



## Deutsche Arbeitskosten steigen im europäischen Vergleich nur gering

### Auswertung der aktuellen Eurostat-Statistik

Heike Joebgas, Camille Logeay, Dominique Peters,  
Sabine Stephan, Rudolf Zwiener

Im vergangenen Jahr sind die Arbeitskosten in Deutschland erneut geringer gestiegen als in den übrigen europäischen Ländern. Diese Entwicklung dürfte sich 2008 fortgesetzt haben. Erneut erweist sich, dass die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands im europäischen Vergleich zwar zur großen Gruppe der Hochlohnländer gehören, im Dienstleistungssektor dagegen nur etwa dem Durchschnitt entsprechen. Innerhalb des Dienstleistungssektors fällt besonders auf, dass der Finanzsektor mit 38,50 Euro pro Stunde in 2007 fast die höchsten Arbeitskosten im Vergleich zu den anderen Branchen in Deutschland aufweist, damit jedoch noch nicht einmal den Durchschnitt dieser Branche in der Eurozone erreicht.

Unterdurchschnittliche Arbeitskostenzuwächse haben sich in den vergangenen Jahren vorteilhaft auf die deutschen Exporte ausgewirkt. Gesamtwirtschaftlich haben sie das Wachstum aber eher gebremst: Länder mit vergleichbaren Arbeitskostenniveaus, aber höheren Zuwachsraten sind in den vergangenen zehn Jahren deutlich stärker gewachsen als Deutschland.

Angesichts der globalen Rezession im Zuge der Finanzkrise dürfte noch deutlicher werden, dass die starke Konzentration auf ein Export getriebenes Wachstum riskant ist: Die niedrigen Lohnsteigerungen der vergangenen Jahre erweisen sich jetzt als Belastung, da sie Deutschland besonders abhängig von der weltwirtschaftlichen Entwicklung gemacht haben. Eine kräftigere Binnennachfrage, auf die es jetzt um so mehr ankäme, wurde dadurch verhindert.

Mit diesem Report setzt das IMK die Tradition fort, sich einmal im Jahr mit der aktuellen Eurostat-Arbeitskostenstatistik auseinanderzusetzen und die Arbeitskosten in Deutschland mit denen in den großen europäischen Ländern zu vergleichen (Düthmann et al. 2006, Horn et al. 2007). Wie in vorangegangenen Jahren sind die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde der Datenbank von Eurostat („Arbeitskosten – jährliche Daten“) entnommen.<sup>1</sup> Bei diesen Daten handelt es sich um die offiziellen Jahresangaben, die von den Stati-

stikämtern der Mitgliedstaaten an Eurostat gemeldet werden. Zum jetzigen Zeitpunkt liegen für die meisten Länder Daten bis einschließlich 2006 vor. Um Aussagen über die Arbeitskosten je Stunde im Jahr 2007 machen zu können, schreibt das IMK das Niveau der Arbeitskosten je geleistete Stunde mit den Wachstumsraten des Arbeitskostenindex von Eurostat fort. Neben der Berechnung der Arbeitskosten je Stunde im Jahr 2007 wird der Arbeitskostenindex auch dazu verwendet, um Datenlücken in zurückliegenden Jahren für einzelne Länder zu schließen.

<sup>1</sup>[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=0,1136184,0\\_45572595&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136184,0_45572595&_dad=portal&_schema=PORTAL)

## Deutschland: Schlusslicht beim Anstieg der Arbeitskosten in der Privatwirtschaft

Wie aus Abbildung 1 ersichtlich ist, liegt Deutschland 2007 im privaten Sektor mit durchschnittlichen Arbeitskosten von 28 Euro je Stunde auf Platz 8 und rangiert unter den hier betrachteten EU-Ländern weiterhin auf einem Platz im Mittelfeld. Im Euroraum belaufen sich die Arbeitskosten auf durchschnittlich 26 Euro je Stunde.

Innerhalb der Europäischen Union lässt sich ein starker Kostenanstieg in den neuen EU-Ländern Mittel- und Osteuropas beobachten. Während in den Hochlohnländern mit Arbeitskosten zwischen 26 und 35 Euro je Stunde die Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahr weniger als 5 % betrugen, belief sich der Kostenanstieg bei den Niedriglohnländern mit Arbeitskosten von weniger als 10 Euro je Stunde auf 10 bis 30 %. Im Falle von Tschechien, Polen, Ungarn, Rumänien und der Slowakei wurde der Anstieg durch eine Aufwertung der jeweiligen Landeswährung verstärkt. In Deutschland betrug die Zuwachsrate der Arbeitskosten gegenüber dem Vorjahr lediglich 1,2 %, während sie für den Euroraum insgesamt bei 2,6 % und für die EU-27 bei 3,7 % lag. Damit setzt sich der langjährige Trend fort, dass sich die Arbeitskosten im privaten Sektor in Deutschland deutlich weniger stark erhöhen als die Arbeitskosten im europäischen Durchschnitt.

## Nur geringer Anstieg der Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe

Innerhalb der EU liegen die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe auch 2007 sehr weit auseinander (Abbildung 2). Die größte Gruppe bilden nach wie vor die Hochlohnländer, deren Arbeitskosten zwischen 29 und 36 Euro je Stunde betragen und damit über dem Euroraum-Durchschnitt von 28 Euro je Stunde liegen. Zu diesem Länderkreis gehören die skandinavischen Länder, die Benelux-Staaten, Deutschland, Frankreich und Österreich. Wie bereits im Jahr zuvor, belegt Deutschland 2007 innerhalb dieser Gruppe den vierten Rang. Eine zweite Gruppe bilden die südeuropäischen Länder Italien, Spanien und Griechenland, deren Arbeitskosten mit 16 bis 23 Euro je Stunde deutlich unter dem Euroraum-Durchschnitt, aber deutlich über dem Kostenniveau der neuen EU-Mitgliedstaaten Tschechien, Polen und Ungarn liegen. Dort belaufen sich die Arbeitskosten auf 6 bis 8 Euro je Stunde.

Im Jahr 2007 lässt sich im Verarbeitenden Gewerbe wie auch im privaten Sektor ein schwacher Lohnanstieg in den alten EU-Ländern (weniger als 5 % gegenüber dem Vorjahr) und ein starker Kostenauftrieb in den neuen EU-Mitgliedstaaten Mittel- und Osteuropas von 10-30 % gegenüber dem Vorjahr beobachten. Während die baltischen Staaten und Rumänien einen Anstieg der Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe

Abbildung 1

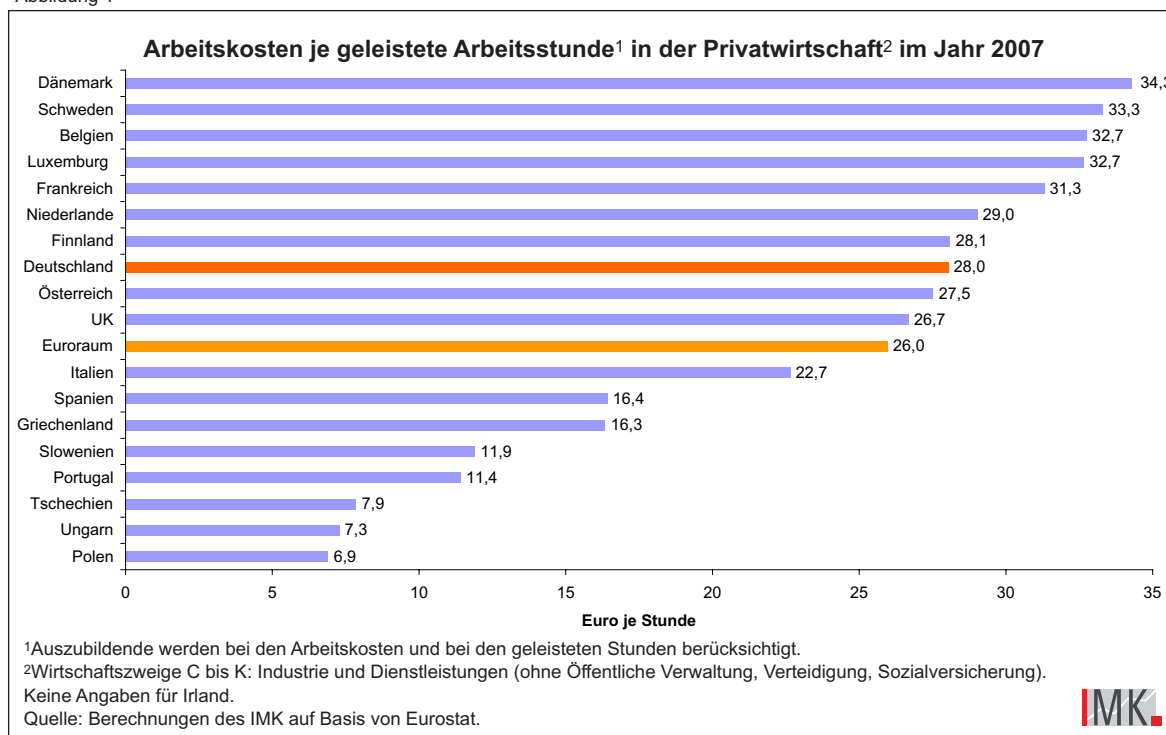
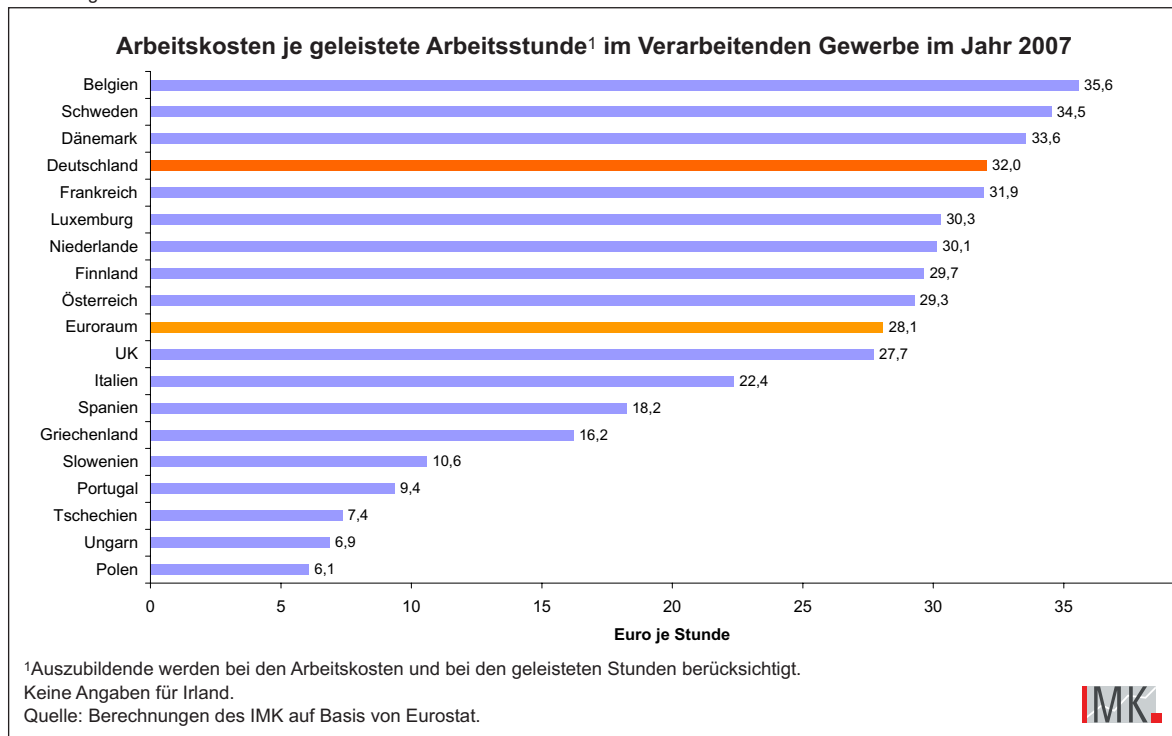


