

Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich

Christoph Schröder, November 2012

In den Jahren 2010 und 2011 verbesserte sich die Lohnstückkostenposition des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland insgesamt deutlich. Jedoch ist der Stand von vor der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise bei weitem noch nicht erreicht: Die deutschen Lohnstückkosten waren auch im Jahr 2011 noch um fast 9 Prozent höher als im Jahr 2007. Dies erklärt sich vor allem durch den krisenbedingten Rückgang der Produktivität, der erst 2011 wieder wettgemacht wurde. Gleichwohl ist das Produktivitätsniveau der deutschen Industrie nach wie vor hoch – die ausländische Konkurrenz liegt im Durchschnitt um 17 Prozent dahinter. Dies reicht aber nicht ganz aus, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Denn das deutsche Lohnstückkostenniveau ist unter den 27 betrachteten Ländern das siebthöchste. Im Durchschnitt hat das Ausland einen Lohnstückkostenvorteil gegenüber Deutschland von 8 Prozent. Immerhin ergibt sich jedoch mittlerweile ein Gleichstand im Vergleich zur europäischen Konkurrenz.

Stichwörter: Lohnstückkosten, Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit

JEL-Klassifikation: J24, J30, D24

Nach dem starken Nachfrageeinbruch im Gefolge der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise in den Jahren 2008 und 2009 wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland in den beiden vergangenen Jahren wieder um insgesamt mehr als 7 Prozent. Für 2012 und 2013 ist aber von einer deutlichen Verlangsamung des Wachstums auszugehen. Das preisbereinigte BIP wird im Jahr 2012 voraussichtlich um 1 Prozent und im Jahr 2013 um $\frac{3}{4}$ Prozent ansteigen (IW-Forschungsgruppe, 2012). Da auch das weltwirtschaftliche Wachstum in den Jahren 2012 und 2013 hinter dem mittelfristigen Wachstumstrend zurückbleibt, wird es für die deutsche Exportwirtschaft wieder schwerer, Aufträge zu gewinnen. Damit brechen besonders für das Verarbeitende Gewerbe, das im Zentrum des internationalen Wettbewerbs steht, wieder schwierigere Zeiten an. Denn im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtungen steht der Warenhandel, der 86 Prozent der deutschen Exporte ausmacht und sich in den Industrieländern zu fast 90 Prozent aus Gütern des Verarbeitenden Gewerbes zusammensetzt. Zwar sind über Vorleistungen in einem zunehmen-

den 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 drei Viertel des Arbeitsvolumens, das zur Erstellung von Industriewaren eingesetzt wird, aus dem Verarbeitenden Gewerbe selbst (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2012).

Aussagekraft der Lohnstückkosten

Für die Wettbewerbsfähigkeit des Verarbeitenden Gewerbes ist eine Vielzahl an Faktoren relevant. Dies hat eine aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie erneut bestätigt (IW Köln/IW Consult, 2012). So belegt Deutschland als Industriestandort unter 45 Ländern den fünften Platz, weil es mit seinen Stärken – stabile Energie- und Rohstoffversorgung, hohe Rechtssicherheit, marktwirtschaftliche Ordnung, gute Infrastruktur und leistungsfähige Zulieferer – gerade auch aus Sicht der befragten Unternehmer Vorteile aufweisen kann. Die deutsche Industrie hat sich in vielen Bereichen zudem durch ein differenziertes 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 hierzu hohe Arbeitskosten (Schröder, 2012) müssen durch eine entsprechend hohe Produktivität erwirtschaftet werden. Auch in der Standortstudie des IW Köln wurde die generelle Kostensituation als Schwachpunkt beurteilt. Die Lohnstückkosten, also das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität, haben deshalb eine anhaltend hohe Bedeutung. Bei der Wahl eines neuen Produktionsstandorts sind die reinen Arbeitskostenunterschiede jedoch von großer Wichtigkeit (Höh, 2008). Denn durch Auslandsinvestitionen werden – sofern im Zielland ausreichend qualifizierte Mitarbeiter vorhanden sind – der technische Standard, das Know-how und damit 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 mit den Lohnstückkosten auf Basis der nationalen 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 als die Relation von Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde zur realen Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde definiert. Allerdings sind für die Berechnungen Angaben zur Arbeitszeit nicht zwingend erforderlich. Denn aufgrund der niedrigen Selbständigenquote in der Industrie kann ohne nennenswerte Verzerrungen unterstellt werden, dass die Arbeitszeit je Erwerbstätigen mit der je Arbeitnehmer identisch ist. Dies gilt, wenn für ein Land keine gesonderten Arbeitszeitangaben sowohl für Arbeitnehmer als auch für Erwerbstätige vorliegen. 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:

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

Für internationale Vergleiche müssen die Lohnstückkosten in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt werden. Das 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 27 Länder, die mehr als die Hälfte der weltweiten Warenausfuhren repräsentieren. Für Portugal konnten aufgrund fehlender exakter Arbeitszeitangaben das Produktivitätsniveau und die Arbeitskostenhöhe nicht ermittelt werden. Für Griechenland weisen die internationalen Statistikämter Arbeitszeitangaben erst ab dem Jahr 2000 aus. Als Basisquelle

werden Daten aus den jährlichen und teilweise auch vierteljährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) der OECD und von der europäischen Statistikbehörde Eurostat benutzt. Ergänzt werden die Daten in einigen Fällen durch VGR-Daten 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). Beispielsweise gehören 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, 2012) 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 2011 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 2011 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus von 26 Industrieländern auf Basis eines gemeinsamen Wechselkurses an sechster Position (Tabelle 1). An der Spitze befindet sich Norwegen, dessen Industrie eine um fast ein Viertel höhere Produktivität als die deutsche Industrie verbuchen kann, vor den USA mit einem Produktivitätsvorsprung von 8 Prozent. Die Niederlande, Belgien und Schweden haben leichte Produktivitätsvorteile zwischen 3 und 6 Prozent. Damit hat außer den USA

