

WISO

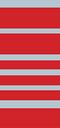
Diskurs

Expertisen und Dokumentationen
zur Wirtschafts- und Sozialpolitik



Deutschlands Exportüberschüsse gehen zu Lasten der Beschäftigten





Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts-
und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung

Deutschlands Exportüberschüsse gehen zu Lasten der Beschäftigten

Heike Joebges

Camille Logeay

Sabine Stephan

Rudolf Zwiener

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung	3
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	4
Zusammenfassung	5
1. Entwicklung des deutschen Außenhandels seit Mitte der 1990er Jahre	6
1.1 Verstärkte Integration in den Welthandel erhöht Deutschlands Abhängigkeit vom Ausland	6
1.2 Weltwirtschaftskrise führt zu starkem Wachstumseinbruch in Deutschland	7
2. Ist die Abhängigkeit vom Außenhandel per se schlecht?	9
3. Deutschlands Rolle im Euroraum	12
3.1 Exporterfolge beruhen zu einem großen Teil auf geringen Lohnzuwächsen	12
3.2 Trotz Exporterfolgen ist Deutschland Schlusslicht beim Wachstum	14
3.3 Deutschlands Lohnzurückhaltung schadet übrigen EWU-Ländern	16
3.4 Rückgang des Leistungsbilanzüberschusses nur vorübergehend	16
4. Deutsche Arbeitskosten im europäischen Vergleich nicht zu hoch	18
4.1 Arbeitskosten in der Privatwirtschaft nur geringfügig über Euroraum-Durchschnitt	18
4.2 Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe ähnlich hoch wie in Frankreich	18
4.3 Arbeitskosten im Dienstleistungssektor nur im Mittelfeld	19
4.4 Umverteilung: Unternehmen gewinnen – Arbeitnehmer verlieren	23
5. Höhere Löhne und eine expansivere Fiskalpolitik – eine Alternative zur Exportstrategie	24
6. Exportüberschüsse und Kapitalexporte aus demographischen Gründen?	29
7. Fazit	30
Literaturverzeichnis	32
Die Autorinnen und der Autor	35

Diese Expertise wird von der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung veröffentlicht. Die Ausführungen und Schlussfolgerungen sind von den Autorinnen und vom Autor in eigener Verantwortung vorgenommen worden.

Vorbemerkung

Deutschland scheint die globale Finanz- und Wirtschaftskrise zumindest bisher gut überstanden zu haben. Nach dem stärksten Konjunkturreinbruch der Nachkriegszeit im Jahr 2009 erlebt die deutsche Wirtschaft bereits ein Jahr danach ein „Wachstums- und Beschäftigungswunder“. Ganz anders stellt sich die Situation in vielen europäischen Nachbarländern dar. Viele von ihnen verzeichnen nur ein mäßiges Wirtschaftswachstum bei hoher Arbeitslosigkeit, manche stecken sogar in einer Staatsschuldenkrise und sind auf Hilfen aus dem Euro-Rettungsfonds angewiesen.

Vor diesem Hintergrund wird das deutsche Wachstumsmodell immer wieder anderen Ländern als nachahmenswert empfohlen. Allerdings haben sich in der jüngsten Krise auch Schwächen der deutschen Wachstumsstrategie offenbart. Die deutsche Wirtschaft hängt sehr stark von den Exporten und damit von der Wirtschaftsentwicklung, ja mitunter von der Verschuldungsbereitschaft in anderen Ländern ab. Krisen im Ausland können sich daher sehr schnell negativ auf die deutsche Konjunktur auswirken. Und in der längerfristigen Perspektive fällt auf, dass es hierzulande trotz aller Exporterfolge nicht gelungen ist, ein dauerhaft hohes Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum zu erzielen. Tatsächlich war Deutschland in den Jahren vor der Krise lange Zeit unter den Schlusslichtern beim Wachstum im Euroraum.

Um mehr Klarheit in die Debatte rund um die Vor- und Nachteile des exportgetriebenen Wachstumsmodells Deutschlands zu bringen, hat die Friedrich-Ebert-Stiftung an Prof. Dr. Heike Joebges und Prof. Dr. Camille Logeay, beide von der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) in Berlin sowie an Dr. Sabine Stephan und Dr. Rudolf Zwiener, beide vom Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in Düsseldorf einen Forschungsauftrag vergeben, um zu analysieren, wie die Abhängigkeit Deutschlands vom Außenhandel zu beurteilen ist, worauf

die deutschen Exportüberschüsse basieren und ob bzw. inwieweit diese ein Problem darstellen. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Exporterfolge insbesondere im Euroraum zu einem wesentlichen Teil auf die jahrelange Lohnzurückhaltung zurückzuführen sind. Dadurch hat Deutschland nicht nur seinen Handelspartnern in der Eurozone geschadet, da wichtige Wachstumsimpulse an das Ausland unterblieben. Es hat auch sich selbst geschadet, da die Beschäftigten nicht in angemessener Weise an der eigenen Wertschöpfung beteiligt wurden, woraus ein im internationalen Vergleich nur unterdurchschnittliches Konsum-, Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum resultierte.

Will Deutschland in Zukunft ein stärkeres und nachhaltigeres Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum erzielen und zugleich einen Beitrag zur Reduzierung der Spannungen innerhalb der Eurozone leisten, dann braucht es hierzulande ein neues, ausbalanciertes Wachstumsmodell. Die deutsche Wirtschafts-, Finanz- und Lohnpolitik müsste stärker darauf ausgerichtet werden, nicht nur die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Exportsektors, sondern auch die eigenen binnenwirtschaftlichen Wachstumskräfte zu fördern. Wie eine Alternative zur bisherigen einseitigen Exportstrategie aussehen könnte wird in der vorliegenden Studie skizziert. Wichtig ist dabei die Tatsache, dass die Exportquoten auch in Zukunft hoch bleiben können. Allerdings sollten zugleich die Importquoten ähnlich hoch ausfallen. Letzteres ist wiederum von der Dynamik der Binnennachfrage und damit von der Lohnentwicklung abhängig. An einer stärkeren Teilhabe der Arbeitskräfte an der von ihnen erzeugten Wertschöpfung geht somit auch in Deutschland langfristig kein nachhaltiger Wachstumsweg vorbei.

Markus Schreyer

Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik
der Friedrich-Ebert-Stiftung

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1:	Entwicklung der deutschen Exporte und Importe I. Quartal 2008 - II. Quartal 2010	8
Abbildung 2:	Deutsche Exporte, Importe und Außenhandelssalden 1995-2008	10
Abbildung 3:	Leistungsbilanzsalden Deutschlands mit dem Euroraum	12
Abbildung 4:	Arbeitsmarktdaten ausgewählter Länder	14
Abbildung 5:	Wirtschaftliche Entwicklung ausgewählter Länder	15
Abbildung 6:	Leistungsbilanzsalden der Euroländer	17
Abbildung 7:	Arbeitskosten in der Privatwirtschaft 2008	19
Abbildung 8:	Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe 2008	20
Abbildung 9:	Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor 2008	20
Abbildung 10:	Gesamtwirtschaftliche Effekte höherer Löhne	26
Abbildung 11:	Auswirkungen höherer Löhne auf den Außenhandel	27
Abbildung 12:	Auswirkungen höherer Löhne auf die Einkommensverteilung	28
Tabelle 1:	Euroraum: BIP-Wachstum und Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten 2009	7

Zusammenfassung

Fünf Jahre lang war Deutschland Exportweltmeister, bevor es diesen Titel 2009 (krisenbedingt) an China abgeben musste. Über Jahre hinweg hatte sich Deutschland diesen Titel mit extrem niedrigen Lohnzuwächsen bei teilweise sogar sinkenden Reallöhnen erkaufte. Allerdings hielt man diese Strategie seinerzeit für unvermeidlich, wollte man die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft nicht gefährden. Man befürchtete, dass höhere Löhne zu Preissteigerungen führen würden, die auf der Exportseite Umsatzeinbußen und Marktanteilsverluste und auf der Importseite die Substitution inländischer durch ausländische Erzeugnisse und letztendlich den Verlust von Arbeitsplätzen zur Folge hätten.

Die starke Fokussierung auf den Export führte in Deutschland dazu, dass die Bedeutung der Binnennachfrage für das gesamtwirtschaftliche Wachstum aus dem Blick geriet. Tatsächlich sind Löhne aber nicht nur ein wesentlicher Kostenfaktor, sondern auch eine zentrale Einkommensgröße. So gelang es fast allen anderen Ländern im Euroraum mit deutlich stärkeren Lohnzuwächsen den privaten Konsum derart zu stimulieren, dass sie ein höheres Wirtschaftswachstum als Deutschland erzielten. Hierzulande wurden die Löhne dagegen von der Wirtschaftspolitik massiv unter Druck gesetzt, mit dem Effekt, dass sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen immer mehr verbesserte und der Export boomte, während die Konsumnachfrage aufgrund der schwachen Einkommensentwicklung

lahmte. Im Endeffekt war Deutschland trotz seiner Exporterfolge Schlusslicht beim Wachstum im Euroraum. Die Kombination aus anhaltender Konsumschwäche im Inland und hervorragender preislicher Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Wirtschaftszweige führte dazu, dass Deutschland seit dem Jahr 2000 immer größere Exportüberschüsse erzielte, die nun zunehmend die Stabilität der Europäischen Währungsunion gefährden.

Vor diesem Hintergrund sollte Deutschland nicht länger versuchen, über Exportüberschüsse zu wachsen, sondern eine ausgewogenere Wachstumsstrategie anstreben, die nicht nur die Auslandsnachfrage im Blick hat, sondern auch auf eine Stärkung der Binnennachfrage abzielt. Dies könnte dadurch erreicht werden, dass die Löhne wieder stärker steigen und zwar im Einklang mit dem mittelfristigen Produktivitätspfad und der Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank. Von solch einer Lohnpolitik würden weder inflationäre Tendenzen ausgehen, noch würde sie die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen aus inländischer Sicht verschlechtern. Sie würde sie nur nicht weiter verbessern und damit den anderen Handelspartnern die Möglichkeit eröffnen, ihre Handelsbilanzdefizite allmählich abzubauen. Mit solch einer Strategie würde Deutschland auch in Zukunft von den Chancen des Außenhandels profitieren, könnte aber zugleich seine Anfälligkeit für außenwirtschaftliche Krisen deutlich verringern.

1. Entwicklung des deutschen Außenhandels seit Mitte der 1990er Jahre

1.1 Verstärkte Integration in den Welthandel erhöht Deutschlands Abhängigkeit vom Ausland

Obwohl Deutschland bereits seit Jahrzehnten stark in den Welthandel eingebunden ist, hat es seine internationalen Handelsverflechtungen in den vergangenen Jahren nochmals erheblich intensiviert. So stieg der Außenhandel von 1995 bis 2008 preisbereinigt um 136 Prozent; dabei legten die Exporte um 160 Prozent zu, während die Importe lediglich um 116 Prozent zunahmen. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum betrug im selben Zeitraum nur knapp 22 Prozent.

Deutschlands verstärkte Integration in den internationalen Handel spiegelt sich in der Exportquote (Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt) wider, die von 24 Prozent im Jahr 1995 auf mehr als 47 Prozent im Jahr 2008 stieg. Andere große europäische Volkswirtschaften wie Frankreich, Italien oder Spanien wiesen Mitte der 1990er Jahre noch ähnlich hohe Exportquoten wie Deutschland auf. Doch während sich der Anteil der Ausfuhren am Bruttoinlandsprodukt in Deutschland von 1995 bis 2008 nahezu verdoppelte, erhöhte er sich in den anderen drei großen EWU-Ländern nur um rund vier Prozentpunkte.

Auch auf der Einfuhrseite lässt sich eine zunehmende Abhängigkeit Deutschlands vom Ausland feststellen: Im Jahr 1995 wiesen Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien eine Importdurchdringung (Anteil der Importe an der inländischen Nachfrage¹) von weniger als 25 Prozent auf. Bis zum Jahr 2008 war diese Quote in Deutschland auf fast 44 Prozent gestiegen, wäh-

rend sie in den anderen drei Ländern lediglich etwa 30 Prozent erreichte.

Die zunehmende außenwirtschaftliche Verflechtung lässt sich mit einer weiteren Maßzahl, dem Offenheitsgrad (Summe von Exporten und Importen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt), veranschaulichen: 1995 lag dieser in Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien unter 50 Prozent. Während die anderen Länder bis zum Jahr 2008 einen Anstieg des Offenheitsgrads auf weniger als 60 Prozent verzeichneten, kletterte der Anteil des Außenhandels am Bruttoinlandsprodukt in Deutschland auf fast 90 Prozent. Dies ist sehr bemerkenswert, wenn man zum Vergleich die entsprechenden Quoten für kleine offene Volkswirtschaften wie Österreich oder die Niederlande heranzieht: Hier lag der Offenheitsgrad im Jahr 1995 bei 71 Prozent bzw. 113 Prozent und stieg bis auf 113 Prozent bzw. 145 Prozent im Jahr 2008.

Damit wird deutlich, dass Deutschland eine Sonderrolle unter den europäischen Volkswirtschaften einnimmt: Trotz seiner Größe ist Deutschland mittlerweile eine sehr offene Volkswirtschaft, für die der internationale Handel von weitaus größerer Bedeutung ist als für andere große europäische Volkswirtschaften wie Frankreich, Italien und Spanien, in denen das gesamtwirtschaftliche Wachstum sehr viel stärker von der Binnennachfrage getragen wird. Im Hinblick auf seine starke außenwirtschaftliche Orientierung ähnelt Deutschland mittlerweile trotz seiner Größe zunehmend einer kleinen Volkswirtschaft, mit allen damit verbundenen Vor- und Nachteilen: So profitiert die deutsche Volkswirtschaft un-

1 Inländische Nachfrage = privater und staatlicher Konsum sowie private und staatliche Investitionen.

gleich stärker als andere große europäische Länder von der hohen Dynamik im Welthandel, zugleich ist sie aber auch sehr viel anfälliger für außenwirtschaftliche Krisen.

1.2 Weltwirtschaftskrise führt zu starkem Wachstumseinbruch in Deutschland

Im Jahr 2008 erfasste die Finanzkrise die Realwirtschaft und weitete sich zu einer Weltwirtschaftskrise aus. Der deutsche Außenhandel geriet im vierten Quartal 2008 in den Strudel dieser Ereignisse. Mit einer Jahresrate von -14,3 Prozent bei den Ausfuhren und -9,4 Prozent bei den Einfuhren markiert das Jahr 2009 einen absoluten Negativrekord im deutschen Außenhandel. Überraschend schnell vollzog sich die anschließende Erholung: Seit Mitte 2009 expandieren Exporte und Importe wieder kräftig; gleichwohl haben insbesondere die Exporte das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht (vgl. Abbildung 1 auf Seite 8).

