

Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich

Christoph Schröder, Dezember 2010

Im Jahr 2009 stiegen im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands die Lohnstückkosten infolge der globalen Wirtschaftskrise um annähernd 16 Prozent. Dies war im internationalen Vergleich auf Nationalwährungs-Basis gerechnet der höchste Anstieg. Die hierzulande drastisch gestiegenen Lohnstückkosten sind vor allem die Folge der durch die weitgehende Beschäftigungssicherung deutlich gesunkenen Produktivität. Dennoch ist das Produktivitätsniveau in Deutschland weiterhin hoch – die Vergleichsländer haben im Durchschnitt einen Rückstand von 16 Prozent. Deutschland erreicht im Ranking allerdings nur noch Platz acht. Das deutsche Lohnstückkostenniveau wurde im Jahr 2009 nur vom Vereinigten Königreich knapp übertroffen. Die Vergleichsländer haben aber im Durchschnitt ein um 18 Prozent niedrigeres Kostenniveau. Die Quartalsdaten zeigen, dass die Lohnstückkosten in Deutschland durch die Konjunkturerholung wieder deutlich sinken. Gleichwohl ist der Vorkrisenstand noch lange nicht erreicht.

Die deutsche Wirtschaft ist dabei, sich von dem starken Nachfrageeinbruch vom Winterhalbjahr 2008/2009 zu erholen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird 2010 gegenüber dem Vorjahr um rund 3 ½ Prozent zulegen. Wachstumsmotor ist der Export, der allerdings in der vorangegangenen Krise besonders stark einbrach (IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2010). Im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtung steht der Warenhandel, der 84 Prozent der deutschen Exporte ausmacht. Dieser setzt sich in den Industrieländern zu fast 90 Prozent aus Gütern des Verarbeitenden Gewerbes zusammen, womit dieser Wirtschaftszweig im Zentrum des internationalen Wettbewerbs steht. Zwar sind über Vorleistungen in einem zunehmenden Maß vor allem unternehmensnahe Dienstleister an der Herstellung von Industriegütern beteiligt. Insgesamt bleibt aber das Verarbeitende Gewerbe eine wichtige Drehscheibe der deutschen Wirtschaft (Grömling/Lichtblau, 2006). Zudem stammen rund 80 Prozent des Arbeitsvolumens, das zur Erstellung von Industriewaren eingesetzt wird, aus dem Verarbeitenden Gewerbe selbst (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2010).

Aussagekraft der Lohnstückkosten

Für die Wettbewerbsfähigkeit des Verarbeitenden Gewerbes ist eine Vielzahl an Faktoren relevant. Die deutsche Industrie hat sich in vielen Bereichen durch ein ausdifferenziertes Leistungsangebot wichtige Alleinstellungsmerkmale verschafft. Diese müssen aber zum einen ständig neu erarbeitet und verteidigt werden. Zum anderen bedeutet dies nicht, dass sich die deutsche Industrie dem Preiswettbewerb entziehen könnte. Die hierzulande hohen Arbeitskosten (Schröder, 2010) müssen durch eine entsprechend hohe Produktivität kompensiert werden. Die Lohnstückkosten, also das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität, haben deshalb eine hohe Bedeutung. Geht es um die Wahl eines neuen Produktionsstandorts, sind jedoch die reinen Arbeitskostenunterschiede von großer Wichtigkeit (Höh, 2008). Denn bei Auslandsinvestitionen werden – sofern im Zielland ausreichend qualifizierte Mitarbeiter vorhanden sind – der technische Standard und das Know-how, also das heimische Produktivitätsniveau, international mobil. Besonders bei Verlagerungen in mittel- und osteuropäische Länder haben daher Arbeitskostenunterschiede ein ausschlaggebendes Gewicht (Buch et al., 2007).

Auf der Basis einer gemeinsamen Währung informiert der internationale Vergleich der Lohnstückkostenentwicklung darüber, ob und in welchem Ausmaß sich die Kostenposition eines Landes gegenüber seinen Konkurrenten verändert hat. Der Vergleich in nationaler Währung zeigt, ob die Veränderungen der Wettbewerbsposition in erster Linie hausgemacht oder ob sie überwiegend auf Wechselkursverschiebungen zurückzuführen sind. Die Lohnstückkostenniveaus verdeutlichen, ob die gezahlten Löhne durch eine entsprechend hohe Arbeitsproduktivität unterfüttert sind oder ob die heimischen Unternehmen pro Wertschöpfungseinheit höhere Lohnkosten als ihre Konkurrenten zu tragen haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung sein. Zu berücksichtigen sind zudem die Anpassungsreaktionen: Wenn infolge überzogener Lohnerhöhungen Arbeitsplätze unrentabel werden, gehen durch Entlassungen oder Betriebsschließungen vor allem die Arbeitsplätze mit den höchsten Lohnstückkosten verloren. Dies sind in Deutschland vielfach Stellen mit geringer Produktivität. Durch diese Freisetzungseffekte steigt die Produktivität, und die Lohnstückkosten sinken. Bei der Bewertung der Lohnstückkostenentwicklung muss daher auch der Beschäftigungsverlauf berücksichtigt werden.

Die Lohnstückkosten in nationaler Währung (LSK_{nw}) sind durch die Relation von Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde zur realen Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde definiert. Dennoch sind für die Berechnungen Angaben zur Arbeitszeit nicht zwingend erforderlich. Denn aufgrund der niedrigen Selbstständigenquote in der Industrie kann – sofern

für ein Land keine gesonderten Arbeitszeitangaben sowohl für Arbeitnehmer als auch für Erwerbstätige vorliegen – ohne nennenswerte Verzerrungen unterstellt werden, dass die Arbeitszeit je Erwerbstätigen mit der je Arbeitnehmer identisch ist. Damit lassen sich die Lohnstückkosten auch aus dem Verhältnis der Arbeitskosten (AK) je Arbeitnehmer (AN) und der Wertschöpfung (BWS) je Erwerbstätigen (ET) errechnen, da sich die Arbeitszeit dann herauskürzt:

$$LSK_{zw} = \frac{AK}{AN} : \frac{BWS}{ET}$$

Für internationale Vergleiche müssen die Lohnstückkosten in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt werden. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln) wählt hierfür den Euro. Da es diese Währung erst seit 1999 gibt, werden Werte aus früheren Jahren zunächst in D-Mark umgerechnet und dann mit dem unwiderruflichen Umrechnungskurs von 1,95583 DM je Euro konvertiert. Auf die relative Kostenposition eines Landes hat die Wahl der Währung keinen Einfluss. Die Lohnstückkosten in gemeinsamer Währung steigen, wenn die auf Euro-Basis umgerechneten Arbeitskosten stärker zunehmen als die auf Basis von konstanten Preisen und gemeinsamen Wechselkursen bewertete Produktivität.