Tabelle 1

Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Jahr 2011

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

	Produktivität		Arbeitskosten
	Wechselkurs-Basis	Kaufkraftparitäten-Basis	
Norwegen	123	87	131
USA	108	121	85
Niederlande	106	101	104
Belgien	104	97	100
Schweden	103	83	87
Deutschland	100	100	100
Österreich	99	94	87
Finnland	93	79	91
Dänemark	92	70	106
Australien	90	62	78
Japan	84	70	73
Durchschnitt¹⁾	83	83	77
Frankreich	83	76	95
Spanien	73	82	62
Kanada	73	65	72
Vereinigtes Königreich	67	69	77
Italien	60	61	70
Südkorea	52	78	35
Slowenien	40	51	42
Griechenland	37	42	34
Slowakische Republik	31	47	24
Tschechische Republik	29	41	26
Litauen	28	–	16
Ungarn	23	39	17
Lettland	22	–	15
Estland	20	30	17
Polen	20	35	14

Produktivität: Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011; Produktivität auf Kaufkraftparitäten-Basis ohne Litauen und Lettland.

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

kein anderes großes Industrieland eine höhere Produktivität als Deutschland. Japan und Frankreich liegen bereits um ein Sechstel zurück, in Kanada ist das Produktivitätsniveau um mehr als ein Viertel niedriger. Im Vereinigten Königreich und in Italien beträgt der

Produktivitätsrückstand gegenüber Deutschland sogar rund ein Drittel. Mit deutlichem Rückstand am unteren Ende des Produktivitätsrankings liegen die neuen EU-Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa sowie dem Baltikum. Sie kommen lediglich auf 20 Prozent (Polen) bis 31 Prozent (Slowakische Republik) des deutschen Produktivitätsniveaus. Aber auch in Griechenland liegt die Stundenproduktivität lediglich bei gut einem Drittel des deutschen Werts. Im Durchschnitt der 25 mit Deutschland verglichenen Länder ist die Produktivität somit um 17 Prozent niedriger als die der deutschen Industrie.

Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der deutlichen Währungsbewegungen in letzter Zeit schwer zu bestimmen. Beispielsweise notierte der Euro zum japanischen Yen im Jahr 2011 um fast ein Drittel schwächer als noch 2007. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich daher eine Bewertung auf Basis von Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wird mit den gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gerechnet. Bei dieser Berechnung bleibt der deutsche Produktivitätsvorsprung gegenüber der ausländischen Konkurrenz im Durchschnitt gleich (Tabelle 1). Dennoch verbessert sich Deutschland in der Produktivitätsrangliste auf Basis von Kaufkraftparitäten um drei Plätze auf die dritte Position, weil die skandinavischen Länder Norwegen und Schweden, aber auch Belgien wegen ihres höheren Preisniveaus hinter Deutschland zurückfallen. Die USA bauen dagegen ihren Produktivitätsvorsprung aus und befinden sich auf Basis von Kaufkraftparitäten mit deutlichem Abstand zu den Niederlanden (Platz 2) an der Spitze des Rankings. Die neuen Mitglieder der Europäischen Union (EU) und Südkorea rücken auf – das asiatische Industrieland erreicht auf Kaufkraftparitäten-Basis immerhin 78 Prozent des deutschen Produktivitätsniveaus und zieht beispielsweise an Italien, Kanada und dem Vereinigten Königreich vorbei.

Insgesamt schneidet Deutschland im Produktivitätsvergleich deutlich überdurchschnittlich, aber nicht herausragend ab. Es gibt jedoch 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 eingeschränkte 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 kann sich die hohe Produktdifferenzierung etwa in der Automobilindustrie, die es

erschwert, „economies of scale“ zu nutzen, nachteilig auf das Produktivitätsniveau auswirken (Europäische Kommission, 2004, 245). Allerdings 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, 2012).

Die großen Unterschiede in der Produktivität spiegeln sich in den Arbeitskosten wider. Norwegen hat als produktivstes Land die mit Abstand höchsten Arbeitskosten zu tragen (Tabelle 1). Die polnische Industrie ist als Schlusslicht des Rankings nur ein Fünftel so produktiv wie die deutsche, ihre Arbeitskosten betragen aber nur 14 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 Wettbewerbsnachteil der hohen Arbeitskosten aufzufangen. Dies zeigt der folgende internationale Vergleich der Lohnstückkostenniveaus.

