



Institut für Makroökonomie
und Konjunkturforschung

Report

Nr. 22 | September 2007

Preiswerte Arbeit in Deutschland Auswertung der aktuellen Eurostat Arbeitskostenstatistik

Gustav A. Horn, Camille Logeay, Sabine Stephan, Rudolf Zwiener

Trotz des konjunkturellen Aufschwungs mit deutlich sinkenden Arbeitslosenquoten gibt es Stimmen, die eine Fortdauer der Lohnzurückhaltung anmahnen (Sinn 2007, Schröder 2006). Diese behaupten, die Arbeitskosten in Deutschland seien vor dem Hintergrund der Globalisierung immer noch zu hoch. Diese Behauptung lässt sich seit Sommer 2005 regelmäßig überprüfen. Damals legte Eurostat international vergleichbare Daten zu den Arbeitskosten in den verschiedenen Sektoren in den europäischen Ländern vor. Die Daten zeigen, dass Deutschland bei den Arbeitskosten in der Privatwirtschaft nach wie vor nur einen Platz im Mittelfeld belegt. Grund hierfür sind die unterschiedlich hohen Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe und im privaten Dienstleistungssektor. Während Deutschland bei den Arbeitskosten im industriellen Sektor zur europäischen Spitzengruppe gehört, liegen die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor nur knapp über dem Durchschnitt des Euroraums. Der im internationalen Vergleich ungewöhnlich große Lohnabstand zwischen den beiden Sektoren von über 20 % dürfte im Wesentlichen auf die schwache Binnennachfrage, das Fehlen eines gesetzlichen Mindestlohns, den niedrigen gewerkschaftlichen Organisationsgrad und vor allem auf die ungleiche Bezahlung von Männern und Frauen zurückzuführen sein. Individuelle Qualifikationsunterschiede scheinen dagegen keine große Rolle zu spielen.

Arbeitskosten im privaten Sektor im europäischen Mittelfeld

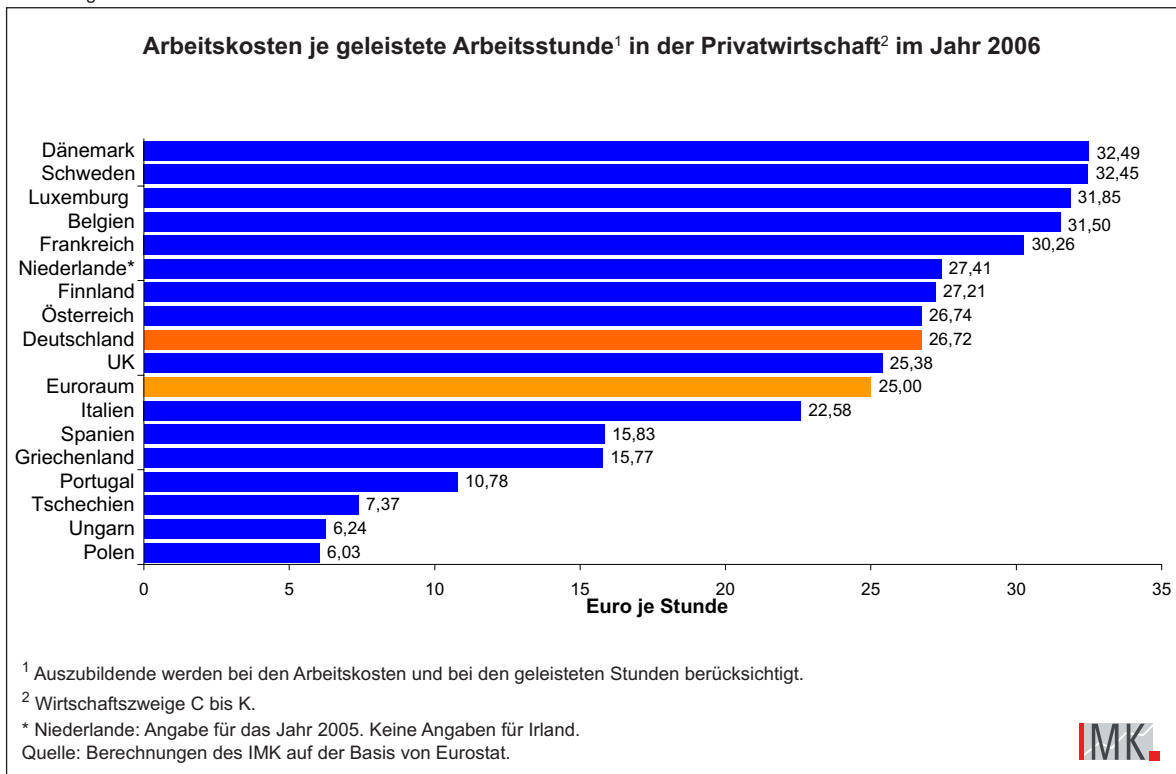
Im Folgenden werden die Arbeitskosten je Stunde in der Privatwirtschaft¹ in Deutschland mit denen in den wichtigsten europäischen Ländern verglichen. Die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde sind der Eurostat-Datenbank („Arbeitskosten – jährliche Daten“) entnommen.² Bei diesen Daten handelt es sich um die offiziellen Jahresangaben, die von den Statistikämtern der Mitgliedstaaten jährlich geliefert werden. Auszubildende werden hier als normale Arbeitnehmer betrachtet. Das bedeutet, dass sowohl die auf sie entfallenden Verdienste und Lohnnebenkosten als auch die von ihnen geleisteten Arbeitsstunden bei der Berechnung

der durchschnittlichen Arbeitskosten je Arbeitsstunde berücksichtigt werden. Für die meisten Länder liegen Daten bis einschließlich 2005 vor. Die Angaben für die Arbeitskosten je Stunde im Jahr 2006 sind Berechnungen des IMK, die auf der vom Statistischen Bundesamt verwendeten Methode zur Fortschreibung der Arbeitskosten beruhen. Das Statistische Bundesamt hat kürzlich zum ersten Mal Angaben für das Niveau der Arbeitskosten in Deutschland und in den anderen EU-Mitgliedstaaten veröffentlicht (Statistisches Bundesamt 2007), die nicht alleine auf den Ergebnissen der vierjährigen Arbeitskostenerhebung, sondern auch auf Schätzungen für das Jahr 2006 beruhen. Die Werte für das Jahr 2006 ergeben sich beim Statistischen Bundesamt durch eine Fortschreibung des Niveaus der Arbeitskosten aus der Arbeitskostenerhebung 2004 mit den Wachstumsraten des Arbeitsko-

¹ Die Privatwirtschaft umfasst die Industrie und den privaten Dienstleistungssektor (Wirtschaftsbereiche C bis K).

² http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136184,0_45572595&_dad=portal&_schema=PORTAL

Abbildung 1



stenindex³. Mit Ausnahme der Niederlande liegt der Arbeitskostenindex derzeit für alle europäischen Länder bis einschließlich 2006 vor. In der Untersuchung des IMK werden die Wachstumsraten des Arbeitskostenindex nicht nur dazu verwendet, die Arbeitskosten je geleistete Stunde im Jahr 2006 zu schätzen, sondern auch, um Datenlücken in einzelnen Ländern zu schließen. Da die Wachstumsraten des Arbeitskostenindex in der jeweiligen Landeswährung vorliegen, wurden die Wachstumsraten der Länder, die nicht zum Euroraum gehören, durch Verwendung des entsprechenden Euro-Referenzkurses der Europäischen Zentralbank in vergleichbare Wachstumsraten auf Euro-Basis umgerechnet.

Wie aus Abbildung 1 ersichtlich ist, nimmt Deutschland mit durchschnittlichen Arbeitskosten von 26,72 Euro je Stunde unter den hier betrachteten EU-Mitgliedstaaten einen Platz im Mittelfeld ein. Die Zuwachsraten der Arbeitskosten gegenüber dem Vorjahr betrug in Deutschland im Jahr 2006 gerade einmal 1,1 %, während sie für den Euroraum bei 2,4 % und für die EU-27 bei 2,9 % lag. Die deutschen Arbeitskosten haben sich damit deutlich weniger stark erhöht als die Arbeitskosten im europäischen Durchschnitt.

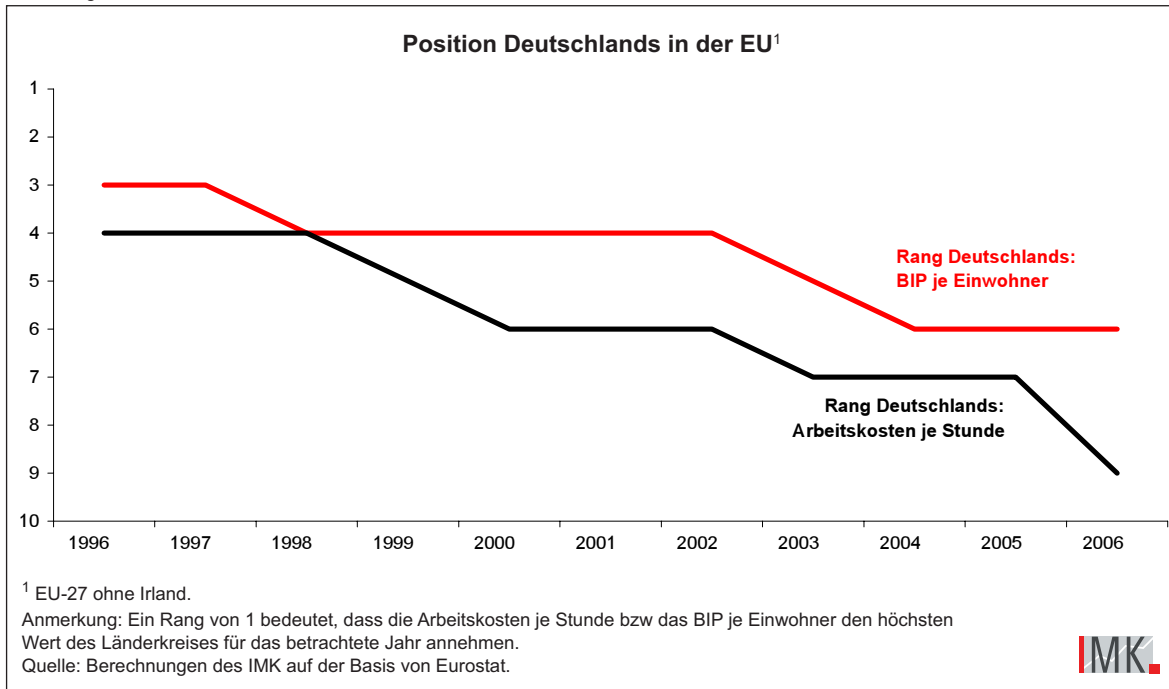
³ Die Methodenbeschreibung stellt das Statistische Bundesamt auf Anfrage gerne zur Verfügung.