Datenbasis und Berechnungsmethode

Der aktuelle internationale Produktivitäts- und Lohnstückkostenvergleich des IW Köln umfasst 28 Industrieländer, die mehr als die Hälfte der weltweiten Warenausfuhren repräsentieren. Für die Vergleiche der Produktivität und der Arbeitskostendynamik schränkt sich der Länderkreis auf 22 Standorte ein, da für einige Länder überhaupt keine zuverlässigen Daten zur Arbeitszeit vorliegen. Als Basisquelle werden Daten aus den jährlichen und teilweise auch vierteljährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) der OECD benutzt. Ergänzt werden die Daten in einigen Fällen durch VGR-Daten der europäischen Statistikbehörde Eurostat, des U.S. Department of Labor und nationaler Quellen sowie durch weitere Hilfsstatistiken.

Da VGR-Daten die Berechnungsbasis bilden, sind die Arbeitskosten hier anders abgegrenzt als bei der Arbeitskostenerhebung der Europäischen Union (EU). So gehören beispielsweise die Ausbildungsaufwendungen nach dem EU-Konzept zu den Personalzusatzkosten, in der VGR-Systematik dagegen zu den Vorleistungen. Auch die Vergütungen für die Auszubildenden werden unterschiedlich behandelt. Zudem wurden in jüngerer Vergangenheit die VGR-Daten häufig und in einem großen Umfang revidiert. Diese Revisionen sind für Verteilungsanalysen (Brümmerhoff/Grömling, 2010) und auch für den Lohnstückkostenvergleich des IW Köln relevant. Zumindest sind vor diesem Hintergrund die Ergebnisse am

aktuellen Rand als vorläufig anzusehen. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlichen Arbeitskostenvergleich des IW Köln (Schröder, 2010) kompatibel, der auf dem EU-Konzept aufbaut. Empirisch zeigen sich dennoch für die meisten Länder ähnliche Relationen mit einem zumeist leicht niedrigeren Niveau gemäß dem VGR-Konzept.

In welchem Ausmaß ein heimisches Produkt im Vergleich zum Ausland mit Lohnkosten belastet ist, kann mithilfe von international vergleichbaren Lohnstückkostenniveaus gemessen werden. Die Arbeitskosten sowie die Produktivitäts- und Lohnstückkostenniveaus werden zunächst nach der folgenden Methode ermittelt:

- Die nationalen Arbeitskosten werden zu dem jahresdurchschnittlichen Wechselkurs in Euro umgerechnet.
- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2009 bewertet, um ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Vergleich

Die deutsche Industrie lag im Jahr 2009 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus von 22 Industrieländern auf Basis eines gemeinsamen Wechselkurses an achter Position (Tabelle 1). An der Spitze befindet sich Norwegen, dessen Industrie eine um ein Drittel höhere Produktivität als die in Deutschland verbuchen kann, vor Belgien mit einem Produktivitätsvorsprung von 16 Prozent. Die Nachbarländer Niederlande, Dänemark und Österreich sowie Finnland haben Produktivitätsvorteile von um die 10 Prozent. An Deutschland vorbeigezogen sind auch die USA, deren Produktivitätsniveau 2009 um 3 Prozent höher war. Die übrigen großen Industrieländer sind dagegen hinter Deutschland platziert: Frankreich hat ein um 6 Prozent niedrigeres Produktivitätsniveau, Japan und Kanada liegen bereits um ein knappes Viertel zurück, und die britische und italienische Industrie haben sogar ein um mehr als 30 Prozent niedrigeres Produktivitätsniveau. Mit deutlichem Rückstand am unteren Ende des Produktivitätsrankings liegen das aufstrebende Südkorea und die neuen EU-Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa und dem Baltikum. Sie kommen lediglich auf 20 Prozent (Estland) bis 37 Prozent (Südkorea) des deutschen Produktivitätsniveaus. Im Durchschnitt dieser 22 Länder ist die Produktivität der ausländischen Konkurrenz somit um 16 Prozent niedriger als die deutsche.

Tabelle 1

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Jahr 2009

Angaben für das Verarbeitende Gewerbe je geleistete Stunde; Index Deutschland = 100

	Produktivität		Arbeitskosten
	Wechselkurs-Basis	Kaufkraftparitäten-Basis	
Norwegen	133	105	112
Belgien	116	108	102
Niederlande	112	107	90
Dänemark	109	80	101
Österreich	108	102	85
Finnland	108	94	90
USA	103	116	80
Deutschland	100	100	100
Frankreich	94	86	91
Schweden	90	87	74
Durchschnitt¹⁾	84	88	71
Japan	77	71	60
Kanada	76	82	60
Spanien	71	82	57
Italien	69	70	67
Australien	68	67	53
Vereinigtes Königreich	68	79	69
Südkorea	37	67	26
Slowakische Republik	35	54	23
Tschechische Republik	28	44	20
Ungarn	24	42	15
Litauen	22	–	14
Estland	20	31	18

Produktivität: Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009; Produktivität auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Litauen.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der deutlichen Währungsbewegungen schwer zu bestimmen. So reichte etwa die Euro-Schwäche noch bis in das Jahr 2002 hinein. Danach erholte sich der Euro-Wechselkurs wieder kräftig. Nicht zuletzt deswegen lagen die USA im Produktivitätsranking des Jahres 2002 noch vorn. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich daher eine Bewertung auf Basis von Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine zuverlässigen Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt,

wird mit den gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gerechnet. Bei dieser Berechnung verringert sich der deutsche Produktivitätsvorsprung gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder (ohne Litauen) etwas – die ausländische Konkurrenz liegt nur noch 12 Prozent zurück (Tabelle 1). Dennoch verbessert sich Deutschland in der Produktivitätsrangliste auf Basis von Kaufkraftparitäten um zwei Plätze auf die sechste Position, weil Dänemark und Finnland wegen ihres hohen Preisniveaus hinter Deutschland zurückfallen. Dagegen rücken die neuen Mitglieder der EU und Südkorea auf – das asiatische Industrieland erreicht auf Kaufkraftparitäten-Basis immerhin zwei Drittel des deutschen Produktivitätsniveaus und zieht mit Australien gleich.

Insgesamt schneidet Deutschland im Produktivitätsvergleich deutlich überdurchschnittlich, aber keineswegs herausragend ab. Dies ist teilweise auch dem Produktivitätsrückgang während der Krise geschuldet, auf den noch näher eingegangen wird. Zudem gibt es mehrere Gründe dafür, dass die deutsche Produktivitätsperformance im internationalen Vergleich eher unterschätzt wird:

- In Deutschland sind durch das duale Ausbildungssystem besonders viele junge Menschen beschäftigt, die den Betrieben nur sehr begrenzt zur Verfügung stehen und daher nur eine geringe Wertschöpfung erbringen. Dies vermindert einerseits die Produktivität, senkt andererseits aber auch die ausgewiesenen Arbeitskosten je Stunde.
- Vergleichsweise arbeitsintensive Branchen wie der Maschinenbau sind in Deutschland überdurchschnittlich repräsentiert. Durch diesen Struktureffekt könnte hierzulande das Produktivitätsniveau niedriger und das Lohnstückkostenniveau höher ausfallen. Zudem könnte sich die hohe Produktdifferenzierung etwa in der Automobilindustrie, die es schwerer macht, „economies of scale“ zu nutzen, nachteilig auf das Produktivitätsniveau auswirken (Europäische Kommission, 2004, 245). Hingegen besteht in Deutschland ein besonders starker Anreiz, einfache Dienstleistungstätigkeiten auszulagern, da das Kostengefälle zwischen Industrie und Dienstleistern hierzulande besonders hoch ist (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2010).