Abbildung 2



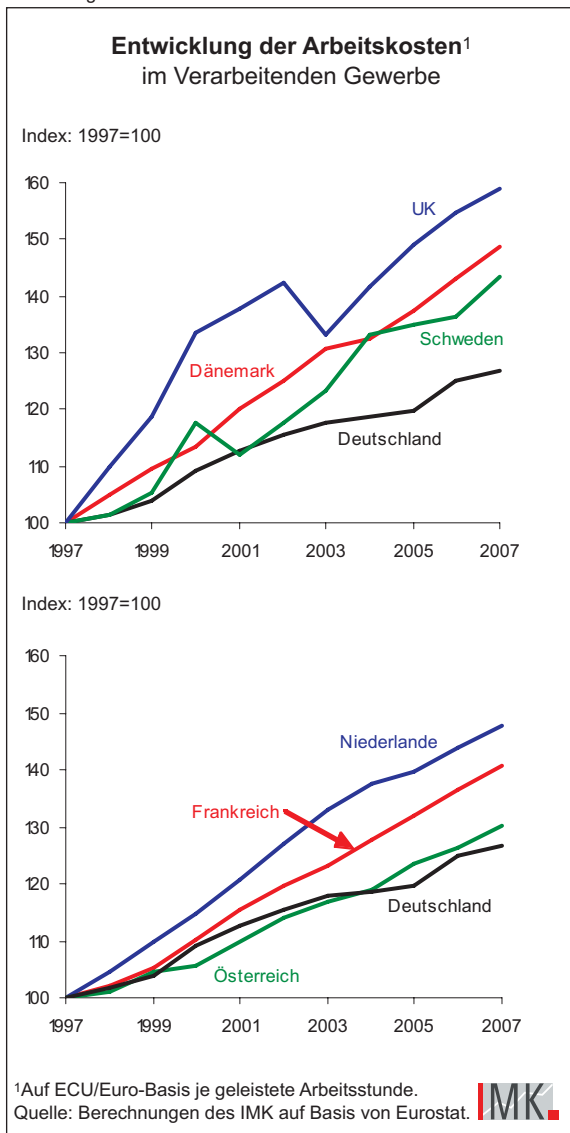
zwischen 20-30 % aufweisen, liegen die Steigerungen bei Polen, Ungarn, Bulgarien und der Slowakei bei 15-20 %. Den geringsten Zuwachs verzeichnet in dieser Gruppe Tschechien mit 10 %. Im Falle von Tschechien, Polen, Ungarn, Rumänien und der Slowakei ist der Kostenanstieg zu einem gewissen Teil der Aufwertung der jeweiligen Landeswährung geschuldet. In Deutschland betrug die Zuwachsrate der Arbeitskosten gegenüber dem Vorjahr lediglich 1,4 %, während sie für den Euroraum bei 2,6 % und für die EU-27 bei 3,4 % lag. Damit bleibt auch im Verarbeitenden Gewerbe der langjährige Trend ungebrochen, dass die Arbeitskosten in Deutschland deutlich schwächer zunehmen als in den betrachteten europäischen Nachbarländern (Abbildung 3).

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) lobt diese Entwicklung als Kostendisziplin, die ein adäquates Instrument darstelle, um das Kostenhandicap, das Deutschland habe, zumindest teilweise zu beseitigen (Schröder 2008b). Im selben Atemzug wird davor gewarnt, dass eine Aufgabe der „Lohnzurückhaltung“ neue Anreize für Produktionsverlagerungen ins Ausland schaffen und den Standort Deutschland wieder gefährden würde. Mit dieser Art der Argumentation werden allerdings die vielfältigen Motive für Produktionsverlagerungen auf das reine Kostenargument verkürzt, das in der Vergangenheit offenbar nicht die unterstellte Bedeutung hatte, da das Ausmaß der Produktionsverlagerung hinter den allgemeinen Erwartun-

gen zurückgeblieben ist (siehe Kosten Produktionsverlagerungen...). So konzediert selbst das IW: „In den neunziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts war Outsourcing das Modewort schlechthin. Es wurde in der Praxis jedoch weniger heiß gegessen – sprich ausgelagert – als gekocht. Nach wie vor erledigt das Verarbeitende Gewerbe hierzulande 80 Prozent der Arbeit selbst – nur 20 Prozent der Produktion werden also zugekauft.“ (IW 2008, S. 2)

Während Unternehmen rein kostenorientierte Verlagerungsstrategien zunehmend kritisch hinterfragen, spielt der Kostenaspekt in der Standortdebatte nach wie vor die entscheidende Rolle. Dabei wird immer so getan, als sei das hohe Niveau der Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe – das in der öffentlichen Diskussion typischerweise mit zu hohen Löhnen gleichgesetzt wird – nicht gerechtfertigt. Diesen Eindruck scheint auch das IW erwecken zu wollen, indem es in seinen Veröffentlichungen die (zu) hohen Arbeitskosten in Westdeutschland den günstigen Arbeitskosten in Ostdeutschland gegenüberstellt. Wäre das Arbeitskostenniveau in Westdeutschland tatsächlich zu hoch – und zwar in dem Sinne, dass es nicht durch eine entsprechend hohe Arbeitsproduktivität gedeckt ist – dann dürften neue Arbeitsplätze einzig in Ostdeutschland entstehen und die Niveaus der Arbeitskosten in Ost und West würden sich einander rasch und deutlich annähern. Beides ist nicht der Fall.

Abbildung 3



## Produktionsverlagerungen ins Ausland – Unternehmen kommen zurück

Aktuelle Untersuchungen gehen davon aus, dass etwa 15-20 % der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in den vergangenen Jahren Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagerten und dass die stärksten Aktivitäten von Unternehmen ausgingen, die mehr als 100 Beschäftigte haben (Höh 2008, Kinkel/Maloca 2008). Als wichtigste Motive für die Standortverlagerung werden übereinstimmend die Erschließung neuer Märkte, geringere Lohn- und sonstige Kosten, Steuer- und Förderanreize sowie Kapazitätsengpässe in Deutschland genannt. Bevorzugte Zielregionen sind zuallererst die neuen EU-Mitgliedstaaten mit einem Anteil von etwa 60%, wobei die meisten Unternehmen einen Standort in Tschechien oder Polen wählten. Das Motiv für die Verlagerung in die neuen EU-Länder ist in erster Linie die Senkung von Lohnkosten. Auf Platz drei kommt dann schon China, wobei allerdings als Motiv die Markterschließung und die Nähe zum Kunden im Vordergrund stehen. Je nach Studie variiert der Anteil der Unternehmen, die Teile ihrer Produktion ins Reich der Mitte verlagerten, zwischen 19 und 36 %.

Die Frage, wie erfolgreich die Unternehmen mit ihren Standortverlagerungen in den vergangenen Jahren waren, beurteilen beide Studien sehr unterschiedlich. Höh (2008) zieht für die Jahre 2001 bis 2006 ein positives Fazit: „Das Ziel eines besseren Zugangs zu neuen Märkten erfüllt sich bei mehr als der Hälfte aller Unternehmen. Rund zwei Drittel der Unternehmen verzeichnen positive Auswirkungen auf die Lohnkosten und die Hälfte der Unternehmen stellt infolge einer Verlagerung auch eine Senkung der übrigen Kosten fest. Insgesamt können fast drei Viertel aller Unternehmen ihre Position im Wettbewerb durch eine Verlagerung ins Ausland stärken“ (Höh 2008, S. 2). Doch was ist mit den Firmen, die ihre Erwartungen enttäuscht sehen? Wie hoch ist der Anteil derjenigen, die ihre Produktion nach einer gewissen Zeit nach Deutschland zurückverlagerten und welche Gründe waren ausschlaggebend?

In der Auswertung der jüngsten Erhebung des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung (ISI) zur Modernisierung der Produktion kommen Kinkel/Maloca (2008) zu dem

Schluss, dass Produktionsverlagerungen in jüngster Zeit an Bedeutung eingebüßt haben. Offenbar haben sich die Auslandsaktivitäten für viele Unternehmen unter dem Strich nicht gelohnt, so dass innerhalb von vier bis fünf Jahren jede vierte bis sechste Verlagerung wieder rückgängig gemacht wird. Eine differenzierte Betrachtung nach Branchen macht die sektorspezifischen Unterschiede im Verlagerungs- und Rückverlagerungsverhalten sichtbar. Im Folgenden werden die Branchen näher betrachtet, die den größten Anteil am deutschen Export haben und daher besonders stark dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind. Gut 60 Prozent der deutschen Exporte entfallen auf vier Warengruppen: Kraftwagen und -teile (19,1 %), Elektrotechnische Erzeugnisse (13,4 %), Maschinen (14,7 %) und Chemie (13,4 %). Der Fahrzeugbau und seine Zulieferer sind sowohl bei der Produktionsverlagerung ins Ausland (31 %) als auch bei der Rückverlagerung (9 %) am aktivsten. Damit wurde in dieser Branche im Beobachtungszeitraum 2004 bis 2006 jede dritte Standortverlagerung wieder rückgängig gemacht. In der Elektroindustrie haben 26 % der Betriebe Produktionsstätten ins Ausland verlagert; 3 % haben diese Entscheidung innerhalb von vier bis sechs Jahren wieder revidiert. Im Maschinenbau beträgt der Anteil der Verlagerer 22 %, der Anteil der Rückverlagerer liegt bei 4 %. Dies entspricht einem Verhältnis von Standortverlagerern zu Rückkehrern von 9:1 in der Elektroindustrie und von 6:1 im Maschinenbau. In der Chemischen Industrie verlagern 11 % der Betriebe und 4 % kommen wieder zurück; d.h. jedes dritte Unternehmen macht seine Produktionsverlagerung ins Ausland nach weniger als sechs Jahren wieder rückgängig (Kinkel/Maloca 2008, S. 6, Abbildung 4).

