ Für das jeweilige Berichtsjahr der AKE liegen diese Angaben vor. In den drei Jahren bis zur nächsten Erhebung müssen die Arbeitskosten je Stunde geschätzt werden. Dazu werden zunächst die einzelnen Bestandteile der Arbeitskosten und die geleisteten Arbeitsstunden mittels unterjähriger Indikatoren vierteljährlich fortgeschrieben.¹⁰ Aus diesen Schätzungen der einzelnen Kostenarten sowie der geleisteten Arbeitsstunden, die für die einzelnen Wirtschaftsbereiche durchgeführt werden, werden dann Vierteljahreswerte für die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in den entsprechenden Wirtschaftsbereichen berechnet. Diese Niveauangaben werden anschließend für das Indexbasisjahr auf 100 gesetzt und zu einem Arbeitskostenindex (z.B. für die Arbeitskosten in der Privatwirtschaft) zusammengewichtet. Der *Arbeitskostenindex (AKI)* misst vierteljährlich die *Entwicklung der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde*.¹¹

Wieso haben die ILO, Eurostat und das Statistische Bundesamt in der Vergangenheit unterschiedliche Werte für die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde ausgewiesen?

In den vergangenen Jahren wurden auf europäischer Ebene enorme Anstrengungen unternommen, um einheitliche Standards für die Messung von Arbeitskosten zu entwickeln. Ein wichtiges Etappenziel auf diesem Weg war die Verabschiedung der Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über den Arbeitskostenindex.¹² „Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) sind damit rechtlich verpflichtet, seit dem ersten Quartal 2003 vierteljährlich Angaben zum

Arbeitskostenindex in vergleichbarer Form zur Verfügung zu stellen. Geregelt werden u.a. Konzeptionen und Definitionen des Arbeitskostenindex, Erfassungsbereich und wirtschaftssystematische Gliederung, Qualitätsstandards sowie Übergangsregelungen bis zum Ende des Jahres 2006. Dieses Regelwerk schafft die Voraussetzungen, um den bisher vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften (Eurostat) intern aus unterschiedlichen Quellen berechneten Arbeitskostenindex auf eine gesicherte methodische Grundlage zu stellen und erstmals konsistente Vergleichszahlen vorzulegen.“ (Droßard 2004, S. 904)

Seit einigen Jahren liegen nun für alle EU-Mitgliedstaaten Angaben über die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde vor. Allerdings gestaltete sich in der Vergangenheit ein Vergleich der europäischen Länder hinsichtlich ihrer Arbeitskosten schwierig, weil wichtige Institutionen wie das Statistische Bundesamt, Eurostat und die ILO trotz identischer Primärdaten aus der Arbeitskostenerhebung unterschiedliche Angaben über die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde veröffentlichten. Woran lag das?

Die Unterschiede zwischen den Angaben der genannten Institutionen beruhen auf einer unterschiedlichen Behandlung der Bruttolöhne- und -gehälter der Auszubildenden (D.112), der Sozialbeiträge der Arbeitgeber für Auszubildende (D.123), der geleisteten Stunden der Auszubildenden (B.12) sowie der Lohnsubventionen (D.5) (Günther 2010, S. 871). Die ILO weist die Arbeitskosten nach Abzug der Lohnsubventionen aus und berücksichtigt sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Arbeitsstunden alle Arbeitnehmer, also auch die Auszubildenden. In Deutschland hingegen war es traditionell so, dass bei der Berechnung der Arbeitskosten je Stunde die Kosten der Auszubildenden berücksichtigt wurden, nicht jedoch die von ihnen geleisteten Arbeitsstunden. Desweiteren war es in Deutschland üblich, die Arbeitskosten vor und nicht nach Abzug der Lohnsubventionen auszuweisen. Das *Statistische Bundesamt* weist auf diesen Unterschied hin, indem es von Brutto- und Nettoarbeitskosten spricht. Beginnend mit der Arbeitskostenerhebung 2008 wird das Statistische Bundesamt dieselbe Vorgehensweise wie die ILO verwenden und die Nettoarbeitskosten je geleistete Stunde unter Einschluss der Auszubildenden sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Stunden veröffentlichen. Dann sollten beim Indikator Arbeitskosten je geleistete Stunde keine Unterschiede mehr zwischen den Veröffentlichungen der ILO und

⁹ Unter geleisteten Arbeitsstunden versteht man die tatsächlich geleisteten Stunden, d.h. unter Einschluss geleisteter Überstunden, aber ohne Krankheits-, Urlaubs- oder Feiertage.