Lohnstückkostenniveau im Vergleich

Wird die Wertschöpfung mit den Wechselkursen des Jahres 2011 bewertet, belegt Deutschland unter den 27 betrachteten Ländern beim internationalen Lohnstückkostenvergleich den siebtenschlechtesten Platz (Abbildung 1):

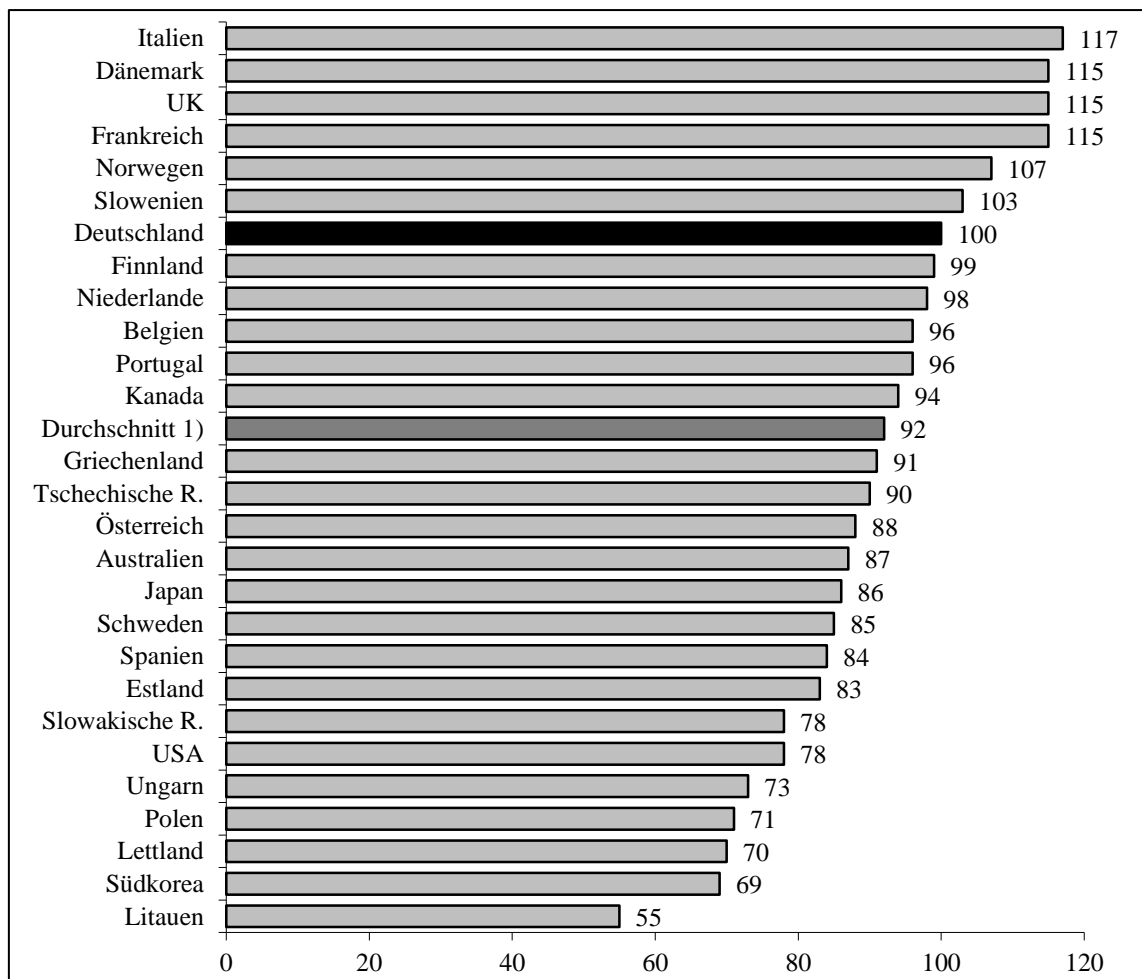
- Im Durchschnitt ist das Lohnstückkostenniveau in den Konkurrenzländern um 8 Prozent niedriger als das deutsche. Insgesamt sind die Unterschiede zwischen den Ländern wesentlich kleiner als beim Produktivitätsranking oder bei der Arbeitskostenrangliste.
- In den nach Deutschland drei größten europäischen Volkswirtschaften – Vereinigtes Königreich, Frankreich und Italien – liegen die Lohnstückkosten um rund ein Sechstel höher als hierzulande. Dennoch liegt Deutschland innerhalb Europas nur gleichauf mit der Konkurrenz, da viele andere Länder, beispielsweise die exportstarken Niederlande, mit niedrigeren Lohnstückkosten produzieren. Außerhalb Europas haben die USA (22 Prozent) und Japan (14 Prozent) erheblich niedrigere Lohnstückkosten.
- Gegenüber der Dokumentation aus dem Vorjahr (Schröder, 2011) haben sich die Ergebnisse aus deutscher Sicht weiter verbessert. Für das Jahr 2010 ermittelte das IW Köln noch einen Lohnstückkostennachteil von 12 Prozent gegenüber allen Ländern. Diese Verbesserung ergibt sich zu einem großen Teil aus Datenrevisionen. Für die amtliche Statistik ist es offenbar schwierig, die heftigen Ausschläge während der Wirtschaftskrise und danach zu erfassen. Das Statistische Bundesamt wies für das deutsche Verarbeitende Gewerbe für das Jahr 2010 im Vorjahr noch einen Lohnstückkosten-

rückgang von knapp 9 Prozent aus. Laut dem aktuellen, revidierten Wert ergibt sich für 2010 sogar eine Senkung der Lohnstückkosten um 14 Prozent.

Abbildung 1

Lohnstückkostenniveau im Jahr 2011

Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2011. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011.

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

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).