Die großen Unterschiede in der Produktivität spiegeln sich in den Arbeitskosten wider. So hat Norwegen als produktivstes Land die mit Abstand höchsten Arbeitskosten zu tragen (Tabelle 1). Die estnische Industrie ist als Schlusslicht des Rankings nur ein Fünftel so produktiv wie die deutsche, ihre Arbeitskosten betragen aber sogar nur 18 Prozent des deutschen Niveaus. Für die meisten Länder gilt, dass sich – in Relation zu Deutschland – für die Produktivität höhere Werte ergeben als für die Arbeitskosten. Das in Deutschland vergleichsweise hohe Produktivitätsniveau reicht also nicht aus, um den Wettbewerbsnach-

teil der hohen Arbeitskosten aufzufangen. Dies zeigt der folgende internationale Vergleich der Lohnstückkostenniveaus.

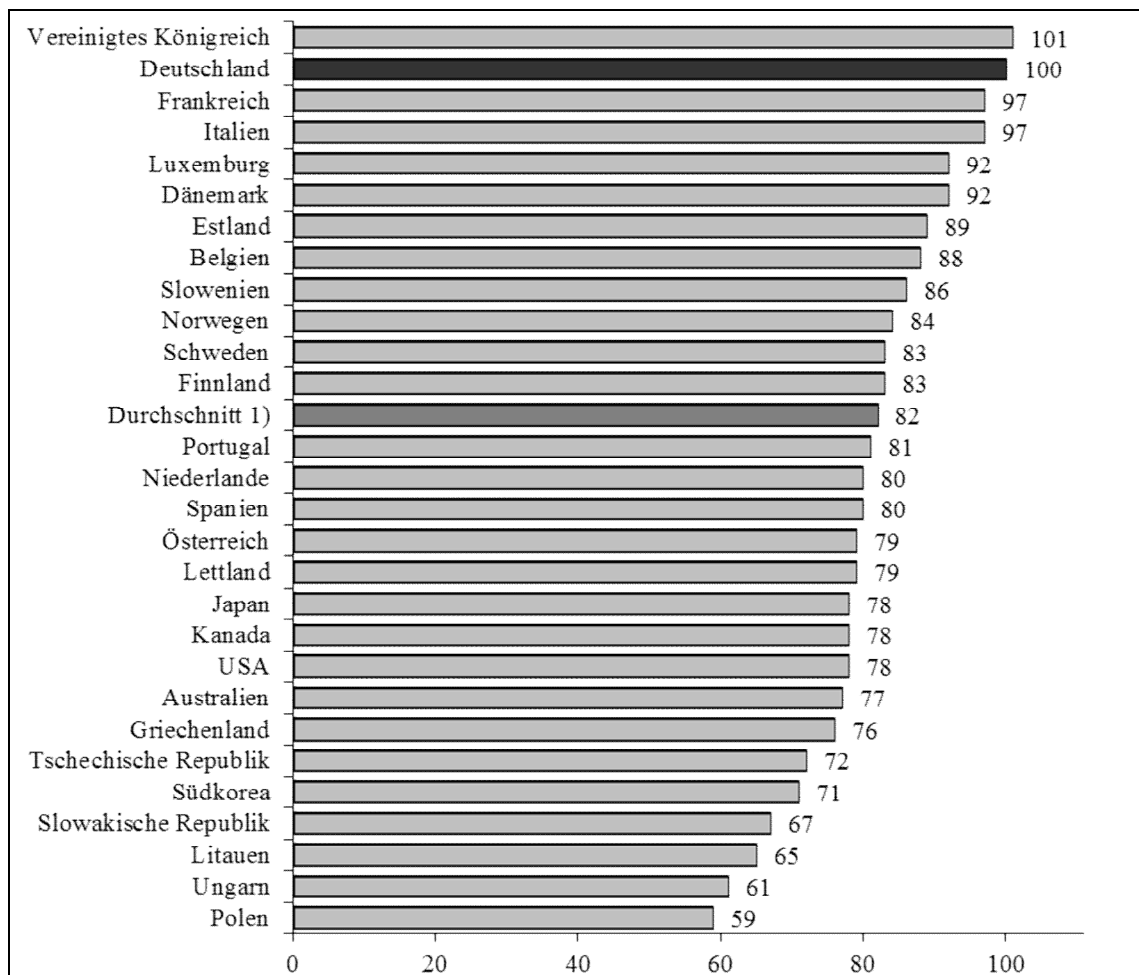
Lohnstückkostenniveau im Vergleich

Wird die Wertschöpfung mit den Wechselkursen des Jahres 2009 bewertet, belegt Deutschland unter den 28 verglichenen Ländern beim internationalen Lohnstückkostenvergleich knapp hinter dem Vereinigten Königreich den zweitschlechtesten Platz (Abbildung 1):

Abbildung 1

Lohnstückkostenniveau im Jahr 2009

Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2009. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor;

- Im Durchschnitt ist das Lohnstückkostenniveau in den Konkurrenzländern um 18 Prozent niedriger als das deutsche. Insgesamt sind die Unterschiede zwischen den Ländern wesentlich kleiner als beim Produktivitätsranking oder bei der Arbeitskostenrangliste.
- Bei den vier größten europäischen Volkswirtschaften – Deutschland, Vereinigtes Königreich, Frankreich und Italien – liegen die Lohnstückkosten auf ähnlich hohem Niveau. Dennoch ergibt sich auch innerhalb Europas für Deutschland noch ein nennenswertes Kostenhandikap von 14 Prozent. Dies erklärt sich damit, dass beispielsweise die Niederlande als relativ kleines Land genauso exportstark sind wie Frankreich und daher mit etwa gleich großem Gewicht in die Berechnung eingehen. Außerhalb Europas haben die USA, Japan und Kanada um 22 Prozent niedrigere Lohnstückkosten.
- Gegenüber der Dokumentation aus dem Vorjahr (Schröder, 2009) haben sich die Ergebnisse aus deutscher Sicht deutlich verschlechtert. Für das Jahr 2008 ermittelte das IW Köln noch einen Lohnstückkostennachteil von 8 Prozent. Das jetzt mehr als doppelt so hohe Kostenhandikap ergibt sich zwar zu einem kleinen Teil aus Datenrevisionen – besonders der Lohnstückkostenanstieg 2007/2008 wurde für Deutschland kräftig nach oben korrigiert –, vor allem sind aber die Lohnstückkosten in Deutschland im Jahr 2009 deutlich kräftiger gestiegen als bei der Konkurrenz.

Arbeitskosten und Produktivität im Zeitverlauf

Neben dem Niveau, das für die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Industrieprodukte entscheidend ist, gibt die Entwicklung der Lohnstückkosten Aufschluss darüber, wie sich die Wettbewerbsposition im Zeitablauf verändert. Die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten auf Nationalwährungs-Basis ist die Grundlage dieses Dynamikvergleichs (Tabellen 2 und 3).