Angesichts der hohen Exportabhängigkeit der deutschen Wirtschaft drängt sich die Frage

auf, ob Deutschland stärker als andere Volkswirtschaften von der globalen Krise betroffen war. Tatsächlich ging das Bruttoinlandsprodukt hierzulande mit -4,7 Prozent stärker zurück als im Euroraum insgesamt (-4,1 Prozent). Abgesehen von Italien, dessen gesamtwirtschaftliches Wachstum sogar noch stärker als das in Deutschland sank, verzeichneten sowohl die beiden großen EWU-Länder Frankreich und Spanien als auch die kleinen offenen Volkswirtschaften Österreich und die Niederlande geringere Wachstumseinbußen. Ausschlaggebend für den besonders starken Rückgang des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland war der hohe negative Wachstumsbeitrag der Nettoexporte (vgl. Tabelle 1), der aber nicht allein dadurch zustande kam, dass die Exporte stark rückläufig waren, sondern auch dadurch, dass die Importe deutlich geringer zurückgingen als in anderen Ländern. Das lag daran, dass es in Deutschland gelungen war, mit den Konjunkturprogrammen die Binnennachfrage und insbesondere den privaten Konsum zu stabilisieren. So war der Wachstumsbeitrag der Inlandsnachfrage zwar auch in Deutschland negativ, aber deutlich weniger als in den anderen Ländern.

Tabelle 1:

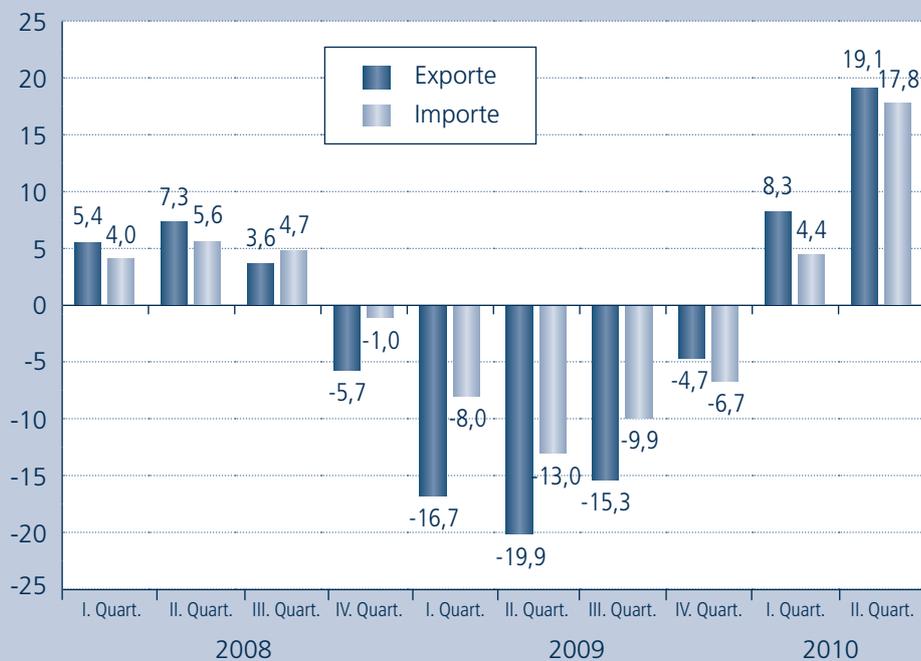
Euroraum: BIP-Wachstum und Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten 2009

Länder	Wachstumsrate des BIP in %	Wachstumsbeiträge in %			
		inländische Verwendung	Exporte	Importe	Außenhandel
Deutschland	-4,7	-1,8	-6,8	3,9	-2,9
Frankreich	-2,6	-2,3	-3,3	3,1	-0,2
Italien	-5,0	-3,8	-5,5	4,3	-1,2
Niederlande	-3,9	-3,8	-6,1	5,8	-0,2
Österreich	-3,9	-2,2	-9,5	7,7	-1,8
Spanien	-3,6	-6,4	-3,0	5,8	2,8

Abbildung 1:

Entwicklung der deutschen Exporte und Importe¹, I. Quartal 2008 - II. Quartal 2010

Veränderung gegenüber dem entsprechenden Quartal des Vorjahres in %



I. Quartal 2008 = 100



¹ Verkettete Volumenangaben.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Zusatztabellen; eigene Berechnungen.

2. Ist die Abhängigkeit vom Außenhandel per se schlecht?

Deutschland unterscheidet sich von anderen großen Volkswirtschaften unter anderem darin, dass es sich in den vergangenen Jahren zu einer sehr offenen Volkswirtschaft entwickelt hat. Die Abhängigkeit vom Außenhandel ist aber per se weder gut noch schlecht. Entscheidend ist, wie sie sich gesamtwirtschaftlich auswirkt und wie sich solch ein Land seinen Handelspartnern gegenüber verhält. So geht die Außenhandelstheorie üblicherweise davon aus, dass Handel zu Wohlfahrtsgewinnen bei allen Beteiligten führt. Dies wird mit dem folgenden Wirkungszusammenhang begründet: Eine Erhöhung der Nachfrage aus dem Ausland stimuliert in einer ersten Runde die Exporte des Inlands und führt unmittelbar zu einer Ausweitung der Einfuhr von Rohstoffen und Vorleistungen, die als Einsatzfaktoren im Exportsektor benötigt werden; darüber hinaus wird die Investitionstätigkeit im Inland angeregt. Auf diese Weise steigen Produktion und Beschäftigung im Inland, und bei zunehmender Kapazitätsauslastung steigen auch die Löhne. Die sich daraus ergebende Erhöhung der verfügbaren Einkommen führt zu einer Ausweitung des Konsums im Inland, wodurch wiederum die Importnachfrage angeregt wird. Auf diese Weise wird in einer zweiten Runde ein positiver Nachfrageimpuls vom Inland an das Ausland zurückgesendet. Dadurch, dass sich in diesem Modell sowohl Exporte als auch Importe eines Landes erhöhen, baut keiner der Handelspartner strukturelle Außenhandelsüberschüsse bzw. -defizite auf.

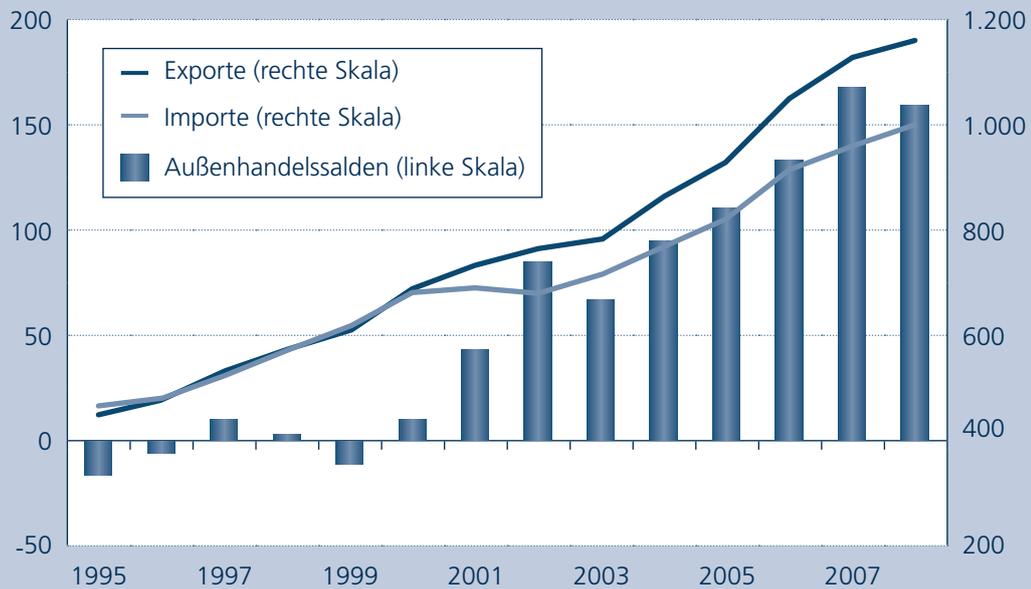
Das Funktionieren dieses Wirkungsmechanismus hängt allerdings entscheidend davon ab, dass die Erträge aus dem Außenhandel binnenwirtschaftlich verwendet werden, denn nur dann kommt es über eine Erhöhung der Investitionen und des privaten Verbrauchs im Inland zu einer

Erhöhung der Importnachfrage und damit zu einer positiven Rückwirkung auf das Ausland. Und genau hier liegt das Problem in Deutschland: In den vergangenen Jahren wurden die erwirtschafteten Erträge immer ungleicher verteilt.

Von 2000 bis 2008 stiegen die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte um fast 19 Prozent. Während die Gewinne um 35 Prozent zulegten, erhöhten sich die Masseneinkommen (Nettolöhne und -gehälter, Renten und Sozialeinkommen) lediglich um knapp zwölf Prozent. Das bedeutet, dass die Einkommen derjenigen, die eine hohe Konsumneigung haben, nur schwach gestiegen sind, während die Einkommen derjenigen, die eine hohe Sparneigung haben, stark zugenommen haben. Bereinigt um die Preissteigerung, die im betrachteten Zeitraum mehr als 15 Prozent betrug, sind die verfügbaren Einkommen von Arbeitnehmern, Rentnern und Transferempfängern insgesamt sogar spürbar gesunken. Dass diese Konstellation zu einer hartnäckigen Konsumschwäche und damit einhergehend niedrigen Importzuwächsen führen würde, war unvermeidlich. Gleichzeitig stärkte die schwache Lohnentwicklung die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft und begünstigte so den Auslandsabsatz. Seit dem Jahr 2000 bleibt das Wachstum der Importe deutlich hinter dem der Exporte zurück – mit dem Effekt, dass Deutschland immer größere Exportüberschüsse erzielt. Bis zum Jahr 2008 sind diese auf mehr als das 20-fache gestiegen (vgl. Abbildung 2).

Vor dem Hintergrund der Außenhandelstheorie ist es offensichtlich, dass der Außenhandel, so wie Deutschland ihn in den vergangenen Jahren betrieben hat, nicht für alle Beteiligten von Vorteil war. Deutschland profitierte einseitig von den Wachstumsimpulsen aus dem Ausland,

Abbildung 2:

Deutsche Exporte, Importe¹ und Außenhandelsalden 1995-2008, in Mrd. €

¹ Verkettete Volumenangaben.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Zusatztabellen; eigene Berechnungen.

verhinderte aber mit seiner Lohnpolitik, dass Wachstumsimpulse in einer ähnlichen Größenordnung von Deutschland an das Ausland zurückgegeben wurden. Mit den steigenden Exportüberschüssen ist Deutschland in den letzten Jahren somit auf Kosten seiner Handelspartner gewachsen.

In Deutschland gelten die Exportüberschüsse als Ausdruck einer erfolgreichen Wachstumsstrategie, zumal hierzulande auch die Beschäfti-

gung von der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung profitiert hat (siehe Kasten „Beschäftigungsgewinne durch zunehmende Handelsverflechtungen“). Im Folgenden wird jedoch gezeigt, dass Deutschland mit diesem Verhalten nicht nur seinen Handelspartnern, sondern auch sich selbst geschadet hat, weil es Wachstumsmöglichkeiten vergab, die sich bei einem stärker binnenwirtschaftlich ausgerichteten Wachstum ergeben hätten.

Beschäftigungsgewinne durch zunehmende Handelsverflechtungen

Im Zuge der Internationalisierung des Wirtschaftsgeschehens findet eine zunehmende Durchdringung der nationalen Produktions- und Dienstleistungsprozesse mit Importen statt. Dies führt auf der einen Seite dazu, dass inländische Produkte ersetzt und Arbeitsplätze ins Ausland verlagert werden; dadurch wird die Einkommensentstehung reduziert. Auf der anderen Seite können Unternehmen durch den importierten Zukauf von Vorprodukten und den gleichzeitigen Wegfall weniger produktiver Fertigungsprozesse ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und so ihre Position auf den nationalen und internationalen Märkten ausbauen. Das wiederum führt zu steigenden Exporten und über einen Beschäftigungsaufbau im Exportsektor zu einem insgesamt höheren Einkommen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob Deutschlands immer stärkere Integration in die Weltwirtschaft per Saldo zu Beschäftigungsgewinnen oder –verlusten hierzulande führt.

Im Jahresgutachten 2004/05 beschäftigte sich der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung mit dem Einfluss der gestiegenen Exporttätigkeit auf die Beschäftigungssituation (SVR 2004). Eine für das Verarbeitende Gewerbe durchgeführte Input-Output-Analyse ergab einen Beschäftigungszuwachs von 300.000 Arbeitsplätzen allein für den Zeitraum 1995-2000 in diesem Sektor. Allerdings wurden in dieser Analyse dem Beschäftigungsaufbau im Exportsektor nur die inländischen Beschäftigungsverluste aufgrund des erhöhten Importgehalts der Exporte gegengerechnet, nicht aber die rechnerischen Beschäftigungsverluste aufgrund des gesamten Anstiegs der Importe. Deshalb, und wegen der Beschränkung auf das Verarbeitende Gewerbe, lässt sich aus der Studie des Sachverständigenrates nicht ableiten, wie sich die weltwirtschaftliche Integration auf die Beschäftigung in Deutschland insgesamt ausgewirkt hat.

Dies ist das Ziel einer Studie von Brautzsch/Ludwig (2008), die anhand einer Input-Output-Analyse aufzeigen, dass die Expansion aufgrund einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit die Wachstumseinbußen in Folge der entgangenen Produktion sowie der damit einhergehenden Beschäftigungs- und Einkommensverluste überkompensiert: Zwischen 1991 und 2002 hat in Deutschland die Zahl der Erwerbstätigen in der Gesamtwirtschaft aufgrund des Außenhandels per Saldo um gut 1,6 Millionen Personen zugenommen; im Zeitraum 1995-2000 war es immerhin ein induzierter Zuwachs von gut 350.000 Personen.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft aufgrund der schwachen Lohn- und der teilweise negativen Lohnstückkostenentwicklung weiter stark verbessert. Entsprechend dynamisch expandierten die deutschen Ausfuhren. Selbst als die Energiepreisexplosion die Importe wertmäßig stark erhöhte, stieg der nominale Außenbeitrag weiter. Rein rechnerisch trug der Außenhandel in diesen Jahren zwei Drittel zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum bei. Gleichwohl gibt es Stimmen, die in dem starken Anstieg der Exporte keinen Ausweis der hohen preislichen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen sehen, sondern das genaue Gegenteil. So behauptet Sinn (2005), dass zu hohe Lohnkosten in Deutschland dazu führen würden, dass die inländische Wertschöpfung im Exportsektor zunehmend durch Importe ersetzt werde. Deutschland erlebe einen Wandel vom Produktionsstandort zum Handelsplatz. Diese Entwicklung hin zu einer „Basarökonomie“ spiegele sich in dem stark gestiegenen Importgehalt deutscher Exporte und führe zu Beschäftigungsverlusten hierzulande. Diese Befürchtungen werden von einer Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung in Halle (IWH) entkräftet: Die Input-Output-Analysen zeigen, dass selbst bei Berücksichtigung der höheren exportinduzierten Vorleistungsimporte der Beschäftigungseffekt durch die steigende Produktion von Exportgütern im Saldo immer noch deutlich positiv ist (Brautzsch/Ludwig 2005: 517). Dass der Importgehalt der Exporte steigt, ist bei fortschreitender Globalisierung keineswegs pathologisch, sondern normal. Die besondere Dynamik, mit der der Importgehalt der Exporte gewachsen ist, beruht vor allem auf stark gestiegenen Re-Exporten, also Importen für die Wieder-Ausfuhr, die keinen Eingang in den inländischen Produktionsprozess finden.