Für sich genommen – ohne die an sich notwendige Produktivitätsbetrachtung – trug damit die Arbeitskostenentwicklung zu einer weiteren Verbesserung der deutschen Wettbewerbsposition bei. Die Kehrseite dieser Entwicklung zeigt sich allerdings in Abbildung 2. Wirtschaftliches Leistungsniveau pro Kopf und Lohnkosten je Stunde sind eng miteinander verbunden. In Volkswirtschaften mit hohem wirtschaftlichen Wohlstand können auch hohe Löhne gezahlt werden. Der wirtschaftliche Erfolg eines Landes und ein hohes Lohn- und Arbeitskostenniveau⁴ sind untrennbar miteinander verbunden.

Nach üblichen Vorstellungen sollte in einem Binnenmarkt eine weitgehende Konvergenz der Arbeitskosten zu erwarten sein. Erste Anhaltspunkte liefert eine Analyse der Streuung bei den Arbeitskosten. Nimmt man den Variationskoeffizienten, der die auf den Mittelwert normierte Varianz (Streuung) der Arbeitskosten aufzeigt, als Indikator, so sind kaum Anzeichen einer Konvergenz zu erkennen (Abbildung 3). Zwar ist in der EU die Streuung von ihrem Höhepunkt 2004 vom 6,8-fachen des Mittelwerts zurückgegangen

⁴ Da der größte Teil der Arbeitskosten Löhne und Gehälter sind – im Jahr 2004 belief sich der Anteil der Bruttolöhne und -gehälter an den Arbeitskosten insgesamt auf 74,1 % in der EU-27 und auf 72,8 % im Euroraum – werden die Begriffe Lohnkosten und Arbeitskosten im Folgenden oftmals synonym verwendet.

Abbildung 2



auf etwa 6,5. Im Euroraum verharrt sie jedoch bei gut dem Doppelten des Mittelwerts und bei der EU-15 knapp darunter. Das zeigt, dass lediglich eine Angleichung der Arbeitskosten in den neuen Mitgliedsländern in Richtung jener der älteren stattfindet. Innerhalb des Euroraums, wo man eine Angleichung am ehesten erwarten würde, bleiben die Divergenzen seit etwa 5 Jahren unverändert. Dies spricht dafür, dass die Lohnbildungsprozesse nach wie vor stark national determiniert sind. Dies gilt insbesondere für Deutschland mit seiner ausgeprägten Lohnzurückhaltung.

Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe in der Spitzengruppe

Vergleicht man die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Verarbeitenden Gewerbe⁵ für die Länder im Euroraum sowie ausgewählte neue EU-Mitgliedstaaten (Abbildung 4), dann zeigt sich eine sehr große Spreizung. Deutschland – mit Arbeitskosten von 30,93 Euro je Stunde im Jahr 2006 – gehört zu einer großen Gruppe von Ländern, in denen die Arbeitskosten zwischen 28 und 34 Euro je Stunde und damit über dem Euroraum-Durchschnitt von 27 Euro je Stunde liegen. In den südeuropäischen Ländern Italien, Spanien und Griechenland liegen die Arbeitskosten bei 16 bis 22 Euro je Stunde. Das ist deutlich weniger als der Euroraum-Durchschnitt, aber deutlich mehr als das Niveau der Arbeitskosten in den neuen

EU-Mitgliedstaaten Tschechien, Ungarn und Polen, das etwa 6 Euro je Stunde beträgt.

Für 2006 zeigt sich, dass die Arbeitskosten in Deutschland auch im Verarbeitenden Gewerbe merklich schwächer gestiegen sind als in den übrigen Ländern. Deshalb fiel Deutschland vom 2. Rang (2004) auf den 4. Rang (2006) zurück. Dänemark und Schweden haben sich vor Deutschland geschoben und Frankreich liegt nun gleichauf mit Deutschland.

An Abbildung 5, die die Entwicklung der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Verarbeitenden Gewerbe in den letzten 10 Jahren aufzeigt, lässt sich ablesen, dass die Arbeitskosten in Deutschland deutlich schwächer gestiegen sind als bei wichtigen europäischen Handelspartnern. Gegenüber dem Jahr 1997 beträgt der Zuwachs in Deutschland gerade einmal 22 %. Für den Euroraum insgesamt liegt der Zuwachs der Arbeitskosten im Durchschnitt bei 32 %; im Falle Großbritanniens sind die Arbeitskosten in Euro nicht zuletzt aufwertungsbedingt sogar um mehr als 50 % gestiegen.

Abbildung 4 zeigt, dass Deutschland nur eines von vielen Ländern in der europäischen Spitzengruppe ist und dass innerhalb dieser Gruppe die Lohnabstände oftmals recht klein sind. Die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Verarbeitenden Gewerbe, die der Eurostat-Datenbank entnommen sind, unterscheiden sich erheblich von denen, die das Institut der deutschen

⁵ Wirtschaftsbereich D.

Abbildung 3

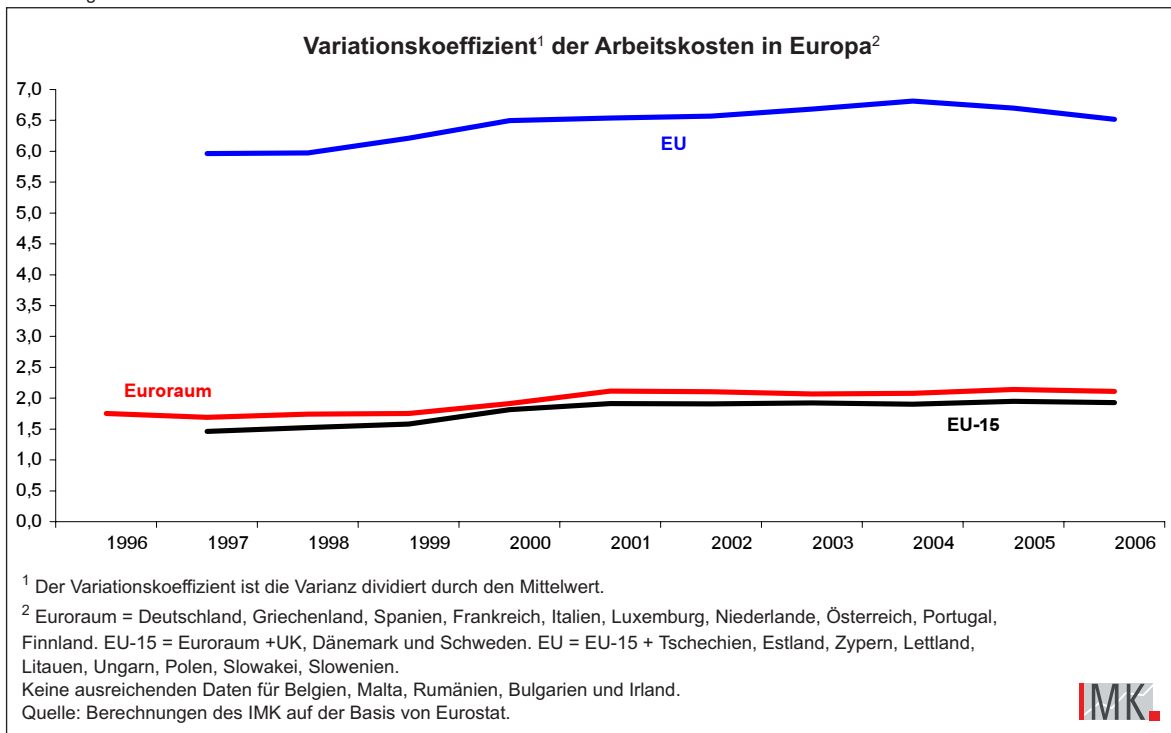
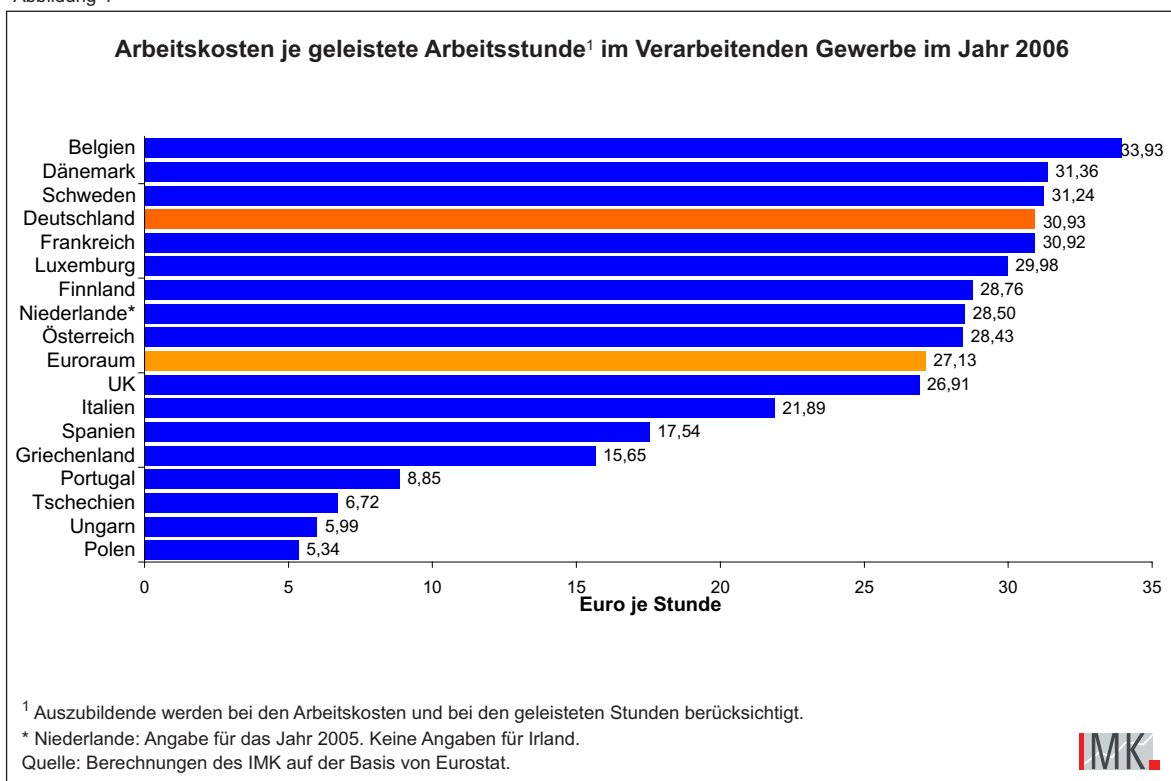