Im Zeitraum 1991 bis 2009 stiegen die deutschen Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 3,5 Prozent pro Jahr. Damit ist die Dynamik in Deutschland einerseits nur geringfügig schwächer als im gewogenen Mittel der Konkurrenzländer (3,7 Prozent). Andererseits wurden deutlich niedrigere Anstiegsraten als in Deutschland nur in wenigen Ländern erzielt: Belgien, Luxemburg und Kanada vermochten den jährlichen Kostenanstieg im Durchschnitt knapp unter 3 Prozent zu halten, und in Japan stiegen die Arbeitskosten pro Jahr sogar lediglich um 1,0 Prozent. Besonders hohe Zuwächse von durchschnittlich über 10 Prozent hatten Südkorea und im neuen Jahrtausend Litauen und Estland (Tabelle 2).

Tabelle 2

Arbeitskostenentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2009	1991/2000	2000/2008	2008/2009
Südkorea	10,4	12,1	9,5	3,7
Norwegen	4,6	4,2	5,1	5,0
Australien	4,1	3,6	5,2	1,0
Spanien	4,1	3,9	4,6	2,2
Vereinigtes Königreich	4,0	3,2	4,5	7,0
Finnland	4,0	4,4	3,8	1,3
Dänemark	3,7	2,8	4,8	3,8
Durchschnitt¹⁾	3,7	3,9	3,7	2,6
Niederlande	3,6	3,7	3,6	3,3
Italien	3,6	3,9	3,1	5,3
Österreich	3,6	3,8	3,1	5,6
USA	3,6	3,9	3,2	3,3
Deutschland	3,5	4,5	2,2	5,1
Schweden	3,5	3,3	3,6	4,1
Frankreich	3,3	3,3	3,7	0,3
Belgien	2,8	2,4	3,7	0,3
Luxemburg	2,8	3,5	2,0	2,2
Kanada	2,8	2,4	3,3	1,3
Japan	1,0	2,0	0,2	-1,1
Estland	-	-	11,3	6,3
Litauen	-	-	10,4	-10,0
Slowakische Republik	-	-	8,4	5,4
Ungarn	-	-	7,6	0,1
Tschechische Republik	-	-	6,9	-1,2

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009, ohne Estland, Litauen, Slowakische Republik, Tschechische Republik und Ungarn.

Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor;
Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Anders als im Durchschnitt der Konkurrenzländer hat sich der Kostenanstieg in Deutschland im Zeitablauf deutlich verlangsamt. In den 1990er-Jahren betrug der Zuwachs bei den Arbeitskosten hierzulande noch 4,5 Prozent – noch schneller stiegen die Arbeitskosten lediglich in Südkorea. Diese hohe Dynamik erklärt sich vor allem mit der mangelnden Kostendisziplin in den ersten Jahren nach der deutschen Einheit. Denn in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre legten die Arbeitskosten hierzulande noch um mehr als 6 Prozent pro Jahr zu, in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts hatte sich die Anstiegsrate bereits auf 3,1 Prozent

reduziert. Die Anfang der 1990er-Jahre hohen Zuwachsraten sind zwar durch die Vereinigung und den Aufholprozess der ostdeutschen Löhne beeinflusst, aber keineswegs allein auf diesen Sondereffekt zurückzuführen. Denn auch in Westdeutschland stiegen zwischen 1991 und 1995 die Arbeitskosten um jährlich 5,5 Prozent. Im neuen Jahrtausend zählte Deutschland bis zum Jahr 2008 zu den kostenstabilsten Standorten – die Anstiegsrate von jährlich 2,2 Prozent wurde nur von Luxemburg und Japan unterboten. Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise zeigen sich besonders im Vergleich der Jahre 2008 und 2009. In Deutschland sind zwischen diesen Jahren die Arbeitskosten um 5,1 Prozent gestiegen. Dieser im internationalen und im intertemporalen Vergleich hohe Zuwachs erklärt sich dadurch, dass besonders durch den Abbau von Arbeitszeitguthaben auf Zeitkonten die geleistete Arbeitszeit bei unverändertem Gehalt zurückgegangen ist. Zudem ist auch die öffentlich geförderte Kurzarbeit für den Arbeitgeber nicht umsonst, da er Remanenzkosten, beispielsweise durch die unverminderte Entlohnung für Urlaubs- und Feiertage, zu tragen hat (Bach/Spitznagel, 2009). Auch im Ausland wurden als Reaktion auf die Wirtschaftskrise die Arbeitskosten nur in wenigen Fällen gesenkt. Ausnahmen sind lediglich Japan und die Tschechische Republik mit leichten Kostenrückgängen und vor allem Litauen, wo die Arbeitskosten um 10 Prozent reduziert wurden.

Der insgesamt durchschnittlichen Entwicklung der deutschen Arbeitskosten steht ein insgesamt unterdurchschnittlicher Produktivitätsanstieg gegenüber (Tabelle 3): Die reale Bruttowertschöpfung je Beschäftigtenstunde nahm in Deutschland im Untersuchungszeitraum 1991 bis 2009 im Jahresdurchschnitt um 2,3 Prozent zu und blieb damit um 0,9 Prozentpunkte unter dem durchschnittlichen Produktivitätsplus der übrigen Länder. Das aufstrebende Südkorea erreichte hingegen einen durchschnittlichen Produktivitätszuwachs von über 9 Prozent pro Jahr. Mit Finnland, Schweden und den USA erreichten aber auch drei etablierte Industrieländer mit Zuwächsen von um die 5 Prozent pro Jahr eine mehr als doppelt so hohe Dynamik wie Deutschland.

Betrachtet man die Teilzeiträume, wird deutlich, dass Deutschland vor allem in den 1990er-Jahren und in der letzten Wirtschaftskrise nicht mit der Produktivitätsentwicklung des Auslands Schritt hielt. In den ersten acht Jahren des neuen Jahrtausends blieb die deutsche Produktivitätsdynamik dagegen nur um 0,3 Prozentpunkte hinter der Konkurrenz zurück. Spiegelt die schwache Produktivitätsperformance in den 1990er-Jahren noch die damalige Angebotsschwäche der deutschen Industrie wider, zeigt sie derzeit auf, dass die einzelnen Länder unterschiedlich auf die Wirtschaftskrise reagiert haben – hierauf wird weiter unten noch näher eingegangen. Um hierzulande trotz des Nachfrageeinbruchs die Beschäftigung weitgehend konstant zu halten, wurde ein deutlicher Produktivitätsrückgang in Kauf

genommen. So verringerte sich die industrielle Wertschöpfung je Erwerbstätigenstunde in Deutschland um mehr als 9 Prozent – der stärkste Rückgang nach Finnland –, obwohl sich die Arbeitszeit deutlich verminderte. Auch andere Länder wie Schweden, Österreich, Frankreich und Japan verzeichneten deutliche Produktivitätsrückgänge zwischen 7 und knapp 9 Prozent. Dagegen erhöhte sich beispielsweise in Südkorea, den USA, Norwegen, Litauen und vor allem in der Slowakischen Republik die Produktivität auch während der Wirtschaftskrise noch leicht bis deutlich. Im Durchschnitt der ausländischen Konkurrenz war daher der Produktivitätsrückgang im Jahr 2009 mit 3,5 Prozent wesentlich moderater als in Deutschland.