3. Deutschlands Rolle im Euroraum

Das Auseinanderlaufen der Export- und der Importentwicklung betrifft in erster Line den Handel mit dem Euroraum. Während beim Handel mit den Ländern außerhalb der Europäischen Währungsunion (EWU) Exporte und Importe von Gütern und Dienstleistungen auch nach dem Jahr 2000 mit vergleichbaren Raten gestiegen sind, wiesen die Exporte in den Euroraum im Vergleich zu den Importen aus dem Euroraum deutlich höhere Steigerungsraten auf. Dies hatte zur Konsequenz, dass die Leistungsbilanzüberschüsse gegenüber dem Euroraum seit Einführung des Euros am 1. Januar 1999 bis zum Beginn der Finanzkrise massiv gestiegen sind (vgl. Abbildung 3). In den Jahren 2004–2008 lagen die Leistungsbilanzüberschüsse mit dem Euroraum absolut sogar über denen mit dem Rest der Welt.

An dieser Entwicklung zeigt sich ein ganz gravierendes Problem einer Währungsunion: Da ihre Mitglieder nicht die Möglichkeit haben, auf längerfristige Außenhandelsungleichgewichte mit

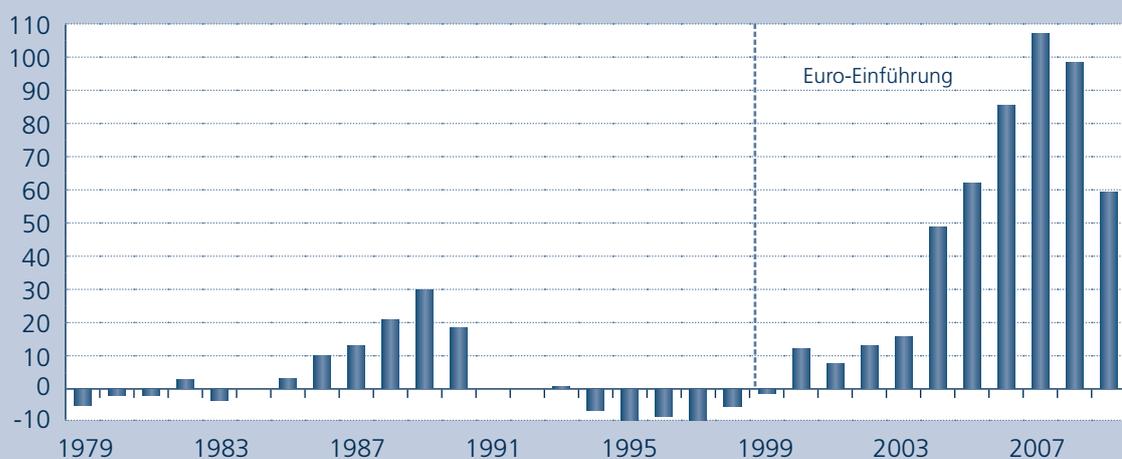
Wechselkursanpassungen zu reagieren, kann es zum Aufbau erheblicher Leistungsbilanzungleichgewichte kommen. Aus diesem Grund und im Kontext der jüngsten Probleme einiger Mitgliedsländer wurde die besondere Rolle Deutschlands im Euroraum vielfach kritisiert (vgl. den Appell der französischen Wirtschafts- und Finanzministerin Christine Lagarde an Deutschland im März 2010, mehr für die eigene Binnenkonjunktur zu tun). Im Folgenden werden die Auswirkungen der Exportstrategie Deutschlands auf den Euroraum untersucht.

3.1 Exporterfolge beruhen zu einem großen Teil auf geringen Lohnzuwächsen

Unter den großen Mitgliedsländern der Währungsunion erzielte Deutschland bis zur Finanzkrise den stärksten Anstieg der Exporte von Gü-

Abbildung 3:

Leistungsbilanzsalden Deutschlands mit dem Euroraum, in Mrd. €



Quelle: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen.

tern und Dienstleistungen. Worauf beruhen die deutschen Exporterfolge? Auf diese Frage gibt es keine pauschale Antwort, vielmehr kommen je nach Exportgut und Absatzmarkt unterschiedliche Faktoren zum Tragen. Mehr als ein Drittel der deutschen Warenexporte entfallen auf den Fahrzeug-, den Maschinen- und den Anlagenbau. In diesen Branchen, die von einem hohen Spezialisierungsgrad geprägt sind, sind häufig deutsche Mittelständler Weltmarktführer. Wichtige Erfolgsfaktoren – insbesondere im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus – sind Innovationsfähigkeit, Flexibilität, know how und die Fähigkeit dieser Unternehmen, komplizierte Kundenwünsche in maßgeschneiderte Lösungen umzusetzen. Die gute Qualität deutscher Erzeugnisse, ihre pünktliche Lieferung sowie ein guter Service vor Ort sind weitere wichtige Faktoren für eine langfristige Kundenbindung. Der Aspekt der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ist in diesem Segment von nachrangiger Bedeutung.

In der öffentlichen Debatte wird der Qualitätsaspekt häufig als Erklärung für die deutsche Exportperformance insgesamt herangezogen. Für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung greift dieses Argument jedoch zu kurz. Hier ist es aufschlussreich, die verschiedenen Absatzmärkte für deutsche Erzeugnisse zu betrachten. So profitierten Deutschlands Exporte außerhalb der Währungsunion in den vergangenen Jahren maßgeblich vom starken Wachstum der Weltwirtschaft und von der Integration aufholender Volkswirtschaften in Asien und in Mittel- und Osteuropa in den Welthandel. Die Nachfrage nach deutschen Erzeugnissen wurde in erster Linie von der Investitionsdynamik in diesen Ländern bestimmt und weniger von der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Ganz anders sieht es bei den deutschen Exporten in den Euroraum aus. Hier war die wirtschaftliche Dynamik geringer, dafür spielte die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eine wichtigere Rolle. Deswegen haben deutsche Exporte in den Euroraum von der schwachen Entwicklung der Arbeitskosten in Deutschland in den vergangenen Jahren besonders stark profitiert. Diese Einschätzung wird von empirischen Untersuchungen zur Erklärung der deutschen Exporte bestätigt: So werden in ökonomischen Gleichungen,

die die regionale Struktur der Exporte berücksichtigen, deutlich höhere Preiselastizitäten für deutsche Exporte in den Euroraum als für Exporte in andere Regionen geschätzt (Horn/Stephan 2005). Im Folgenden wird der Zusammenhang zwischen Lohnentwicklung und preislicher Wettbewerbsfähigkeit genauer ausgeführt.

Angesichts der gemeinsamen Währung im Euroraum sind für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit die Relationen der nominalen Lohnstückkosten der Mitgliedsländer untereinander maßgeblich. Wie Abbildung 4 zeigt, stagnierten die Lohnstückkosten in Deutschland bis zur Finanzkrise. Da alle anderen Mitgliedsländer höhere Zuwächse bei den Lohnstückkosten verzeichneten, verloren sie gegenüber Deutschland kumulativ an Wettbewerbsfähigkeit.

Weil sich die Lohnstückkosten aus dem Verhältnis der Effektivlöhne zur Arbeitsproduktivität berechnen, hätte die Stagnation der Lohnstückkosten in Deutschland auf einer überdurchschnittlichen Entwicklung der Produktivität beruhen können. Das ist aber nicht der Fall, denn der Anstieg der Arbeitsproduktivität Deutschlands lag nur leicht über dem des Euroraum-Durchschnitts (vgl. Abbildung 4). Hingegen waren die im Vergleich zum restlichen Euroraum geringen Zuwächse bei den Effektivlöhnen für Deutschlands hohe preisliche Wettbewerbsfähigkeit ausschlaggebend.

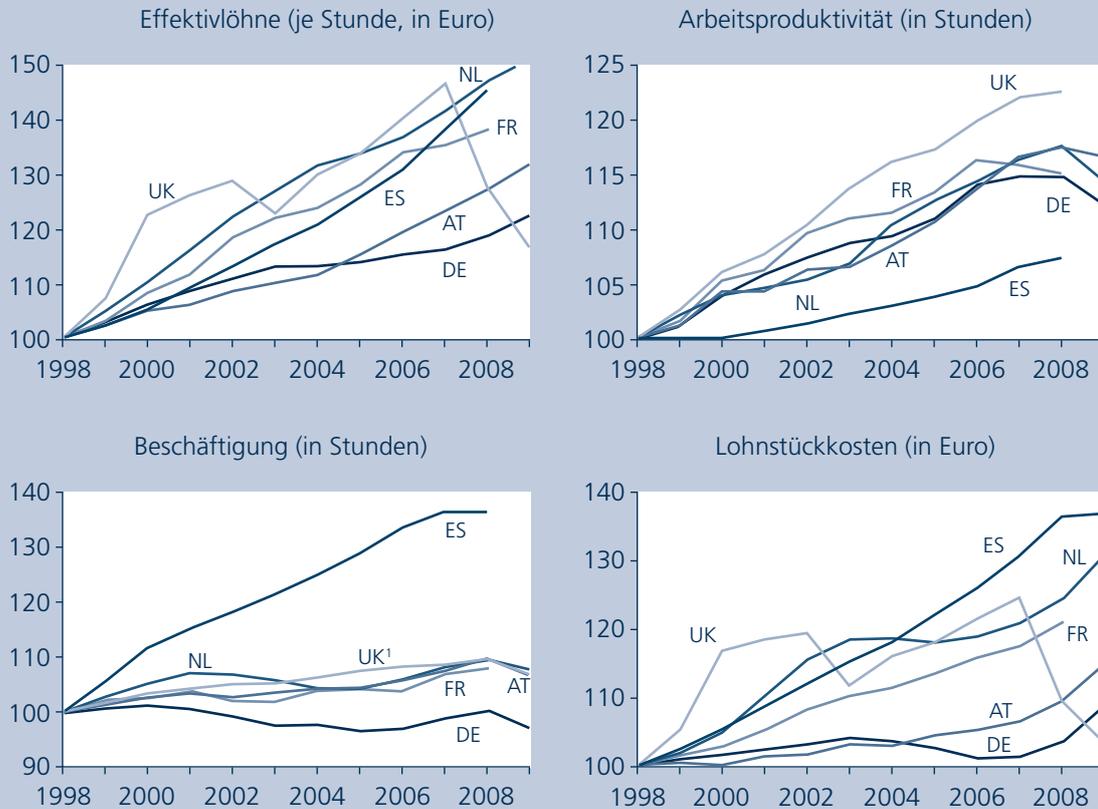
Tatsächlich können die Lohnerhöhungen in Deutschland als zu gering bewertet werden, weil der inflations- und verteilungsneutrale Spielraum bei Lohnverhandlungen oftmals nicht ausgeschöpft wurde. Das gilt nicht nur für die Gesamtwirtschaft, sondern neben dem Dienstleistungssektor auch für das exportorientierte Verarbeitende Gewerbe. Die gemessen am Produktivitätsanstieg schwache Zunahme der Stundenlöhne führte in diesem Zeitraum zu einem Rückgang der nominalen Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe um knapp vier Prozent.

In Frankreich dagegen entsprachen die Lohnerhöhungen bis zur Finanzkrise dem inflations- und verteilungsneutralen Spielraum, so dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit aus nationaler Sicht gewahrt blieb. Angesichts des ständigen Rückgangs der deutschen Lohnstückkosten wa-

Abbildung 4:

Arbeitsmarktdaten ausgewählter Länder

Gesamtwirtschaft, 1998 = 100



AT = Österreich, DE = Deutschland, ES = Spanien, FR = Frankreich, NL = Niederlande, UK = Vereinigtes Königreich

¹ Beschäftigung in Personen wegen fehlender Stundendaten für UK.

Quelle: Reuters EcoWin (Eurostat-VGR); eigene Berechnungen.

ren jedoch zunehmende Importüberschüsse im Handel mit Deutschland die Folge, die einen maßgeblichen Beitrag zum französischen Leistungsbilanzdefizit leisteten.

3.2 Trotz Exporterfolgen ist Deutschland Schlusslicht beim Wachstum

Die schwache Lohnentwicklung hat es Deutschland ermöglicht, Exportweltmeister zu werden. Mit der kräftigen Exportentwicklung ging ein Beschäftigungsaufbau einher (siehe Kasten Seite 11). Gleichwohl ist die Frage, ob Deutschland auch gesamtwirtschaftlich davon profitiert hat, noch nicht beantwortet. Im Vergleich mit den anderen

Euroraum-Ländern zeigt sich, dass Exportweltmeister zu sein sich nicht in Wachstums- und Beschäftigungsweltmeister übersetzen lässt. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind Löhne nicht nur ein Kostenfaktor, sondern auch eine wichtige Einkommensgröße. Entsprechend negativ hat sich die schwache nominale Lohnentwicklung auf die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte ausgewirkt. Als Konsequenz verzeichnete Deutschland innerhalb des Euroraums die geringsten Zuwachsraten beim privaten Konsum, der ab 2001 stagnierte. Wachstumsverluste aufgrund der Konsumschwäche konnten nicht durch die Exporterfolge kompensiert werden, weil die Ausfuhren nach wie vor einen geringeren Anteil am Bruttoinlandsprodukt haben als der

private Konsum. Deshalb gehörte Deutschlands gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate mit zu den schwächsten im Euroraum (vgl. Abbildung 5); bis Ende 2007 wiesen nur Portugal und Italien eine vergleichbar schwache Wirtschaftsentwicklung auf.