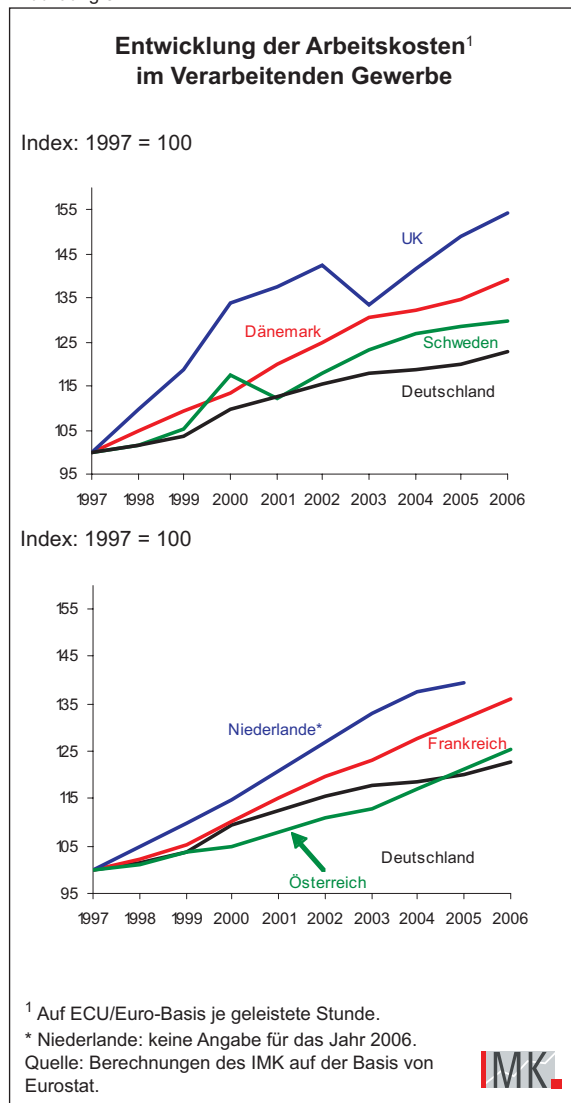
Abbildung 4



Wirtschaft Köln (IW) veröffentlicht, da Eurostat die Arbeitskosten von Arbeitern und Angestellten betrachtet, das IW aber nur die der Arbeiter. Dieser Struktureffekt ist von hoher Relevanz. In fast allen Ländern steigen durch die Einbeziehung der Angestellten die Arbeitskosten stärker als in Deutschland. Dies liegt u.a. daran, dass in vielen Ländern Angestellte besser qualifiziert sind als Arbeiter, was in Deutschland nicht zwangsläufig der Fall ist. In einzelnen Branchen wie der chemischen Industrie in Deutschland gibt es diese Unterscheidung überhaupt nicht mehr. Die vom IW vorgenommene Trennung ist daher für Deutschland artifizuell und verzerrt die Arbeitskosten in Deutschland nach oben.

Des Weiteren macht Eurostat keinen Unterschied zwischen den Arbeitskosten in West- und Ostdeutschland, sondern betrachtet nur Deutschland insgesamt. Auch in anderen Ländern gibt es deutliche regionale

Abbildung 5



Unterschiede bei der Bezahlung, so liegen z.B. die Löhne in den Ballungsräumen von Norditalien, London

Unterschiedliche Abgrenzung der Arbeitskosten bei Eurostat und DESTATIS

Das Statistische Bundesamt hat kürzlich Schätzungen für die Arbeitskosten in der Privatwirtschaft und im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland und in den anderen EU-Mitgliedstaaten für das Jahr 2006 veröffentlicht (Statistisches Bundesamt 2007). Diese Zahlen unterscheiden sich von den Schätzungen des IMK für das Jahr 2006. Die Gründe für die Abweichungen werden im Folgenden erläutert. Seit der Einführung der Arbeitskostenerhebung in Deutschland werden bei der Berechnung der Arbeitskosten je Stunde die Kosten der Ausbildung (Bruttolöhne und -gehälter der Auszubildenden und Sozialbeiträge der Arbeitgeber für Auszubildende) berücksichtigt, nicht aber die von den Auszubildenden geleisteten Arbeitsstunden. Diesem Konzept folgt das Statistische Bundesamt auch in der o.g. Veröffentlichung und berechnet somit für alle EU-Mitgliedstaaten Arbeitskosten je Stunde, die zu dem Veröffentlichungskonzept der Arbeitskostenerhebung passen. Neben diesem langjährig praktizierten Ansatz gibt es seit einigen Jahren auf europäischer Ebene ein weiteres Konzept. In den von Eurostat unter „Arbeitskosten – jährliche Daten“ veröffentlichten Arbeitskosten werden Auszubildende sowohl bei den Kosten als auch bei den geleisteten Stunden berücksichtigt. Aus diesem Grund liegt das Niveau der von Eurostat in dieser Statistik veröffentlichten Arbeitskosten je Stunde unter dem Niveau der Arbeitskosten, das das Statistische Bundesamt ausweist. Da die Schätzungen des IMK für das Jahr 2006 auf den Eurostat-Zahlen aufsetzen, liegen die geschätzten Arbeitskosten ebenfalls unter den entsprechenden Schätzungen des Statistischen Bundesamtes für 2006. Aus der Schätzmethode an sich können sich keine Unterschiede ergeben, weil das vom Statistischen Bundesamt verwendete Verfahren – Fortschreibung des Niveaus der Arbeitskosten mit den Wachstumsraten des Arbeitskostenindex – auch vom IMK angewendet wurde.

oder Paris deutlich über dem jeweiligen Landesdurchschnitt. Daher ist beispielsweise ein Vergleich der Höhe der Arbeitskosten in Westdeutschland mit der Höhe der Arbeitskosten in Frankreich – wie es das IW regelmäßig macht – nicht angemessen. Nach IW-Angaben betragen im Jahr 2005 die Arbeitskosten je Stunde (für Arbeiter) in Westdeutschland 27,87 Euro je Stunde, in Ostdeutschland dagegen nur 17,37 Euro je Stunde (Schröder 2006, Abbildung 1). In Ostdeutschland haben sie damit das gleiche Niveau wie in Spanien oder Italien.

Niedrige Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor

Wie schon in den Vorjahren lagen die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor in Deutschland nur knapp über dem Durchschnitt des Euroraums (Abbildung 6). Im Vergleich zum Jahr 2004 ist Deutschland nunmehr auf den 10. Rang gefallen, nachdem es damals auf dem 9. Rang gelegen hatte. In Großbritannien sind die Arbeitskosten bei den privaten Dienstleistungen mittlerweile höher als in Deutschland.

Der Bereich der marktbestimmten Dienstleistungen ist in seiner Zusammensetzung sehr heterogen. Entsprechend groß ist die Spreizung bei der Entlohnung (Tabelle 1). Während die Arbeitskosten im Kredit- und Versicherungsgewerbe im Jahr 2006 36,67 Euro je Stunde betragen, lagen sie in den Bereichen Handel, unternehmensnahe Dienstleistungen (Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen) sowie Verkehr und Nachrichten-

übermittlung zwischen 22,51 und 24,70 Euro je Stunde. Die mit Abstand geringsten Lohnkosten hatte mit 12,89 Euro je Stunde das Gastgewerbe zu verzeichnen, was auch darauf zurückzuführen ist, dass es dort viele Beschäftigungsverhältnisse auf 400-Euro-Basis gibt. Die Arbeitskosten sind in den einzelnen Bereichen des privaten Dienstleistungssektors in den vergangenen 10 Jahren (wenn überhaupt) nur moderat gestiegen. Einen leichten Anstieg der Lohnkosten gab es bei den unternehmensnahen Dienstleistungen sowie bei Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Im Handel sind die Arbeitskosten zwischen 1997 und 2003 verhalten gestiegen; seit dem Jahr 2003 stagnieren sie allerdings. Im Kredit- und Versicherungsgewerbe haben sich die Lohnkosten deutlich stärker als in den anderen Bereichen der marktbestimmten Dienstleistungen entwickelt. Allerdings ist auch hier in den letzten Jahren eine Stagnation zu verzeichnen. Nahezu konstant waren die Arbeitskosten in den letzten 10 Jahren im Gastgewerbe.

