

Lohnstückkosten

Die Konkurrenz macht es billiger

Die hohen deutschen Arbeitskosten werden nicht durch eine entsprechende Produktivität aufgewogen. Bei den Lohnstückkosten – den Arbeitskosten je hergestellter Gütereinheit – hatte die deutsche Industrie im vergangenen Jahr gegenüber den zwölf wichtigsten ausländischen Konkurrenten im Schnitt einen Nachteil von 16 Prozent. Nur in Norwegen waren die Arbeitskosten je Outputereinheit noch um 7 Prozent höher als hierzulande. Kanada und Japan dagegen konnten mit um 25 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten auftrumpfen. Schweden und Frankreich unterboten das deutsche Niveau immerhin um etwa 20 Prozent.

Die heimische Lohnstückkostenlast ist dabei im Laufe der Jahre noch schwerer geworden: Von 1990 bis 2002 kletterten die produktionsbezogenen Lohnkosten hierzulande im Jahresdurchschnitt um 1,7 Prozent – in den wichtigsten Konkurrenzländern stiegen sie jährlich gerade mal um 0,3 Prozent. Zwar trat Deutschland seit 1996 leicht auf die Kostenbremse, so dass sich die Exporteure zuletzt wieder etwas besser auf den Auslandsmärkten positionieren konnten. Doch 2003 dürfte der zu erwartende Schub bei den Personalzusatzkosten die Arbeitskosten erneut in die Höhe treiben und zusammen mit dem wieder erstarkten Euro die Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft schwächen.

Christoph Schröder: Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends 3/2003

Gesprächspartner im IW: Christoph Schröder, Telefon: (02 21) 49 81-7 73



Lohnstückkosten

Jg. 29, Nr. 49
1. Oktober 2003

Schwere Bürde

Die deutsche Industrie hat im internationalen Vergleich nach wie vor eine besonders schwere Lohnstückkostenlast zu tragen. Lediglich Norwegen muss noch höhere Arbeitskosten je produzierte Gütereinheit verkraften. Im Schnitt der wichtigsten Industrieländer liegen die Lohnstückkosten dagegen um 16 Prozent unter dem deutschen Niveau.*)

Arbeit ist den Beschäftigten lieb und den Unternehmen teuer. Letzteres gilt ganz besonders für die Betriebe des westdeutschen Verarbeitenden Gewerbes, deren Arbeitskosten weltweit nur von den norwegischen Konkurrenten übertroffen werden (vgl. iwD 34/2003).

Wer auf diesen Standort-Nachteil hinweist, dem wird oft entgegengehalten, dass Deutschland auf der anderen Seite mit einem überdurchschnittlichen Produktivitätsniveau wuchern könne. Dieses Argument zieht jedoch aus zwei Gründen nicht:

Erstens lässt sich ein hoher Output je Arbeitsstunde durchaus mit niedrigen Arbeitskosten kombinieren – etwa wenn sich in einem Niedriglohnland Firmen niederlassen, die mit moderner Technik eine hohe Produktivität quasi im Gepäck haben und vor Ort auf ausreichend qualifizierte Mitarbeiter zurückgreifen können. Geht es um die Entscheidung über einen neuen Standort, sind daher die Arbeitskostenunterschiede oft maßgeblich.

Zweitens ist es aber auch mit dem vermeintlichen deutschen Leistungsvorsprung nicht weit her (Grafik):

Von den zwölf wichtigsten Wirtschaftsnationen erreichten 2002 acht eine höhere Produktivität im Verarbeitenden Gewerbe als Deutschland.

So lag etwa die industrielle Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde in Frankreich, Belgien und Schweden um etwa 10 Prozent über dem deut-

schen Niveau, die USA waren sogar um 23 Prozent produktiver.

Angesichts dessen ist es kein Wunder, dass die Bundesrepublik im internationalen Vergleich auch dann schlecht abschneidet, wenn das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität ins Visier genommen wird:

Die deutsche Industrie hatte 2002 gegenüber den ausländischen Konkurrenten im Schnitt einen Lohnstückkostennachteil von 16 Prozent.

zenplätze belegt, muss nicht nur an den teuren Arbeitsstunden liegen. Ebenso dürfte der Branchenmix eine Rolle spielen. So wirft hierzulande der Maschinenbau ein erhebliches Gewicht in die industrielle Waagschale – und dieser Wirtschaftszweig braucht relativ viel Manpower.