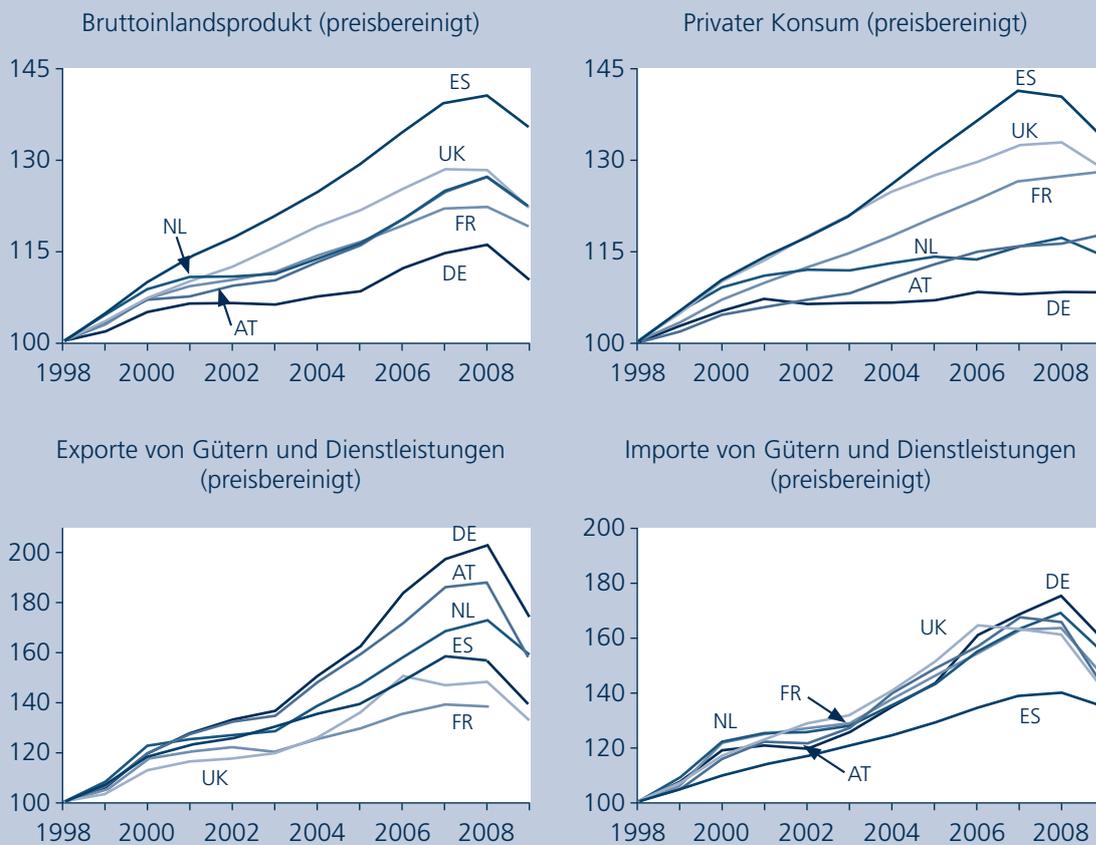
In der Wissenschaft und in den Medien wird oft die Ansicht vertreten, dass die geringen Lohnzuwächse zu mehr Beschäftigung insgesamt führen. Aber auch das ist nicht der Fall, wie ein Vergleich mit anderen großen Ländern des Euroraumes, aber auch mit dem Vereinigten Königreich zeigt (vgl. Abbildung 4): In diesen Ländern gingen höhere Lohnzuwächse mit einer besseren Beschäftigungsentwicklung einher (vgl. auch Joebges et al. 2009a).

Im Ländervergleich zeigt sich, dass die bisherige exportorientierte Wirtschaftspolitik Deutschlands in den vergangenen Jahren nicht sonderlich erfolgreich war. Zwar verbesserte die jahrelange Lohnzurückhaltung die Konkurrenzfähigkeit deutscher Unternehmen, so dass der Export stark expandierte. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum war aufgrund der Konsumschwäche aber geringer als in fast allen anderen EWU-Ländern. Unter dem Strich hat sich Deutschland mit dieser einseitig auf die Außenwirtschaft ausgerichteten Strategie selbst geschadet. Es vergab dadurch Wachstumschancen, die sich bei einer ausgewogenen Wachstumsstrategie, die neben der Außen- auch die Binnenwirtschaft im Blick gehabt hätte, ergeben hätten.

Abbildung 5:

Wirtschaftliche Entwicklung ausgewählter Länder

Gesamtwirtschaft, 1998 = 100



AT=Österreich, DE=Deutschland, ES=Spanien, FR=Frankreich, NL=Niederlande, UK=Vereinigtes Königreich

Quelle: Reuters EcoWin (Eurostat-VGR); eigene Berechnungen.

3.3 Deutschlands Lohnzurückhaltung schadet übrigen EWU-Ländern

Die geringe Lohnentwicklung in Deutschland hat nicht nur über eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit deutsche Exporte gefördert, sondern zu einer binnenwirtschaftlichen Schwäche geführt, die andere Länder um ihre Exportchancen brachte. Den deutschen Außenhandelsüberschüssen gegenüber dem restlichen Euroraum entsprechen Leistungsbilanzdefizite der übrigen EWU-Länder gegenüber Deutschland und damit Wachstumseinbußen dieser Länder bei dem Außenhandel.

Zwar konnten viele Länder diese Wachstumseinbußen durch ein hohes binnenwirtschaftliches Wachstum mehr als kompensieren. Allerdings erhöhten die damit einhergehenden Importüberschüsse die Leistungsbilanzdefizite und auf diese Weise die Verschuldung gegenüber dem Ausland. Deutschlands Entwicklung hat damit zur Instabilität im Euroraum beigetragen. Die instabile Entwicklung führte zu Vertrauensverlusten und mündete in die Schuldenkrise einiger Mitgliedsländer (Joebges et al. 2010). Angesichts der gemeinsamen Währung ist die ständige Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands über geringere Lohnzuwächse besonders problematisch, weil die anderen Euroraumländer keine Korrektur über eine Abwertung ihrer Währung herbeiführen können.

3.4 Rückgang des Leistungsbilanzüberschusses nur vorübergehend

Für den Euroraum hatte die weltweite Rezession in Folge der Finanzkrise den „positiven“ Nebeneffekt, dass dadurch Handelsungleichgewichte zwischen Deutschland und wichtigen Partnern erst einmal deutlich reduziert wurden. So konnten Frankreich, Großbritannien und Österreich diese Handelsbilanzdefizite 2009 um über zehn Prozent zurückfahren, Italien erzielte eine Reduktion um 25 Prozent und Spanien konnte sein Handelsbilanzdefizit mit Deutschland nahezu halbieren. Dadurch haben sich die Leistungsbilanzsalden der Euroraumländer verringert: Die

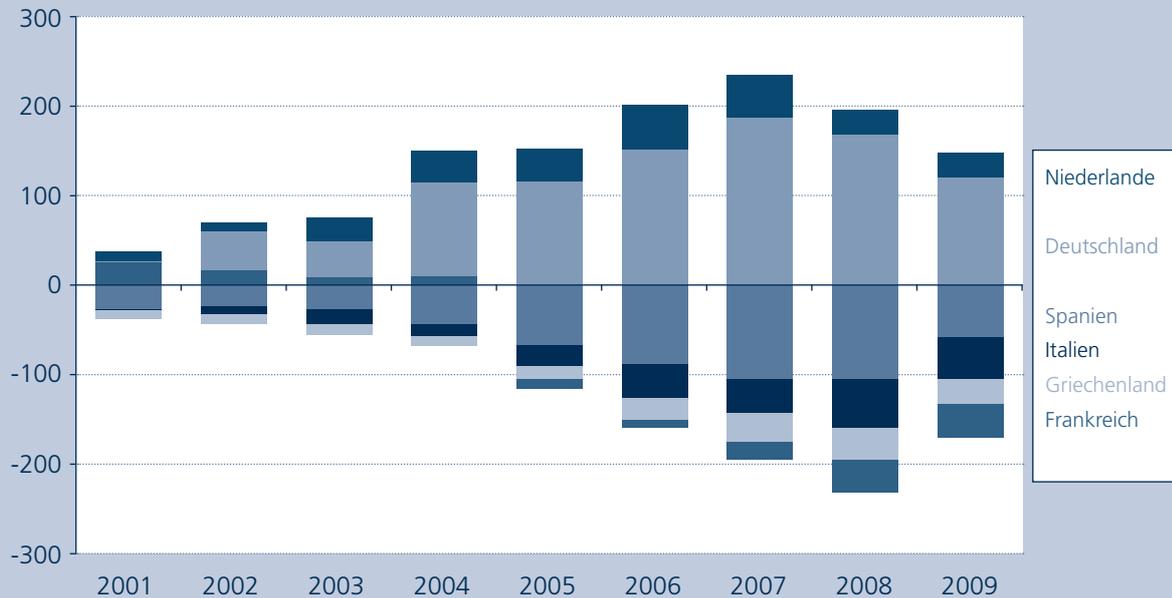
Überschüsse Deutschlands gingen zurück ebenso wie die Defizite Spaniens (vgl. Abbildung 6).

Diese Entwicklung könnte Anlass zur Hoffnung geben, dass der seit Euro-Einführung beobachtbare Prozess, nach dem sich die EWU-Mitgliedsländer in ökonomischer Hinsicht auseinander entwickeln, der Vergangenheit angehört und sich daraus resultierende (Verschuldungs-)Probleme von ganz alleine lösen werden. Tatsächlich haben sich einige Divergenzen zwischen den Euroraumländern im Zuge der Krise erst einmal verringert. So haben sich die Unterschiede in der realwirtschaftlichen Entwicklung reduziert, weil die deutschen Importe im Zuge der Finanzkrise nicht so stark eingebrochen sind wie in den anderen Mitgliedsländern: 2009 hatte sich der Konsum in Deutschland erstmals besser entwickelt als im übrigen Euroraum, während er in Ländern wie Spanien und dem Vereinigten Königreich, die zuvor hohe Wachstumsraten verzeichnet hatten, einbrach.

Dass der Konsum in Deutschland im Gegensatz zu den anderen Ländern stabil blieb, ist – neben den die Konjunktur stabilisierenden Maßnahmen wie der Abwrackprämie – vor allem der Tatsache zu verdanken, dass die Arbeitslosenquote trotz Krise sogar leicht zurückging, während sie in anderen Ländern massiv anstieg. Unternehmen in Deutschland nutzten dagegen verschiedene Möglichkeiten der internen Flexibilisierung zur Anpassung der Arbeitszeit an die gesunkene Nachfrage: Zum einen das staatlich geförderte Instrument der Kurzarbeit, zum anderen die im Vorfeld der Krise tarifvertraglich eingeführten Arbeitszeitkonten sowie die für Krisensituationen geschaffene Möglichkeit der Reduktion der Regelarbeitszeit (Bogedan et al. 2009; Herzog-Stein/Seifert 2010; IMK 2009). Weil Arbeitskräfte trotz des Nachfrageeinbruchs gehalten wurden, sank die Arbeitsproduktivität in Deutschland stärker als in anderen Ländern, wenn auch nur vorübergehend. Deshalb sind die Lohnstückkosten mit über fünf Prozent im Jahr 2009 in Deutschland trotz des nur durchschnittlichen Anstiegs der Effektivlöhne deutlich stärker gestiegen als in vielen anderen Ländern des Euroraumes.

Dadurch, dass das Wachstum der Lohnstückkosten in Deutschland im Krisenjahr 2009 höher

Abbildung 6:

Leistungsbilanzsalden der Euroraumländer, in Mrd. €

Quelle: Reuters EcoWin (Eurostat).

war als in Ländern, die zuvor hohe Wachstumsraten verzeichnet hatten (wie z.B. Spanien), haben sich die Unterschiede in der Lohnstückkostenentwicklung im Euroraum vorübergehend verringert. Angesichts des großen Vorsprungs, den Deutschland hinsichtlich der preislichen Wettbewerbsfähigkeit hat, konnten aber nur Länder außerhalb des Euroraums, durch eine Abwertung ihrer Währung, tatsächlich aufholen. Zu diesen Ländern gehört z.B. das Vereinigte Königreich (vgl. Abbildung 4). Durch die jahrelange Lohnzurückhaltung verfügt Deutschland dagegen gegenüber den Mitgliedsstaaten des Euroraums über einen so großen „Wettbewerbspuffer“, dass es trotz des vorübergehend stärkeren Anstiegs der Lohnstückkosten weiterhin die höchste Wettbewerbsfähigkeit aufweist. Zudem zeichnet es sich ab, dass sich die Unterschiede in der Lohnstückkostenentwicklung schon 2010 wieder vergrößern werden.

Da die EWU-Länder ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht mehr über eine Abwertung ihrer nationalen Währung verbessern können, müssten sie entweder immense Produktivitätsschübe oder sogar einen Rückgang der nominalen Effektivlöhne

verzeichnen, um ihre Konkurrenzfähigkeit gegenüber Deutschland zu erhöhen. Am Beispiel Griechenlands und Irlands zeigt sich, dass dies mit erheblichen sozialen und politischen Kosten einhergeht, wenn es überhaupt stattfindet. Insofern ist zu erwarten, dass sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder nicht nennenswert verbessern wird, oder sich gar wieder verschlechtern wird, wie es die OECD und der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostizieren (OECD 2010, IMF 2010). Damit diese Länder überhaupt eine Chance haben, ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Deutschland zu verbessern, müsste hierzulande die Wirtschaftspolitik die Binnenwirtschaft deutlich stärken.

Wie dies erreicht werden könnte, wird weiter unten ausgeführt. Dabei zeigt sich, dass nicht nur die anderen Mitgliedsstaaten davon profitieren würden, sondern auch Deutschland. Da für eine Stärkung der Binnenwirtschaft ein höheres Lohnwachstum erforderlich wäre, wird zunächst auf das Argument eingegangen, dass das Niveau der Arbeitskosten im internationalen Vergleich ohnehin schon zu hoch und ein stärkeres Lohnwachstum deshalb nicht zu vertreten sei.

4. Deutsche Arbeitskosten im europäischen Vergleich nicht zu hoch

Es wird oft behauptet, dass die deutschen Arbeitskosten zu den höchsten in Europa gehören und dass sie die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft trotz der seit Jahren anhaltenden Lohnzurückhaltung gefährden (vgl. Schröder 2009). Im Folgenden werden die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im europäischen Vergleich analysiert und es wird den Fragen nachgegangen, wo Deutschland im internationalen Vergleich steht, wie sich die Arbeitskosten in der Industrie und im privaten Dienstleistungssektor entwickelt haben und welche Ursachen beobachtete Auffälligkeiten haben könnten. Die verwendeten Daten sind offizielle Jahresangaben, die von den Statistikämtern der Mitgliedsstaaten auf einer vergleichbaren Basis an Eurostat gemeldet und von Eurostat in einer entsprechenden Datenbank zur Verfügung gestellt werden. Im Folgenden werden die Arbeitskosten im Jahr 2008 betrachtet.² Die Wahl dieses statt des Folgejahres ist zum einen dem Umstand geschuldet, dass die Entwicklung der Arbeitskosten im Jahr 2009 entscheidend von der Finanz- und Wirtschaftskrise beeinflusst wurde, zum anderen den Datenlücken für 2009 wegen einer Umstellung der Klassifikation der Wirtschaftszweige.

4.1 Arbeitskosten in der Privatwirtschaft nur geringfügig über Euroraum-Durchschnitt

2008 beliefen sich die Arbeitskosten in der Privatwirtschaft (Industrie und private Dienstleistungen) in Deutschland auf 28,50 Euro je Stunde. Damit lagen die Arbeitskosten hierzulande und in Österreich deutlich unter denen in den skandi-

navischen Ländern, in den Benelux-Staaten sowie in Frankreich und nur geringfügig über den durchschnittlichen Arbeitskosten im Euroraum von knapp 27 Euro je Stunde (vgl. Abbildung 7).