Als Motive für die Rückverlagerung werden Flexibilitätseinbußen (vor allem Einbußen bei Lieferfähigkeit und Pünktlichkeit), Qualitätsprobleme der Auslandsproduktion (hohe unterschätzte Aufwendungen für Qualitätssicherung, -kontrolle und Betreuung der ausländischen Standorte zur Sicherung der notwendigen Produkt- und Prozessqualität), hohe Koordinations- und Logistikkosten, eine unzureichende Infrastruktur sowie die mangelnde Verfügbarkeit qualifizierten Personals vor Ort genannt. Die meisten Rückverlagerungen kommen aus den neuen EU-Mitgliedsländern (39 %), wobei der Schwerpunkt auf Tschechien (19 %), Polen (12 %) und Ungarn (11 %) liegt. Der Länderkreis deutet darauf hin, dass die Rückverlagerungen in erster Linie den Fahrzeugbau betreffen.

### Arbeitskosten im Dienstleistungssektor nur Euroraum-Durchschnitt

Mit 25,60 Euro je Stunde liegen die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor in Deutschland im Jahr 2007 nur geringfügig über dem entsprechenden Durchschnittswert für den Euroraum von 24,98 Euro je Stunde. Wie im vergangenen Jahr belegt Deutschland in der Rangfolge der europäischen Länder hinter den Benelux-Staaten, den skandinavischen Ländern, Frankreich, Österreich und Großbritannien Platz zehn (Abbildung 4).

Der Bereich der marktbestimmten Dienstleistungen ist in seiner Zusammensetzung sehr heterogen. Entsprechend groß ist die Spreizung bei der Entlohnung. Am unteren Ende rangieren die Bereiche Handel, Gastgewerbe und Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Hier liegen die Arbeitskosten 2007 mit 23 Euro je Stunde nur knapp über dem Durchschnitt im Euroraum. Im Sektor Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie unternehmensnahe Dienstleistungen sind die Arbeitskosten mit 29,40 Euro/Stunde zwar deutlich höher, erreichen aber auch nur gerade das durchschnittliche Niveau des Euroraums. Insgesamt liegen die Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor um 20% unter dem Arbeitskostenniveau im Verarbeitenden Gewerbe.

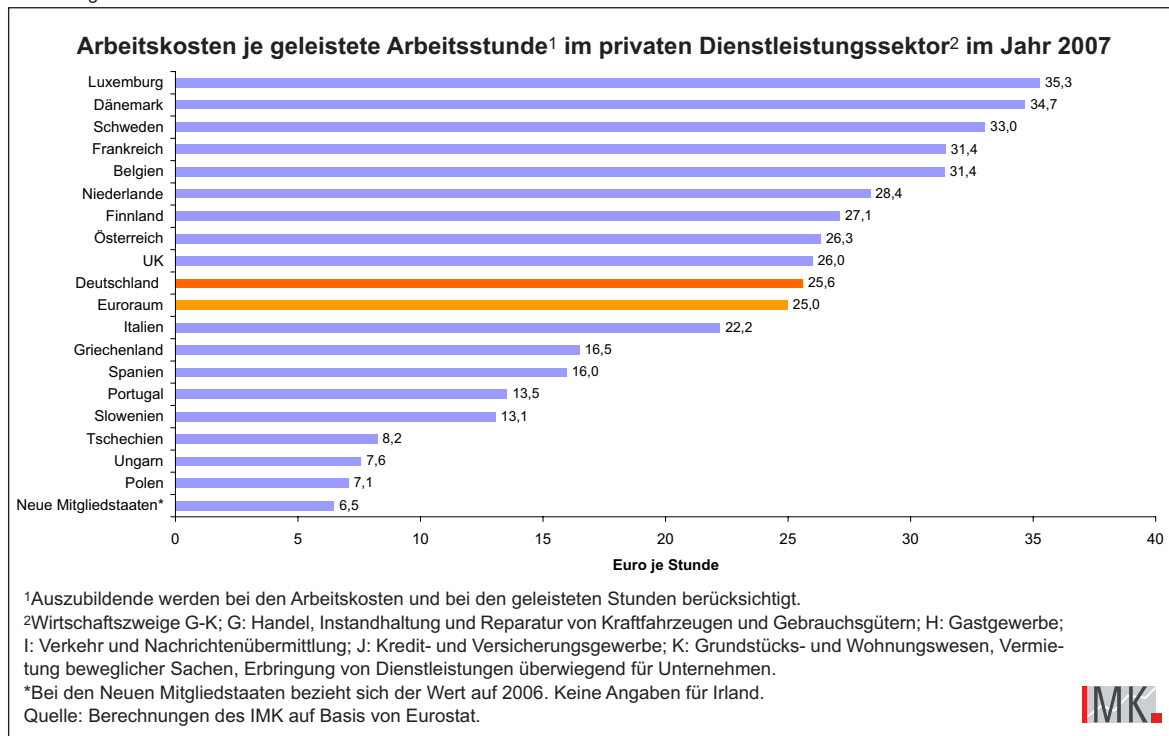
Angesichts der Finanzkrise ist es im Rahmen dieser Analyse interessant, die Arbeitskosten je geleistete Stunde der Finanzbranche im Vergleich zu den anderen Branchen und im europäischen Vergleich zu untersuchen.

Die Finanzbranche<sup>2</sup> trug zwischen 1995 und 2007 zu ca. 3 bis 7 % der Bruttowertschöpfung in den einzelnen EWU-Ländern bei. Luxemburg mit über 20 % und Irland mit über 8 % stellen Ausnahmen dar. Die Anteile an der Wertschöpfung spiegeln sich in den relativen Anteilen der Finanzbranche an der Gesamtbeschäftigung wider, die zwischen 2 und 4 % betragen (auch hier sind Luxemburg mit über 10 % und Irland mit 4 % die Ausnahmen). Bezüglich der relativen Wirtschaftskraft ist die Finanzbranche somit mit dem Baugewerbe vergleichbar, während das Verarbeitende Gewerbe ungefähr dreimal und der Handel zweimal so groß sind.

In allen dargestellten Ländern sind die durchschnittlichen Arbeitskosten je Stunde in der Finanzbranche höher als in der Privatwirtschaft insgesamt. Auch im Vergleich zum gut dotierten industriellen Sektor schneidet die Finanzbranche besser ab. Die Differenz fällt allerdings je nach Land unterschiedlich hoch

<sup>2</sup>In der NACE-Klassifizierung: Kredit und Versicherungsgewerbe (Wirtschaftszweig J).

Abbildung 4



aus: Während sich in Finnland der Unterschied zwischen Industrie und Finanzbranche auf „nur“ noch 11 % im Jahr 2007 reduziert hat, ist diese Differenz in den neuen EU-Mitgliedsländern rasant auf nahezu das Doppelte angewachsen (Abbildung 5). In Deutschland sind die Arbeitskosten in der Finanzbranche um etwa 20 % höher als in der Industrie. Die unterschiedliche Entwicklung zwischen neuen und alten EU-Mitgliedern dürfte zum einen in dem schwierigen Umstrukturierungsprozess im Industriesektor der neuen EU-Länder begründet sein, der die Lohnentwicklung dort besonders drückte. Zum anderen kann es auch daran liegen, dass die Industrie in den neuen EU-Staaten relativ mehr Angestellte in gering qualifizierter Tätigkeit beschäftigt als in den alten Mitgliedstaaten,<sup>3</sup> was die durchschnittlichen Löhne in der Industrie nach unten drückt.

In Abbildung 6 sind die Arbeitskosten je geleistete Stunde in der Finanzbranche für das Jahr 2007 dargestellt: In dieser Branche ist die Spreizung zwischen den Ländern deutlich geringer als in der Industrie oder der gesamten privaten Wirtschaft.<sup>4</sup> Hier scheint eine Konvergenz innerhalb von Europa stattzufinden. In der Tat

fielen in den neuen Mitgliedstaaten die Lohnerhöhungen in der Finanzbranche stärker aus als in der Industrie, während sie sich seit 2000 in etwa dem gleichen Tempo in den EU-15-Ländern entwickelten.

Dass sich Deutschland im Vergleich zu den alten EU-Ländern eher im unteren Bereich befindet, kann an zwei Faktoren liegen: Zum einen weisen Banken und Versicherungen in Deutschland eine geringere Konzentration auf, sodass ihre Größe relativ kleiner ist (siehe auch IWF 2003, Kap. II-C), obwohl die Anzahl der Banken seit 1995 deutlich sinkt.<sup>5</sup> Die Monopolrenten und mit ihnen die Löhne sollten daher relativ zum Rest der EU-15 kleiner ausfallen. Zum anderen gibt es in Deutschland aufgrund der Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine besondere Struktur. Es ist zu vermuten, dass Angestellte der öffentlich-rechtlichen Banken immer noch relativ weniger verdienen als diejenigen in privaten Einrichtungen.

Insgesamt zeigt sich jedoch, dass auch in Deutschland die Verdienste im Finanzsektor im Vergleich zu den übrigen Bereichen hoch sind – auch wenn sie hinter dem Niveau der übrigen EU-Länder zum Teil deutlich zurückbleiben.