Bei der Entwicklung der Arbeitskosten je Outputeinheit spielt der Struktureffekt allerdings keine Rolle. Doch auch in dieser Disziplin erntet die Bundesrepublik keine Lorbeeren:

Von 1990 bis 2002 kletterten die deutschen Lohnstückkosten Jahr für Jahr um 1,7 Prozent – in den wichtigsten Konkurrenzländern stiegen sie jährlich nur um 0,3 Prozent.

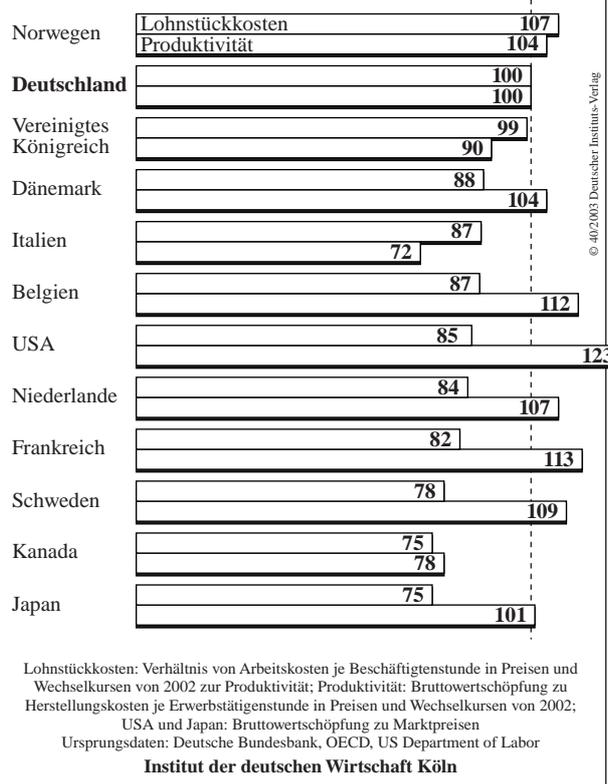
In den USA, in Frankreich, Japan und Schweden konnten die produktionsbezogenen Lohnkosten seit Anfang der neunziger Jahre sogar gesenkt werden.

Immerhin trat Deutschland ab 1996 auf die Bremse – seither legten die Lohnstückkosten nur noch um 0,4 Prozent im Jahr zu. Dies hat zusammen mit günstigeren Wechselkurstrends dazu beigetragen, dass sich die Marktanteile deutscher Unternehmen im Ausland nach einem 15-prozentigen Rückgang in der ersten Hälfte der neunziger Jahre stabilisierten. In den Jahren 2001 und 2002 konnten sich die Exporteure auf den Auslandsmärkten sogar wieder etwas besser positionieren.

Ob dies so weitergeht, ist indes fraglich. Der zu erwartende Schub bei den Personalzusatzkosten dürfte 2003 die Arbeitskosten erneut in die Höhe treiben. Und der Euro wird die Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft voraussichtlich ebenfalls nicht stützen – tendierte er doch zur Jahresmitte gegenüber Dollar und Yen deutlich stärker als in den Vorjahren.

Lohnstückkosten international: Deutschland im Hintertreffen

Verarbeitendes Gewerbe im Jahr 2002, Deutschland = 100



Nur in Norwegen waren die Arbeitskosten je hergestellter Gütereinheit noch um 7 Prozent höher als hierzulande. Kanada und Japan dagegen konnten mit um 25 Prozent niedrigeren Lohnstückkosten auftrumpfen. Schweden und Frankreich unterboten das deutsche Niveau immerhin um etwa 20 Prozent.

Dass Deutschland in Sachen Lohnstückkosten einen der undankbaren Spit-

*) Vgl. Christoph Schröder: Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends 3/2003