Anders als in den übrigen EU-Ländern besteht in Deutschland eine erhebliche Diskrepanz zwischen der Höhe der Arbeitskosten in der Industrie und im privaten Dienstleistungssektor. Dieses Phänomen wurde bereits im IMK-Report im vergangenen Jahr (Düthmann et al. 2006) beschrieben. Weiter unten werden mögliche Ursachen dieser Entwicklung diskutiert und erste Schritte unternommen, die formulierten Hypothesen empirisch zu prüfen.

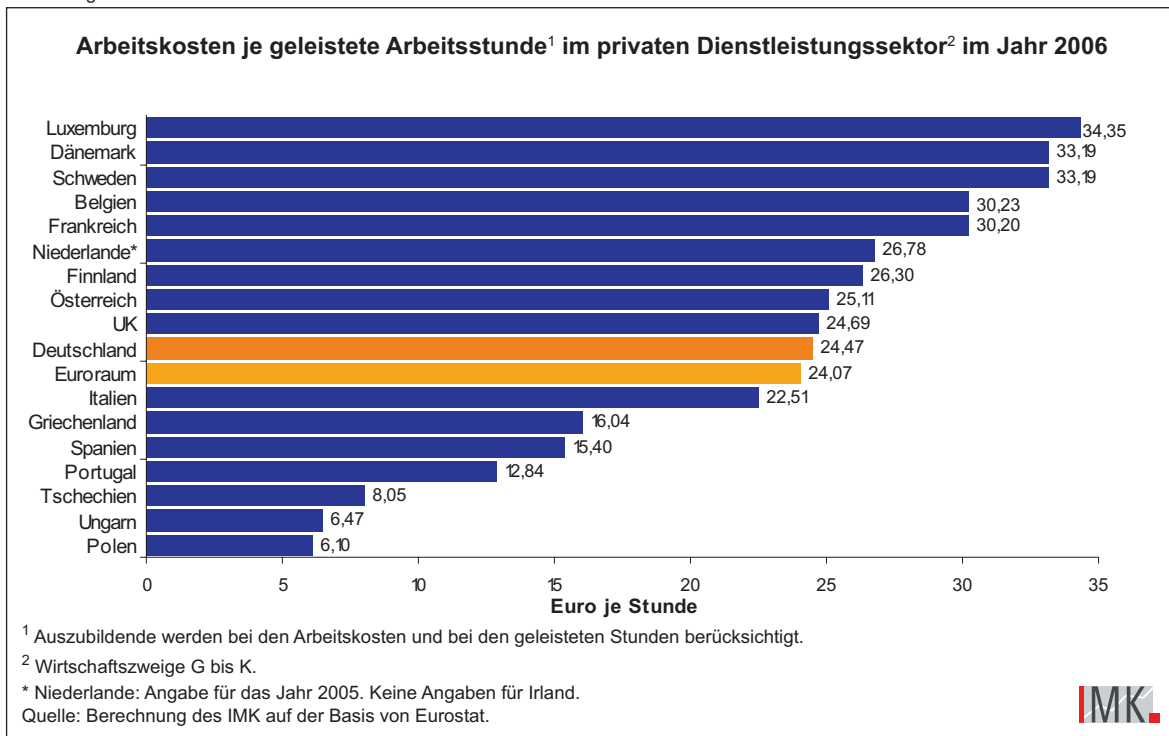
Tabelle 1

Entwicklung der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde¹ in einzelnen Teilbereichen des privaten Dienstleistungssektors in Deutschland 1996-2006			
	ECU/Euro je Stunde		Durchschnittliche jährliche Veränderung (%)
	1996	2006	
Gastgewerbe	12,62	12,89	0,21
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	22,01	24,70	1,16
Unternehmensnahe Dienstleistungen ²	20,01	23,94	1,81
Handel	18,80	22,51	1,82
Kredit- und Versicherungsgewerbe	28,74	36,67	2,47

¹ Auszubildende werden bei den Arbeitskosten und bei den geleisteten Stunden berücksichtigt.
² Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen.
 Quelle: Berechnung des IMK auf der Basis von Eurostat.



Abbildung 6



Verbundeffekte senken Kosten

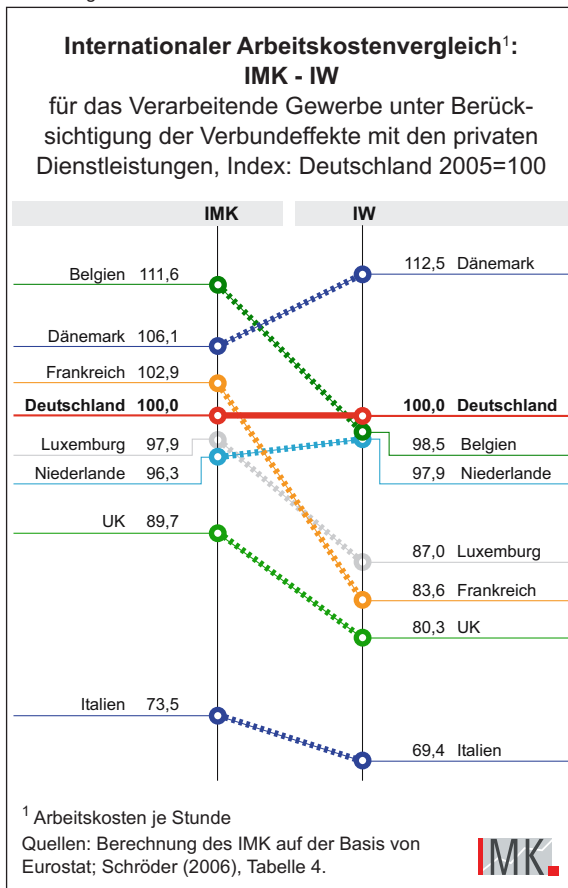
Das IW relativiert zu Recht seine Berechnungen der Arbeitskosten in der deutschen Industrie, indem es in einer Zusatzrechnung die Vorleistungsverflechtung der Industrie mit dem deutlich günstigeren Dienstleistungssektor berücksichtigt (Neligan/Schröder 2006). Im Folgenden werden die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe für das Jahr 2005 mit und ohne Verbundeffekte, die sich bei Berücksichtigung der verwendeten Vorleistungen ergeben, untersucht. In Tabelle 2 werden sowohl die Ergebnisse des IW für die Arbeitskosten der Arbeiter aufgeführt⁶ (Spalten 4 und 5) als auch die IMK-Ergebnisse für die Arbeiter und Angestellten (Spalten 2 und 3), die sich auf Basis der von Eurostat veröffentlichten Arbeitskosten ergeben, wobei der vom IW berechnete Verbundeffekt auf die Eurostat-Daten übertragen wurde. Der Vollständigkeit halber werden in Spalte 1 die Arbeitskosten für die Privatwirtschaft (Industrie und privater Dienstleistungssektor) ausgewiesen.

Die deutsche Industrie profitiert – soweit sie auf Vorleistungen aus dem privaten Dienstleistungssektor

zurückgreift – von den vergleichsweise niedrigen Arbeitskosten in diesem Sektor. Damit verbessert sich die Wettbewerbssituation der deutschen Industrie verglichen mit der Situation in den anderen europäischen Ländern ganz erheblich. In den IW-Zahlen kommt das insoweit zum Ausdruck, als der relative Lohnabstand zu europäischen Konkurrenzländern wie Belgien und den Niederlanden sehr klein wird. Verwendet man anstelle der IW-Schätzungen die amtlichen Eurostat-Zahlen und berücksichtigt diese Verbundeffekte, dann sind die Ergebnisse eindeutig. Lagen z.B. nach IW-Berechnungen die industriellen Arbeitskosten in Frankreich in der isolierten Betrachtung noch um 20 % unter denen in Deutschland, so liegen sie unter Berücksichtigung der Verbundeffekte und bei Verwendung der Eurostat-Zahlen sogar leicht über denen in Deutschland. Anders als vom IW immer wieder behauptet, befindet sich Deutschland daher bei den Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe in einer Gruppe mit anderen großen europäischen Volkswirtschaften und nimmt keinen Spitzenplatz ein. In Abbildung 7 wird zudem deutlich, wie sich die relative Arbeitskostensituation der deutschen Industrie ändert, je nachdem ob man die Eurostat-Zahlen oder die IW-Schätzungen zugrunde legt. Bei Verwendung der international vergleichbaren Eurostat-Zahlen und unter Berücksichtigung des Verbundeffekts liegen die industriellen Arbeitskosten in Deutschland eher in der Mitte wichtiger westeuropäischer Handelspartner und die Streuung zwischen die-

⁶ Vgl. Schröder (2006), Tabelle 4. Entgegen der Vermutung von Schröder, das IMK sei „von der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung der Arbeitskosten abgerückt“, weil es „in einer eigenen Verbundberechnung die Berechnungen des IW Köln“ benutzt (ebenda. S.13), wird im Folgenden gezeigt, dass bei Verwendung amtlicher Eurostat-Zahlen die – durchaus sinnvollen – Verbundberechnungen des IW eine andere Einschätzung der Arbeitskostensituation in der deutschen Industrie liefern.

Abbildung 7



sen Ländern ist geringer. In der IW-Schätzung liegen die Arbeitskosten in der deutschen Industrie dagegen am oberen Rand und die Unterschiede zwischen den Ländern sind deutlich größer.