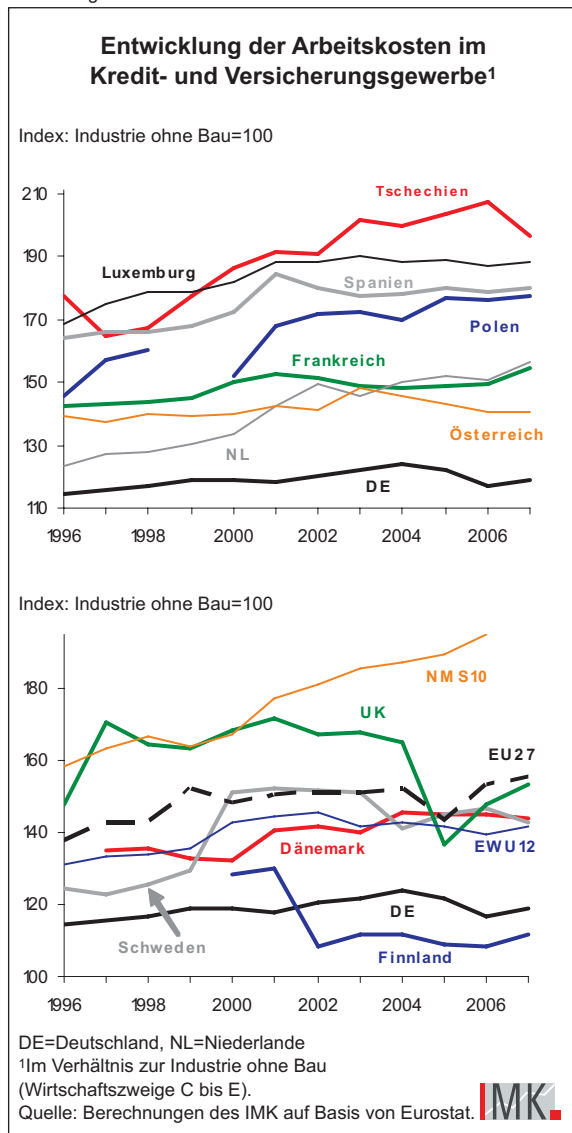
<sup>3</sup>Dies kann man der Arbeitskräfteerhebungsstatistik (AKE) entnehmen.

<sup>4</sup>Hier wurden Verteilungsindikatoren wie das Verhältnis vom maximalen zum minimalen Wert und ein Interdezilverhältnis (D95/D05) benutzt.

<sup>5</sup>Siehe hierzu Zahlen des Bundesverbands deutscher Banken: <https://www.bankenverband.de/statistik/channel/16821010/index.html> sowie die Konzentrationsindikatoren der deutschen Monopolkommission (Monopolkommission 2008).



Abbildung 5



### Niedrige Arbeitskosten im Dienstleistungssektor senken Kosten in der Industrie deutlich stärker als vom IW berechnet

Für die Herstellung eines Industriegutes fallen naturgemäß direkte Arbeitskosten in der Industrie selbst an. Deren Höhe wird allerdings mitbestimmt durch die Fertigungstiefe des Sektors. Bei hohem Wettbewerbsdruck sind die Unternehmen bestrebt, ihre Arbeitskosten durch den Zukauf kostengünstiger Vorleistungen zu verringern. Dies gilt insbesondere für den Einsatz von produktionsnahen Dienstleistungen, die in Deutschland im Durchschnitt zu geringeren Arbeitskosten erbracht werden als Industriegüter. Unter Berücksichtigung der eingesetzten Vorleistungen sinkt die

Belastung der Güter mit Arbeitskosten beim industriellen Produzenten. Das IW relativiert daher zu Recht seine Berechnungen der Arbeitskosten in der deutschen Industrie, indem es in einer Zusatzrechnung die Vorleistungsverflechtung der Industrie mit dem deutlich günstigeren Dienstleistungssektor zu berücksichtigen versucht (Neligan/Schröder 2006). In einer aktuellen Veröffentlichung (Schröder 2008b, S.14-16) wird der sich daraus ergebende Kostenvorteil für das Verarbeitende Gewerbe auf 3,4 Prozent bzw. 1,12 Euro pro Stunde geschätzt.

Wie die Input-Output-Rechnung des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) für das Jahr 2005 für die Industrie zeigt, werden mit der einfachen Berechnungsmethode des IW die tatsächlichen Kosteneinsparungen deutlich unterschätzt (siehe Kasten Arbeitskosteneffekte...). Diese betragen unter Einbeziehung der gesamten Vorleistungsproduktion und Verflechtung gut 10 Prozent bzw. über 3 Euro pro Stunde. Berücksichtigt man den Vorleistungsbezug der Industrie, wie er in der Input-Output-Rechnung ausgewiesen wird, dann fällt der Arbeitskosten senkende Effekt rund dreimal so hoch aus wie vom IW ausgewiesen.<sup>6</sup> Der Unterschied ist so groß, dass er für sich genommen eine erhebliche Verbesserung der Wettbewerbsposition der deutschen Industrie bewirkt.

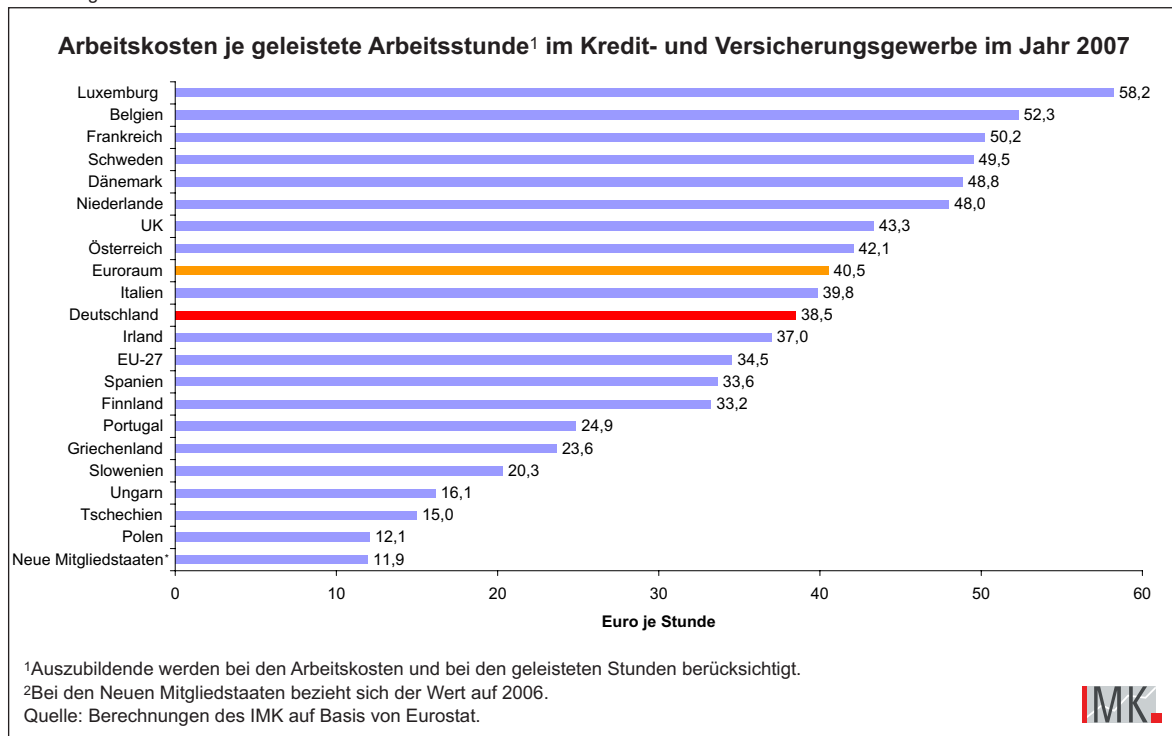
Die vom IW verwendete Methode unterschätzt den wahren Kosten senkenden Effekt u.a. deshalb so erheblich, weil nur der Saldo aus Vorleistungsbezügen und -lieferungen des Verarbeitenden Gewerbes mit ausgewählten Sektoren und nicht die tatsächlichen Bruttoströme berücksichtigt werden. Nun haben zwar etliche europäische Länder im Dienstleistungssektor ebenfalls geringere Arbeitskosten als in der Industrie, einige haben aber höhere. Vor allem aber ist in keinem anderen Land der Abstand zwischen den Arbeitskosten in der Industrie und im Dienstleistungssektor so groß wie in Deutschland. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, wie irreführend der direkte Vergleich von Arbeitskostenniveaus einzelner Sektoren zwischen Ländern sein kann.

### Niedrige Lohnzuwächse gleich steigende Beschäftigung?

Für sich genommen – ohne die an sich notwendige Produktivitätsbetrachtung – trug die Arbeitskostenentwicklung allein schon zu einer weiteren Verbesserung der deutschen Wettbewerbsposition bei. Fraglich ist allerdings, ob die gesamtwirtschaftlichen Folgen eben-

<sup>6</sup>Im Unterschied zum IW wird in der Input-Output-Rechnung nicht das Verarbeitende Gewerbe sondern die Industrie inkl. Baubetriebe betrachtet. Möglicherweise könnte bei der engeren Abgrenzung der Unterschied sogar noch zunehmen, weil im Baugewerbe tendenziell niedrigere Löhne bezahlt werden.

Abbildung 6



## Arbeitskosteneffekte des Vorleistungsbezugs der Industrie

Um die Bedeutung der in den Vorleistungen enthaltenen Arbeitskosten quantitativ aufzuzeigen, werden in der folgenden Analyse zunächst die unmittelbaren Zulieferungen an die Industrie auf deren Arbeitsgehalt und Kosten zurückgeführt. Dabei wird unterstellt, dass die Zuliefererzeugnisse unabhängig von ihrem sektorspezifischen Einsatz mit der durchschnittlichen Produktivität in ihrem Herkunftssektor produziert worden sind.

Hier gilt:

$X_i$  – Wert der Produktion des Sektors  $i$ ,

$X_{ij}$  – Einsatz an Vorleistungen aus dem Sektor  $i$  im Sektor  $j$ ,

$B_i$  – Zahl der abhängig Beschäftigten im Sektor  $i$ .

Dann errechnet sich das in den Vorleistungen enthaltene Beschäftigungsvolumen wie folgt:

$$B_{ij} = X_{ij} \cdot B_i / X_i \quad (1)$$

Fasst man die vielfältigen Lieferungen und Bezüge an Sachgütern und Dienstleistungen zwischen den Unternehmen aller Wirtschaftszweige zu den drei Sektoren Land- und Forstwirtschaft (primärer Sektor), Industrie (sekundärer Sektor) und Dienstleister (tertiärer Sektor) zusammen, so errechnet sich für das Jahr 2005 ein kumulativer Arbeitsinput bei der Herstellung industrieller Produkte, der um ein Viertel größer ist als in der Industrie selbst (Tabelle 1). In den anderen beiden Sektoren ist der Anteil der sektorfremden Arbeitsinputs aufgrund der geringeren Vorleistungsverflechtung kleiner.