Tabelle 2

Arbeitskostenentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2011	1991/2000	2000/2007	2007/2011
Japan	0,6	1,4	-0,4	0,5
Kanada	2,7	2,4	3,8	1,3
Belgien	2,9	3,3	3,2	1,8
Deutschland	3,1	4,6	2,0	2,0
Schweden	3,3	3,8	4,1	0,6
Frankreich	3,3	3,3	3,4	3,2
Österreich	3,3	3,8	2,7	3,5
USA	3,4	3,8	3,3	2,5
Italien	3,4	3,9	3,0	3,1
Dänemark	3,5	2,8	4,9	2,5
Niederlande	3,5	3,7	3,7	2,7
Durchschnitt¹⁾	3,6	4,0	3,7	2,7
Finnland	3,7	4,4	3,7	2,1
Australien	3,8	3,0	5,4	2,7
Spanien	4,0	3,9	5,3	1,9
Norwegen	4,4	4,2	4,8	4,0
Vereinigtes Königreich	4,4	3,8	4,9	4,6
Südkorea	10,1	12,1	9,7	6,4
Griechenland	-	-	7,7	-1,9
Polen	-	-	3,2	7,2
Tschechische Republik	-	-	7,8	1,6
Ungarn	-	-	9,0	2,5
Slowakische Republik	-	-	8,1	4,3
Litauen	-	-	8,9	3,2
Slowenien	-	-	8,5	4,3
Estland	-	-	12,9	0,8
Lettland	-	-	13,6	8,0

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011, ohne Griechenland, Polen, Tschechische Republik, Ungarn, Slowakische Republik, Litauen, Slowenien, Estland und Lettland.

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

Im Zeitraum 1991 bis 2011 stiegen die Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im deutschen Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 3,1 Prozent pro Jahr. Damit war die Dyna-

mik in Deutschland einerseits nur geringfügig schwächer als im gewogenen Mittel der Konkurrenzländer (3,6 Prozent). Andererseits wurden niedrigere Anstiegsraten als in Deutschland nur in wenigen Ländern erzielt: Belgien und Kanada hielten den jährlichen Kostenanstieg im Durchschnitt knapp unter 3 Prozent. In Japan stiegen die Arbeitskosten pro Jahr nur um 0,6 Prozent. Besonders hohe Zuwächse von durchschnittlich über 10 Prozent pro Jahr hatten dagegen Südkorea und im neuen Jahrtausend Lettland (Tabelle 2).

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 4,6 Prozent pro Jahr – noch stärker stiegen die Arbeitskosten lediglich in Südkorea. Diese hohe Dynamik erklärt sich vor allem mit der mangelnden Kostendisziplin in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre legten die Arbeitskosten hierzulande noch um 6,5 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 waren zwar durch die Wiedervereinigung und den Aufholprozess der ostdeutschen Löhne beeinflusst, sind aber keineswegs allein auf diesen Sondereffekt zurückzuführen. Denn auch in Westdeutschland stiegen im Zeitraum 1991 bis 1995 die Arbeitskosten um jährlich 5,5 Prozent.
- Im neuen Jahrtausend zählte Deutschland zu den kostenstabilsten Standorten. Vor Einbruch der Wirtschaftskrise (Zeitraum 2000 bis 2007) betrug die Anstiegsrate 2,0 Prozent und wurde nur von Japan – dort gingen die Arbeitskosten sogar leicht zurück – unterboten. Bei der Konkurrenz erhöhten sich die Arbeitskosten im Durchschnitt mit 3,7 Prozent fast doppelt so schnell.
- Der Zeitraum 2007 bis 2011 war geprägt durch die Wirtschaftskrise und die danach einsetzende Erholung. In Deutschland stiegen die Arbeitskosten in diesem Zeitraum mit durchschnittlich 2 Prozent in dem gleichen Tempo wie in den ersten sieben Jahren des neuen Millenniums. Eine stark disziplinierende Wirkung hatte die Wirtschaftskrise auf die ausländische Konkurrenz – der Kostenanstieg ging dort um 1 Prozentpunkt auf 2,7 Prozent zurück. Nur in Österreich, Italien, Japan und Polen wuchsen die Arbeitskosten etwas schneller als im Zeitraum 2000 bis 2007. Mit Japan, Kanada, Belgien, Schweden, den Euro-Krisenländern Spanien und Griechenland sowie der Tschechischen Republik und Estland gab es immerhin acht Länder mit einer geringeren Kostendynamik als in Deutschland.

Tabelle 3

Produktivitätsentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Bruttowertschöpfung je Stunde, Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2011	1991/2000	2000/2007	2007/2011
Südkorea	9,3	10,9	8,4	7,5
Schweden	6,1	7,5	6,6	2,1
Finnland	5,2	7,6	7,0	-2,9
USA	4,7	4,7	5,8	3,0
Österreich	3,8	4,5	3,8	2,1
Durchschnitt¹⁾	3,5	4,2	3,5	2,1
Frankreich	3,4	4,4	3,4	1,1
Niederlande	3,3	3,8	3,8	1,1
Vereinigtes Königreich	3,1	3,0	4,1	1,4
Deutschland	3,0	3,4	4,2	-0,1
Dänemark	2,8	2,4	3,0	3,2
Belgien	2,7	3,6	2,5	1,3
Japan	2,7	2,6	3,6	1,4
Spanien	2,1	1,6	2,7	2,5
Kanada	2,0	3,5	0,9	0,3
Norwegen	1,9	0,8	3,1	2,6
Italien	1,6	2,9	0,9	0,2
Australien	1,5	1,4	2,4	0,1
Slowakische Republik	-	-	11,9	5,1
Lettland	-	-	6,7	9,9
Tschechische Republik	-	-	9,7	4,4
Litauen	-	-	7,8	7,1
Estland	-	-	7,5	2,7
Polen	-	-	3,7	8,5
Slowenien	-	-	6,8	2,4
Ungarn	-	-	7,2	-0,6
Griechenland	-	-	0,8	-0,2

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011, ohne Slowakische Republik, Lettland, Tschechische Republik, Litauen, Estland, Polen, Slowenien, Ungarn und Griechenland.

