



Christoph Schröder

Wettbewerbsfähigkeit

Auf die Kosten kommt es an

Die Arbeitskosten in Deutschland sind inzwischen das fünfte Jahr in Folge stärker als im Durchschnitt der EU gestiegen. Dennoch erweist sich der Arbeitsmarkt bisher als robust. Die deutsche Wirtschaft kann sich aber, wie auch seine Konkurrenten, auf Dauer nicht dem Preiswettbewerb entziehen. Dies belegt eine internationale Gegenüberstellung von Lohnstückkosten und der Entwicklung der Marktanteile auf den jeweiligen Exportmärkten.

Deutschland wird immer wieder wegen seiner vermeintlich zu hohen Wettbewerbsfähigkeit gescholten. Dadurch würden die Krisenländer zu überfordernden Sparanstrengungen gezwungen und das Inflationsziel der Europäischen Zentralbank von 2 Prozent wäre kaum einzuhalten (Herzog-Stein et al., 2015). Tatsächlich zeigen aktuelle Zahlen, dass die Arbeitskosten in Deutschland nun schon seit fünf Jahren in Folge schneller gestiegen sind als im Durchschnitt der EU. Trotzdem zeigt sich der Arbeitsmarkt erstaunlich robust und die Beschäftigung steigt bei konstantem Arbeitsvolumen weiter an. Es stellt sich daher die Frage, ob Deutschland immun gegen Kostenänderungen geworden ist und ob generell die

Bedeutung der Lohnkosten für die Wettbewerbsfähigkeit überschätzt wird.

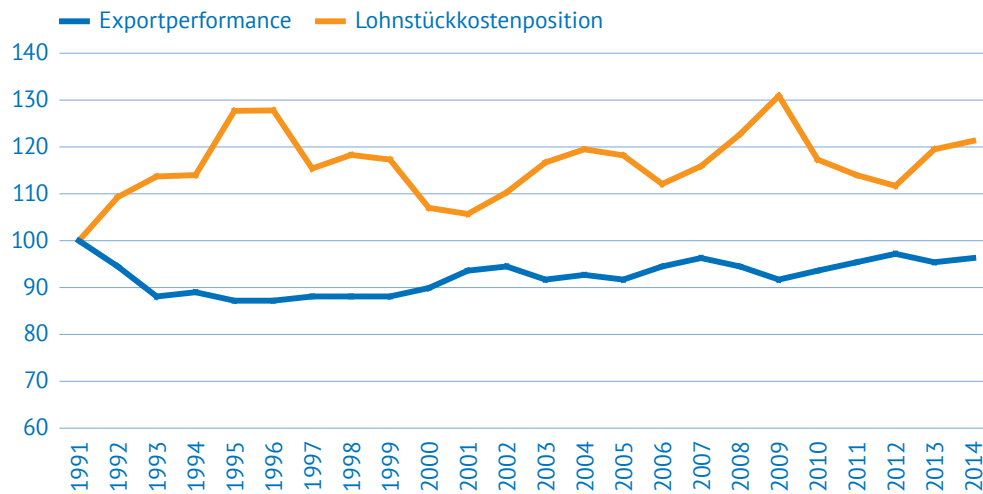
Die internationale Wettbewerbsfähigkeit wird hier daran gemessen, ob ein Land in der Lage ist, seine Marktanteile im internationalen Warenhandel auszubauen, seine Position halten kann oder ob es Marktanteilsverluste hinnehmen muss. Dieser Indikator wird von der OECD berechnet und nennt sich Exportperformance. Hierbei werden für alle Zielländer, in die ein Land exportiert, zunächst einzeln die Marktanteile des exportierenden Landes berechnet. Die Ländereinzelergebnisse werden dann mit konstanten Gewichten zusammengefasst. Steigende (gewichtete) Marktanteile bedeuten einen Anstieg der Exportperformance.

Damit werden Struktureffekte ausgeschaltet, die beispielsweise dadurch entstehen können, dass ein Land besonders viel in ein Zielland exportiert, das sehr dynamisch wächst – wie beispielsweise China. Es könnte dann dort und in allen anderen Ländern Marktanteile verlieren aber trotzdem seinen (ungegewichteten) Weltmarktanteil erhöhen. Die Exportperformance würde indes sinken.

Lohnstückkostenposition und Exportperformance in Deutschland

Abbildung 1

Verarbeitendes Gewerbe, 1991 = 100



Quellen: Eurostat, OECD, U.S. Department of Labor, eigene Berechnungen

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Hohe Arbeitskosten sind dann leichter zu verkraften, wenn Ihnen eine entsprechend hohe Produktivität gegenübersteht. Als Kostenindikator wird hier deshalb die Lohnstückkostenposition betrachtet, bei der auch Wechselkursänderungen mit eingerechnet werden. Denn eine Aufwertung verteuert die Exporte eines Landes und kann daher ebenso wie „hausgemachte“ Kostenerhöhungen die Wettbewerbsfähigkeit einschränken.

Ein internationaler Vergleich zeigt einen deutlichen Zusammenhang zwischen der Lohnstückkostenposition eines Landes und seiner Exportstärke. Bei 14 von 17 untersuchten Ländern gehen im Zeitraum 1991 bis 2014 Verschlechterungen der Kostenposition - also höhere Werte dieser Größe - überwiegend mit einem Nachlassen der Exportperformance einher - beide Größen sind also negativ korreliert. Nur Japan und die USA haben trotz stark verbesserter Lohnstückkostenposition auf ihren Absatzmärkten große Marktanteilsverluste hinnehmen müssen, während Belgien seine Lohnstückkostenposition langfristig halten konnte, aber auf seinen Absatzmärkten ein Sechstel seiner Marktanteile einbüßte.