Die Anteile der einzelnen Sektoren am Arbeitsinput der Industrie und ihrer Zulieferer ergeben die Gewichte, um die kumulierten Arbeitskosten zu berechnen, die in der Industrieproduktion enthalten sind. Bezeichnet man mit  $l_i$  die jährlichen Arbeitskosten je abhängig Beschäftigten in den einzelnen Sektoren und ersetzt  $i$  durch Kurzformen der Sektornamen sowohl bei der Bezeichnung der Arbeitskosten als auch der Beschäftigungsinputs, so lassen sich die kumulierten Arbeitskosten je Beschäftigten wie folgt berechnen:



$$I_{\text{Indkum}} = (I_{\text{Ind}} * B_{\text{Ind}} + I_{\text{Land}} * B_{\text{LandInd}} + I_{\text{Dienst}} * B_{\text{DienstInd}}) / (B_{\text{Ind}} + B_{\text{LandInd}} + B_{\text{DienstInd}}) \quad (2)$$

Im Dienstleistungssektor entfielen im Jahr 2005 auf einen Arbeitnehmer reichlich ein Viertel geringere Arbeitskosten als in der Industrie. Aus diesem Grunde lag die durchschnittliche Belastung der Industrieproduktion einschließlich der eingesetzten sektorfremden Vorleistungen um 8,6 % unter den direkt in der Industrie verausgabten Arbeitskosten (Tabelle 2).

Bei dieser Vorgehensweise werden nur die in der Industrie und ihren unmittelbaren Zuliefersektoren entstehenden Arbeitskosten berücksichtigt. Es wird ausgeblendet, dass die Herstellung der Vorleistungsgüter ihrerseits den Einsatz von Vorleistungsgütern erfordert, in denen wiederum Arbeitskosten enthalten sind, und dass die Industriegüter selbst einen bedeutenden Anteil dieser Vorleistungsgüter stellen. Betrachtet man das Bezugs- und Liefergeflecht zwischen allen Produktionsstufen und berechnet den gesamten direkten und indirekten Arbeitsinput mit Hilfe der Standardgleichung des offenen statischen Input-Output-Modells, so liegen die über alle Produktionsstufen kumulierten Arbeitskosten je abhängig Beschäftigten um reichlich ein Zehntel unter ihrem Stand in der Industrie selbst.

Tabelle 1

<b>Arbeitsinput der Industrie und ihrer direkten Zulieferer im Jahr 2005</b>		
	Beschäftigte in 1000	Anteil in %
Zulieferer der Industrie <sup>1</sup>	3 575,1	29,1
Primärer Sektor	203,9	1,7
Tertiärer Sektor <sup>2</sup>	3 371,2	27,4
Industrie <sup>1</sup>	8 702,0	70,9
<b>Insgesamt</b>	<b>12 277,1</b>	<b>100,0</b>



<sup>1</sup>Produzierendes Gewerbe (Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe, Energieversorgung und Baugewerbe);  
<sup>2</sup>Handel, Gastgewerbe und Verkehr, Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister, Öffentliche und private Dienstleister.  
 Quellen: Statistisches Bundesamt; Input-Output-Rechnung des IWH. 

Tabelle 2

<b>Direkte und kumulierte jährliche Arbeitskosten je Beschäftigten<sup>1</sup> für die Industrieproduktion</b>		
Direkte Arbeitskosten in der Industrie	Kumulierte Arbeitskosten	In % der direkten Arbeitskosten
Euro/Jahr		
41 668	38 067	91,4

<sup>1</sup>Arbeitnehmerentgelt je abhängig Beschäftigten.  
 Quellen: Statistisches Bundesamt; Input-Output-Rechnung des IWH. 

falls positiv sind. Skeptisch stimmt, dass sich Deutschland hinsichtlich eines gebräuchlichen Wohlstandsmaßes, dem (realen) Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, im Vergleich zu anderen EU-Ländern verschlechtert hat – und zwar genau in der Dekade, in der die Arbeitskosten unterdurchschnittlich gestiegen sind: In Abbildung 7 ist dargestellt, wie sich die Platzierung Deutschlands im Ranking der EU-Länder in den vergangenen zehn Jahren entwickelt hat, und zwar gemessen am BIP je Einwohner und an den Arbeitskosten je Stunde.<sup>7</sup> In dieser Zeit ist Deutschland

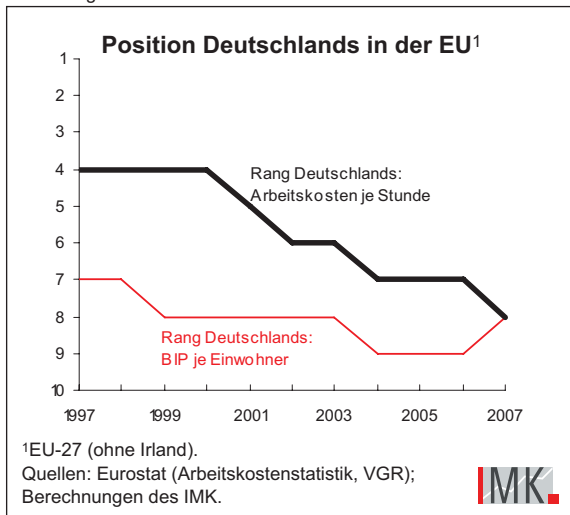
im Ranking der Arbeitskosten vom vierten auf den achten Rang zurückgefallen. In der Rangfolge, die auf dem (realen) BIP pro Kopf fußt, hat Deutschland ebenfalls Plätze eingebüßt. Nur in 2007 konnte es ein überdurchschnittliches Wachstum pro Kopf verzeichnen – auch weil es als einziges großes und vergleichsweise wohlhabendes EU-Land einen Rückgang der Bevölkerung aufweist.

Allerdings entscheidet nicht allein die Lohnentwicklung eines Landes über Wachstum und Wohlstand. Einflüsse der Wirtschaftspolitik, Preiseffekte,

<sup>7</sup>Abbildung 7 in diesem bzw. Abbildung 2 im letzten IMK Report (Horn et al. 2007) unterscheiden sich aufgrund einer unterschiedlichen Datenbasis. Die Angaben für das BIP pro Kopf haben sich deutlich verändert, was daran liegt, dass die VGR zu Preisen und Wechselkursen von 1995 auf Kettenindizes zum Referenzjahr 2000 und Wechselkurse

von 2000 umgestellt wurde. Damit schlagen sich in der neuen Statistik jetzt andere Wechselkurs- und Inflationseffekte nieder. Des Weiteren sind auch die Angaben zu den Arbeitskosten revidiert worden (z.B. für Deutschland nach oben).

Abbildung 7



externe Schocks und ihre Verarbeitung, demographische und eine Vielzahl weiterer Faktoren haben Einfluss auf das Wirtschaftswachstum. Nichtsdestotrotz ist der relativ enge Zusammenhang zwischen hohen Lohnzuwächsen, Wachstumsgewinnen und steigender Beschäftigung auffällig: In Volkswirtschaften, die sich durch hohe Wohlstandsgewinne auszeichnen, werden auch hohe Lohnzuwächse erreicht.

Dass ein deutlicher Lohnanstieg nicht automatisch mit einem Rückgang der Beschäftigung verbunden sein muss, legt ein Vergleich der wirtschaftlichen Performance Deutschlands mit einer Vergleichsgruppe europäischer Länder nahe. Dazu wurden bewusst diejenigen Länder ausgewählt, die in den vergangenen Jahren ähnlich hohe Arbeitskostenniveaus aufwiesen wie Deutschland: Frankreich, Finnland, Großbritannien, die Niederlande und Österreich liegen mit ihren Arbeitskosten in der Privatwirtschaft (Abbildung 1) sehr nah am deutschen Niveau. All diese Länder verzeichneten aber seit Beginn der Währungsunion stärkere Zuwächse bei den Arbeitnehmerentgelten je Stunde für die Gesamtwirtschaft als Deutschland (Abbildung 8).

Eine häufig vertretene These lautet, dass sich geringe nominale Lohnzuwächse, die sich üblicherweise nicht in entsprechend gedämpften Preisanstiegen niederschlagen und damit zu geringeren Reallohnzuwächsen führen, förderlich auf die Beschäftigung auswirken. Ein Blick auf Abbildung 8 (Beschäftigung in Stunden) verdeutlicht jedoch, dass empirisch das Gegenteil zu beobachten ist: So verzeichnet Deutschland trotz der extrem niedrigen Lohnzuwächse die vergleichsweise schlechteste Entwicklung bei der Beschäftigung – unabhängig davon, ob man sie in Personen oder Stunden misst. Letztlich ist nicht das Niveau der Arbeitskosten, sondern die Stärke des Wirt-

schaftswachstums für die Beschäftigungsentwicklung eines Landes Ausschlag gebend.