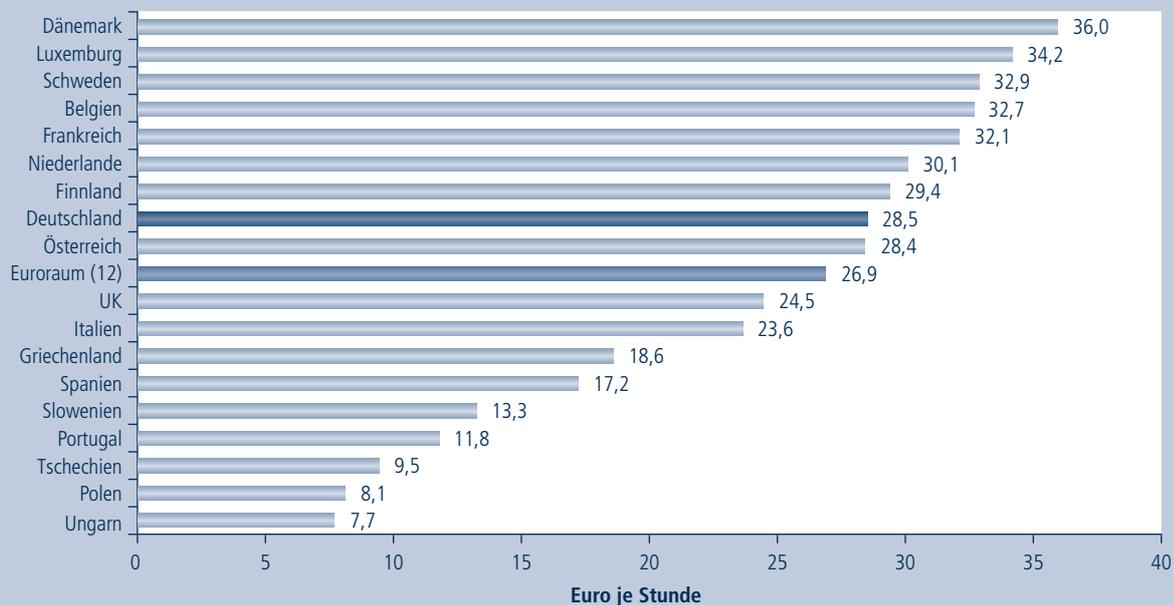
Mit einem Zuwachs um 2,5 Prozent fiel der Anstieg der Arbeitskosten in Deutschland 2008 deutlich geringer aus als im Euroraum insgesamt (3,5 Prozent). Lediglich Luxemburg, Malta, Schweden und das Vereinigte Königreich verzeichneten geringere Zuwachsraten, wobei bei den beiden letztgenannten Ländern allein die Abwertung der eigenen Währung gegenüber dem Euro dafür verantwortlich war. Einen überdurchschnittlich hohen Anstieg der Arbeitskosten verzeichneten hingegen die neuen EU-Länder: Hier betragen die Zuwachsraten rund 15 Prozent. Ein Teil dieses Anstiegs (ca. vier Prozentpunkte) ist auf die Aufwertung der nationalen Währungen gegenüber dem Euro zurückzuführen. Dennoch ist mit acht bis dreizehn Euro je Stunde das Niveau der Arbeitskosten in diesen Ländern nach wie vor sehr niedrig. Insgesamt ragt Deutschland somit nicht heraus, sondern hat einen Spielraum für Lohn-erhöhungen.

4.2 Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe ähnlich hoch wie in Frankreich

Wegen der besonderen Rolle des Verarbeitenden Gewerbes als Exportsektor wird die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands oft an den Entwicklungen in dieser Branche festgemacht. Hier bestehen hinsichtlich der Höhe der Arbeitskosten große Unterschiede zwischen den einzelnen europäischen Ländern: Während die Arbeitskosten in

² Für eine detaillierte Erläuterung der verwendeten Daten vgl. Joebges et al. (2009b).

Abbildung 7:

Arbeitskosten in der Privatwirtschaft 2008

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

den Hochlohnländern³ im Jahr 2008 mehr als 30 Euro je Stunde betragen, lagen sie in den „alten“ südeuropäischen Ländern unter 25 Euro je Stunde und in den neuen EU-Ländern in Mittel- und Osteuropa sogar unter zwölf Euro je Stunde. Mit 32,50 Euro je Stunde gehörte Deutschland folglich unbestreitbar zur Hochlohngruppe und lag im Länderranking dicht hinter Frankreich auf Platz fünf (vgl. Abbildung 8).

Mit einem Plus von 2,7 Prozent im Jahr 2008 verzeichnete Deutschland jedoch im Verarbeitenden Gewerbe – wie schon seit längerem – einen der geringsten Arbeitskostenanstiege in der Europäischen Union. Nur Schweden und das Vereinigte Königreich wiesen – dank der Abwertung ihrer Währungen gegenüber dem Euro – deutlich geringere Zuwächse auf. Im Euroraum stiegen die Arbeitskosten dagegen um reichliche vier Prozent. Die neuen EU-Länder registrierten sogar deutlich höhere Zuwächse zwischen knapp 6 Prozent und über 20 Prozent, teilweise verursacht durch Wech-

selskursbewegungen. Damit blieb im Jahr 2008 im Verarbeitenden Gewerbe der langjährige Trend ungebrochen, dass die Arbeitskosten in Deutschland schwächer zunahm als in den europäischen Nachbarländern. Dementsprechend fällt Deutschland bei den Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe im Länderranking seit 1996 zurück.

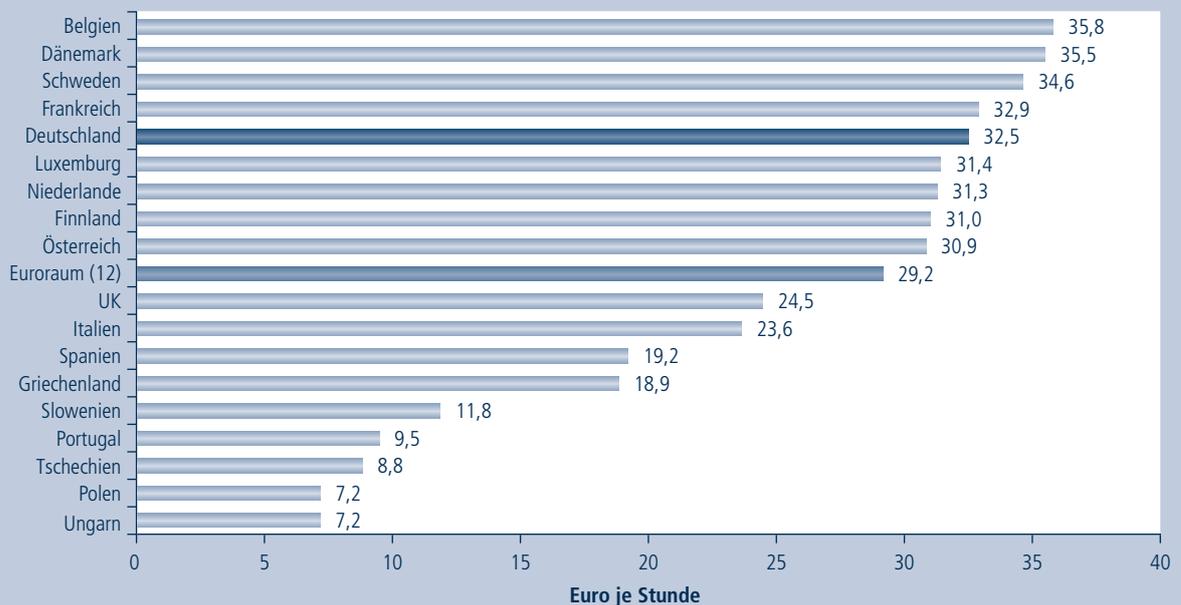
4.3 Arbeitskosten im Dienstleistungssektor nur im Mittelfeld

In den vergangenen Jahren hat der Dienstleistungssektor unter Kostengesichtspunkten für das produzierende Gewerbe zunehmend an Bedeutung gewonnen. Das liegt daran, dass viele Industrieunternehmen Unternehmensteile, die nicht unmittelbar zum Produktionsprozess gehören, ausgelagert haben und damit diese Dienstleistungen jetzt einkaufen müssen. Deshalb sind die

³ Als Hochlohnländer werden hier solche Länder bezeichnet, deren Arbeitskosten über den durchschnittlichen Arbeitskosten im Euroraum liegen.

Abbildung 8:

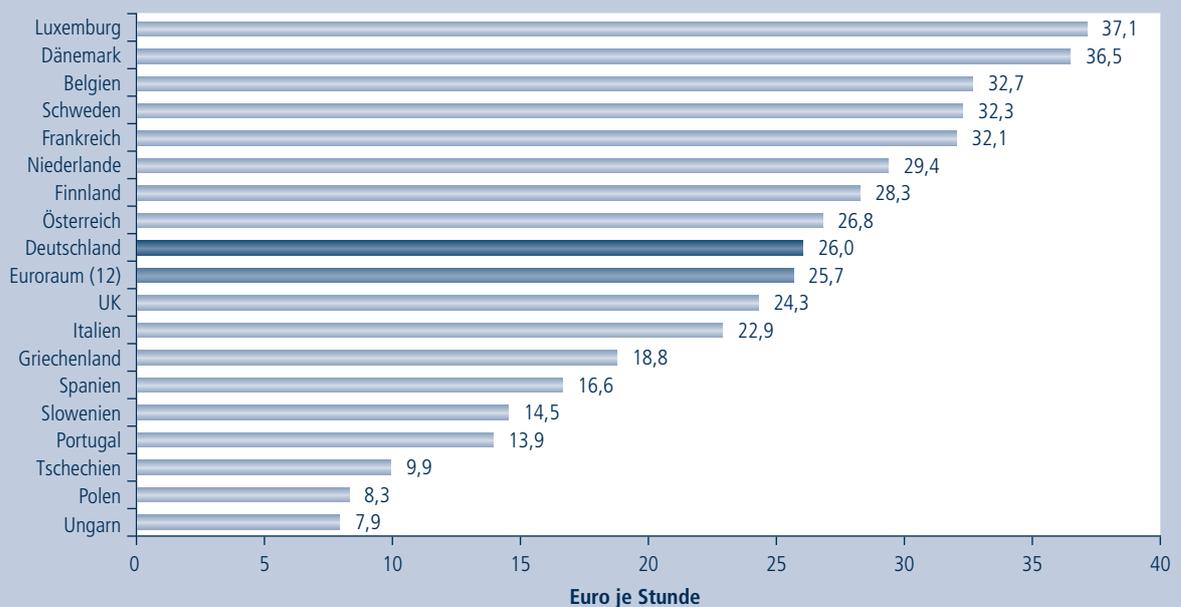
Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe 2008



Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Abbildung 9:

Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor 2008



Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Arbeitskosten im Dienstleistungssektor mittlerweile ein wichtiger Wettbewerbsfaktor für die Exportindustrie.

Mit 26 Euro je Stunde lagen die deutschen Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor⁴ nur unwesentlich über dem Durchschnittswert für den Euroraum von 25,70 Euro je Stunde. Damit belegte Deutschland 2008 im Länderranking Platz neun hinter den Benelux-Staaten, den skandinavischen Ländern, Österreich und Frankreich (vgl. Abbildung 9). Nur das Vereinigte Königreich konnte sich gegenüber Deutschland dank der kräftigen Abwertung des britischen Pfunds unter Kostengesichtspunkten verbessern.

Auch bei den Dienstleistungen fiel der Anstieg der deutschen Arbeitskosten mit 2,1 Prozent im Jahr 2008 wie schon seit längerem geringer aus als im Euroraum insgesamt (drei Prozent). Geringere Zuwächse verzeichneten nur Österreich und Malta; im Vereinigten Königreich und in Schweden sanken die Arbeitskosten abwertungsbedingt. Deutlich stärker fielen die Zuwächse hingegen in den neuen EU-Mitgliedsstaaten aus. Somit bestätigt sich auch hier das gleiche Bild wie im Verarbeitenden Gewerbe: Die Länder mit den niedrigsten Arbeitskostenniveaus verzeichneten im Jahr 2008 die höchsten Steigerungen. Deutschland fällt dagegen auch bei den Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor im Länderranking seit 1996 zurück.

⁴ Die privaten Dienstleistungen sind in ihrer Zusammensetzung sehr heterogen; entsprechend große Unterschiede bestehen hinsichtlich der Entlohnung in den einzelnen Sektoren. Vgl. hierzu: Joebges et al. (2009b), insbesondere Tabelle 1, S.6.

Wieso ist das Lohngefälle zwischen Industrie und Dienstleistungen in Deutschland so hoch?

Im europäischen Vergleich fällt auf, dass es in den alten EU-Ländern eine starke Diskrepanz zwischen den Löhnen in der Industrie und denen im privaten Dienstleistungssektor gibt. Genauer gesagt lässt sich hier eine Dreiteilung feststellen: Während Industrie und Vermögenssektoren (Finanz- und Immobiliendienstleistungen) hohe Löhne bezahlen, fällt die Entlohnung für die anderen Dienstleistungen sehr viel bescheidener aus. In Deutschland hat sich diese Diskrepanz in den vergangenen zehn Jahren verschärft und ist unter den alten EU-Ländern mittlerweile am größten. Was sind die Gründe dafür?

Mit Hilfe einer Korrelationsanalyse⁵ lässt sich aufzeigen, dass die großen Diskrepanzen zwischen den Löhnen in der Industrie und im privaten Dienstleistungssektor in Deutschland vielfältige Ursachen haben: So ist die Industrie durch einen höheren Anteil an älteren, männlichen und qualifizierten Angestellten gekennzeichnet, die aufgrund von tariflichen Strukturen, historischer Diskriminierung und höherer Produktivität besser entlohnt werden. Hinzu kommt, dass der Anteil der Vollzeitstellen⁶ und der Daueranstellungen in der Industrie höher ist als im Dienstleistungssektor. Des Weiteren spielt die relative Marktmacht zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern eine Rolle. Industrielle Unternehmen sind in der Regel größer und ermöglichen eine stärkere Arbeitnehmerorganisation. Ein hoher gewerkschaftlicher Organisationsgrad oder national festgelegte Mindestlöhne bewirken eine Kompression der Lohnspreizung zwischen den Sektoren. Letztendlich weisen auch Länder mit einer stärkeren Inlandsnachfrage bzw. einer negativen Außenhandelsbilanz geringere Lohndifferenziale auf. Denn eine stark wachsende inländische Nachfrage kommt den inländischen Dienstleistungen zugute und ermöglicht die Zahlung höherer Löhne.

Nicht nur zwischen den verschiedenen Sektoren klafft ein beträchtliches Lohngefälle, auch innerhalb derselben Sektoren bzw. Branchen wird die Auffächerung der Lohnstruktur (Lohnspreizung) und die damit einhergehende Lohnungleichheit immer größer. Seit langem war die Schaffung eines Niedriglohnsektors von vielen Wirtschaftswissenschaftlern und Regierungsberatern⁷ gefordert worden. Ziel war es, die Beschäftigungssituation vor allem von Geringqualifizierten deutlich zu verbessern. Dieser Logik entsprachen die Arbeitsmarktreformen in Deutschland. Folgerichtig stellt die OECD (2008: 84) fest, dass Lohnungleichheit in der Regel stark mit atypischen Beschäftigungsverhältnissen zusammenhängt (vgl. auch Bosch et al. 2008 und Statistisches Bundesamt 2009). Diese wurden in Deutschland in den vergangenen Jahren aktiv gefördert (Minijobs, Midijobs, Leiharbeit, so genannte Ein-Euro-Jobs). Gleichzeitig wurden die Bezugsbedingungen für Unterstützungszahlungen im Falle von Arbeitslosigkeit verschärft (Logeay/Zwiener 2008).