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

Der insgesamt leicht unterdurchschnittlichen Entwicklung der deutschen Arbeitskosten steht ein langfristig fast entsprechend unterdurchschnittlicher Produktivitätsanstieg gegenüber (Tabelle 3): Die reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde nahm im deutschen Verarbeitenden Gewerbe im Untersuchungszeitraum 1991 bis 2011 im Jahresdurch-

schnitt um 3 Prozent zu und blieb damit um etwa einen halben Prozentpunkt unter dem durchschnittlichen Produktivitätsplus der übrigen Länder. Das aufstrebende Südkorea erzielte hingegen einen durchschnittlichen Produktivitätszuwachs von 9,3 Prozent pro Jahr. Mit Finnland, Schweden und den USA erreichten drei etablierte Industrieländer mit Zuwächsen zwischen knapp 5 und 6 Prozent pro Jahr eine bis doppelt so hohe Dynamik wie Deutschland.

Werden die Teilzeiträume betrachtet, wird deutlich, dass Deutschland vor allem in den 1990er Jahren und seit der letzten Wirtschaftskrise nicht mit der Produktivitätsentwicklung des Auslands Schritt halten konnte. In den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends stieg die deutsche Produktivität dagegen sogar um 0,7 Prozentpunkte stärker als bei der Konkurrenz. Spiegelte die schwache Produktivitätsperformance in den 1990er Jahren noch die damalige Angebotsschwäche der deutschen Industrie wider, zeigt sie derzeit, dass das Arbeitsvolumen während der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise nicht vollständig an die gesunkene Produktion angepasst wurde. Arbeitskräfte wurden – zumindest im Vergleich zum Boomjahr 2007 – besonders in der deutschen Industrie gehortet. Dadurch sank die Produktivität im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr bereits 2008 um knapp 4 Prozent. Sie brach dann im Jahr 2009 um fast 15 Prozent ein und konnte sich 2010 – von einem deutlich niedrigeren Niveau aus – wieder um 15 Prozent erholen. Mit einem weiteren Anstieg von knapp 5 Prozent im Jahr 2011 wurde das Produktivitätsniveau von 2007 wieder annähernd erreicht. Sehr deutlich, aber weit weniger ausgeprägt als in Deutschland, ging infolge der Wirtschaftskrise auch bei der Konkurrenz die Produktivitätsdynamik zurück: Im Zeitraum 2007 bis 2011 betrug der Produktivitätsfortschritt im Durchschnitt der übrigen Länder nur noch 2,1 Prozent pro Jahr – 1,4 Prozentpunkte weniger als in den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends. Nur in Dänemark, Lettland und Polen war die Produktivitätsdynamik in den Jahren 2007 bis 2011 höher als im Zeitraum 2000 bis 2007. Niedriger als im Jahr 2007 war das Produktivitätsniveau im Jahr 2011 außer in Deutschland nur in Finnland, Ungarn und Griechenland.

Lohnstückkostendynamik

Auf Nationalwährungs-Basis stiegen die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1991 bis 2011 leicht um 0,2 Prozent pro Jahr an (Tabelle 4). Damit schnitt Deutschland langfristig ähnlich ab wie die ausländische Konkurrenz, bei der die Lohnstückkosten insgesamt – ohne Berücksichtigung von Wechselkursänderungen – stagnierten. Immerhin vier Länder – darunter Japan und die USA – konnten ihre Lohnstückkosten langfristig deutlich senken. Die mit Abstand geringste Kostendisziplin zeigte dagegen Griechenland mit einer

jährlichen Zuwachsrates von über 5 Prozent. Sie war doppelt so hoch wie in Norwegen, dem Land mit der zweithöchsten Lohnstückkostendynamik.

Tabelle 4

Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2011	1991/2000	2000/2007	2007/2011
Schweden	-2,7	-3,5	-2,4	-1,5
Japan	-2,1	-1,2	-3,9	-0,8
Finnland	-1,4	-2,9	-3,1	5,2
USA	-1,3	-0,8	-2,3	-0,4
Österreich	-0,4	-0,7	-1,1	1,4
Frankreich	-0,1	-1,0	0,0	2,0
Durchschnitt¹⁾	0,0	-0,1	-0,2	0,8
Deutschland	0,2	1,1	-2,2	2,1
Belgien	0,2	-0,3	0,6	0,5
Niederlande	0,2	-0,1	0,0	1,6
Südkorea	0,7	1,1	1,2	-1,1
Kanada	0,7	-1,1	2,8	1,0
Dänemark	0,7	0,4	1,9	-0,6
Vereinigtes Königreich	1,3	0,8	0,8	3,1
Spanien	1,8	2,3	2,5	-0,6
Italien	1,8	1,0	2,1	2,9
Portugal	2,1	3,0	1,2	1,5
Australien	2,3	1,5	3,2	2,8
Norwegen	2,4	3,4	1,7	1,3
Griechenland	5,2	7,2	6,8	-1,6
Polen	-	-	-4,7	-1,6
Slowakische Republik	-	-	-3,4	-0,8
Tschechische Republik	-	-	-1,8	-2,7
Litauen	-	-	1,1	-3,7
Slowenien	-	-	1,6	1,8
Ungarn	-	-	1,7	3,1
Estland	-	-	5,1	-1,9
Lettland	-	-	6,5	-1,7

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Litauen, Slowenien, Ungarn, Estland und Lettland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011.