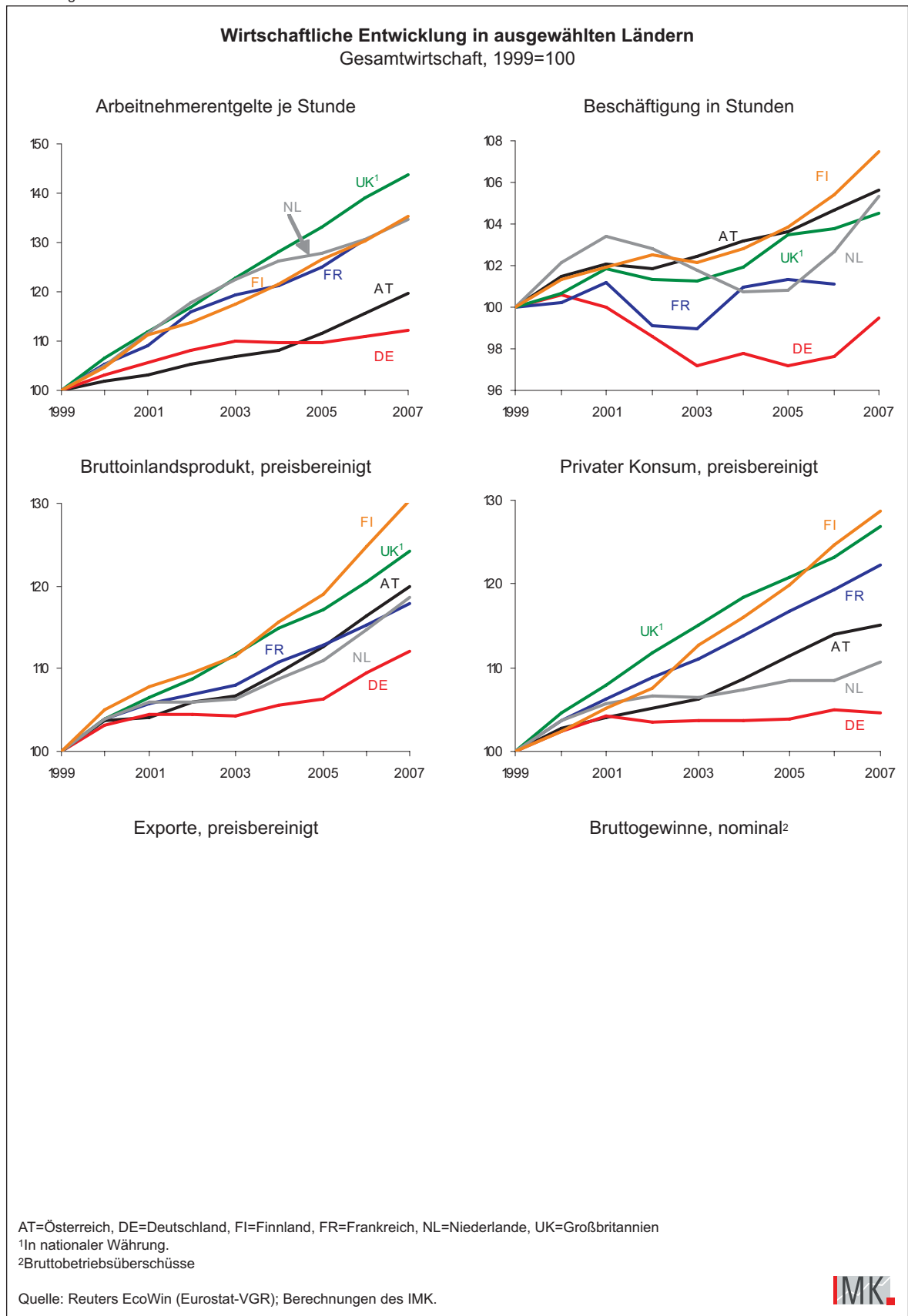
Höhere Lohnzuwächse in allen anderen Ländern und die bessere Beschäftigungsentwicklung gehen in der Regel einher mit einem stärkeren Anstieg des privaten Konsums (Abbildung 8, privater Konsum). Der Preis dafür ist eine schwächere Entwicklung der Exporte, jedenfalls im Vergleich zu Deutschland (Abbildung 8, Exporte). Die einzige Ausnahme sind die Niederlande: Trotz der insgesamt stärkeren Zunahme der Löhne hat sich der Konsum ähnlich schwach entwickelt wie in Deutschland, während die Exporte sogar noch stärker gewachsen sind.

Haben sich die geringen Lohnzuwächse zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit für Deutschland unter dem Strich ausgezahlt? Dagegen spricht, dass Deutschland in der betrachteten Ländergruppe mit vergleichbaren Arbeitskosten das Schlusslicht bildet (Abbildung 8, Bruttoinlandsprodukt). Der Grund dafür ist, dass die durch die geringen Lohnzuwächse erhöhte Wettbewerbsfähigkeit zwar die Exporte fördert. Gleichzeitig wird damit jedoch die Binnennachfrage geschwächt, da sich die Einkommen der Beschäftigten entsprechend schwach entwickeln (IMK 2007).

Für kleine offene Volkswirtschaften mit sehr hohen Export- und Importquoten wie z.B. die Niederlande kann das dennoch eine erfolgreiche Strategie sein. So wurden 2004 und 2005 in den Niederlanden nur mäßige Lohnanstiege vereinbart, die – unterstützt durch die einheitliche Währung innerhalb des Euroraums – direkt die Wettbewerbsfähigkeit des Landes erhöhten und so die Exporte deutlich ankurbelten. Obwohl sich der Konsum in der Folge der Lohnzurückhaltung abschwächte, stieg das gesamtwirtschaftliche Wachstum deutlich.

Für ein großes Land wie Deutschland funktioniert eine solche Strategie aber nicht, da die Wachstumsgewinne des Exports nicht die Verluste aus der Binnenwirtschaft kompensieren können. Dazu ist der Anteil des privaten Verbrauchs am gesamten Bruttoinlandsprodukt zu hoch. Im Vergleich zu Ländern mit höheren Lohnsteigerungen verzeichnete Deutschland daher seit Beginn der Währungsunion das geringste Wirtschaftswachstum, zumal innerhalb einer Währungsunion geringere Lohn- und damit einhergehende niedrigere Preiszuwächse auch zu überdurchschnittlich hohen Realzinsen führen, die dämpfend auf die wirtschaftliche Entwicklung wirken. Für die jüngste Vergangenheit zeigt sich damit das, was zuletzt als „neue Qualität“ eines Aufschwungs beschrieben worden ist: ein Aufschwung, der – gemessen an der Einkommensentwicklung – bei der Mehrheit der Bevölkerung nicht angekommen ist (Horn et al. 2008).

Abbildung 8

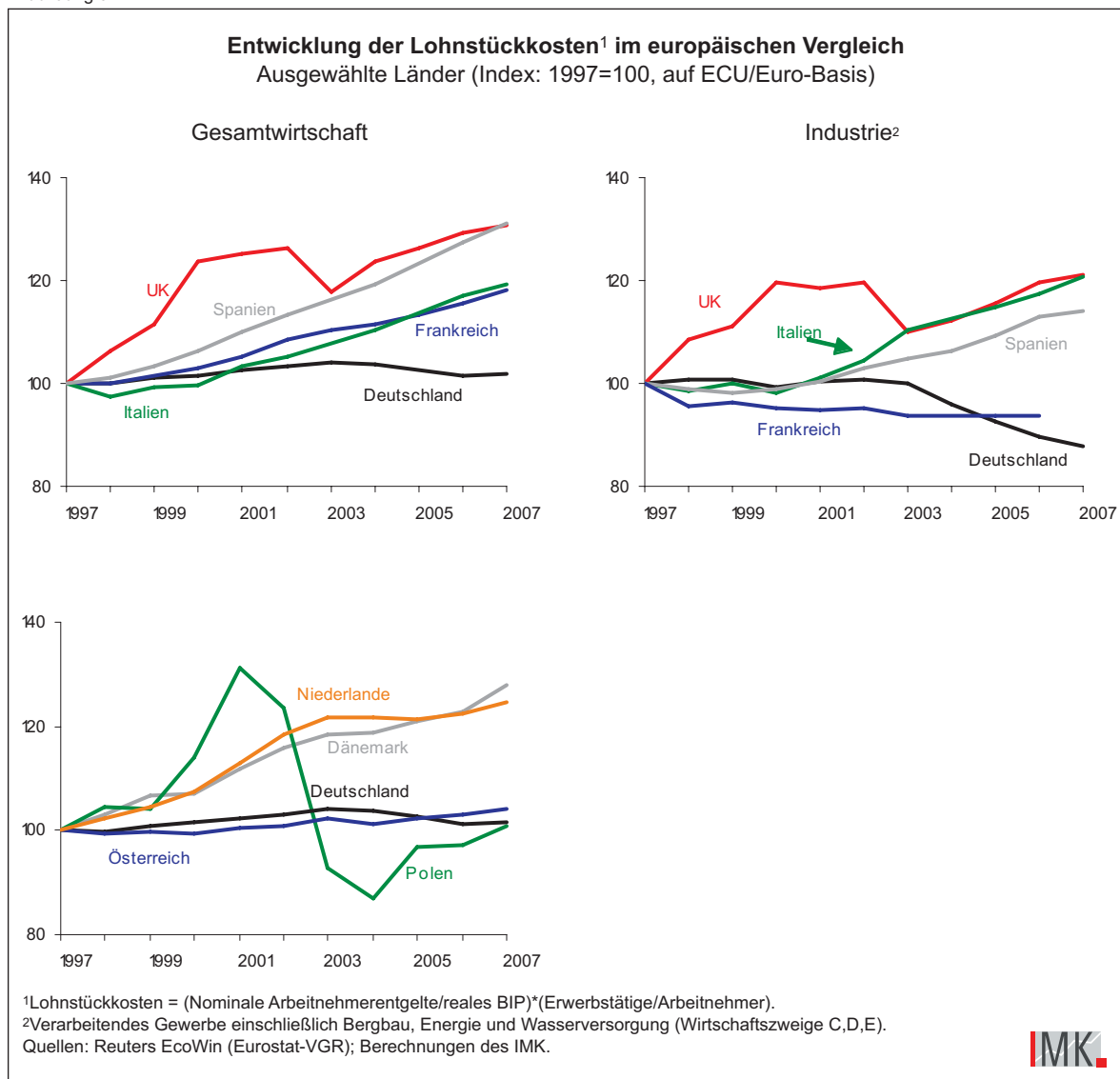


Auch für die Unternehmen insgesamt haben sich die niedrigen Lohnabschlüsse letztlich nicht ausgezahlt, denn das induzierte geringe Wachstum reduziert automatisch auch die nominalen Gewinnzuwächse. Einzelne exportorientierte Branchen haben zwar sehr stark von den niedrigen Lohnzuwächsen profitiert und in den vergangenen Jahren Rekordgewinne erzielt. Umso stärker belastete jedoch die schwache Binnen- nachfrage die Gewinne der Unternehmen, die auf den Inlandsabsatz angewiesen sind. Gesamtwirtschaftlich haben sich die Bruttogewinne in allen anderen betrachteten Ländern deutlich besser entwickelt; Deutschland bildet auch in dieser Hinsicht das Schlusslicht (Abbildung 8, Bruttogewinne).

## Weitere Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit

Um die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in Deutschland zu beurteilen, greift eine Analyse der absoluten Arbeitskosten zu kurz. Diese Kosten müssen vielmehr der Produktivität gegenübergestellt werden, die die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft abbildet. So kommt das Statistische Bundesamt auf Basis der Arbeitskostenerhebung 2004 zu dem Schluss, dass hohe Arbeitskosten in Deutschland Ausdruck einer entsprechend hohen Arbeitsproduktivität sind. „Die gemessenen Kosten einer Stunde Arbeit spiegeln letztlich die dahinter stehende Wertschöpfung wider. Hohe Arbeitskosten in Deutschland stehen für eine qualifizierte Arbeitnehmerschaft und moderne Produktionstechnologie. ‚Gute Arbeit‘ wird durch ‚gutes Geld‘ entlohnt“

Abbildung 9



(Statistisches Bundesamt 2006, S. 7). Das geeignete Maß für Ländervergleiche sind daher die Lohnstückkosten, die Lohnsatz und Arbeitsproduktivität zueinander in Beziehung setzen. Wegen ihrer engen Verbindung zur Preisbildung sind die Lohnstückkosten ein besserer Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit als die absoluten Arbeitskosten.