Die Ursachen der Kostenspreizung

Im Folgenden werden die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor im Verhältnis zu den Arbeitskosten in der Industrie insgesamt (ohne Bau, aber zusammen mit Bergbau, Wasser und Energie) betrachtet. In Abbildung 8 wird dieses Verhältnis im Zeitverlauf für eine Reihe europäischer Länder dargestellt, wobei zur besseren Vergleichbarkeit das Arbeitskostenniveau in der Industrie im jeweiligen Land auf 100 normiert ist. Einige Länder weisen im privaten Dienstleistungssektor höhere Arbeitskosten aus als in der Industrie. So betragen z.B. in den neuen EU-Mitgliedstaaten Polen und Tschechien diese positiven Abweichungen teilweise bis zu 15 %. Ein völlig anderes Bild zeigt sich dagegen für Deutschland: Seit rund 10 Jahren liegen die Arbeitskosten im Dienstleistungssektor nahezu konstant um 20 % unter denen in der Industrie. Damit nimmt Deutschland im Kreis der EU-Länder eine Sonderrolle ein. Davon profitiert die deutsche Industrie im

Rahmen der Verbundeffekte (siehe oben). Zum Verständnis dieser Sonderrolle sollen im Folgenden die Einflussfaktoren identifiziert werden, die die sektoralen Unterschiede bei den Arbeitskosten erklären.

Der länderübergreifende Vergleich der Lohnunterschiede zwischen der Industrie und dem privaten Dienstleistungssektor legt eine Reihe interessanter Hypothesen nahe. Standarderklärung sind normalerweise die vermuteten zugrunde liegenden Produktivitätsunterschiede des Faktors Arbeit. Da die Datenlage die direkte Produktivitätsmessung nicht erlaubt, werden hierfür – unvollkommene – Indikatoren wie z.B. Qualifikationsunterschiede herangezogen. Dadurch, dass weder auf den Güter- noch auf den Arbeitsmärkten vollständige Konkurrenz herrscht, können aber auch andere Faktoren einen Einfluss haben und somit zu Löhnen führen, die nicht die Produktivitätsunterschiede widerspiegeln. Auch soziale Normen dürften eine Rolle spielen.

Eine EZB-Studie (Genre et al. 2005) zeigt auf Basis von OECD Daten eine hohe zeitliche Stabilität von sektoralen Lohnkostenunterschieden im Euroraum.⁷ Gemäß der Studie werden im Durchschnitt in der Industrie höhere Löhne als im Dienstleistungssektor bezahlt. Diese Unterschiede lassen sich nicht vollständig durch Faktoren wie Teilzeitarbeit, Selbstständigkeit, Alter und Qualifikation erklären. Die Qualifikationsvariablen haben in der Schätzung sogar einen negativen Einfluss auf die Lohnhöhe.⁸ Das Geschlecht scheint in dieser Untersuchung keinen Einfluss zu haben, während andere Variablen wie Kapitalintensitäten, durchschnittliche Unternehmensgröße und sektorale Arbeitsproduktivitäten sehr wohl eine Rolle spielen. Unterschiede zwischen den einzelnen europäischen Ländern hinsichtlich der sektoralen Lohnstruktur werden in der EZB-Studie nicht untersucht. Der öffentliche Dienst ist in den von der EZB verwendeten OECD-Daten im Dienstleistungssektor enthalten; in diesem Bereich lagen die Arbeitskosten Ende der neunziger Jahre minimal unter dem Durchschnitt der Arbeitskosten aller Sektoren im Euroraum. Da die sektoralen Lohnunterschiede so stabil sind, können sie nicht auf kurzfristige Angebots- oder Nachfrageschocks in einzelnen Sektoren zurückgeführt werden. Damit scheinen Wettbewerbstheorien keine hinreichende Erklärung für die sektoralen Lohndivergenzen liefern zu können. Krue-

⁷ Dies ist ein genereller Befund der Studien, die sich mit sektoralen Lohnunterschieden befassen. Siehe z.B. für die USA und Deutschland: Haisken-DeNew/Schmidt (1999).

⁸ Freeman/Schettkat (2001) kommen in ihrem Vergleich zwischen den USA und Deutschland zu dem Ergebnis, dass die neoklassische Produktivitätstheorie die Unterschiede in der Beschäftigungsperformance zwischen den beiden Ländern nicht erklären kann, wenn man die Qualifikationsstruktur in den beiden Ländern berücksichtigt.

Tabelle 2

Internationaler Arbeitskostenvergleich IMK - IW Deutschland 2005=100					
Länder	IMK			IW	
	Privatwirtschaft (C bis K)	Verarbeitendes Gewerbe (D)		Verarbeitendes Gewerbe	
		Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3	Spalte 4
		Mit Verb. ¹	Ohne Verb.	Mit Verb. ¹	Ohne Verb.
Belgien	116,3	111,6	109,3	98,5	96,6
Dänemark	119,4	106,1	100,5	112,5	106,7
Deutschland	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Finnland	99,8	96,1	96,1	102,0	97,9
Frankreich	110,8	102,9	99,0	83,6	80,5
Griechenland ²	55,4	52,7	52,7	44,2	41,8
Italien	83,8	73,5	70,5	69,4	66,7
Luxemburg	117,7	97,9	95,4	87,0	84,9
Niederlande	103,7	96,3	94,2	97,9	95,9
Österreich ²	98,7	93,8	90,8	86,1	83,5
Portugal	40,1	32,0	29,1	30,6	27,8
Schweden ²	120,5	106,7	102,2	92,9	89,2
Spanien	57,6	56,6	55,8	65,9	65,0
Tschechien	25,1	21,3	19,9	20,3	65,0
UK	92,6	89,7	86,0	80,3	77,1
Ungarn	23,2	20,7	19,7	19,2	18,4

¹ Modellrechnung mit folgenden Annahmen: Branchenstruktur des Arbeitsvolumens im Verbund wie in Deutschland im Jahr 2004; Kostenrelation der einzelnen Branchen zum Verarbeitenden Gewerbe wie im Jahr 2000 bezogen auf die Arbeitnehmerstunde, für Deutschland Kostenrelationen des Jahres 2004.
² Für Griechenland, Österreich und Schweden Wert für 2005 geschätzt.
 Quellen: Berechnungen des IMK auf der Basis von Eurostat; Schröder (2006), Tabelle 4.



ger und Summers (1988) verwenden als Erklärungsmuster Effizienzlohnansätze, Dickens und Katz (1986) Rent-Sharing-Theorien. Beide Ansätze nehmen Abstand von der Annahme des vollkommenen Wettbewerbs.

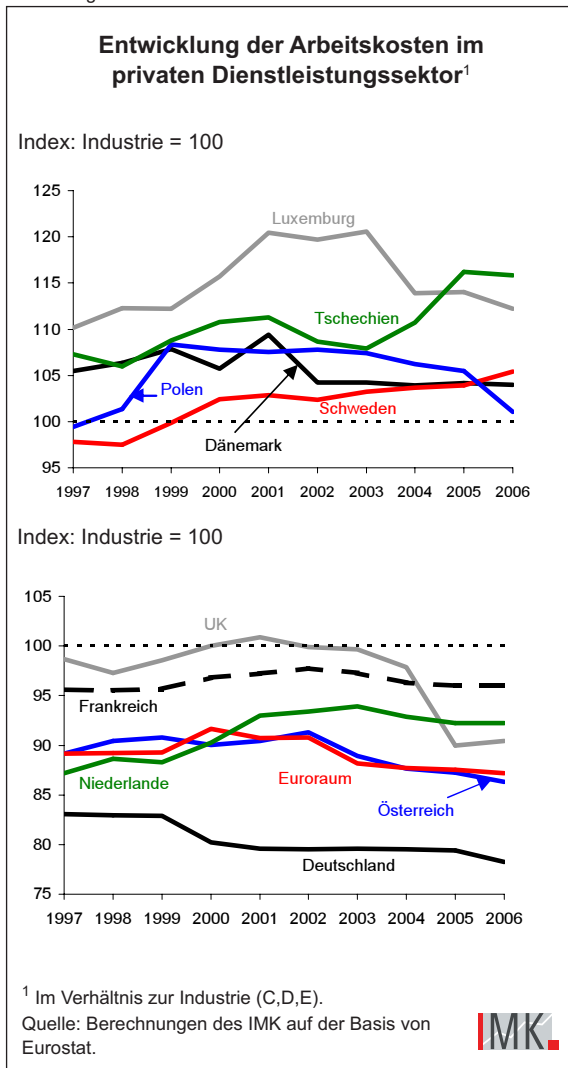
Vieles spricht auch dafür, dass die Lohnhöhe in einem bestimmten Sektor erheblich durch die spezifische Nachfrageentwicklung nach den in diesem Sektor produzierten Gütern oder Diensten geprägt wird und weniger den Konkurrenzlöhnen in anderen Sektoren folgt. Demnach spielt die Marktposition des Unternehmens auf dem Gütermarkt bei der Lohnbildung eine größere Rolle als die Marktposition der Arbeitnehmer auf dem Arbeitsmarkt. Verfügen die Unternehmen über eine starke Wettbewerbsposition auf dem Gütermarkt, sind sie auch bereit und in der Lage, höhere Löhne zu zahlen. Ist dies nicht der Fall, drücken sie die Löhne, unabhängig davon, welche Löhne in anderen Sektoren gezahlt werden. Die Arbeitskosten in der deutschen Industrie liegen über dem EU-15-Durchschnitt; gleichzeitig sind die Unternehmen des Sektors wettbewerbsfähig. Dagegen dürften die niedrigen Arbeitskosten im deutschen Dienstleistungssektor zu einem großen Teil Ergebnis der schwachen Binnennachfrage sein. Dieser Sektor ist zwar kaum dem internationalen

Wettbewerb ausgesetzt, kann damit aber auch nicht von der guten internationalen Wirtschaftsentwicklung profitieren.