Tabelle 3

Produktivitätsentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Bruttowertschöpfung je Stunde, Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2009	1991/2000	2000/2008	2008/2009
Südkorea	9,3	10,9	8,3	3,1
Finnland	5,8	7,6	6,0	-10,9
Schweden	5,6	7,5	5,2	-7,3
USA	4,6	4,7	4,9	0,9
Österreich	3,4	4,5	3,6	-7,2
Durchschnitt¹⁾	3,2	4,1	3,0	-3,5
Frankreich	3,0	4,4	2,9	-7,3
Niederlande	2,9	3,8	2,9	-4,7
Japan	2,5	3,1	3,3	-8,6
Vereinigtes Königreich	2,5	2,3	3,6	-4,5
Belgien	2,4	2,8	2,7	-4,3
Deutschland	2,3	3,3	2,7	-9,2
Dänemark	2,2	2,4	2,5	-2,3
Kanada	1,8	3,4	0,3	0,0
Australien	1,6	2,0	1,9	-4,7
Norwegen	1,6	0,8	2,6	0,5
Spanien	1,4	1,6	1,4	-0,7
Italien	1,0	2,9	-0,2	-6,0
Slowakische Republik	-	-	12,8	8,7
Litauen	-	-	7,7	2,6
Tschechische Republik	-	-	7,3	-3,3
Estland	-	-	6,9	-2,1
Ungarn	-	-	5,7	-5,1

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009, ohne Estland, Litauen, Slowakische Republik, Tschechische Republik und Ungarn.

Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Lohnstückkostendynamik

Auf Nationalwährungs-Basis stiegen die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1991 bis 2009 um 1,2 Prozent pro Jahr (Tabelle 4). Damit schneidet Deutschland langfristig etwas schlechter ab als das Ausland, das im Durchschnitt nur einen Anstieg um 0,5 Prozent verzeichnete. Immerhin vier Länder – darunter Japan und die USA – konnten ihre Lohnstückkosten langfristig spürbar senken. Die mit Abstand geringste Kostendisziplin zeigte dagegen Griechenland mit einer jährlichen Zuwachsrate von annähernd 6 Prozent – doppelt so hoch wie in Norwegen, dem Land mit der zweithöchsten Zuwachsrate.

Tabelle 4

Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2009	1991/2000	2000/2008	2008/2009
Schweden	-1,8	-3,5	-1,5	12,2
Finnland	-1,7	-2,9	-2,1	13,7
Japan	-1,5	-1,2	-2,9	8,2
USA	-0,9	-0,7	-1,6	2,4
Österreich	0,2	-0,7	-0,4	13,8
Frankreich	0,3	-1,0	0,8	8,3
Belgien	0,5	-0,4	0,9	4,8
Durchschnitt¹⁾	0,5	-0,1	0,4	6,4
Niederlande	0,7	-0,1	0,7	8,4
Kanada	0,9	-0,9	3,1	1,3
Südkorea	1,1	1,1	1,1	0,5
Luxemburg	1,2	-1,4	3,2	8,6
Deutschland	1,2	1,2	-0,5	15,7
Vereinigtes Königreich	1,5	0,8	0,9	12,1
Dänemark	1,5	0,4	2,2	6,2
Australien	2,5	1,5	3,2	6,0
Italien	2,6	1,0	3,3	12,0
Portugal	2,6	3,0	1,7	7,0
Spanien	2,7	2,3	3,2	2,9
Norwegen	3,0	3,4	2,4	4,5
Griechenland	5,9	7,2	5,8	-5,5
Slowakische Republik	-	-	-3,9	-3,1
Polen	-	-	-3,3	-7,2
Tschechische Republik	-	-	-0,3	2,2
Ungarn	-	-	1,8	5,5
Slowenien	-	-	1,9	9,5
Litauen	-	-	2,5	-12,3
Estland	-	-	4,2	8,6
Lettland	-	-	8,1	-13,8

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009.

Quellen: Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

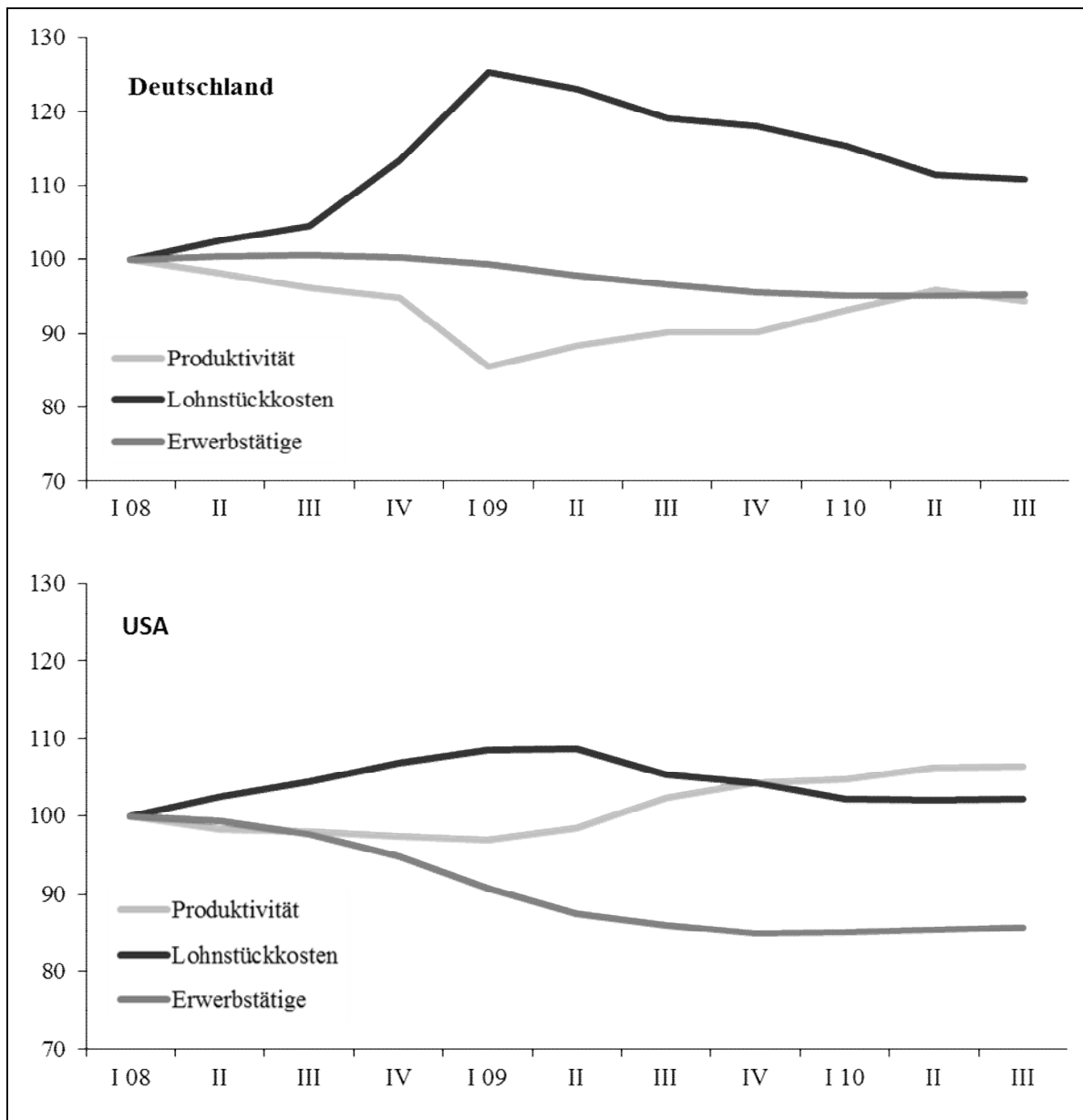
Während bei der ausländischen Konkurrenz insgesamt die Lohnstückkosten über den gesamten Zeitablauf keine großen Schwankungen zeigten und erst in der Wirtschaftskrise merklich anzogen, war in Deutschland ein ausgeprägtes Auf und Ab zu beobachten. Zwar stiegen die Lohnstückkosten in den 1990er-Jahren im Ausmaß des langfristigen Durchschnitts in Höhe von 1,2 Prozent. Dahinter verbergen sich aber ein deutlicher Anstieg von jährlich 3,4 Prozent in der Teilperiode 1991 bis 1995 und ein Rückgang von jährlich 0,5 Prozent in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre. Die deutsche Performance verbesserte sich dann noch weiter – im Zeitraum von 2003 bis 2006 sanken die Lohnstückkosten sogar dreimal in Folge um rund 3 Prozent –, bis es im Jahr 2008 im Gefolge der Wirtschaftskrise wieder zu einem deutlichen Anstieg der Lohnstückkosten in Höhe von knapp 8 Prozent kam. Im Jahr 2009 betrug der Anstieg sogar fast 16 Prozent und fiel damit im internationalen Vergleich am stärksten aus. Hierin spiegelte sich vor allem der deutliche Produktivitätsrückgang während der Wirtschaftskrise wider. In den USA erhöhten sich die Lohnstückkosten im Jahr 2009 dagegen nur um 2,4 Prozent.