Da die erheblich niedrigeren Arbeitskosten im deutschen Dienstleistungssektor über die Vorleistungsverflechtung die Produktionskosten der Industrie deutlich senken, sind die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten ein besseres Maß für internationale Wettbewerbsvergleiche als die Lohnstückkosten der Industrie, wie vom IW favorisiert (Schröder 2008a). Letztere überschätzen die Bedeutung der Arbeitskosten für die Produktionskosten der deutschen Industrie deutlich und müssten, will wollte man sie denn verwenden, erheblich nach unten korrigiert werden.

Untersucht man die Entwicklung der Lohnstückkosten der vergangenen Jahre, zeigt sich das gewohnte Bild mit zunehmender Schärfe: Verglichen mit 1997 stagnieren die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten in Deutschland (Abbildung 9). In der Industrie mit ihren überdurchschnittlichen Produktivitätszuwächsen sind sie sogar um über 10% gesunken. Da sich die Lohnstückkosten in Österreich ähnlich schwach entwickelt haben wie in Deutschland, bleiben die Lohnstückkosten in diesen beiden Ländern immer weiter hinter denen in den übrigen Ländern des Euroraumes und erst recht hinter denen in den übrigen EU-Ländern zurück.

Von den neuen Mitgliedsstaaten in Mittel- und Osteuropa blieben lediglich Polens Lohnstückkostenzuwächse aufgrund der Schwäche des Zloty gegenüber dem Euro seit 2003 hinter den deutschen zurück. Im Zuge der Aufwertung der Währung seit 2005 sind sie aber wieder gestiegen und haben sich zuletzt an das Niveau von vor zehn Jahren angenähert. Im ersten Halbjahr 2008 lagen die Zuwächse Polens deutlich über denen Deutschlands. Die tschechischen Lohnstückkosten sind im gleichen 10-Jahres-Zeitraum um 80 % gestiegen. Insgesamt hat sich die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands gegenüber den neuen Mitgliedsstaaten in Mittel- und Osteuropa deutlich verbessert.

Auch im Vergleich zur gesamten Europäischen Union hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands beträchtlich erhöht. In Großbritannien sind die Lohnstückkosten im vergangenen Jahrzehnt um über 30 % gestiegen, was allerdings auch auf die Aufwertung des Pfundes zurückzuführen ist. Dänemark weist bei sehr stabilem Wechselkurs zum Euro einen ähnlich deutlichen Zuwachs auf, ebenso wie das

Euroraum-Land Spanien. In anderen wichtigen EWU-Ländern liegen die Anstiege nur leicht darunter: Die Niederlande verzeichnen fast 25 %, in Italien und Frankreich summieren sich die Zuwächse auf knapp 20 %. Ein weiteres Land, das neben Österreich ähnlich geringe Lohnstückkostenzuwächse wie Deutschland aufweist, ist Schweden.

Auch 2008 erhöht sich Deutschlands preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Euroraum weiter: In der ersten Jahreshälfte wiesen die Arbeitnehmerentgelte je Arbeitnehmer mit die geringsten Zuwachsraten unter allen EU-Ländern auf. Das hat dazu geführt, dass die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten im ersten Halbjahr nahezu stagnierten. Alle anderen Länder verzeichneten stärkere Zuwächse. Für das Gesamtjahr dürfte sich diese Tendenz gegenüber den Ländern des Euroraums weiter fortsetzen. Allein gegenüber einigen Ländern außerhalb des Euroraumes ist eine Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit zu erwarten. Allerdings nicht wegen vergleichsweise geringerer Lohnsteigerungen in diesen Ländern, sondern aufgrund der bereits erfolgten bzw. noch zu erwartenden Abwertungen der Währungen dieser Länder im Zuge der Finanzkrise. Vor allem einige osteuropäische Länder dürften davon betroffen sein. Auch Großbritannien profitiert hinsichtlich seiner preislichen Wettbewerbsfähigkeit seit Mitte 2007 von der Abwertung des Pfundes.

Die gute preisliche Wettbewerbsfähigkeit hilft Deutschland derzeit aber nicht. Zwar wurde bis zuletzt der Titel des Exportweltmeisters selbst gegen das aufstrebende China verteidigt. Der Preis für diese gewonnene „Meisterschaft“ ist aber hoch: Die gegenwärtige weltweite Finanzkrise und Rezession wird Deutschlands Wirtschaft – trotz der hohen Wettbewerbsfähigkeit – besonders hart treffen, weil Deutschland über keine stabile binnenwirtschaftliche Entwicklung verfügt. Mit seiner einseitigen Ausrichtung auf Exporterfolge, die zu einem nennenswerten Teil auf niedrigen Lohnzuwächsen beruhen, hat Deutschland nicht nur auf höheren Wohlstand und höhere Beschäftigung verzichtet und eine Umverteilung von den Arbeitnehmern zu den Kapitaleignern gefördert. Deutschland hat sich zugleich den Risiken der Weltwirtschaft unnötig stark ausgesetzt. Eine solche Fehlentwicklung kann nicht auf einen Schlag korrigiert werden. Doch gerade jetzt sind Lohn erhöhungen, die sich an der Zielinflationsrate der EZB und am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätstrend orientieren, für die binnenwirtschaftliche Stabilisierung dringend erforderlich. Dies würde auch helfen, möglichen Deflationsgefahren zu begegnen.

## **Anhang 1: Unterschiedliche Abgrenzung der Arbeitskosten bei Destatis und Eurostat**

Im April dieses Jahres hat das Statistische Bundesamt (Destatis) Schätzungen für die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in den europäischen Ländern für das Jahr 2007 vorgelegt (Statistisches Bundesamt 2008). Sowohl in der Privatwirtschaft insgesamt (Wirtschaftsbereiche C bis K) als auch im Verarbeitenden Gewerbe (Wirtschaftsbereich D) liegt das Niveau der Arbeitskosten etwas über den Zahlen, die das IMK in dieser Untersuchung ausweist. Diese Unterschiede beruhen im Wesentlichen darauf, dass das Statistische Bundesamt bei der Berechnung der Arbeitskosten je geleistete 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. Des Weiteren korrigiert das Statistische Bundesamt die Arbeitskosten um Zuschüsse (Lohnsubventionierung),<sup>8</sup> die quantitativ allerdings kaum ins Gewicht fallen. Mit dieser Vorgehensweise stellt das Statistische Bundesamt sicher, dass seine Schätzungen der Arbeitskosten zu dem Veröffentlichungskonzept der Arbeitskostenerhebung passen und die Angaben für Deutschland konsistent mit vorangegangenen Veröffentlichungen des Amtes sind. Das IMK verwendet für seine Berechnungen die Arbeitskosten je geleistete Stunde, die Eurostat unter „Arbeitskosten – jährliche Daten“ veröffentlicht. In diesen Arbeitskosten werden Auszubildende sowohl bei den Kosten als auch bei den geleisteten Stunden berücksichtigt, was dazu führt, dass das Niveau der Arbeitskosten in der Regel etwas niedriger ausfällt. Für die Schätzung der Arbeitskosten im Jahr 2007 schreibt das IMK das Niveau der Arbeitskosten je Stunde mit den Wachstumsraten des Arbeitskostenindex fort. Dabei ist zu beachten, dass die Wachstumsraten des Arbeitskostenindex in der jeweiligen Landeswährung vorliegen, sodass 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 werden müssen. Das Statistische Bundesamt verwendet ebenfalls die Wachstumsraten des Arbeitskostenindex für die Fortschreibung des Niveaus der Arbeitskosten je Stunde; allerdings setzt das Amt auf dem Wert aus der Arbeitskostenerhebung 2004 auf, während das IMK den jeweils letzten verfügbaren Wert der

<sup>8</sup>Destatis weist das Niveau der Arbeitskosten vor Zuschüssen (Lohnsubventionierung) aus, Eurostat dagegen nach Subventionierung.

Arbeitskosten je Stunde verwendet. Die hier beschriebenen Unterschiede und eventuell erfolgte Revisionen der Datenbasis im vergangenen halben Jahr sind ursächlich für die unterschiedlichen Schätzungen von Statistischem Bundesamt und IMK. Es zeigt sich, dass dies das Ranking der einzelnen Länder nur geringfügig beeinflusst.<sup>9</sup>

## **Anhang 2: Ungereimtheiten in der Eurostat-Statistik**

Der große Vorteil der von Eurostat bereitgestellten Arbeitskostenstatistik besteht darin, dass die dort eingestellten Daten von den einzelnen EU-Ländern nach einheitlichen Vorschriften erhoben werden, sodass die Konsistenz der Datenbasis sichergestellt und eine Vergleichbarkeit zwischen den Ländern möglich sein sollte.<sup>10</sup> In der Praxis stellt man jedoch immer wieder Ungereimtheiten fest, deren Ursache zum Teil weder Eurostat noch die nationalen Statistikämter erklären können. Da diese Ungereimtheiten für den Datennutzer weit reichende Konsequenzen haben können, sollen einige dieser Inkonsistenzen anhand ausgewählter Beispiele erläutert werden.

### **Probleme bei der Gewichtung einzelner Branchen im Aggregat**

Im Folgenden wird die Gewichtungproblematik exemplarisch am Beispiel Griechenlands dargestellt. Für Griechenland sind die Arbeitskosten je geleistete Stunde für die Wirtschaftszweige J (Kredit- und Versicherungsgewerbe) und K (Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen) für die Jahre 1999 bis 2003 vorhanden, nicht aber für das Aggregat JK, für das Daten erst ab 2001 vorliegen. Um das Aggregat zu berechnen, müssen die Gewichte der beiden Sektoren vorliegen; diese sind definiert durch den relativen Anteil der beiden Sektoren an den geleisteten Arbeitsstunden des gemeinsamen Aggregats.

<sup>9</sup>Im privaten Sektor unterscheidet sich bei Destatis und IMK die Rangfolge von Deutschland, Finnland und Österreich, deren Arbeitskosten je Stunde sich um weniger als einen Euro voneinander unterscheiden; beim Verarbeitenden Gewerbe tauschen Österreich und Finnland, deren Arbeitskosten je Stunde um weniger als 50 Cent differieren, die Plätze.