Das Japan von seiner deutlich verbesserten Kostenposition nicht profitieren konnte, mag auch daran liegen, dass dort die Preise in der marktbestimmten Wirtschaft stark zurückgingen. Sie sanken zwischen 1977 und 2009 um jahresdurchschnittlich 1,2 Prozent (Erumban/Vries, 2016). Damit reichen konstante Lohnstückkosten in Japan nicht aus, um Arbeitsplätze langfristig rentabel zu halten. Zudem hat Japan im asiatischen Raum, zum Beispiel mit Korea und China, zwei große Konkurrenten, die auch technologisch aufholen und Japan daher im besonderen Maße Marktanteile streitig machen könnten.

Für die USA könnte von Bedeutung sein, dass Kanada und Mexiko sehr wichtige Handelspartner sind und daher die Abwertung gegenüber dem Euro und die damit verbundene rechnerische Verbesserung der Lohnstückkostenposition nach 2001 nicht stark ins Gewicht fiel. Andere Berechnungsverfahren bei der Preisentwicklung in den USA könnten zudem - verglichen mit den EU-Ländern - zu einer Überschätzung der Produktivitätsentwicklung und damit auch zu einer zu günstigen Lohnstückkostenentwicklung führen.

In Deutschland sind Veränderungen der Lohnstückkostenposition zumeist mit eher gegenläufigen Entwicklungen der Exportperformance einhergegangen. Besonders deutlich war dies in den 1990er Jahren zu sehen. Die damals starke D-Mark und die sehr kräftigen Lohnerhöhungen nach der deutschen Einheit sorgten dafür, dass sich die deutsche Lohnstückkostenposition bis 1995 rapide verschlechterte. Gleichzeitig verlor Deutschland auf seinen Absatzmärkten ein Achtel seiner Marktanteile (Abbildung). In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre konnte Deutschland seine Lohnstückkostenposition durch eine gebremste Lohndynamik und Abwertungen von D-Mark und Euro wieder deutlich verbessern. Gleichzeitig konnte Deutschland im Warenhandel wieder Marktanteile zurückgewinnen. Auch nach der Jahrtausendwende hat Deutschland in den Phasen, in denen sich die Lohnstückkostenposition verschlechtert hat, Marktanteile verloren und umgekehrt in den Zeitabschnitten mit verbesserter Kostenposition seine Exportperformance gesteigert – beispielsweise in der Erholungsphase nach der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise.

Betrachtet man die längerfristige Entwicklung seit 2001 zeigt sich gleichwohl, dass Deutschland im Trend Marktanteile zurückgewinnen konnte, obwohl sich die Lohnstückkostenposition verschlechtert hat. Dies ist umso bemerkenswerter, als beispielsweise China durch seine dynamische Wirtschaftsentwicklung immer bedeutender geworden ist und die etablierten Industrieländer daher Marktanteile verloren haben. Dass dies nicht für Deutschland gilt, liegt auch daran, dass die Schwellen- und Entwicklungsländer viel zum Investitionsboom der letzten Dekade beigetragen haben (IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2015). Hiervon profitiert die deutsche Industrie im besonderen Maße, weil die Investitionsgüterindustrie in Deutschland besonders stark vertreten ist und Deutschland daher strukturelle Vorteile hat (Grömling, 2013). Zudem hat sich die deutsche Industrie durch Umstrukturierungen und durch eine Verknüpfung mit Dienstleistungsangeboten in vielen Bereichen Alleinstellungsmerkmale erarbeitet. Die Entwicklung der Exportpreise zeugt allerdings nicht von

beliebigen Preissetzungsspielräumen (Schröder, 2016).

Mit dem vorläufigen Ende des weltweiten Investitionsbooms droht Deutschland daher wieder Marktanteile zu verlieren. Die OECD prognostiziert für 2016 einen Rückgang der Exportperformance von 1,6 Prozent – das wäre im Euroraum hinter Griechenland der stärkste Rückgang. Für 2017 rechnet die OECD für Deutschland mit einem weiteren Marktanteilsverlust, während es bei den übrigen Ländern des Euroraums, ausgenommen Finnland und Estland, wieder aufwärts gehen soll.

Literatur

Erumban, Abdul / Vries, Klaas de, 2016 Wage-Productivity Growth Gap: An Analysis of Industry Data, EPWP Nr. 16-01, https://www.conference-board.org/pdf_free/workingpapers/EPWP1601.pdf (20.03.16)

Grömling, Michael, 2013, Wirtschaftsstruktur und Leistungsbilanz, in: IW-Trends, Jg. 40, Nr. 2, S. 3–19

Herzog-Stein, Alexander / Joeßges, Heike / Niechoj, Thorsten / Stein, Ulrike / Zwiener, Rudolf, 2015, Nur moderater Anstieg der Arbeitskosten in Deutschland, Arbeits- und Lohnstückkostenentwicklung 2014 und 1. Halbjahr 2015 im europäischen Vergleich, in: IMK Report 109, Düsseldorf

IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2015, Moderate Schlagzahl im Fahrwasser der schwächeren Weltwirtschaft: IW-Konjunkturprognose Herbst 2015, in: IW-Trends, Jg. 42, Nr. 4

Schröder, Christoph, 2016, Lohnstückkosten – zentraler Indikator der Kostenwettbewerbsfähigkeit, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Jg. 63, Nr. 1, S. 201–214