Hintergrund dieser Divergenz ist die unterschiedliche Reaktionsweise auf die Wirtschaftskrise, die Abbildung 2 verdeutlicht. In Deutschland wurde – auch angesichts des vorhergehenden Fachkräftemangels – versucht, die Beschäftigung weitgehend zu halten. Dies führte aufgrund des starken Nachfrageeinbruchs trotz deutlicher Arbeitszeitverkürzung zu einem Rückgang der Produktivität auf Stundenbasis. Der Tiefpunkt wurde bereits im ersten Quartal 2009 erreicht, als die Produktivität fast 15 Prozent niedriger war als vor Einbruch der Wirtschaftskrise. Da zudem die Arbeitskosten je Stunde noch beschleunigt anstiegen, lagen die Lohnstückkosten in der Spitze um 25 Prozent über dem Vorkrisenniveau. Durch die wieder anziehende Konjunktur sind die Lohnstückkosten wieder deutlich gesunken. Sie waren im dritten Quartal 2010 aber noch immer um fast 11 Prozent höher als zu Beginn des Jahres 2008. In den USA wurde dagegen das Beschäftigungsniveau fast unmittelbar an die verringerte Güternachfrage angepasst. Die Produktivität gab daher nur vorübergehend leicht nach, und die Lohnstückkosten sind inzwischen wieder fast auf Vorkrisenniveau zurückgefallen. Die Anzahl der Erwerbstätigen lag im dritten Quartal 2010 um 14 Prozent unter Vorkrisenniveau und hat sich seit dem Tiefpunkt im letzten Quartal 2009 nur marginal erholt. Welches Modell sich als erfolgreich erweist, wird sich zeigen. Der geringe Kündigungsschutz und die Mobilität der Mitarbeiter in den USA begünstigen dort eine schnelle Anpassung der Beschäftigung an die Konjunktur. In Deutschland lassen sich durch vorübergehendes Horten von Arbeitskräften Abfindungszahlungen und die Kosten für Anwerbung und Einarbeitung vermeiden. Zu langes Festhalten an überschüssiger Belegschaft belastet jedoch die Kostenwettbewerbsfähigkeit und behindert den Strukturwandel.

Abbildung 2

Deutschland und die USA in der Wirtschaftskrise

Produktivität, Lohnstückkosten und Erwerbstätige im Verarbeitenden Gewerbe,
Index 1. Quartal 2008 = 100



Saisonbereinigte Werte; Produktivität: Bruttowertschöpfung je Stunde.

Quellen: Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Wechselkurseinfluss

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen auch Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. In der Theorie sollen flexible Wechselkurse Preis- und Kostenunterschiede zwar eibebnen, in der Realität wird diese Ausgleichs-

funktion aber nicht immer erfüllt. Dies zeigt sich bei dem Lohnstückkostenvergleich auf Euro-Basis (Tabelle 5):

Tabelle 5

Lohnstückkostendynamik auf Euro-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2009	1991/2000	2000/2008	2008/2009
Schweden	-3,9	-5,2	-3,1	1,6
Finnland	-2,9	-5,3	-2,1	13,7
Südkorea	-2,9	-1,0	-4,2	-8,9
USA	-1,9	2,0	-7,2	8,0
Japan	-0,4	4,1	-8,0	26,6
Vereinigtes Königreich	-0,2	1,9	-2,4	0,2
Durchschnitt¹⁾	-0,1	0,6	-1,8	7,6
Kanada	0,0	-1,1	1,4	-0,3
Österreich	0,2	-0,7	-0,4	13,8
Frankreich	0,3	-0,9	0,8	8,3
Belgien	0,4	-0,4	0,9	4,8
Niederlande	0,7	-0,1	0,7	8,4
Spanien	1,0	-1,2	3,2	2,9
Italien	1,0	-2,1	3,3	12,0
Luxemburg	1,1	-1,4	3,2	8,6
Deutschland	1,2	1,2	-0,5	15,7
Dänemark	1,6	0,5	2,2	6,4
Australien	1,6	0,9	2,0	4,1
Portugal	1,7	1,2	1,7	7,0
Norwegen	2,2	2,7	2,2	-1,5
Griechenland	3,2	2,0	5,7	-5,5
Polen	-	-	-1,7	-24,7
Slowakische Republik	-	-	-0,1	0,6
Slowenien	-	-	0,0	9,5
Ungarn	-	-	2,2	-5,3
Litauen	-	-	3,4	-12,3
Estland	-	-	4,2	8,6
Tschechische Republik	-	-	4,2	-3,5
Lettland	-	-	5,1	-14,2

Die DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

- Finnland und Schweden, die schon auf Nationalwährungs-Basis gerechnet zu den Ländern mit der günstigsten Lohnstückkostenentwicklung gehören, konnten ihre Position durch die deutliche Abwertung ihrer Währungen noch stärken.