¹⁰ Für die Fortschreibung der Bruttolöhne und -gehälter werden die durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste der Laufenden Verdiensterhebung (VVE) verwendet, ergänzt um tarifvertraglich vereinbarte Entwicklungen (insbesondere im Dienstleistungsbereich). Die gesetzlichen und freiwilligen Sozialbeiträge der Arbeitgeber werden unter Verwendung der in der VVE erhobenen Bruttolöhne und -gehälter und unter Heranziehung der verschiedenen Beitragssätze zu den Sozialversicherungen fortgeschrieben. Für die Fortschreibung der Angaben zur betrieblichen Altersversorgung werden Daten aus der VGR verwendet. Für die Fortschreibung der geleisteten Stunden werden vierteljährliche Angaben aus der VVE zu den bezahlten Stunden mit Ergebnissen aus der Arbeitszeit- und Arbeitsvolumenrechnung des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), aus der vierteljährlich verschiedene Arbeitszeitkomponenten (z.B. Entwicklung von Arbeitszeitkonten) vorliegen, verknüpft (Droßard 2004, S. 907f.; siehe auch das Destatis-Glossar unter: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/abisz/Arbeitskostenindex.ppt>).

¹¹ Der AKI wird in drei Varianten angeboten: als Indexzeitreihe zum jeweils aktuellen Basisjahr sowie einmal als eine Zeitreihe, die die Veränderung zum Vorquartal bzw. als eine solche, die die Veränderung zum Vorjahresquartal misst.

¹² Grundlage für die Erhebung von Daten für den Arbeitskostenindex sind die beiden Verordnungen Nr. 450/2003 sowie Nr. 1216/2003 (Europäisches Parlament und Rat 2003, Europäische Kommission 2003).

denen des Statistischen Bundesamtes bestehen.

Eurostat hat seine Vorgehensweise in den vergangenen Jahren geändert. Mit dem Berichtsjahr 2000 werden in der Arbeitskostenerhebung die Ergebnisse für Arbeitnehmer und Auszubildende getrennt voneinander ausgewiesen. Das heißt, dass der Indikator Arbeitskosten je geleistete Stunde entsprechend der Vorgehensweise der ILO anhand der Ergebnisse der AKE berechnet werden kann, dass aber keine solche Zeitreihe von Eurostat veröffentlicht wird. Anders verhält es sich bei den jährlichen Schätzungen der Arbeitskosten je geleistete Stunde. Bei diesen Angaben handelt es sich um die Nettoarbeitskosten je geleistete Stunde, wobei sowohl bei den Arbeitskosten als auch bei den geleisteten Arbeitsstunden alle Arbeitnehmer (also auch die Auszubildenden) einbezogen werden. Aus diesem Grund sollte es keine Unterschiede zwischen den von Eurostat veröffentlichten jährlichen Schätzungen und den Angaben der ILO zu den Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde geben.

Unterscheidet sich das Arbeitnehmerentgelt aus der Arbeitskostenstatistik von dem aus der VGR?

Grundsätzlich gilt, dass die Kostenkomponenten der Arbeitskostenerhebung (AKE) definitorisch mit denen der VGR abgestimmt sind, d.h., dass das Arbeitnehmerentgelt in beiden Fällen dasselbe beinhaltet, nämlich die Bruttolöhne und -gehälter und die Sozialbeiträge der Arbeitgeber.¹³ Gleichwohl können die Angaben aus beiden Statistiken beträchtlich differieren: „Das Ergebnis der Arbeitskostenerhebung 2008 für das Arbeitnehmerentgelt je geleistete Stunde (Arbeitnehmer einschließlich Auszubildende) lag für die Wirtschaftsabschnitte B bis S um ca. 13% über dem vergleichbaren Ergebnis der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Der Abstand resultierte vor allem aus dem Ausschluss der Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten aus der Arbeitskostenerhebung. In Kleinstunternehmen ist das Arbeitnehmerentgelt je geleistete Stunde niedriger als im Durchschnitt aller Unternehmen. Auch zählten die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen Beschäftigte mit, die vorübergehend nicht arbeiteten und keinen Verdienst

erhielten, aber einen verbrieften Anspruch auf ihren Arbeitsplatz haben, z.B. nach Ablauf der Lohnfortzahlung oder im Erziehungsurlaub, bzw. in Arbeitsgelegenheiten nach SGB II tätig waren. Beide Gruppen senkten den Durchschnittsverdienst laut VGR merklich, wurden in der Arbeitskostenerhebung aber nicht mitgezählt.“ (Statistisches Bundesamt 2010, S. 23)

Gibt es einen Unterschied zwischen Arbeitnehmerentgelt und Arbeitskosten?