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

Bei der ausländischen Konkurrenz wiesen die Lohnstückkosten insgesamt über den gesamten Zeitablauf keine großen Schwankungen auf, sie zogen erst während der Wirtschaftskrise merklich an und sanken danach fast sofort wieder. In Deutschland war dagegen ein ausgeprägtes Auf und Ab zu beobachten: Die Lohnstückkosten stiegen in den 1990er Jahren mit 1,1 Prozent um fast 1 Prozentpunkt stärker an als im langfristigen Durchschnitt. Dahinter verbargen sich aber ein deutlicher Anstieg von jährlich 3,1 Prozent in der Teilperiode 1991 bis 1995 und ein Rückgang von jährlich 0,4 Prozent in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Die deutsche Performance verbesserte sich dann noch weiter. Im Zeitraum 2000 bis 2007 sanken die Lohnstückkosten im Durchschnitt um 2,2 Prozent. Während der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 stiegen sie hierzulande drastisch an. Allein im Hauptkrisenjahr 2009 legten sie um fast 22 Prozent zu – nur Finnland verzeichnete eine geringfügig stärkere Erhöhung. Zwar gingen die Lohnstückkosten danach wieder deutlich zurück, der Krisenanstieg ist jedoch noch immer bei weitem nicht ausgeglichen: Im Jahr 2011 überstiegen die Lohnstückkosten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes das Niveau von 2007 immer noch um knapp 9 Prozent. Damit ergab sich für den Zeitraum 2007 bis 2011 für Deutschland ein Lohnstückkostenzuwachs, der nur von Finnland, dem Vereinigten Königreich, Italien, Australien und Ungarn überboten wurde.

Deutliche Fortschritte machten dagegen die meisten Euro-Krisenländer. Griechenland, das zwischen 1991 und 2007 mit einer jährlichen Rate von 7 Prozent den international stärksten Anstieg verzeichnete, konnte seine Lohnstückkosten seit 2007 um durchschnittlich 1,6 Prozent pro Jahr senken. Auch in Spanien gingen die Lohnstückkosten in den letzten vier Jahren zurück. Dabei fiel der Rückgang in Spanien und Griechenland im Jahr 2011 mit 4 und 3 Prozent besonders groß aus. In Portugal stiegen sie in den letzten vier Jahren dagegen überdurchschnittlich an, aber schwächer als in Deutschland. Im Jahr 2011 war auch dort ein – wenn auch leichter – Rückgang zu verzeichnen. In Italien erhöhten sich die Lohnstückkosten auch im Vorjahr und legten zwischen 2007 und 2011 sogar um durchschnittlich knapp 3 Prozent pro Jahr zu – der international vierthöchste Anstieg.

Wechselkurseinfluss

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen auch Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. Theoretisch sollen flexible Wechselkurse die Preis- und Kostenunterschiede einebnen, in der Realität wird diese Ausgleichsfunktion 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

	1991/2011	1991/2000	2000/2007	2007/2011
Schweden	-3,8	-5,2	-3,7	-0,9
Finnland	-2,5	-5,3	-3,1	5,2
Südkorea	-2,2	-1,0	-1,6	-5,7
USA	-2,1	1,9	-7,7	-0,8
Österreich	-0,4	-0,7	-1,1	1,4
Japan	-0,3	4,1	-10,3	8,9
Durchschnitt¹⁾	-0,2	0,7	-2,3	1,5
Vereinigtes Königreich	0,0	1,8	-0,8	-2,9
Frankreich	0,0	-0,9	0,0	2,0
Deutschland	0,2	1,1	-2,2	2,1
Belgien	0,2	-0,3	0,6	0,5
Spanien	0,2	-1,2	2,5	-0,6
Niederlande	0,3	-0,1	0,0	1,6
Italien	0,4	-2,1	2,1	2,9
Kanada	0,6	-1,2	1,8	2,7
Dänemark	0,8	0,5	1,9	-0,6
Portugal	1,2	1,2	1,2	1,5
Norwegen	2,3	2,7	1,9	2,1
Griechenland	2,8	2,0	6,6	-1,6
Australien	2,9	0,9	2,7	7,9
Polen	-	-	-3,9	-3,7
Litauen	-	-	2,0	-3,7
Slowenien	-	-	-0,5	1,8
Slowakische Republik	-	-	-0,2	2,1
Tschechische Republik	-	-	1,8	0,3
Lettland	-	-	3,1	-1,9
Ungarn	-	-	2,2	0,4
Estland	-	-	5,1	-1,9

Die DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland, Polen, Litauen, Slowenien, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Lettland, Ungarn und Estland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011.

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 zu den Ländern mit der günstigsten Lohnstückkostenentwicklung gehören, konnten ihre Position durch die deutliche Abwertung ihrer Währungen noch stärken.