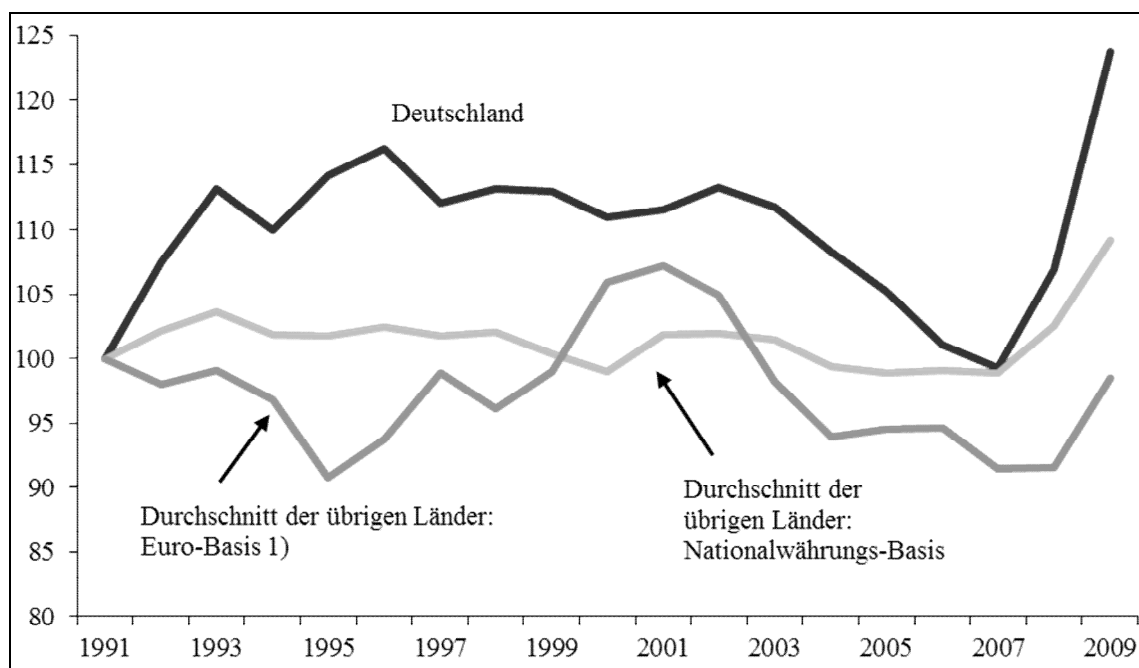
- Norwegen, das Land mit der gemessen an der Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis zweitgeringsten Kostendisziplin, erhält dagegen nur eine geringe Entlastung durch Abwertungen.

Für Deutschland wirkte sich die Wechselkursentwicklung über den Gesamtzeitraum betrachtet leicht nachteilig aus: Auf Euro-Basis gerechnet, gab es nur fünf Standorte mit einer ungünstigeren Lohnstückkostenentwicklung, während es auf Nationalwährungs-Basis immerhin noch acht Länder waren. Im Durchschnitt der Konkurrenzländer sind die in Euro gerechneten Lohnstückkosten im Jahresdurchschnitt leicht um 0,1 Prozent oder um insgesamt 1,5 Prozent gesunken, während sie auf Nationalwährungs-Basis um insgesamt 9 Prozent anstiegen. Gegenüber der ausländischen Konkurrenz insgesamt hat Deutschland über den gesamten Betrachtungszeitraum 1991 bis 2009 ein Lohnstückkostenhandikap aufgebaut. Um dies im Zeitverlauf genauer darzustellen, werden zunächst die jährlichen Veränderungsrate der Lohnstückkosten aller hier betrachteten Länder (ohne Deutschland und ohne die neuen EU-Mitglieder aus Mittel- und Osteuropa) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 2007 bis 2009 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 3).

Abbildung 3

Lohnstückkostenentwicklung

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2007 bis 2009.

1) Die DM-Werte wurden mit dem festen DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Vier Phasen

Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, dann entwickelten sich die Lohnstückkosten im Ausland auf Euro-Basis um 20 Prozent günstiger als in Deutschland. Diese Kostenschere zwischen Deutschland und der ausländischen Konkurrenz öffnete sich aber nicht kontinuierlich, sondern es gibt vielmehr vier Phasen:

1. Im Zeitraum 1991 bis Mitte der 1990er-Jahre war der Kostendruck in Deutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die deutschen Lohnstückkosten stiegen bis zum Jahr 1996 um mehr als 16 Prozent, während sie im Ausland auf Nationalwährungs-Basis in etwa konstant blieben. Die Aufwertung der D-Mark vergrößerte diesen Nachteil der deutschen Industrie bis zum Jahr 1995 zusätzlich.
2. Im Zeitraum 1996 bis 2001 gingen die deutschen Lohnstückkosten leicht zurück, während sie im Ausland in heimischer Währung weiterhin kaum Bewegung zeigten. Die Wechselkursentwicklung sorgte jedoch dafür, dass der in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre gegenüber den Konkurrenzländern entstandene Kostennachteil weitgehend ausgeglichen wurde.
3. Auch im Zeitraum 2001 bis 2007 blieben die Lohnstückkosten im Ausland auf Nationalwährungs-Basis stabil. Abwertungsbedingt resultierte daraus dort aber ein Rückgang der Lohnstückkosten auf Euro-Basis von insgesamt knapp 15 Prozent. Dem konnte Deutschland bis 2003 zunächst nur stagnierende, dann aber stark sinkende Lohnstückkosten entgegenhalten. Insgesamt gingen hierzulande die Lohnstückkosten in dieser Phase um 11 Prozent zurück, sodass sich das Wiederöffnen der Kostenschere zum Ausland trotz des starken Euro deutlich eindämmen ließ.
4. In den letzten beiden Jahren des Untersuchungszeitraums stiegen die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis in Deutschland wieder deutlich kräftiger an als im Ausland: Bereits im Jahr 2008 zeigten sich hierzulande mit einem Anstieg von knapp 8 Prozent die Auswirkungen der Wirtschaftskrise, und im Jahr 2009 legten die Lohnstückkosten nochmals um knapp 16 Prozent zu, sodass sich im Zeitraum 2007 bis 2009 insgesamt ein Anstieg von knapp 25 Prozent ergab. Im Ausland fiel der Zuwachs mit gut 10 Prozent auf Nationalwährungs-Basis weit geringer aus. Zudem sorgte die insgesamt leichte Aufwertung des Euro dafür, dass die auf Euro-Basis gerechneten Lohnstückkosten im Ausland im Zeitraum 2007 bis 2009 nur um knapp 8 Prozent stiegen.