Die Arbeitskosten sind definiert als Arbeitnehmerentgelt plus sonstige Kosten. Da die sonstigen Kosten in Deutschland eine zu vernachlässigende Größe darstellen, gibt es rein definitorisch keinen großen Unterschied zwischen Arbeitnehmerentgelt und Arbeitskosten. Gleichwohl können Angaben für das Arbeitnehmerentgelt je Stunde (VGR) und für die Arbeitskosten je Stunde (Arbeitskostenstatistik) stark voneinander abweichen, da – wie oben gezeigt – die Höhe des jeweils verwendeten Arbeitnehmerentgelts sehr unterschiedlich sein kann.

Warum werden neben den Arbeitskosten auch noch die Lohnstückkosten betrachtet?

Es ist nicht sinnvoll, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ausschließlich anhand des Niveaus der Arbeitskosten zu beurteilen, da neben den Kosten die Arbeitsproduktivität eine entscheidende Rolle spielt. Dies ist so, weil Arbeitskostensteigerungen nicht per se ein Produkt verteuern. Ein gleichzeitiger Anstieg der Produktivität kann die Arbeitskostensteigerungen ausgleichen oder sogar überkompensieren. Bei gesteigerter Produktivität kann mit dem gleichen Arbeitseinsatz mehr produziert werden, weswegen die Kosten pro Stück trotz höherer Arbeitskosten nicht entsprechend steigen. Deshalb ist es in Bezug auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit besser, die Lohnstückkosten heranzuziehen, in deren Berechnung die Produktivität eingeht.

Es gelten folgende definitorische Zusammenhänge:

$$\text{Arbeitsproduktivität}_{\text{Stundenbasis}} = \frac{\text{reale Bruttowertschöpfung}}{\text{Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen}},$$

wobei das Arbeitsvolumen die tatsächlich geleisteten Stunden umfasst.

¹³ Unterschiede zwischen beiden Statistiken bestehen hinsichtlich der Zuordnung einzelner Bestandteile des Arbeitnehmerentgelts zu den Bruttolöhnen und -gehältern bzw. zu den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber. So werden in der Arbeitskostenstatistik die Lohn- und Gehaltsfortzahlung, Zahlungen an aus dem Unternehmen ausscheidende Arbeitnehmer, Aufstockungsbeträge zu Lohn und Gehalt im Rahmen der Altersteilzeit und Teile der sonstigen freiwilligen Sozialleistungen der Arbeitgeber nicht den Bruttolöhnen und -gehältern, sondern den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber zugeordnet. 2008 machten diese Bestandteile knapp 4 Prozent der Arbeitskosten aus (Statistisches Bundesamt 2010, S.23).

Die Lohnstückkosten lassen sich bestimmen als:

$$\begin{aligned} \text{Lohnstückkosten Stundebasis} &= \frac{\text{nominales Arbeitnehmerentgelt}}{\frac{\text{Arbeitsvolumen der abhängig Beschäftigten}}{\text{Arbeitsproduktivität}}} \\ &= \frac{\text{nominales Arbeitnehmerentgelt}}{\frac{\text{Arbeitsvolumen der abhängig Beschäftigten}}{\frac{\text{reale Bruttowertschöpfung}}{\text{Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen}}}} \end{aligned}$$

Anstatt die Lohnstückkosten pro Stunde zu messen, kann dies auch auf Personenbasis erfolgen. Dann können die Lohnstückkosten als Arbeitnehmerentgelt pro Kopf in Relation zur Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigen bestimmt werden.

Die Lohnstückkosten nach dem Stundenkonzept entsprechen konzeptionell in etwa den Arbeitskosten je geleistete Stunde in Relation zur Arbeitsproduktivität der Erwerbstätigen (Stundenbasis). Ganz exakt ist diese Entsprechung nicht, da die Arbeitskosten aus Arbeitnehmerentgelt plus sonstige Kosten bestehen. Darüber hinaus können zwischen den Lohnstückkosten nach dem Stundenkonzept und den Arbeitskosten je Stunde deutliche Unterschiede bestehen, weil die Höhe des jeweils verwendeten Arbeitnehmerentgelts (VGR versus Arbeitskostenstatistik) sehr unterschiedlich sein kann.

Literatur

Droßard, R. (2004): Auf dem Weg zum Europäischen Arbeitskostenindex, in: *Wirtschaft und Statistik* 8/2004, S. 904-909.