Im Folgenden sollen die in Abbildung 8 ausgewiesenen Unterschiede zwischen den Arbeitskosten in der Industrie und im privaten Dienstleistungssektor in den europäischen Ländern anhand der Eurostat-Daten in einem ersten Schritt mit Hilfe einer bivariaten Analyse (paarweise Korrelationen) untersucht werden (Tabelle 3).⁹ Dabei werden in einer ersten Kategorie individuelle Einflussfaktoren geprüft, die grundsätzlich mit allen theoretischen Ansätzen kompatibel sind. Diese Variablen sind Indikatoren für die individuelle Produktivität oder für soziale Diskriminierung. Geprüft werden die möglichen Einflüsse von Geschlecht, Alter bzw. Erfahrung und formaler Qualifikation auf die Lohnkostenunterschiede. Dabei zeigt sich, dass ein höherer Anteil von Männern mit höheren Löhnen in einem Sektor einhergeht. Ebenso sind höheres Alter bzw. mehr Erfahrung mit höheren Löhnen verbunden. Bemerkenswert ist, dass die formale Qualifikation – ähnlich

⁹ Für die Korrelationen wird als Indikator für die sektoralen Lohndifferenziale die Relation "Arbeitskosten in der Industrie/ Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor" und damit die umgekehrte Relation wie in Abbildung 8 verwendet. Für die meisten Indikatoren liegen nur bis 2005 Daten vor.

Abbildung 8



wie in der EZB-Studie – sogar ein negatives Vorzeichen in Bezug auf die sektoralen Lohnunterschiede aufweist.

In der nächsten Kategorie werden unternehmens- und sektorspezifische Einflussfaktoren geprüft. Dazu zählen Unternehmensgröße und Selbstständigenanteil (beides Indikatoren für Kapitalintensität und Marktmacht der Unternehmen) sowie der Anteil von Teilzeitarbeit. Allerdings besteht zwischen diesen Faktoren und den Lohnkostenunterschieden nur für den Selbstständigenanteil eine signifikant negative Korrelation. Die mangelnde Signifikanz der Indikatoren kann zum Teil auch an der mangelnden Verfügbarkeit und an der schlechten Qualität der Daten liegen.

In der dritten Kategorie werden länderspezifische Variablen betrachtet, die institutionelle Unterschiede und die Machtverhältnisse auf den Arbeitsmärkten widerspiegeln. Dazu gehören die nationale Arbeitslosen-

quote, das Vorhandensein von Mindestlöhnen und der gewerkschaftliche Organisationsgrad. Die Arbeitslosenquote ist mit einem positiven Vorzeichen signifikant, die Mindestlohnvariable mit einem negativen Vorzeichen und der gewerkschaftliche Organisationsgrad ist mit einem nicht-linearen Effekt signifikant. Mindestlöhne reduzieren den relativen Lohnabstand zwischen Industrie und Dienstleistungen, indem sie insbesondere die Lohnhöhe im Dienstleistungssektor positiv beeinflussen. Dies wirkt offenbar dem Einfluss einer schwachen Nachfrageentwicklung entgegen.

Der gewerkschaftliche Organisationsgrad führt in der Tendenz zu einer geringeren sektoralen Lohnspreizung. Dies wird in Abbildung 9 dadurch deutlich, dass in Ländern mit einem sehr hohen gewerkschaftlichen Organisationsgrad (Dänemark, Finnland und Schweden) kaum sektorale Lohnkostenunterschiede bestehen, während in Ländern mit einem eher niedrigen gewerkschaftlichen Organisationsgrad die sektoralen Lohnendifferenziale deutlich zunehmen, wobei in der Tendenz ein niedriger Organisationsgrad eher mit einem Zurückbleiben der Löhne im Dienstleistungssektor im Vergleich zur Industrie einhergeht.

Die Signifikanz der Arbeitslosenquote ist dagegen schwieriger zu interpretieren. Die Arbeitslosenquote sollte ein Indikator für die allgemeine Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer sein. Allerdings scheint die Arbeitslosenquote eher ein Indikator für die Marktmacht der Arbeitnehmer im Dienstleistungssektor zu sein. Wegen der Bedeutung der Binnennachfrage trifft zumindest in den größeren Volkswirtschaften eine schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung und damit höhere Arbeitslosenquote den Dienstleistungssektor härter als die Industrie und geht mit vergleichsweise höheren Löhnen in der Industrie einher.

In der vierten Kategorie wird der Zusammenhang von verschiedenen Wachstumsindikatoren mit den sektoralen Lohnunterschieden untersucht. Es wurden kumulierte Wachstumsraten im Vergleich zu dem jeweiligen Durchschnittswert für den Euroraum – für die Variablen Bruttoinlandsprodukt, Exporte und Binnennachfrage konstruiert. Durchgehend negativ signifikant sind zwei kumulierte Wachstumsraten, und zwar die für das Bruttoinlandsprodukt und die für die Binnennachfrage. Nach diesem Befund reduziert ein vergleichsweise länger andauerndes hohes Wachstum der Binnennachfrage den Lohnkostenvorsprung der Industrie und begünstigt zunehmend den Dienstleistungsbereich. Das gleiche gilt für das Wirtschaftswachstum insgesamt; je stärker und vor allem je länger andauernd, umso stärker steigen die Lohnkosten im Dienstleistungssektor im Vergleich zur Industrie. Beides wirkt reduzierend auf das Verhältnis der Arbeitskosten in der Industrie im Vergleich zu den

Tabelle 3

Korrelation zwischen dem Arbeitskostendifferenzial und den Einflussfaktoren (1995-2005)

Korrelation (r); fett, wenn signifikant zum 10%-Niveau

Wahrscheinlichkeit ($H_0: r=0$)

Anzahl der Beobachtungen

	EU-27	EU-15
	Lohndifferenzial ¹	
Individuelle Merkmale²		
15-24-Jährige/alle Beschäftigte	-4,2%	-2,2%
	53,5%	80,2%
	219	135
Über 50-Jährige/alle Beschäftigte	28,2%	31,8%
	0,0%	0,0%
	209	125
Männer/alle Beschäftigte	42,0%	59,0%
	0,0%	0,0%
	225	135
Qualifikation	-33,5%	-27,9%
(gewichteter Mittelwert der Kategorien	0,0%	0,1%
1-niedrig, 2-mittel, 3-hoch)	216	132
Unternehmensspezifische Merkmale²		
Unternehmensgröße	12,0%	-13,1%
	31,9%	42,8%
	71	39
Selbstständige/alle Erwerbstätige ³	-15,8%	-33,9%
	2,3%	0,0%
	207	125
Teilzeitbeschäftigte/alle Beschäftigte	-12,1%	15,9%
	57,3%	58,7%
	24	14
Länderspezifische Merkmale		
Arbeitslosenquote	14,4%	27,9%
	3,0%	0,1%
	226	135
Mindestlohn	-20,1%	-15,7%
(0: kein Mindestlohn, 1: nationaler Mindestlohn)	0,2%	6,9%
	242	135
Gewerkschaftlicher Organisationsgrad ⁴		-33,8%
		0,1%
		95
Wachstumsindikatoren		
Kumulatives Exportwachstum relativ zum Euroraum	-1,3%	22,5%
	84,3%	0,9%
	242	135
Kumulatives BIP-Wachstum relativ zum Euroraum	-24,6%	-29,7%
	0,0%	0,1%
	242	135
Kumulatives Wachstum der Binnennachfrage relativ zum Euroraum	-23,7%	-41,1%
	0,0%	0,0%
	242	135

¹ Arbeitskosten in der Industrie in Relation zu denen in den privaten Dienstleistungen.

² Anteile in der Industrie in Relation zu denen bei den privaten Dienstleistungen.

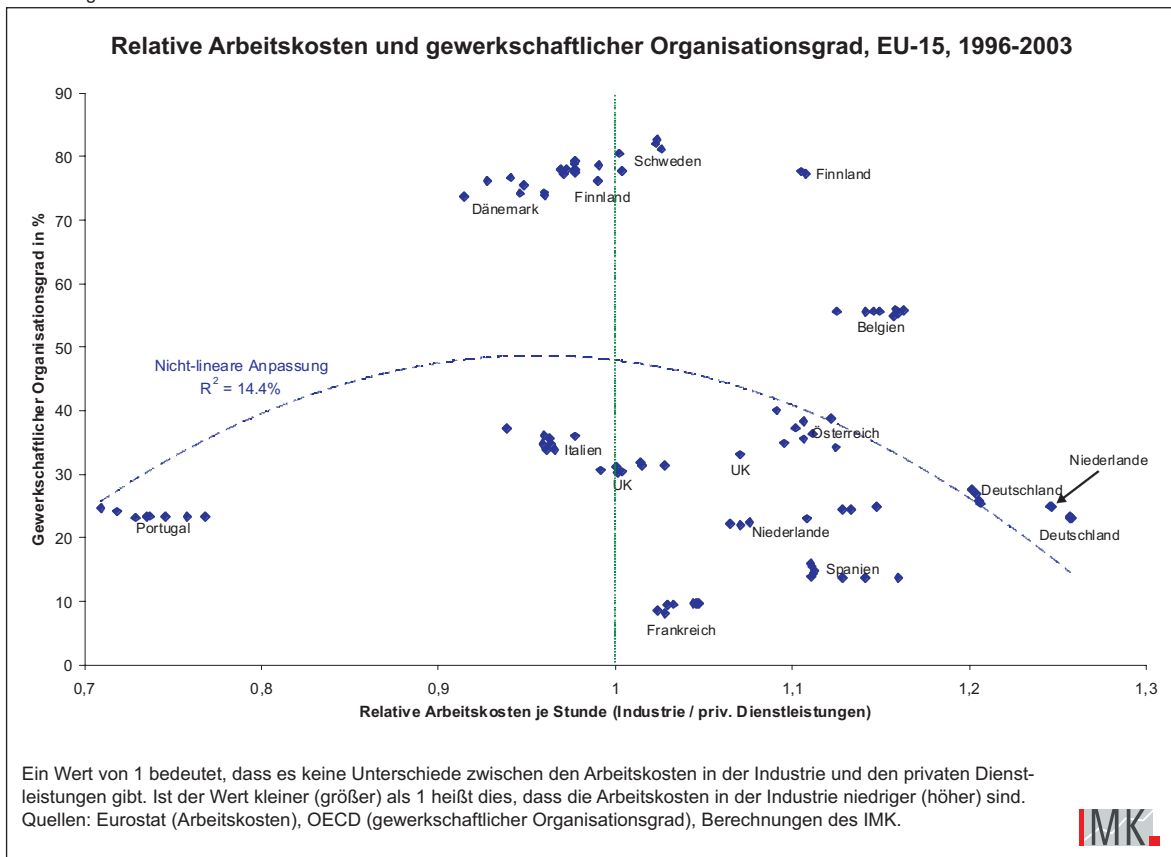
³ Ohne Luxemburg wegen starker Ausreißer in den Daten.