Lohnstückkosten und Wettbewerbsfähigkeit

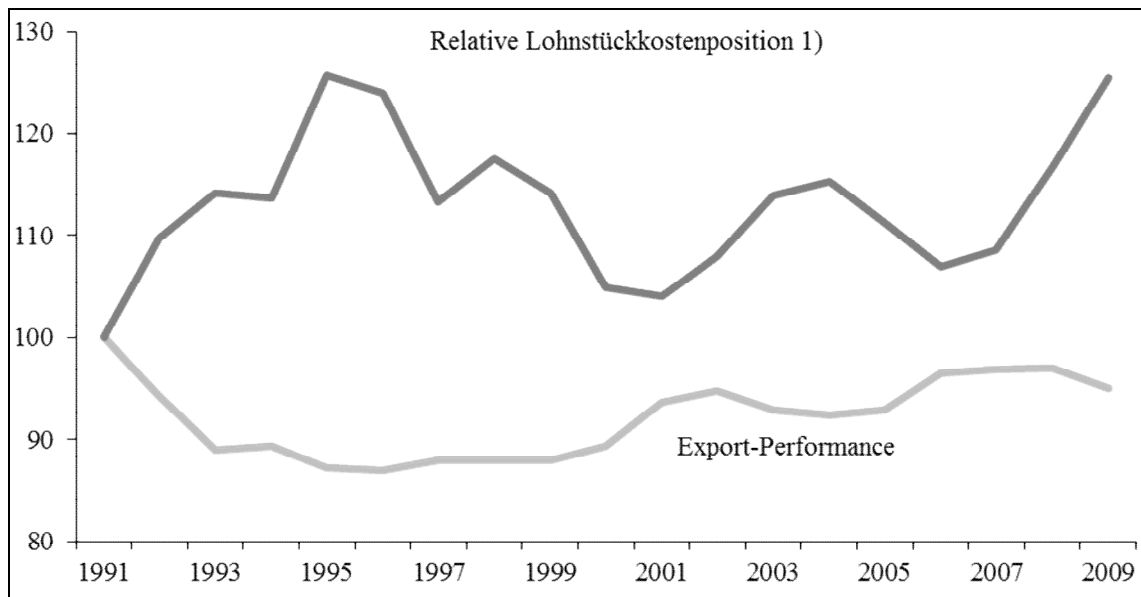
Abbildung 4 zeigt abschließend den Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der deutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung andererseits. Sie vergleicht die Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands mit seiner Export-Performance. Dieser von der OECD entwickelte Indikator

der internationalen Wettbewerbsfähigkeit setzt die Exportdynamik eines Landes zu der Entwicklung seiner Absatzmärkte im Ausland in Beziehung.

Abbildung 4

Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



1) Gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder auf Euro-Basis.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Die deutsche Export-Performance verschlechterte sich im Zeitraum 1991 bis 1996 kontinuierlich. In dieser Periode mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von mehr als 13 Prozent hinnehmen. Die darauf folgende Verbesserung der deutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit führte allerdings erst mit Verzögerung zu einem merklichen Rückgewinn verloren gegangener Marktanteile. Immerhin konnte die Export-Performance bis zum Jahr 2002 wieder um 9 Prozent gesteigert werden, während der Durchschnitt der OECD-Länder im Zeitraum 1996 bis 2002 Marktanteilsverluste von gut 3 Prozent hinnehmen musste. In den Jahren 2003 und 2004 verschlechterten sich die Export-Performance der deutschen Wirtschaft und wechselkursbedingt die Kosten-Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie wieder. Anders als im Jahr 2004 wurde die günstige Lohnstückkostenentwicklung der Jahre 2005 und 2006 nicht durch eine Aufwertung des Euro konterkariert. Dies führte dazu, dass Deutschland seine Marktanteile zunächst – im Gegensatz zur OECD insgesamt – halten und im Jahr 2006 dann deutlich ausbauen konnte. In den Jahren 2007 und 2008 konnte Deutschland seine Marktanteile trotz (überwiegend wechselkursbedingter) Verschlechterung der Lohnstückkostenposition verteidigen. Im Jahr 2009 verlor Deutschland wieder Marktanteile auf seinen Absatzmärkten.

Die Verluste hielten sich aber angesichts der deutlichen Verschlechterung der Lohnstückkostenposition in Grenzen. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die verschlechterte Kostenposition von den Unternehmen aufgefangen und nicht als Preiserhöhung an die Kunden weitergegeben wurde.

Ausblick auf 2010

Für das Jahr 2010 zeichnet sich eine Normalisierung ab. Wie schon aus Abbildung 2 ersichtlich, sinken die Lohnstückkosten in Deutschland durch die wieder anziehende Nachfrage kräftig. Im dritten Quartal 2010 lagen die Lohnstückkosten der Industrie aber noch um 11 Prozent über Vorkrisenniveau und dürften im Jahresdurchschnitt 2010 zwar deutlich unter dem Niveau von 2009, aber noch merklich über dem Niveau von 2008 liegen. Gegenüber dem Ausland kommt Deutschland – zumindest bei der Betrachtung der Jahresdurchschnitte – ein etwas schwächerer Euro zugute: Das britische Pfund notierte im Durchschnitt der ersten elf Monate des Jahres 2010 um 4 Prozent, der US-Dollar um 5 Prozent und der japanische Yen sogar um 11 Prozent stärker als im Jahresdurchschnitt 2009. Die Kostenwettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie wird sich 2010 voraussichtlich verbessern. Es gilt jedoch zu bedenken, dass dies von einem im Vergleich zu früheren Jahren niedrigen Niveau aus geschieht und dass die Wiederherstellung der guten Kostenwettbewerbssituation vor Einsetzen der Wirtschaftskrise noch bei Weitem nicht erreicht ist.

Literatur

Bach, Hans-Uwe / Spitznagel, Eugen, 2009, Kurzarbeit: Betriebe zahlen mit – und haben was davon, IAB-Kurzbericht, Nr. 17, URL: <http://doku.iab.de/kurzber/2009/kb1709.pdf> [Stand: 2010–11–03]

Brümmerhoff, Dieter / Grömling, Michael, 2010, VGR-Revisionen – Eine Fallgrube für Ökonomen?, Thünen-Reihe Angewandter Volkswirtschaftstheorie, Working Paper, Nr. 116, Universität Rostock

Buch, Claudia / Schnitzer, Monika / Arndt, Christian / Kesternich, Iris / Mattes, Anselm / Mugele, Christian / Strotmann, Harald, 2007, Analyse der Beweggründe, der Ursachen und Auswirkungen des so genannten Offshoring auf Arbeitsplätze und Wirtschaftsstruktur in Deutschland, Tübingen/München

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

Grömling, Michael / Lichtblau, Karl, 2006, Deutschland vor einem neuen Industriezeitalter?, IW-Analysen, Nr. 20, Köln

Höh, Hartmut, 2008, Engagement deutscher Unternehmen im Ausland, in: STATmagazin vom 21. April 2008, URL: http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/STATmagazin/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/2008__4/PDF2008__4,property=file.pdf [Stand: 2008–08–25]

IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2010, Inlandsnachfrage übernimmt die Konjunkturführung – IW-Konjunkturprognose Herbst 2010, in: IW-Trends, 37. Jg., Heft 3, S. 71–106

Neligan, Adriana / Schröder, Christoph, 2006, Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe unter Berücksichtigung des Vorleistungsverbands, in: IW-Trends, 33. Jg., Heft 1, S. 61–72

Schröder, Christoph, 2009, Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 36. Jg., Heft 4, S. 47–63

Schröder, Christoph, 2010, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 37. Jg., Heft 3, S. 19–38

International Comparison of Productivity and Unit Labor Costs

In 2009, unit labor costs in the German manufacturing industry were 16 percent higher than in 2008 – the sharpest increase of all countries compared. The reason for this upward surge is the slump in productivity as a result of collapsing demand during the global economic crisis while the employment level remained almost unchanged. Nevertheless, the German productivity level is still 16 percent higher on average than that of its competitors. This gap is not big enough, however, to compensate for Germany's high labor costs. In 2009, the country ranked second in terms of unit labor costs, outpaced only by the UK. Here Germany's competitors had a cost advantage of 18 percent on average. Recent quarterly data show that Germany's unit labor costs are on retreat again since early 2009, but are still well above the pre-crisis level.