Mittlerweile sind aber Niedriglöhne längst nicht mehr Ausdruck einer geringen Qualifikation: 2006 waren fast drei von vier Niedriglohnbeschäftigten formal qualifizierte Beschäftigte. Untersuchungen zeigen, dass Lohnunterschiede zwischen atypisch Beschäftigten und Normalarbeitsverhältnissen auch dann noch bestehen bleiben, wenn für die üblichen sozialen, demographischen und ökonomischen Merkmale (Art der Tätigkeit, Betriebsgröße, Branche, Alter, Geschlecht, Bildungsniveau, Berufserfahrung, Region) kontrolliert wird.⁸ Lohnunterschiede sind somit nicht nur Ausdruck einer „gerechten“ Entlohnung aufgrund von Produktivitätsunterschieden, sondern reflektieren auch die aufgrund von Deregulierung und niedriger Gesamtnachfrage geschwächte Verhandlungsposition der Arbeitnehmer (siehe dazu auch Horn et al. 2009 und Logeay/Weiß 2010).

5 Für eine ausführliche Darstellung vgl. Horn et al. (2007).

6 Vollzeitarbeitsplätze eröffnen bessere Weiterbildungs- und Aufstiegschancen, was sich wiederum in höheren Stundenlöhnen widerspiegelt (OECD 1999: 22-25 insb.). Das gleiche gilt für Dauerverträge im Vergleich zu befristeten Verträgen.

7 Beispielsweise stellt der Sachverständigenrat in der Diskussion um Mindestlöhne fest: „Die zusätzliche Auffächerung der qualifikatorischen Lohnstruktur ist ein essentieller Bestandteil der Therapie und nicht etwa eine unwillkommene Folge.“ (SVR 2006: 402 und früher SVR 2000, Zi. 416ff.)

8 Vgl. Brehmer/Seifert (2008).

4.4 Umverteilung: Unternehmen gewinnen – Arbeitnehmer verlieren

Von den Maßnahmen zur Deregulierung des Arbeitsmarktes haben die Unternehmen enorm profitiert; sie sind bei den Arbeitskosten massiv entlastet worden. Dass diese Kostenentlastungen nicht auf einzelne Branchen beschränkt sind, sondern für die gesamte Volkswirtschaft gelten, lässt sich daran zeigen, dass die Verteilungsspielräume für Lohnerhöhungen in den Jahren 2000 bis 2008 in keinem Sektor in Deutschland ausgenutzt wurden.⁵ Das bedeutet, dass aufgrund von Produktionsverflechtungen mit anderen Sektoren die Unternehmen nicht nur von der Lohn“zurückhaltung“ im eigenen Sektor profitiert haben, sondern auch von der schwachen Lohnentwicklung in anderen Sektoren, insbesondere bei den privaten Dienstleistungen. Des Weiteren hat die Etablierung eines Niedriglohnsektors und die damit einhergehende Lohnspreizung die Kostensituation der Unternehmen nochmals verbessert.

In der Öffentlichkeit werden all diese Maßnahmen mit dem Argument gerechtfertigt, dass man die Unternehmen auf der Kostenseite entlasten müsse, um deren preisliche Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Angenommen, es würde den Unternehmen tatsächlich darum gehen, ihre Konkurrenzfähigkeit zu erhöhen. Dann müssten sich Entlastungen auf der Kostenseite in einer entsprechenden Preissetzung, d.h. niedrigeren Preisen niederschlagen mit dem Ziel, möglichst hohe Marktanteilsgewinne zu erzielen. Dies ist jedoch nicht zu beobachten. Entlastungen von Seiten der Arbeitskosten erhöhten die Gewinne der Unternehmen unmittelbar, während Arbeitnehmer, Rentner und Transferempfänger reale Einkommensverluste hinnehmen mussten. Per Saldo führte dies zu einer deutlichen Verschiebung im Verhältnis von Lohn- zu Gewinneinkommen in Deutschland. Gleichwohl wird die Forderung nach Lohnzurückhaltung nach wie vor mit Verweis auf sonst drohende Beschäftigungsverluste von Seiten der Arbeitgeber vorgebracht, um Ansprüche der Arbeitnehmer auf eine faire Teilhabe am Wirtschaftswachstum abzuwehren.

9 Vgl. hierzu Eckelmann et al. (2010: 6f.).

5. Höhere Löhne und eine expansivere Fiskalpolitik – eine Alternative zur Exportstrategie

In den vorangegangenen Kapiteln wurde die schwache Lohnentwicklung in den vergangenen Jahren als Ursache der hohen Exportüberschüsse und der Konsumschwäche hierzulande identifiziert. Im Folgenden wird nun anhand von Modellsimulationen untersucht, wie sich eine andere Lohnpolitik auf zentrale makroökonomische Größen wie Exporte, Importe, privaten Konsum, Beschäftigung sowie auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum insgesamt ausgewirkt hätte. Dazu wird anstelle der tatsächlichen Lohnentwicklung in Deutschland eine fiktive Lohnentwicklung unterstellt, die sich am mittelfristigen Produktivitätsanstieg und an der Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank (EZB) orientiert hätte. Mit einem Vergleich der simulierten mit der tatsächlichen Situation (Basissimulation) lassen sich die Auswirkungen der beiden unterschiedlichen Lohnentwicklungen nicht nur qualitativ beschreiben, sondern auch quantifizieren. Die Simulation wird anhand des makroökonomischen Modells des IMK durchgeführt. Sie ist ausführlich beschrieben in Joebges et al. (2009a).

In der Simulation setzt die alternative Lohnsetzung zu Beginn der Europäischen Währungsunion (EWU) im Januar 1999 ein. Ab diesem Zeitpunkt führen außenwirtschaftliche Ungleichgewichte zwischen EWU-Ländern nicht mehr automatisch zu einer mittelfristigen Anpassung des Wechselkurses. In der Vergangenheit hatten unterdurchschnittliche Lohnzuwächse in Deutschland regelmäßig steigende Leistungsbilanzüberschüsse zur Folge gehabt, auf die dann wiederum nominale Aufwertungen der D-Mark folgten, die den ursprünglichen Wettbewerbsvorteil wieder zunichte machten und teilweise sogar überkompensierten. Mit dem Eintritt in die EWU gibt es diesen Mechanismus nicht mehr. Das hat zur Konsequenz, dass Lohnzuwächse in Deutschland,

die dauerhaft unterhalb der Zuwächse im Euroraum insgesamt liegen, zu einer kontinuierlichen realen Abwertung und damit zu einer kumulativen Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft führen.

In der Simulation orientiert sich die Lohnsetzung am mittelfristigen Produktivitätsanstieg, der bis zur Krise rund ein Prozent (pro Kopf) pro Jahr betrug, und an der Zielinflationsrate der EZB von knapp zwei Prozent (Horn/Logeay 2004). Gesamtwirtschaftliche Lohnerhöhungen in der Größenordnung von rund drei Prozent sind daher vollkommen unschädlich. Zum einen verletzen sie das Stabilitätsziel der EZB nicht, d. h. sie sind inflationsneutral, zum anderen beeinträchtigen sie nicht die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gegenüber dem Euroraum insgesamt. Obwohl sich Deutschland mit solch einer Lohn-Regel stabilitätsgerecht verhalten würde, könnte sich die EZB in bestimmten Phasen gezwungen sehen, mit einer restriktiveren Geldpolitik und damit einhergehenden höheren Zinsen auf eine Zielverfehlung bei der Preisentwicklung in anderen EWU-Ländern zu reagieren. In den Modellsimulationen wird ein solches Reaktionsmuster der EZB durch die Verwendung einer – gesetzten – Taylor-Regel berücksichtigt. Das führt dann zu etwas höheren Nominalzinsen in der EWU.

Wären die nominalen Effektivlöhne (pro Kopf) seit Beginn der EWU entsprechend der oben formulierten Lohn-Regel erhöht worden, dann hätte das Lohnniveau (pro Kopf) Ende 2007 nominal um gut 17 Prozent über dem tatsächlichen Lohnniveau gelegen (vgl. Abbildung 10). Die dadurch ausgelösten Preissteigerungen – das Preisniveau hätte nach neun Jahren um sechseinhalb Prozent über dem der Basissimulation gelegen – hätten zwar einen Teil der Nominallohn-

steigerungen aufgezehrt, dennoch wären die Reallöhne in dem Zeitraum gegenüber der tatsächlichen Entwicklung um rund elf Prozent stärker gewachsen. Das ist nicht unerheblich, da sie in dieser Phase tatsächlich um fast vier Prozent gesunken sind, legt man den Deflator des privaten Konsums zugrunde. Die hier unterstellten höheren Löhne hätten beim realen privaten Verbrauch innerhalb von neun Jahren so einen zusätzlichen Schub von gut drei Prozent ausgelöst; er hätte dann deutlich stärker als die tatsächlichen fünfeinhalb Prozent zugelegt. Auch das Wirtschaftswachstum insgesamt wäre etwas besser ausgefallen. Das Niveau des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) wäre am Ende des Simulationszeitraums um gut ein Prozent höher gewesen, was sich wiederum in ein höheres Beschäftigungsniveau von knapp einem Prozent umgesetzt hätte (vgl. Abbildung 10).

Binnenwirtschaftlich wirken sich höhere Löhne positiv aus. Welche Auswirkung hat jedoch die damit einhergehende schlechtere Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf den Außenhandel? Die Simulationsergebnisse zeigen, dass die höheren Lohnstückkosten nicht vollständig in den Exportpreisen weitergegeben werden. Diese liegen nach neun Jahren „nur“ um rund fünf Prozent über ihrem Niveau in der Basisimulation (vgl. Abbildung 11). Der Anstieg der realen Exporte fällt damit um rund fünf Prozentpunkte niedriger aus und die Importe liegen nach ein paar Jahren ganz leicht unter ihrem Niveau in der Status quo Simulation. Die bessere binnenwirtschaftliche Entwicklung aufgrund der höheren Löhne wirkt zwar Import erhöhend. Von den vergleichsweise niedrigeren Exporten in der Simulation gehen jedoch dämpfende Effekte auf die Einfuhr aus, die durch die höhere Binnen nachfrage nicht ganz ausglich werden.

Auf den ersten Blick überrascht der Anstieg der Importpreise (um rund vier Prozent über der tatsächlichen Entwicklung). Offenbar orientieren sich die Importeure bei der Preissetzung auch am inländischen Preisniveau und nehmen Preissteigerungen im Inland zum Anlass, Spielräume für eigene Preiserhöhungen auszunutzen. Das Konzept des „pricing to market“ gilt demnach nicht

nur für die deutschen Exporteure, die sich nennenswert an den Preisniveaus ihrer jeweiligen Absatzmärkte orientieren, sondern auch für die deutschen Importeure. Nominal steigen die Importe nach der simulierten Lohnerhöhung um zusätzlich gut drei Prozentpunkte. Der nominale Außenbeitrag fällt bei den hier unterstellten höheren Löhnen nach neun Jahren um rund 35 Milliarden Euro niedriger aus. Das entspricht einer Reduktion des Exportüberschusses um rund ein Fünftel.

Gravierend sind die Verteilungseffekte, die mit den höheren Löhnen einhergehen (vgl. Abbildung 12). Löhne und öffentliche Transfers (Renten, Arbeitslosengeld, etc.) liegen um rund 18 Prozent über ihrem Niveau in der Status quo Situation, während die Bruttogewinne der Unternehmen nun um elf Prozent niedriger ausfallen. Damit wachsen in diesem Szenario Löhne und Gewinne fast im Gleichschritt, so dass die Lohnquote nur noch geringfügig zurückgeht.

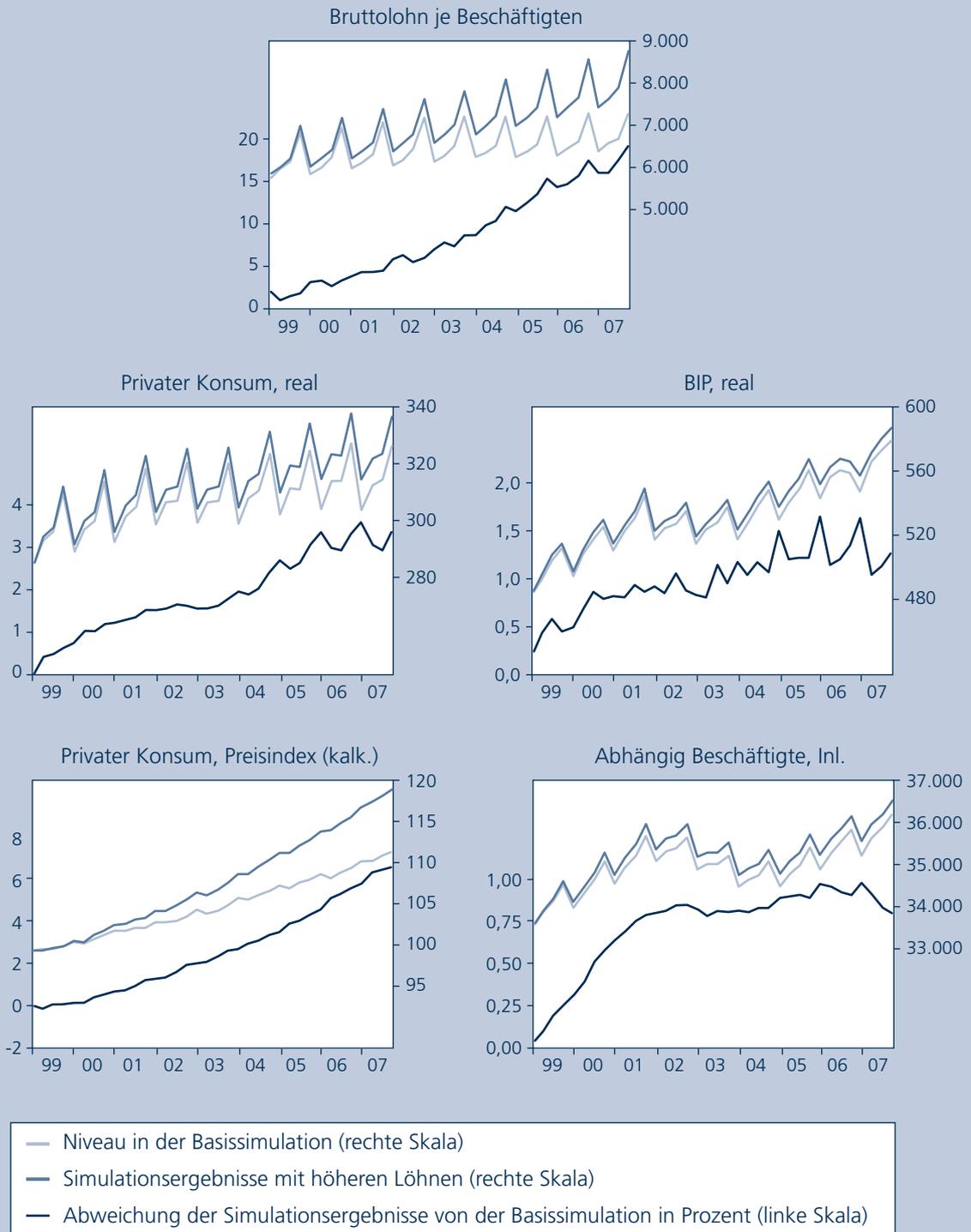
In der Zusammenschau der binnenwirtschaftlichen, der außenwirtschaftlichen und der Verteilungseffekte wird deutlich, dass Deutschland von einem höheren Lohnwachstum profitiert hätte. Zwar wären die Exporte weniger stark gestiegen und das durch sie bewirkte Wachstum wäre niedriger gewesen. Allerdings hätte die durch steigende Reallöhne gestärkte Binnenwirtschaft die Wachstumsverluste bei den Exporten überkompensiert. Per Saldo wären Wachstum, Löhne und Beschäftigung höher ausgefallen, die Exportüberschüsse wären deutlich niedriger gewesen und Deutschlands Einkommensverteilung wäre nicht so ungleich geworden, wie sie heute ist.