⁴ Das Lohndifferenzial wird für den gewerkschaftlichen Organisationsgrad nicht-linear transformiert: $(\text{Lohndifferenzial} - 1)^2$.

Quellen: Eurostat, OECD, Schätzungen des IMK.



Abbildung 9



Dienstleistungen, wobei die Entwicklung der Binnen- nachfrage signifikanter ist als das Wirtschaftswachstum insgesamt. Dagegen begünstigt in der EU-15 ein überdurchschnittliches Exportwachstum die Lohnentwicklung in der Industrie.

Die Untersuchungen zeigen, dass sektorale Lohnunterschiede nicht von kurzfristigen Wachstumsschwankungen beeinflusst werden, sondern dass es die langfristigen relativen Wachstumstrends – gemessen als kumulierte Wachstumsraten in Relation zum Durchschnitt des Euroraums – sind, die einen deutlichen Einfluss auf die sektoralen Lohnunterschiede haben.

Bivariate Analyse: Daten und Definitionen

Die Arbeitskosten pro Stunde für die Industrie (CDE) und die privaten Dienstleistungen (G bis K) sind der Arbeitskostenstatistik von Eurostat entnommen. Sie schließen die Beiträge zur Sozialversicherung mit ein. Der verwendete Datensatz enthält die Jahreswerte von 1995 bis 2005 für die

Länder der EU-15 bzw. EU-27. Nicht alle Zeitreihen sind über diesen Schätzraum komplett. Daten für Irland fehlen z.B. vollständig. Die Lohnkostenunterschiede werden hier als Relation der Arbeitskosten in der Industrie zu denen im privaten Dienstleistungssektor in den einzelnen EU-Ländern definiert.

Indikatoren, die signifikante Korrelationen mit der Arbeitskostendivergenz zeigen:

* Das Alter als Indikator für informelle Qualifikation, Erfahrung und institutionelle Regelungen, definiert als Anteil der über 50-Jährigen an allen Beschäftigten in der Industrie im Verhältnis zum entsprechenden Altersanteil im privaten Dienstleistungsbereich (Arbeitskräfteerhebung von Eurostat (LFS)).

* Das Geschlecht, definiert als Anteil der männlichen Beschäftigten in der Industrie an allen Beschäftigten in der Industrie bezogen auf den Anteil der männlichen Beschäftigten im Dienstleistungssektor an allen Beschäftigten im Dienstleistungssektor. Die Ursprungsdaten sind im LFS

von Eurostat zu finden.

* Daten zum relativen Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen in den Sektoren sind dem LFS entnommen.

* Die Arbeitslosenquote wird von Eurostat in einer standardisierten Form jeweils für die einzelnen Länder veröffentlicht.

* Die Mindestlohnvariable ist eine konstruierte Dummy Variable, die den Wert Eins annimmt, wenn ein Land einen nationalen Mindestlohn hat, und den Wert Null, wenn es keinen Mindestlohn gibt.

* Der gewerkschaftliche Organisationsgrad wurde der OECD Datenbank (Bassanini und Duval 2006) entnommen. Die Zeitreihen enden 2003 und enthalten nur die westeuropäischen Länder. Der Korrelationszusammenhang wurde nicht-linear modelliert.

* Die kumulierten relativen Wachstumsraten für die Exporte, das Bruttoinlandsprodukt bzw. die Binnennachfrage jeweils im Verhältnis zum europäischen Durchschnitt wurden selbst berechnet und beginnen in der Regel im Jahr 1995 (=100).

* Die formale Qualifikationsvariable, gemessen als relativer gewichteter Mittelwert der ISCED-Kategorien niedrig (1), mittel (2) und hoch (3) qualifiziert sind dem LFS von Eurostat entnommen.

Folgende Indikatoren mit nicht-signifikanten Korrelationen wurden ebenfalls getestet:

* Das Alter definiert als Anteil der 15-bis 24-Jährigen an allen Beschäftigten in der Industrie im Verhältnis zum entsprechenden Altersanteil im privaten Dienstleistungsbereich.

* Daten zur Unternehmensgröße, gemessen als Relation der durchschnittlichen Zahl der Beschäftigten pro Unternehmen der beiden Sektoren – sind für die Jahre zwischen 1999 und 2001 bei Eurostat in der Structural Business Statistics enthalten.

* Daten zur relativen Bedeutung von Teilzeitarbeit in den Sektoren sind bei Eurostat nur für das Jahr 2000 in der Arbeitskostenstatistik vorhanden.

Fasst man die Ergebnisse der bivariaten Korrelationsanalyse zusammen, dann lassen sich die folgenden potenziellen Einflussfaktoren zur Erklärung der Unterschiede in den Arbeitskosten zwischen dem industriellen Bereich und den privaten Dienstleistungen in der EU identifizieren: Alter, Geschlecht, Selbstständigenanteil, Arbeitslosenquote, Mindestlöhne, gewerkschaftlicher Organisationsgrad, kumulierte Wachstumsraten des BIP bzw. kumulierte Wachstumsraten der Exporte und der Binnennachfrage in Relation zum jeweiligen Durchschnitt in der Eurozone. In einer späteren multivariaten Analyse sollen diese Einflussfaktoren gemeinsam getestet werden. Allerdings geben schon die univariaten Korrelationskoeffizienten erste wichtige Hinweise. So zeigt sich, dass höhere Löhne in der Industrie einhergehen mit deutlichen Unterschieden bei der Besetzung der Arbeitsplätze nach Geschlecht und Alter (ältere männliche Beschäftigte erhalten höhere Löhne) und mit einer hohen Arbeitslosenquote. Gleichzeitig scheinen vergleichsweise hohe gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten, aber insbesondere ein vergleichsweise hohes Wachstum der Binnennachfrage und das Vorhandensein von Mindest-

löhnen die Löhne in den privaten Dienstleistungen in der Industrie anzugleichen bzw. zu begünstigen. Ein hoher gewerkschaftlicher Organisationsgrad geht einher mit einer Abnahme der sektoralen Lohnunterschieden. Dagegen ist das individuelle Qualifikationsniveau – entgegen der theoretischen Überlegung – negativ mit der sektoralen Lohnhöhe korreliert.

Für Deutschland scheinen dabei drei Befunde besonders interessant. Überträgt man die für den EU-weiten Datensatz gültigen Befunde auf Deutschland, dann dürften erstens die starke Zunahme der (Schein-)Selbstständigen und der Minijobs im Dienstleistungssektor mit zur sektoralen Lohnunterschied beigetragen haben. Zweitens dürfte das Fehlen eines gesetzlichen Mindestlohns insbesondere das niedrige Lohnniveau im Dienstleistungssektor erst ermöglichen. Und drittens dürfte der Dienstleistungssektor im letzten Jahrzehnt unter dem vergleichsweise geringen Wirtschaftswachstum und dabei besonders unter der extrem ungünstigen binnenwirtschaftlichen Entwicklung gelitten haben.

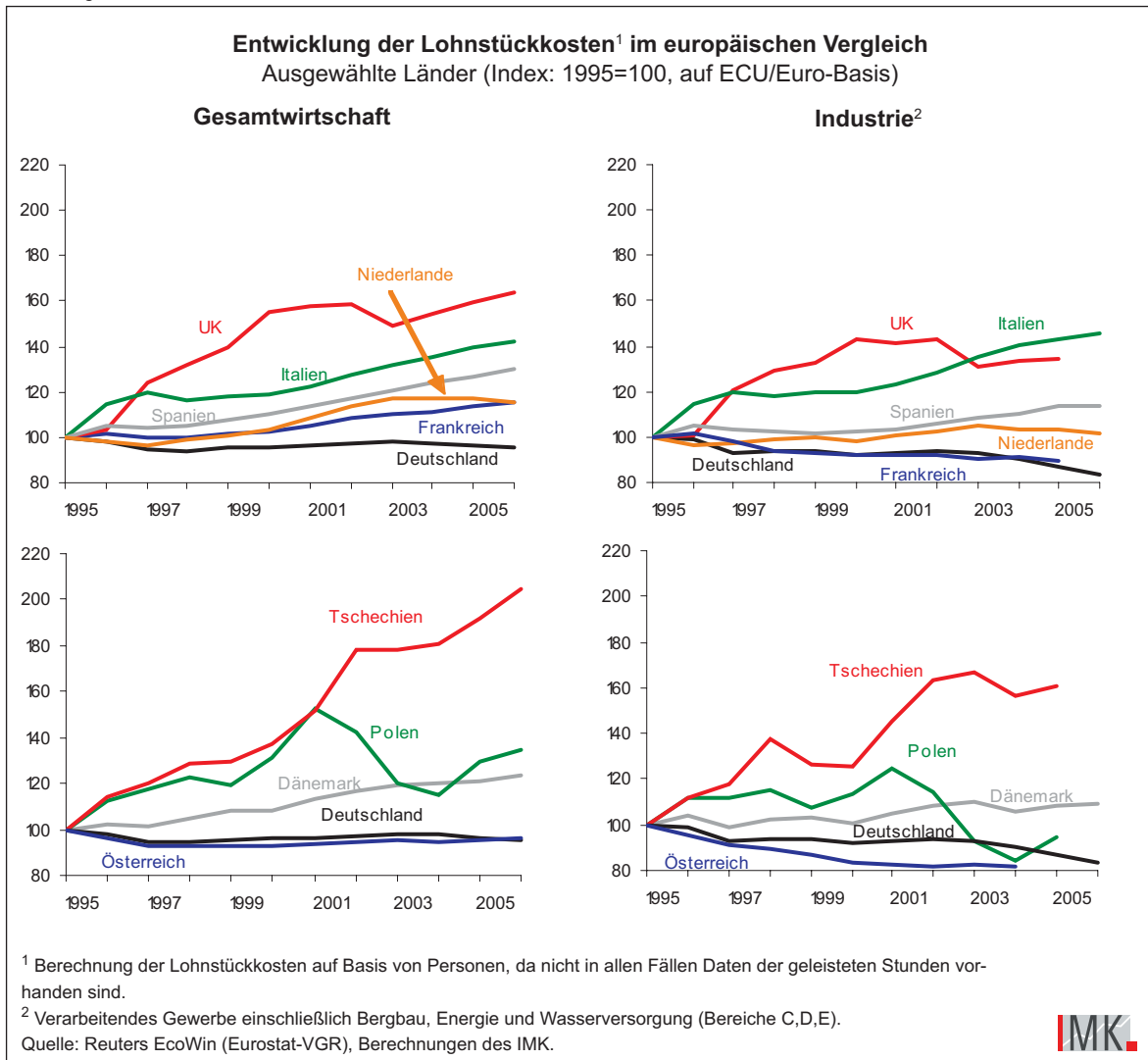
Anstieg der Lohnstückkosten in Deutschland weiterhin moderat