<sup>10</sup>Grundlage für die Erhebung von Daten für den Arbeitskostenindex sind die Verordnung (EG) Nr. 450/2003 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. Februar 2003 sowie die Verordnung (EG) Nr. 1216/2003 der Kommission vom 7. Juli 2003 zur Durchführung dieser Verordnung. Die Erhebung und Übermittlung der Ergebnisse der Arbeitskostenerhebung sind in der Verordnung (EG) Nr. 1726/1999 der Kommission vom 27. Juli 1999 zur Durchführung der Verordnung (EG) Nr. 530/1999 des Rates zur Statistik über die Struktur der Verdienste und der Arbeitskosten in Bezug auf Definition und Übermittlung von Informationen über Arbeitskosten geregelt.



Die geleisteten Arbeitsstunden kann man entweder aus der Arbeitskostenerhebung nehmen, die in der Arbeitskostenstatistik von Eurostat eingestellt ist, oder aus der VGR. Beide Vorgehensweisen haben Vor- und Nachteile. Im ersten Fall (AKS-Methode) bleibt man im methodischen Rahmen der Arbeitskostenstatistik. Wenn die Arbeitskosten für alle übrigen Aggregate nach derselben Systematik und auf Basis derselben Erhebungen berechnet werden, sollte die eigene Berechnung konsistent mit der Vorgehensweise von Eurostat sein. Nachteil dieser Methode ist allerdings, dass die Daten nur alle vier Jahre im Rahmen der Arbeitskostenerhebung festgestellt werden, sodass die Gewichte nur für die Jahre 1996, 2000 und 2004 vorliegen.<sup>11</sup> Die zweite Berechnungsmethode (VGR-Methode) basiert auf den geleisteten Arbeitsstunden aus der VGR und hat somit den Vorteil, dass die Gewichte für jedes einzelne Jahr ermittelt werden können (für Griechenland nur für 2000-2006). Da die geleisteten Arbeitsstunden aus der Arbeitskostenerhebung (durchschnittliche Anzahl der von Beschäftigten tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden) und aus der VGR (geleistete Arbeitsstunden der Arbeitnehmer) unterschiedlich abgegrenzt sind und in jede der beiden Statistiken weitere Zusatzinformationen aus unterschiedlichen Quellen einfließen, müssen sich die ausgewiesenen Arbeitsstunden unterscheiden. Im Falle Griechenlands sind diese Unterschiede jedoch gewaltig und vollkommen unplausibel.

Mit der AKS-Methode hat die Branche J im Jahr 2000 ein Gewicht von knapp 90 % am Aggregat JK. Im Jahr 2004 beträgt das Gewicht dann nur noch knapp 35 %, was daran liegt, dass die im Sektor J geleisteten Stunden deutlich zurückgegangen sind und die im Sektor K geleisteten Stunden dramatisch zugenommen haben. Die VGR-Methode liefert für das Jahr 2004 ein Gewicht von etwa 39 % (2000: 47%), was von der Größenordnung her eher zu dem Gewicht passt, das auf Basis der Arbeitskostenerhebung für das Jahr 2004 ermittelt wird. Woher die Sprünge in der Statistik und die enormen Diskrepanzen zwischen den Angaben aus der Arbeitskostenstatistik und der VGR kommen, ist bislang ungeklärt, da weder Eurostat noch das nationale griechische Statistikamt eine Erklärung liefern konnten. Dem Datennutzer sollte allerdings bewusst sein, dass die Gewichtung der Komponenten im Aggregat merkliche Auswirkungen auf die Arbeitskosten je Stunde hat, und zwar auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene. So ergibt sich für die Arbeitskosten in der Privatwirtschaft 2003 ein Unterschied von 0,60 Euro je

Stunde, je nachdem, ob man von einem Gewicht der Finanzbranche am Aggregat JK von 90 % oder von 40 % ausgeht (für die Dienstleistungen sogar von einem Euro je Stunde). Das Gewichtungproblem, das exemplarisch am Beispiel Griechenlands dargestellt wurde, ist auch für andere Länder und Wirtschaftszweige zu beobachten; insbesondere beim Subaggregat GHI, weil der Sektor I (Verkehr und Nachrichtenübermittlung) für manche Länder erst ab 2000 betrachtet wird. Anfragen bei den Statistikämtern, woran diese Abweichungen liegen könnten, brachten bislang kein Ergebnis. Eigene Berechnungen mit alternativen Gewichtungsschemata führten ebenfalls zu keiner Lösung des Problems.

### **Ungereimtheiten aufgrund statistischer Umstellungen**

In einzelnen Ländern sind jährliche Wachstumsraten der Arbeitskosten je Stunde unplausibel und können nicht durch Wechselkursänderungen erklärt werden, da die Wachstumsraten in inländischen Währungen ebenfalls sehr stark schwanken. Diese plötzlichen Brüche sind meistens auf Änderungen in der Statistik zurückzuführen. Durch eine Verbreiterung der Umfragebasis sind z.B. die Lohnkosten in Spanien 2001 statistisch gesehen um 8 % gesunken. In Luxemburg wurde ab 2000 die Branche I berücksichtigt, sodass die Lohnkosten um 8,7 % zunahmen. Das sind nur einige Beispiele. Unter dem Strich kann man festhalten: Vergleicht man einzelne Länder anhand ihrer Arbeitskosten, dann sollte man Differenzen von plus/minus ein Euro nicht allzu viel Gewicht beimessen, weil sich diese Unterschiede im Rahmen der normalen statistischen Unsicherheit bewegen.

<sup>11</sup>In der Arbeitskosten-Erhebung 2004 sind für Griechenland Daten für die Arbeitsvolumina und die Arbeitskosten vorhanden. In der Reihe der jährlichen Arbeitskosten je Stunde fehlen erstaunlicherweise entsprechende Angaben für 2004.

## Literatur:

**Düthmann, A./Hohlfeld, P./Horn, G./Logeay, C./Rietzler, K./Stephan, S./Zwiener, R. (2006):**

Arbeitskosten in Deutschland bisher überschätzt. Auswertung der neuen Eurostat-Statistik, IMK Report Nr. 11, download: [http://www.boeckler.de/pdf/p\\_imk\\_report\\_11\\_2006.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_11_2006.pdf)

**Höh, H. (2008):** Engagement deutscher Unternehmen im Ausland, STATmagazin vom 21. April 2008, download: [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Publikationen/STATmagazin/2008/Unternehmen2008\\_\\_4,templateId=renderPrint.psm1\\_\\_nnn=true](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Publikationen/STATmagazin/2008/Unternehmen2008__4,templateId=renderPrint.psm1__nnn=true)

**Horn, G./Logeay, C./Zwiener, R. (2008):** Wer profitierte vom Aufschwung? IMK Report Nr. 27, download: [http://www.boeckler.de/pdf/p\\_imk\\_report\\_27\\_2008.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_27_2008.pdf)

**Horn, G./Logeay, C./Stephan, S./Zwiener, R. (2007):** Preiswerte Arbeit in Deutschland. Auswertung der aktuellen Eurostat Arbeitskostenstatistik, IMK Report Nr. 22, download: [http://www.boeckler.de/pdf/p\\_imk\\_report\\_22\\_2007.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_22_2007.pdf)

**IMK (2007):** Prognose der wirtschaftlichen Lage 2008: Der Abschwung kommt, IMK Report Nr. 25, S. 9-11, download: [http://www.boeckler.de/show\\_product\\_imk.html?productfile=HBS-004017.xml](http://www.boeckler.de/show_product_imk.html?productfile=HBS-004017.xml)

**Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2008):** Arbeitskosten. Noch hält die Kostendisziplin. Anlage zur Pressemitteilung Nr. 40/2008, iwd Nr. 39 vom 25. September 2008, download: [www.presseportal.de/showbin.htm?id=103882&type=document&action=download&atname=PM\\_40-Arbeitskosten-c.pdf](http://www.presseportal.de/showbin.htm?id=103882&type=document&action=download&atname=PM_40-Arbeitskosten-c.pdf)

**IWF (2003):** Germany: Selected Issues. IMF-Country Report Nr. 3/342. 6. November 2003, download: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=16997.0>

**Kinkel, S./Maloca S. (2008):** Produktionsverlagerung rückläufig. Ausmaß und Motive von Produktionsverla-

gerungen und Rückverlagerungen im deutschen Verarbeitenden Gewerbe, Mitteilungen aus der ISI- Erhebung zur Modernisierung der Produktion, Nr. 45, download: [http://www.isi.fhg.de/i/mitteilung\\_pi.htm](http://www.isi.fhg.de/i/mitteilung_pi.htm)

**Monopolkommission (2008):** Weniger Staat, mehr Wettbewerb – Gesundheitsmärkte und staatliche Beihilfen in der Wettbewerbsordnung. Siebzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 2006/2007, download: [http://www.monopolkommission.de/aktuell\\_hg17.html](http://www.monopolkommission.de/aktuell_hg17.html)

**Neligan, A./Schröder, C. (2006):** Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe unter Berücksichtigung des Vorleistungsverbunds, in: IW-Trends, Heft 1/2006, download: [http://www.iwkoeln.de/data/pdf/content/trends01\\_06\\_5.pdf](http://www.iwkoeln.de/data/pdf/content/trends01_06_5.pdf)

**Schröder, C. (2008a):** Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, Heft 4/2008, download: [http://www.iwkoeln.de/Portals/0/pdf/trends04\\_08\\_6.pdf](http://www.iwkoeln.de/Portals/0/pdf/trends04_08_6.pdf)

**Schröder, C. (2008b):** Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, Heft 3/2008, download: [http://www.iwkoeln.de/Portals/0/pdf/trends03\\_08\\_6.pdf](http://www.iwkoeln.de/Portals/0/pdf/trends03_08_6.pdf)

**Statistisches Bundesamt (2008):** Arbeitskosten und Lohnnebenkosten im EU-Vergleich für das Jahr 2007, Pressemitteilung Nr. 160 vom 22.4.2008, download: [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2008/04/PD08\\_\\_160\\_\\_624,templateId=renderPrint.psm1](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2008/04/PD08__160__624,templateId=renderPrint.psm1)

**Statistisches Bundesamt (2006):** Was kostet Arbeit in Deutschland? Ergebnisse der Arbeitskostenerhebung 2004, download: [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pk/2006/Arbeitskostenerhebung/Pressebrochure\\_\\_Arbeitskosten,property=file.pdf](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pk/2006/Arbeitskostenerhebung/Pressebrochure__Arbeitskosten,property=file.pdf)

---

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](mailto:IMK@boeckler.de), <http://www.imk-boeckler.de>

**Redaktionsleitung:** Prof. 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.