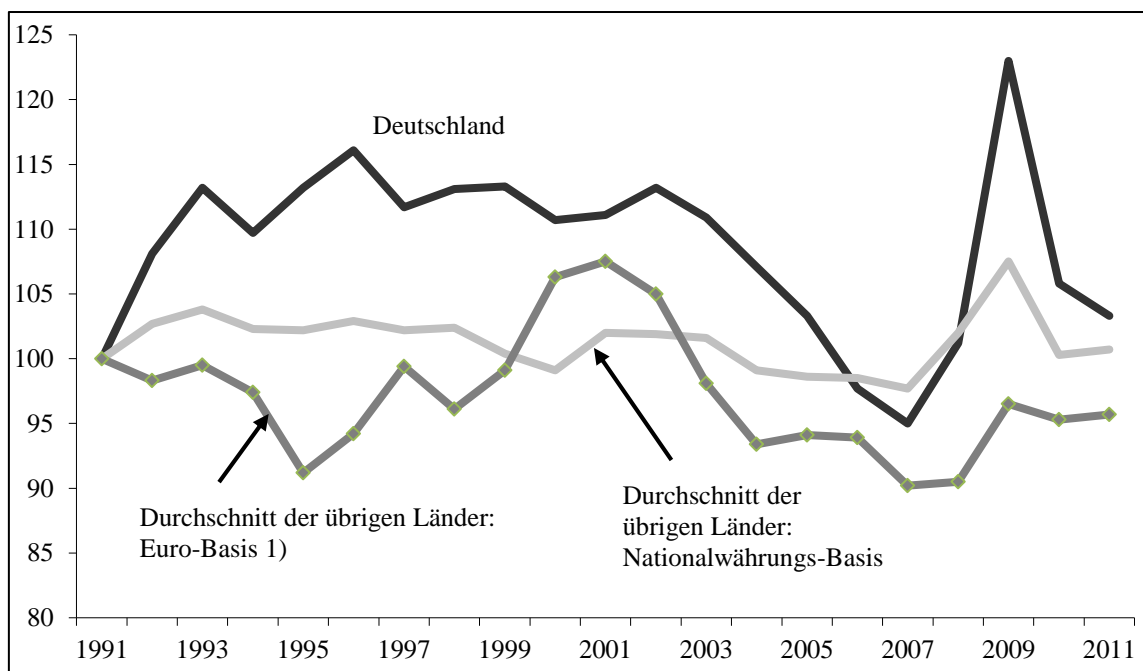
- Norwegen, das Land mit der gemessen an der Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis zweitgeringsten Kostendisziplin, erhielt dagegen nur eine marginale Entlastung durch Abwertungen.

Für Deutschland wirkte sich die Wechselkursentwicklung über den Gesamtzeitraum betrachtet leicht nachteilig aus: Auf Euro-Basis gerechnet, gab es acht Standorte mit einer günstigeren Lohnstückkostenentwicklung, während es auf Nationalwährungs-Basis nur sechs Länder waren. Im Durchschnitt der Konkurrenzländer sanken die in Euro gerechneten Lohnstückkosten im Jahresdurchschnitt leicht um 0,2 Prozent oder um insgesamt gut 4 Prozent, während sie auf Nationalwährungs-Basis stagnierten. Gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz baute Deutschland im Betrachtungszeitraum 1991 bis 2011 somit ein leichtes Lohnstückkostenhandikap auf. Um dies im Zeitverlauf genauer darstellen zu können, werden zunächst die jährlichen Veränderungsdaten 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 2009 bis 2011 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 2).

Abbildung 2

Lohnstückkostenentwicklung

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2009 bis 2011.

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

Wird der gesamte Untersuchungszeitraum betrachtet, dann entwickelten sich die Lohnstückkosten im Ausland auf Euro-Basis um gut 7 Prozent günstiger als in Deutschland. Diese Kostenschere zwischen Deutschland und der ausländischen Konkurrenz öffnete sich 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 bis zum Jahr 2001 weitgehend ausgeglichen wurde.
3. Auch im Zeitraum 2001 bis 2007 blieben die Lohnstückkosten im Ausland auf Nationalwährungs-Basis – mit leicht sinkender Tendenz – annähernd stabil. Abwertungsbedingt resultierte daraus aber ein Rückgang der Lohnstückkosten auf Euro-Basis von insgesamt 16 Prozent. Dem konnte Deutschland bis 2003 zunächst nur stagnierende, dann aber stark sinkende Lohnstückkosten entgegensetzen. Insgesamt gingen hierzulande die Lohnstückkosten in dieser Phase fast genauso stark zurück, sodass sich das Wiederöffnen der Kostenschere zum Ausland trotz des starken Euro verhindern ließ.
4. Die globale Wirtschaftskrise hatte wie bereits beschrieben in Deutschland einen stärkeren Einfluss auf die Lohnstückkostenentwicklung als im Ausland: Im Zeitraum 2007 bis 2009 stiegen die Lohnstückkosten hierzulande um insgesamt 30 Prozent an, gegenüber – auf Nationalwährungs-Basis – nur 10 Prozent bei der ausländischen Konkurrenz. Zwar war auch der Rückgang in den Aufschwungjahren 2010 und 2011 mit insgesamt 16 Prozent in Deutschland deutlich kräftiger als im Ausland (gut 6 Prozent). Unter dem Strich öffnete sich zwischen 2007 und 2011 die Schere zwischen Deutschland und den anderen Ländern aber wieder. Gedämpft wurde die Entwicklung durch den 2010 schwächer gewordenen und 2011 stabilen Euro.