Nachdem anhand der Simulation aufgezeigt wurde, wie die Lohnpolitik zum Abbau der Exportüberschüsse beitragen kann, werden im Folgenden kurz die Möglichkeiten der Finanzpolitik umrissen. Eine expansive Finanzpolitik stimuliert das Wirtschaftswachstum. Damit erhöhen sich auch die Importe. Gleichzeitig stärkt eine günstigere Beschäftigungssituation die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften, so dass sich auch höhere Lohnabschlüsse erzielen lassen. Ein kräftigeres Wirtschaftswachstum, eine Zunahme des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte sowie ein ge-

Abbildung 10:

Gesamtwirtschaftliche Effekte höherer Löhne

Abweichungen in % gegenüber der Basissimulation



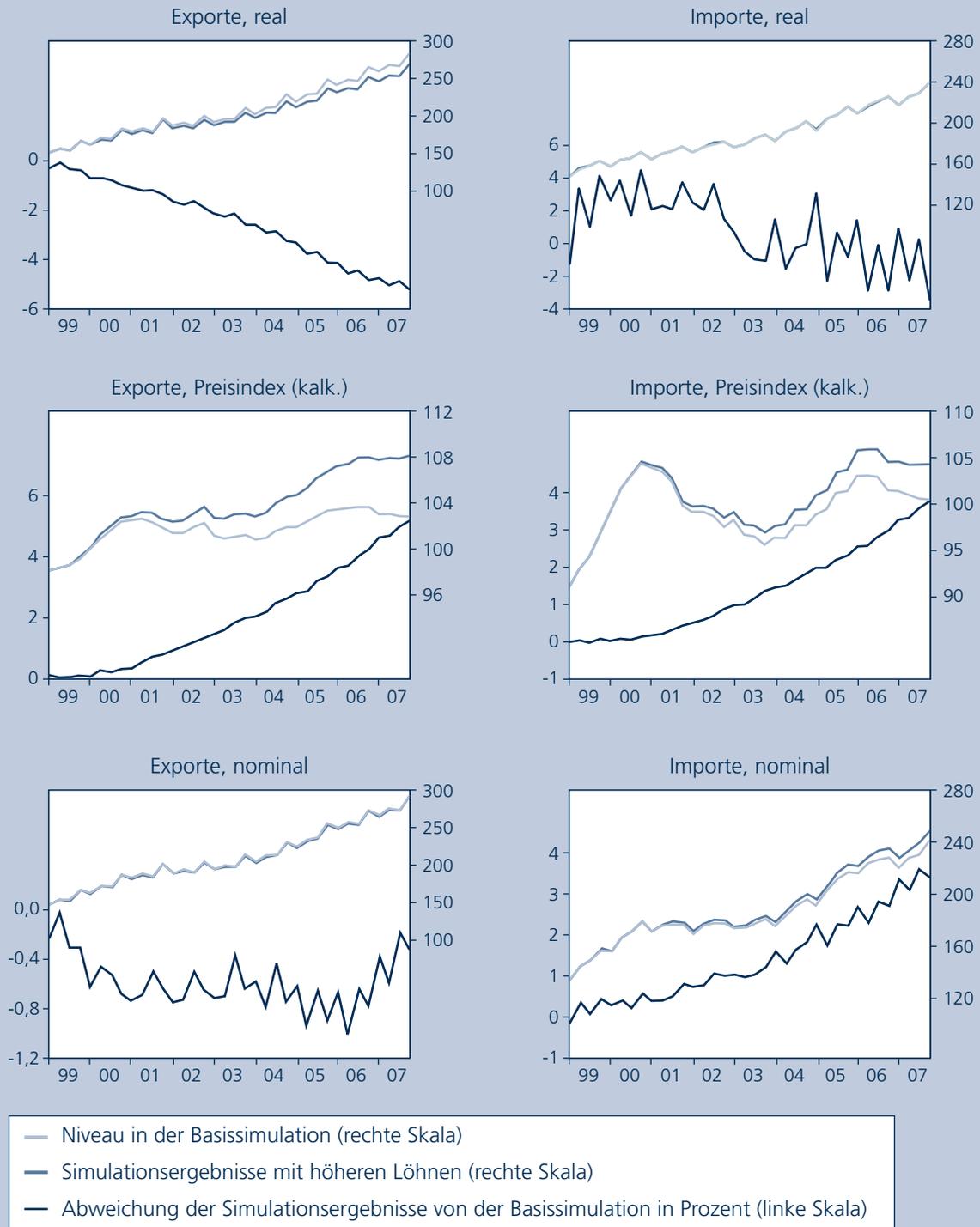
Anmerkungen: BIP-Komponenten werden in Mrd. € pro Quartal, Preisdaten normiert auf das Jahr 2000 = 100, Löhne in € und Beschäftigte in tausend Personen angegeben. Alle Daten sind Quartalsdaten.

Quelle: Simulationen mit dem ökonometrischen Konjunkturmodell des IMK auf Basis von Ursprungswerten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

Abbildung 11:

Auswirkungen höherer Löhne auf den Außenhandel

Abweichungen in % gegenüber der Basissimulation



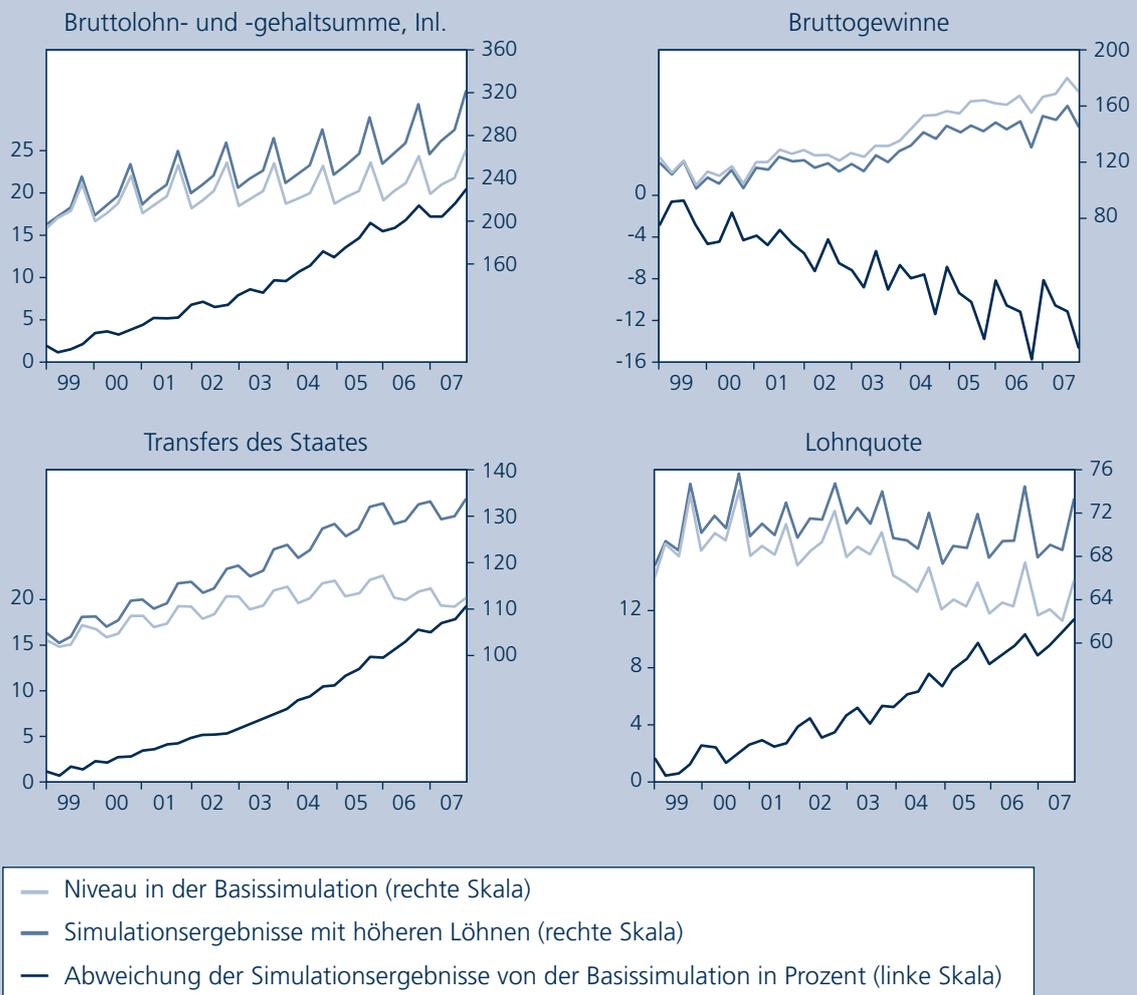
Anmerkungen: BIP-Komponenten werden in Mrd. € pro Quartal, Preisdaten normiert auf das Jahr 2000 = 100, Löhne in € und Beschäftigte in tausend Personen angegeben. Alle Daten sind Quartalsdaten.

Quelle: Simulationen mit dem ökonometrischen Konjunkturmodell des IMK auf Basis von Ursprungswerten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

Abbildung 12:

Auswirkungen höherer Löhne auf die Einkommensverteilung

Abweichungen in % gegenüber der Basissimulation



Anmerkungen: BIP-Komponenten werden in Mrd. € pro Quartal, Preisdaten normiert auf das Jahr 2000=100, Löhne in € und Beschäftigte in tausend Personen angegeben. Alle Daten sind Quartalsdaten.

Quelle: Simulationen mit dem ökonometrischen Konjunkturmodell des IMK auf Basis von Ursprungswerten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

ringfügiger Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit wirken sich förderlich auf Importe aus und reduzieren damit die Exportüberschüsse.

Natürlich kann die Finanzpolitik auch zielgenauer vorgehen, indem sie zum Beispiel die finanzielle Situation einkommensschwacher Haushalte stärkt. Das kann sie mit Hilfe von Transferleistungen erreichen. Will die Finanzpolitik dabei höhere Defizite vermeiden, dann kann sie gleichzeitig Steuererhöhungen an anderer Stelle – vor allem „im oberen Einkommensbereich“ – vornehmen,

z. B. durch Vermögenssteuern, Erbschaftssteuern, Anhebung des Spitzensteuersatzes oder die Einführung einer Finanztransaktionssteuer.

Aber allein schon mit der Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns und der Abschaffung der Subventionierung von Mini- und Midijobs kann das Ausfransen der Löhne nach unten begrenzt und der Konsum stabilisiert werden, ohne dass der Staat dafür finanzielle Mittel aufwenden muss.

6. Exportüberschüsse und Kapitalexporte aus demographischen Gründen?

Häufig wird argumentiert, Deutschland müsse wegen seiner alternden Bevölkerung jetzt vermehrt sparen, um für die zukünftig höheren Altersausgaben gewappnet zu sein. Unter anderem deswegen werden die deutschen Exportüberschüsse begrüßt, da sie mit Kapitalexporten (also Forderungen gegenüber dem Ausland) einhergehen. Würden diese gewinnbringend im Ausland angelegt, so die Idee, könnten sie zukünftig mit helfen, die durch die Alterung bedingten höheren Kosten zu tragen.

Auch das deutsche Rentensystem könnte so entlastet werden: Zumindest theoretisch könnten bei einem Teilumstieg von einem Umlage- hin zu einem Kapitaldeckungssystem die dabei induzierten zusätzlichen Ersparnisse als Kapitalexporte ins Ausland transferiert und später zur Mitfinanzierung der Renten herangezogen werden. Unter Umständen ließen sich dabei auch noch durch Anlagen insbesondere in Schwellenländern höhere Renditen als in Deutschland erzielen, da dort das Wachstum höher als im Inland sei, so das Kalkül.

Die erwartete höhere Rendite im Ausland dürfte sich allerdings als Illusion erweisen. Denn zum einen kommt bei Anlagen in Ländern außerhalb des Euroraumes ein nicht kalkulierbares Wechselkursrisiko hinzu. Starke Abwertungen der Auslandswährungen führen zu einer entsprechenden Wertkorrektur der ausländischen Vermögenseinkommen. Diese Abwertungen sind sehr wahrscheinlich. Denn der fortwährende Kapitalexport aus Ländern mit einer demographischen Alterung geht zwangsläufig mit einer dauerhaft negativen Leistungsbilanz der Kapital importierenden Länder einher. Mit anderen Worten: Sie leiden unter strukturellen Wettbewerbsproblemen auf den Weltmärkten. Entweder werden sie versuchen, diese über eine Abwertung zu korrigieren, oder

aber die Vermögensanlagen werden unmittelbar an Wert verlieren, weil auf Dauer die Bonität dieser Volkswirtschaften wegen der sich kumulierenden Auslandsschulden angezweifelt werden wird. Wie dies geschieht, zeigen momentan die USA.

Man könnte nun argumentieren, dass es nicht um Finanzanlagen in den USA, sondern z. B. im wesentlich wachstumsträchtigeren China gehe, dessen Währung auch eher unter Aufwertungsverdacht steht. Doch ist dies einzelwirtschaftlich gedacht. Ein Land wie China, dessen Wachstum und damit auch die dort erzielbaren Renditen deutlich höher sind als in den USA, importiert aufgrund seiner hohen Wettbewerbsfähigkeit per Saldo kein Kapital, sondern exportiert es. Die Nachfrage nach deutschem Kapital ist also – nicht nur in China – zu gering, um die Probleme der Alterssicherung durch Kapitalanlage in anderen Ländern mit hohen Renditen lösen zu können. Abgesehen davon dürfte das Alterungsproblem in China aufgrund der Ein-Kind-Politik in Kürze dasjenige Deutschlands noch übertreffen.