Düthmann, A./Hohlfeld, P./Horn, G./Logeay, C./Rietzler, K./Stephan, S./Zwiener, R. (2006): Arbeitskosten in Deutschland bisher überschätzt. Auswertung der neuen Eurostat-Statistik, *IMK Report* Nr.11, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_11_2006.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Europäisches Parlament und Rat (2003): Verordnung (EG) Nr. 450/2003 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. Februar 2003, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:069:0001:0005:DE:PDF> (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Europäische Kommission (2003): Verordnung (EG) Nr. 1216/2003 der Kommission vom 7. Juli 2003 zur Durchführung dieser Verordnung: URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2003R1216:20090101:DE:PDF> (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Günther, R. (2010): Arbeitskostenerhebung 2008, in: *Wirtschaft und Statistik* 9/2010, S. 864-873.

Herzog-Stein, A./Lindner, F./Sturn, S./van Treeck, T. (2010): Vom Krisenherd zum Wunderwerk? Der deutsche Arbeitsmarkt im Wandel, *IMK Report* Nr. 56, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_56_2010.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Horn, G./Hohlfeld, P./Lindner, F./Niechoj, T./Stephan, S./Sturn, S./Tober, S./Truger, A./Zwiener, R. (2010): Konjunktur am Scheideweg. Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung 2011, *IMK Report* Nr. 58, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_58_2010.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Horn, G./Lindner, F./Niechoj, T./Sturn, S./Tober, S./Truger, A./Will, H. (2011): Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik 2011. Der Euroraum in Trümmern?, *IMK Report* Nr. 59, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_59_2011.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

International Labour Office [ILO] (2010): *Global Wage Report 2010/2011, Wage policies in times of crises*, Geneva.

Joebges, H./Lindner, F./Niechoj, T. (2010): Mit dem Export aus der Krise? Deutschland im Euroraumvergleich, *IMK Report* Nr. 53, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_53_2010.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Joebgies, H./Niechoj, T. (2010): Rettungsmaßnahmen im Euroraum - kurzfristig sinnvoll, aber nicht ausreichend, IMK Report Nr. 52, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_52_2010.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Joebgies, H./Logeay, C./Sturn, S./Zwiener, R. [Joebgies et al.] (2009a): Deutsche Arbeitskosten im europäischen Vergleich: Nur geringer Anstieg. Auswertung der aktuellen Eurostat-Statistik für 2008, IMK Report Nr. 44, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_44_2009.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Joebgies, H./Schmalzbauer, A./Zwiener, R. [Joebgies et al.] (2009b): Der Preis für den Exportweltmeister Deutschland: Reallohnrückgang und geringes Wirtschaftswachstum, IMK Studies Nr. 4, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_study_4_2009.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Joebgies, H./Logeay, C./Peters, C./Stephan, S./Zwiener, R. (2008): Deutsche Arbeitskosten steigen im europäischen Vergleich nur gering. Auswertung der aktuellen Eurostat-Statistik, IMK Report Nr. 34, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_34_2008.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Ludwig, U./ Brautzsch, H.-U. (2010): Arbeitskosteneffekte des Vorleistungsbezugs der Industrie an Dienstleistungen in Deutschland im Vergleich mit Frankreich und den Niederlanden - eine Untersuchung des IWH mit der Input-Output-Methode, Gutachten im Auftrag des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung, IMK Studies Nr. 4, URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_study_4_2010.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.02.2011).

Schröder, C. (2010): Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, Nr. 3.

Statistisches Bundesamt (2010): Arbeitskosten im Produzierenden Gewerbe und im Dienstleistungsbe-
reich – Ergebnisse für Deutschland – 2008, Fachserie 16 Heft 1, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2009): Arbeitskosten je Stunde im 4. Quartal 2008: 3,9 % höher als im Vorjahr, Presseerklärung Nr. 093 vom 11.03.2009.

Statistisches Bundesamt (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige – mit Erläuterungen – 2008, Wiesbaden.

Streeck, W. (1991): On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production, in: Matzner, Egon/Streeck, Wolfgang (Hrsg.), Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment, Aldershot: Elgar, S. 21-61.

Zapf, I./Brehmer, W. (2010): Flexibilität in der Wirtschaftskrise – Arbeitszeitkonten haben sich bewährt, IAB-Kurzbericht 22/2010.

Zapf, I./Herzog-Stein, A. (2011): Betriebliche Einsatzmuster von Arbeitszeitkonten während der Großen Rezession, in: WSI-Mitteilungen 64(2), S. 60-68.

Herausgeber: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der
Hans-Böckler-Stiftung, Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf, Telefon 0211 7778-331,
Telefax 0211 7778-266, IMK@boeckler.de, <http://www.imk-boeckler.de>

Redaktionsleitung: Prof. Dr. Gustav A. Horn
Pressekontakt: Rainer Jung, 0211 7778-150

ISSN 1861-3683

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe zulässig.

**Hans Böckler
Stiftung** 

Fakten für eine faire Arbeitswelt.