Lohnstückkosten und Wettbewerbsfähigkeit

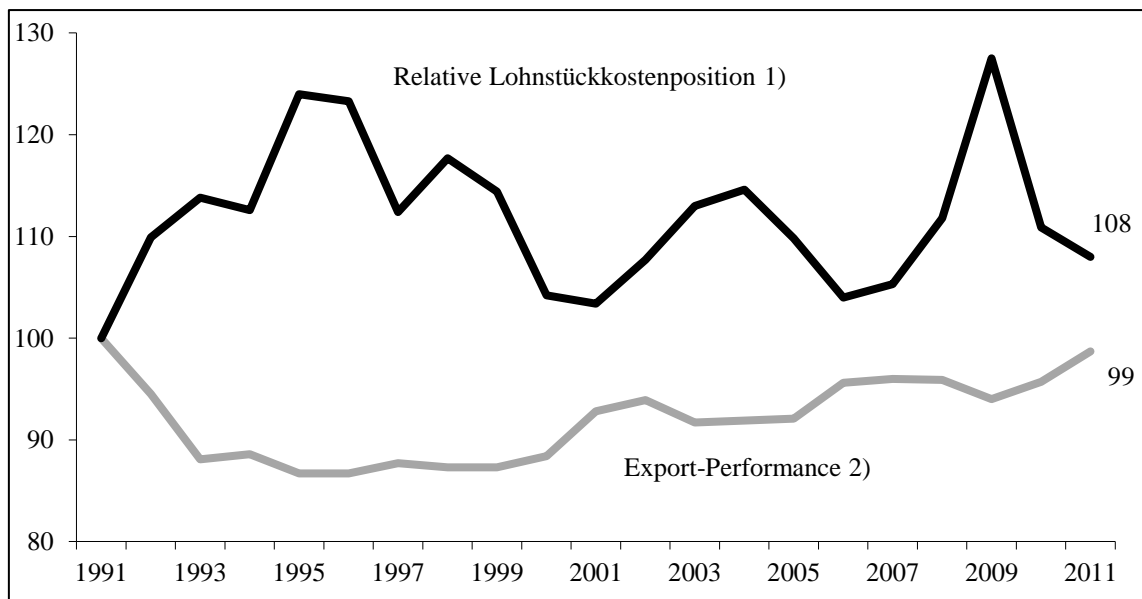
Abbildung 3 zeigt abschließend den Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der deutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung andererseits. Die Abbildung stellt die Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands seiner Export-Performance gegenüber. Dieser von der OECD

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

Abbildung 3

Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



1) Gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder auf Euro-Basis. 2) Export-Performance nach Berechnungen der OECD.

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 1995 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 mehr als 8 Prozent gesteigert werden, während der Durchschnitt der OECD-Länder in diesem Zeitraum Marktanteilsverluste hinnehmen musste. Im Jahr 2003 verschlechterte sich die Export-Performance der deutschen Wirtschaft, im Jahr 2004 blieb sie konstant. Zudem verschlechterte sich wechselkursbedingt die Kosten-Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie. 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 deutlich ausbauen konnte. In den Jahren 2007 und 2008 konnte Deutschland sie trotz überwiegend wechselkursbedingter Verschlechterung der Lohnstückkostenposition verteidigen. Die

kurzfristige drastische Beeinträchtigung der deutschen Lohnstückkostenposition im Jahr 2009 führte nur zu einem kleinen Marktanteilsverlust, der bereits im Jahr 2010 wieder wettgemacht wurde. Im Jahr 2011 erreichte die deutsche Export-Performance wieder annähernd das Niveau von Anfang der 1990er Jahre.

Blick auf das Jahr 2012

Nach dem deutlichen Rückgang der Lohnstückkosten im deutschen Verarbeitenden Gewerbe im Jahr 2010 und dem Rückgang um gut 2 Prozent im Jahr 2011 zeichnet sich für 2012 wieder ein Anstieg der hiesigen Lohnstückkosten ab: Im ersten Halbjahr 2012 lagen sie um gut 3 Prozent höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die deutsche Kostendynamik dürfte daher 2012 auf Nationalwährungs-Basis kaum geringer ausfallen als im Ausland. Profitieren könnte die deutsche Exportwirtschaft allerdings von der Wechselkursentwicklung: Der Euro notierte gegenüber dem US-Dollar und dem japanischen Yen in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 um 9 Prozent schwächer als im Jahresdurchschnitt 2011. Damit könnte unter dem Strich die deutsche Lohnstückkostenposition im laufenden Jahr in etwa gehalten werden oder sich sogar leicht verbessern. Diese Verbesserung stünde dann allerdings auf den tönernen Füßen einer schwächelnden Währung.

Literatur

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 v. 21. April 2008, URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/STATmagazin/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/2008_04/PDF2008_4.pdf?_blob=publicationFile [Stand: 2012–10–30]

IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2012, Staatsschuldenkrise bremst deutsche Wirtschaft aus – IW-Konjunkturprognose Herbst 2012, in: IW-Trends, 39. Jg., Heft 3, S. 49–85

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln / IW Consult GmbH, 2012, Die Messung der industriellen Standortqualität in Deutschland, Endbericht, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), URL: http://www.etracker.de/lnkcnt.php?et=IKbSM9&url=http%3A%2F%2Fwww.iwkoeln.de%2F_storage%2Fasset%2F94868%2Fstorage%2Fmaster%2Ffile%2F2181349%2Fdownload%2F

Endbericht%2BStandortqualit%25C3%25A4t.pdf&lnkname=Endbericht%20Standortqualit%C3%A4t.pdf
[Stand: 2012–10–28]

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, 2011, Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 38. Jg., Heft 4, S. 87–104

Schröder, Christoph, 2012, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 39. Jg., Heft 3, S. 87–105

An International Comparison of Productivity and Unit Labour Costs in Industry

In the years 2010 and 2011 the overall level of unit labour costs in manufacturing industry in Germany continued to improve significantly. However, there is still a long way to go before the level prior to the global financial and economic crisis is reached. In 2011 German unit labour costs were still almost 9 per cent higher than in 2007. The primary reason for this is the loss of productivity due to the crisis which was only made up again in 2011. Nonetheless, productivity in the German industry remains high, and on average 17 per cent ahead of the foreign competitors. However, this is not quite enough to compensate for the disadvantage of high labour costs. German unit labour costs are the seventh highest of the 27 countries surveyed. On average, other countries have a unit labour cost advantage over Germany of 8 per cent. However, Germany has at least drawn level with the European competitors.