Bleibe der Rest der Eurozone als Anlagegebiet, dann sogar ohne Wechselkursschwankungen. Aber auch hier gilt, dass nicht alle Länder per Saldo Kapital importieren und dass jene, die es wie Spanien in der Vergangenheit getan haben, auf Dauer in Schwierigkeiten gerieten, weil der Kapitalbedarf letztlich auf Investitionsblasen (Immobilienmarkt) oder Wettbewerbsproblemen im Außenhandel beruhte. Beides ist langfristig nicht tragfähig. Zudem konstatiert die Europäische Kommission für fast alle Euroraumländer ähnliche demographische Probleme wie für Deutschland.

Es bleibt somit nur die Schlussfolgerung, dass die demographischen Probleme der Altersvorsorge im Inland gelöst werden müssen (Logeay et al. 2009).

7. Fazit

Die Kombination aus anhaltender Konsumschwäche im Inland und hervorragender preislicher Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Wirtschaftszweige hat dazu geführt, dass die deutsche Volkswirtschaft seit dem Jahr 2000 immer größer werdende Exportüberschüsse erzielte. Oft wird so getan, als seien die Exportüberschüsse Deutschlands Ausdruck einer erfolgreichen Wachstumsstrategie und Lohnzurückhaltung ein notwendiges Mittel, um dieses Ziel zu erreichen. Das Gegenteil ist der Fall. Die jahrelange Lohnzurückhaltung in Deutschland verhinderte einen höheren privaten Konsum und damit höhere Importe; zugleich trug sie maßgeblich zur weiteren Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen bei und zementierte auf diese Weise bestehende Außenhandlungsgleichgewichte. Unter dem Strich hat Deutschland mit dieser Strategie seinen Handelspartnern geschadet – aber nicht nur ihnen, sondern auch sich selbst, indem es eigene Wachstumschancen, die sich bei einer stärker binnenwirtschaftlichen Ausrichtung ergeben hätten, verschenkte.

Der Rat, auf den Globalisierungsdruck müsse mit besonders niedrigen Lohnsteigerungen reagiert werden, führt damit in die Irre. Dies schwächt vielmehr die wirtschaftliche Entwicklung, erhöht die Divergenzen in der EWU und macht Deutschland noch abhängiger von den unkontrollierbaren Entwicklungen der Weltwirtschaft.

Deutschland gehört zwar hinsichtlich der Arbeitskosten in der Industrie zu den Hochlohnländern, nimmt aber für die Löhne in der Privatwirtschaft insgesamt keineswegs eine Spitzenposition ein. Im Gegenteil, Deutschland arbeitet sich mit unterdurchschnittlichen Zuwachsraten im Länderranking nach unten. Besonders die

inländischen Dienstleistungen tragen zu dieser Entwicklung bei. In Deutschland bestehen sogar die größten Lohnunterschiede zwischen Industrie und Dienstleistungen. Neben den üblichen strukturellen Unterschieden (sozio-ökonomische und unternehmensspezifische Zusammensetzung der Sektoren) spielt in Deutschland die mit niedrigen Löhnen einhergehende atypische Beschäftigung eine wachsende Rolle; sie ist im Dienstleistungssektor besonders weit verbreitet.

Eine stetige Lohnentwicklung, die sich an der mittelfristigen Produktivitätsentwicklung und der Zielinflationsrate der EZB orientiert, hätte zwar etwas höhere jährliche Preissteigerungen verursacht, wäre aber unter dem Strich für die Arbeitnehmer, Rentner und Bezieher anderer Transferinkommen auch nach Abzug der Inflationsrate deutlich besser gewesen. Sie wären am wirtschaftlichen Wachstum beteiligt gewesen. Der Exportüberschuss wäre dann niedriger ausgefallen und unsere Nachbarländer in der EWU wären nicht so unter Wettbewerbsdruck gesetzt worden. Damit hätten sie einen größeren Spielraum für ein balancierteres Wachstum gehabt, das letztlich über die dadurch gewonnene Stabilität des Euroraumes auch uns wieder zugute gekommen wäre.

Deutschland hätte bei einer solchen Lohnpolitik nicht an Wettbewerbsfähigkeit verloren; es hätte vielmehr seine sehr gute relative Wettbewerbsposition einfach nur beibehalten und nicht weiter ausgebaut. Andere europäische Länder, die zwischen binnen- und außenwirtschaftlicher Entwicklung einen balancierten Weg gewählt haben, können eine bessere Wachstums-, Beschäftigungs- und Verteilungsbilanz vorweisen. Die einseitige Strategie der Verteidigung des Titels des Exportweltmeisters auf Kosten einer gerechteren

Einkommens- und Wohlstandsverteilung hat sich daher nicht gelohnt. Aktuell kann man sehen, dass sie den Arbeitnehmern in Deutschland nur geschadet hat. Im letzten dreieinhalbjährigen Konjunkturaufschwung sind ihre Realeinkommen sogar zurückgegangen, während die Gewinne geradezu explodiert sind. Und in der anschließenden Krise haben sie weiter verloren.

Auch bei einer balancierten Verfolgung binnen- und außenwirtschaftlicher Ziele wird Deutschland weiterhin Exportnation bleiben und die Exporte werden weiter wachsen. Das deutsche Wirtschaftswachstum würde dann aber genauso getragen von der Binnenwirtschaft, angeregt von höheren Lohnzuwächsen. Von den dann höheren Importzuwächsen profitieren unsere Nachbarländer, was den Zusammenhalt innerhalb der EWU stärkt.

Die Abkoppelung der Entwicklung der Exporte von der der Importe in Deutschland seit dem Jahr 2000 – und zwar vor allem beim Handel mit dem Euroraum – hat zur Konsequenz, dass die Exportentwicklung das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Deutschland in einem extrem hohen Maße determiniert. Das ist genau die Achillesferse des Exportmodells Deutschlands. Deutschland ist bei der Bewältigung außenwirtschaftlicher Schocks auf die tatkräftige Unterstützung des Auslands angewiesen. Der Umstand, dass der deutsche Außenhandel im ersten Halbjahr dieses Jahres so dynamisch gewachsen ist, ist in erster Linie den Konjunkturprogrammen im Ausland und der Expansion in Asien zu verdanken. So betrachtet ist der derzeitige konjunkturelle Aufschwung ein geborgter, weil er nicht aus eigener Kraft zustande gekommen ist.

Literaturverzeichnis

- Bogedan, C.; Brehmer, W.; Herzog-Stein, A. 2009: Betriebliche Beschäftigungssicherung in der Krise. Eine Kurzauswertung der WSI-Betriebsrätebefragung 2009, WSI Report Nr. 1, Düsseldorf.
- Bosch, G.; Kalina, T.; Weinkopf, C. 2008: Niedriglohnbeschäftigte auf der Verliererseite, in: WSI-Mitteilungen, 8/2008, S. 423-430.
- Brautzsch, H.-U.; Ludwig, U. 2005: Ganz Westeuropa auf dem Weg in die „Basarökonomie“?, in: Wirtschaftsdienst, Heft 8, S. 513-517.
- Brautzsch, H.-U.; Ludwig, U. 2008: Globalisierung und Beschäftigung – eine Untersuchung mit der Input-Output-Methode, IMK Studies Nr. 1/2008,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_studies_01_2008.pdf
- Brehmer, W.; Seifert, H. 2008: Sind atypische Beschäftigungsverhältnisse prekär? Eine empirische Analyse sozialer Risiken, in: Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung, 4/2008, S. 1-531.
- Eckelmann, U.; Köppen, M.; Krämer, M.; Kurtzke, W. 2010: Die Eurokrise und die deutschen Exportüberschüsse. Was ist dran an den Klagen über Lohndumping aus Deutschland?, Wirtschaftspolitische Informationen Nr. 6/2010.
- Herzog-Stein, A.; Seifert, H. 2010: Deutsches „Beschäftigungswunder“ und flexible Arbeitszeiten, WSI-Diskussionspapier Nr. 169, Düsseldorf.
- Horn, G.A.; Dröge, K.; Sturn, S.; van Treeck, T.; Zwiener, R. 2009: Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III): Die Rolle der Ungleichheit, IMK Report Nr. 41, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_40_2009.pdf
- Horn, G. A.; Logeay, C.; Stephan, S.; Zwiener, R. 2007: Preiswerte Arbeit in Deutschland. Auswertung der aktuellen Eurostat Arbeitskostenstatistik, IMK Report Nr. 22, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_40_2009.pdf
- Horn, G. A.; Logeay, C. 2004: Kritik am lohnpolitischen Konzept des Sachverständigenrates, in: Wirtschaftsdienst, Bd. 84, S. 236-242.
- Horn, G. A.; Stephan, S. 2005: Deutschland – ein Welthandelsgewinner, IMK Report Nr. 4, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_04_2005.pdf
- Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) 2009: Wirtschaftspolitik belebt Konjunktur. IMK-Prognose der wirtschaftlichen Lage 2010, IMK Report Nr. 45, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_45_2009.pdf
- International Monetary Fund (IMF) 2010: World Economic Outlook April 2010. Rebalancing Growth,
download: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/index.htm>
- Jobges, H.; Lindner, F.; Niechoj, T. 2010: Mit dem Export aus der Krise? Deutschland im Euroraumvergleich, IMK Report Nr. 53, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_53_2010.pdf
- Jobges, H.; Schmalzbauer, A.; Zwiener, R. 2009a: Der Preis für den Exportweltmeister Deutschland: Reallohnrückgang und geringes Wirtschaftswachstum, IMK Studies Nr. 4/2009, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_study_4_2009.pdf
- Jobges, H.; Logeay, C.; Sturn, S.; Zwiener, R. 2009b: Deutsche Arbeitskosten im europäischen Vergleich: Nur geringer Anstieg, IMK Report Nr. 44, Düsseldorf,
download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_44_2009.pdf

- Logeay, C.; Weiß, T. 2010: Hausgemachtes Defizit – Reallohnverlust und die Misere der Sozialversicherung, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 2/2010, S. 85 -94.
- Logeay, C.; Meinhardt, V.; Rietzler, K.; Zwiener, R. 2009: Gesamtwirtschaftliche Folgen des kapitalgedeckten Rentensystems. Zwischen Illusion und Wirklichkeit, IMK Report Nr. 43, Düsseldorf, download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_43_2009.pdf
- Logeay, C.; Zwiener, R. 2008: Deutliche Realeinkommensverluste für Arbeitnehmer: Die neue Dimension eines Aufschwungs, in: WSI-Mitteilungen, 8/2008, S. 415 -422.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) 2010: OECD Economic Outlook, Jg. 2010/1, Nr. 87, download: <http://lysander.sourceoecd.org/vl=787207/cl=21/nw=1/rpsv/ij/oecdjournals/04745574/v2010n1/s1/p11>
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) 2008: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, Paris.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) 1999: Employment Outlook, Paris.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) 2006: Widerstreitende Interessen – Ungenutzte Chancen, Jahresgutachten des Sachverständigenrats 2006/07, Wiesbaden.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) 2004: Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten des Sachverständigenrats 2004/2005, Wiesbaden.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) 2000: Chancen auf einen höheren Wachstumspfad, Jahresgutachten des Sachverständigenrats 2000/2001, Wiesbaden.
- Schröder, C. 2009: Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, IW-Trends, Nr. 3/2009.
- Sinn, H.-W. 2005: Basar-Ökonomie Deutschland. Exportweltmeister oder Schlusslicht?, ifo Schnelldienst 6/2005.
- Statistisches Bundesamt 2009: Niedrigeinkommen und Erwerbstätigkeit. Begleitmaterial zum Pressegespräch am 19.8.2009 in Frankfurt/M., Wiesbaden.

Die Autorinnen und der Autor

Prof. Dr. Heike Joebges

Professorin für Allgemeine Volkswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt International Economics an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW), Berlin.

Prof. Dr. Camille Logeay

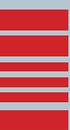
Professorin für Allgemeine Volkswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Quantitative Methoden an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW), Berlin.

Dr. Sabine Stephan

Leiterin des Referats Ökonometrie am Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.

Dr. Rudolf Zwiener

Leiter des Referats Wirtschaftspolitische Beratung und Modellsimulation am Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.



Neuere Veröffentlichungen der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik

Wirtschaftspolitik

Wirtschaftspolitische Konsequenzen aus der Krise

WISO Diskurs

Wirtschaftspolitik

Soziales Wachstum gegen die Schuldenkrise

WISO Diskurs

Wirtschaftspolitik

Wieder Wohlstand für alle – Politik für eine integrierte Arbeitsgesellschaft

WISO direkt

Nachhaltige Strukturpolitik

Exporte um jeden Preis? Zur Diskussion um das deutsche Wachstumsmodell

WISO direkt

Europäische Wirtschafts- und Sozialpolitik

Europas unterschätzte Ungleichheit

WISO direkt

Steuerpolitik

Welche Steuerpolitik gehört zum „sozialdemokratischen Modell“?

WISO direkt

Arbeitskreis Mittelstand

Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz – Förderungsgesetz für KMU?

WISO direkt

Gesprächskreis Verbraucherpolitik

Was die Verbraucherpolitik von der Verhaltensökonomie lernen kann

WISO direkt

Gesprächskreis Verbraucherpolitik

Was die Verbraucherpolitik wissen sollte – Handlungsfelder der Verbraucherforschung

WISO direkt

Arbeitskreis Innovative Verkehrspolitik

Eckpfeiler einer zukünftigen nachhaltigen Verkehrspolitik

WISO Diskurs

Arbeitskreis Stadtentwicklung, Bau und Wohnen

Das Programm Soziale Stadt

Kluge Städtebauförderung für die Zukunft der Städte

WISO Diskurs

Gesprächskreis Sozialpolitik

Rückkehr zur lebensstandardsichernden und armutsfesten Rente

WISO Diskurs

Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung

**Bedarfsbemessung bei Hartz IV
Zur Ableitung von Regelleistungen auf der Basis des „Hartz-IV-Urteils“ des Bundesverfassungsgerichts**

WISO direkt

Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung

**Perspektiven der Erwerbsarbeit:
Facharbeit in Deutschland**

WISO Diskurs

Arbeitskreis Arbeit-Betrieb-Politik

Die Mitbestimmung im Kontext europäischer Herausforderungen

WISO direkt

Arbeitskreis Dienstleistungen

**Arbeitsplatz Hochschule
Zum Wandel von Arbeit und Beschäftigung in der „unternehmerischen Universität“**

WISO Diskurs

Gesprächskreis Migration und Integration

Wirkungen der Zuwanderungen aus den neuen mittel- und osteuropäischen EU-Staaten auf Arbeitsmarkt und Gesamtwirtschaft

WISO Diskurs

Frauen- und Geschlechterforschung

**Wem werden Konjunkturprogramme gerecht?
Eine budgetorientierte Gender-Analyse der Konjunkturpakete I und II**

WISO Diskurs

Volltexte dieser Veröffentlichungen finden Sie bei uns im Internet unter

www.fes.de/wiso