Um die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in Deutschland zu beurteilen, greift eine Analyse der absoluten Arbeitskosten zu kurz. Diese Kosten müssen vielmehr der Produktivität gegenüber gestellt werden, die die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft abbildet. Diese Relation lässt sich anhand der Lohnstückkosten aufzeigen, die auch wegen ihrer engen Verbindung mit der Preisbildung ein besserer Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit sind als die absoluten Arbeitskosten. Das Argument, die Produktivität sei durch eine so genannte Entlassungsproduktivität nach oben verzerrt, kann in diesem Kontext schon deshalb nicht gelten, weil unabhängig von der Ursache der Produktivitätssteigerung die Wettbewerbsfähigkeit hierdurch in jedem Fall erhöht wird. Ferner zählt das Argument ohnehin nicht, wenn Entlassungen nicht als Folge von

überhöhten Arbeitskosten, sondern als Folge von Nachfragemangel auftreten. Die dann Entlassenen wären auch bei niedrigeren Lohnabschlüssen nicht beschäftigt geblieben. Im Gegenteil, wenn dadurch die Nachfrage zusätzlich belastet würde, hätte sich die Arbeitslosigkeit sogar noch weiter erhöht. Die durchgängige Berechnung einer Entlassungsproduktivität, wie sie beispielsweise der Sachverständigenrat (2003) vornimmt, ist insofern aus theoretischen Gründen nicht zulässig. Sie wäre nur dann gerechtfertigt, wenn zuvor zu hohe Lohnabschlüsse Arbeitslosigkeit erzeugt hätten.

Untersucht man nun die Lohnstückkostentendenz der vergangenen Jahre, zeigt sich auch für 2006 das gewohnte Bild mit zunehmender Schärfe (Abbildung 10). Deutschland und Österreich bleiben bei den Lohnstückkosten immer weiter hinter den übrigen Ländern des Euroraums und erst recht hinter den übrigen EU-Ländern zurück. Verglichen mit 1995 sind die Lohn-

Abbildung 10



stückkosten hier sogar absolut gesunken. Im Hinblick auf die Arbeitskosten könnten die Unternehmen sogar niedrigere Preise als 1995 verlangen, ohne ihre Gewinne zu schmälern.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit hat sich damit beträchtlich erhöht. So sind die Lohnstückkosten in Großbritannien im gleichen Zeitraum in Euro gerechnet um rund 64 % gestiegen. Dies liegt zum Teil an der Aufwertung des Pfunds gegenüber dem Euro. Damit hat sich die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gegenüber der britischen um mehr als zwei Drittel erhöht. Selbst gegenüber Frankreich und den Niederlanden, wo Wechselkursänderungen keine Rolle spielen, steigerte sie sich seit 1995 um immerhin knapp 20 %. Deutlich höhere Werte ergeben sich gegenüber Spanien und Italien. Auch im Vergleich zu der Situation in den neuen EU-Mitgliedstaaten in Osteuropa sind die Lohnstückkosten in Deutschland sehr moderat gestiegen. Das heißt, die Wettbewerbsposition Deutschlands hat sich auch hier verbessert.

Deutschland – ein Land mit preiswerter Arbeit

Wer nachweisen will, dass die Lohnkosten in Deutschland im internationalen Vergleich zu hoch sind, muss jedes allgemeine Maß vermeiden. Er/Sie muss statt der Gesamtwirtschaft nur die Industrie, statt allen Beschäftigten nur die Arbeiter und statt Gesamtdeutschland nur Westdeutschland zum Maßstab nehmen. Damit wird man jedoch der Komplexität einer modernen Volkswirtschaft, die sich durch vielfältige Wert-

schöpfungsketten und breite Produktpaletten auszeichnet, nicht gerecht. Wie wenig diese Sichtweise von heute ist, zeigt auch die Formulierung von der Industrie als dem „glühenden Kern“ (Sinn 2007, S. 54) der deutschen Wirtschaft. Dies ist die Hochofenlyrik der fünfziger und sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts. In Wahrheit produziert die Industrie in Deutschland ihre Produkte in Kombination mit anspruchsvollen Dienstleistungen; sie nutzt die *“economies of scope”*. Gerade dies ist das Geheimnis ihrer unbestreitbaren Erfolge auf den Weltmärkten. Gerade dies erfordert aber ein breites Maß, das ihre Wettbewerbsfähigkeit korrekt misst.

Die Arbeitskosten in Deutschland – so zeigen es die vorgestellten Ergebnisse – haben, richtig gemessen, Exporterfolge nicht nur nicht behindert, sondern durch im internationalen Vergleich außerordentlich moderate Zuwächse sogar beflügelt. Dies geschah um den Preis einer schwachen Binnennachfrage und immer deutlicher zu Tage tretender Verwerfungen innerhalb des Euroraums. Aber auch innerhalb Deutschlands hat dies zu Spannungen geführt. Jene Branchen, die wie viele Dienstleistungsbereiche auf die Binnennachfrage angewiesen sind, zeichnen sich durch teilweise extrem niedrige Löhne und Einkommen aus, die ohne das Gerüst eines gesetzlichen Mindestlohns derzeit kaum zu steigern sind. Bedrückend ist auch, dass die Arbeitsplätze in diesen Sektoren in Deutschland stark von Frauen besetzt werden, die dadurch besonders von schlechten Einkommensperspektiven betroffen sind.

Literatur

Bassanini, A./Duval R. (2006): Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions, in: Social, employment and migration working papers Nr. 35, OECD, download: http://www.oecd.org/document/21/0,3343,fr_2649_33927_35427733_1_1_1_1,00.html (Stand 6.9.2007)

Dickens, W. T./Katz, L. F. (1986): Inter-industry Wage Differences and Industry Characteristics, NBER Working Paper Nr. 2014

Düthmann, A./Hohfeld, 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, download: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_11_2006.pdf

Genre, V./Momferatou, D./Mourre, G. (2005): Wage Diversity in the Euro Area – An Overview of Labour Cost Differentials across Industries, ECB Occasional Paper Series, No. 24, download: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp24.pdf>

Freeman, R. B./Schettkat R. (2001): Skill Compression, wage differentials and employment: Germany vs. the US, in: Oxford Economic Papers, Band 53 (3), S. 582-603

Haisken-DeNew, J./Schmidt C. M. (1999): Industry Wage differentials revisited: A longitudinal comparison of Germany and USA (1984-1996), IZA Discussion Paper Nr. 98, download: <http://ftp.iza.org/dp98.pdf>

Krueger, A. B./Summers, L. H. (1988): Efficiency Wages and the Inter-industry Wage Structure, *Econometrica*, Band 56 (2), S. 259-93

Neligan, A./Schröder, C. (2006): Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe unter Berücksichtigung des Vorleistungsverbands, in: IW-Trends, Heft 1/2006, download:

http://www.iwkoeln.de/data/pdf/content/trends01_06_5.pdf

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, (2003), Jahresgutachten 2003/04: Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren, Wiesbaden (insbesondere Ziffer 637, S. 362 und Kasten auf S. 365), download: http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/download/gutachten/03_ges.pdf

Schröder, C. (2006): Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, Heft 3/2006, download:

http://www.iwkoeln.de/data/pdf/content/trends03_06_3.pdf

Sinn, H.-W. (2007): Warum Deutschland keine starken Lohnerhöhungen verträgt, in: ifo-Schnelldienst 4/2007, S.54-59 download:

http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoContent/N/politikdebatte/ifospezial/spezialniedriglohn_container/ifosd_2007_4_3.pdf

Statistisches Bundesamt (2007): Arbeitskosten im 1. Quartal 2007 sowie EU-Vergleich für das Jahr 2006, Pressemitteilung Nr. 233 vom 8.6.2007, download:

http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2007/06/PD07__233__621,templateId=renderPrint.phtml

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: PD Dr. Gustav A. Horn
Pressekontakt: Rainer Jung 0211 7778-150

Druck: Setzkasten GmbH, Kreuzbergstraße 56, 40489 Düsseldorf
ISSN 1861-3683

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

**Hans Böckler
Stiftung** 

Fakten für eine faire Arbeitswelt.