

## Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich

Christoph Schröder, Dezember 2011

**Im Jahr 2010 verbesserte sich die Lohnstückkostenposition des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland wieder deutlich. Noch immer ist jedoch der Stand vor der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise bei weitem nicht erreicht. Nimmt man die Krisenjahre 2008 und 2009 sowie das Erholungsjahr 2010 zusammen, ergibt sich für Deutschland mit jahresdurchschnittlich 5,9 Prozent der stärkste Lohnstückkostenanstieg auf Nationalwährungs-Basis unter allen untersuchten Ländern. Dies erklärt sich vor allem durch den deutlichen Produktivitätsrückgang, der wiederum die Folge des krisenbedingten Produktionseinbruchs ist. Trotzdem kann der deutschen Industrie nach wie vor ein hohes Produktivitätsniveau bescheinigt werden – die ausländische Konkurrenz liegt im Mittel um 13 Prozent zurück. Dies reicht jedoch nicht aus, um den Nachteil der hohen Arbeitskosten zu kompensieren. Denn das deutsche Lohnstückkostenniveau ist unter 28 verglichenen Ländern zusammen mit Norwegen das fünfthöchste. Im Durchschnitt hat das Ausland einen Kostenvorteil gegenüber Deutschland von 12 Prozent.**

Die deutsche Wirtschaft hat sich insgesamt gut von dem starken Nachfrageeinbruch im Winterhalbjahr 2008/2009 erholt. Nach einem preisbereinigten Anstieg von 3,7 Prozent wird das Bruttoinlandsprodukt (BIP) auch im Jahr 2011 um 3 Prozent wachsen (IWF-Forschungsgruppe, 2011). Anders als die gesamtwirtschaftliche Wirtschaftsleistung hat die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes noch nicht das Vorkrisenniveau erreicht: Sie lag im Herbst 2011 saisonbereinigt noch um mehr als 9 Prozent unter dem Höchststand vom Schlussquartal 2007. Gerade das Verarbeitende Gewerbe steht jedoch im Zentrum des internationalen Wettbewerbs. Denn im Mittelpunkt der außenwirtschaftlichen Verflechtung steht der Warenhandel, der 85 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 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 drei Viertel des Arbeitsvolumens, das zur Erstellung von Industriewaren eingesetzt wird, aus dem Verarbeitenden Gewerbe selbst (Neligan/Schröder, 2006; Schröder, 2011).

## 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, 2011) müssen durch eine entsprechend hohe Produktivität erwirtschaftet 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 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 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:

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

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 Länder, die mehr als die Hälfte der weltweiten Warenausfuhren repräsentieren. Für die Vergleiche der Produktivität und der Arbeitskostendynamik schränkt sich der Länderkreis auf 24 Standorte ein, da für einige Länder (z. B. Griechenland) 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 Ergeb-

nisse am aktuellen Rand als vorläufig anzusehen. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlichen Arbeitskostenvergleich des IW Köln (Schröder, 2011) 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 2010 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 2010 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus von 24 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 den USA mit einem Produktivitätsvorsprung von 18 Prozent und den Niederlanden mit einem Produktivitätsvorteil von 11 Prozent. Die skandinavischen Länder Finnland und Dänemark sowie die Nachbarn Belgien und Österreich überschreiten das deutsche Produktivitätsniveau dagegen nur knapp. Außer den USA hat kein anderes großes Industrieland eine höhere Produktivität als Deutschland: Japan hat ein um 5 Prozent niedrigeres Produktivitätsniveau, Frankreich und Kanada liegen bereits um 12 beziehungsweise 18 Prozent zurück, die britische und italienische Industrie haben sogar ein um ein Drittel niedrigeres Produktivitätsniveau. Mit deutlichem Rückstand am unteren Ende des Produktivitätsrankings liegen die neuen EU-Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa und dem Baltikum. Sie kommen lediglich auf 22 Prozent (Estland) bis 33 Prozent (Slowakische Republik) des deutschen Produktivitätsniveaus. Aber auch im aufstrebenden Südkorea und in Griechenland ist die Produktivität weniger als halb so groß wie in Deutschland. Im Durchschnitt dieser 23 Länder ist die Produktivität somit um 13 Prozent niedriger als die der deutschen Industrie.

Tabelle 1

## Produktivitätsniveau und Arbeitskosten im Jahr 2010

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

	Produktivität		Arbeitskosten
	Wechselkurs-Basis	Kaufkraftparitäten-Basis	
Norwegen	133	96	133
USA	118	128	90
Niederlande	111	108	96
Finnland	104	92	91
Dänemark	103	79	106
Belgien	102	96	100
Österreich	101	97	88
<b>Deutschland</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Japan	95	81	69
Schweden	95	81	86
Frankreich	88	82	99
Australien	87	68	69
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>76</b>
Kanada	82	75	71
Italien	66	66	70
Spanien	66	74	60
Vereinigtes Königreich	65	69	74
Südkorea	47	72	36
Griechenland	43	49	37
Slowakische Republik	33	52	24
Tschechische Republik	28	42	24
Litauen	28	–	18
Ungarn	25	42	16
Estland	22	34	18
Polen	19	34	13

Produktivität: Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je geleistete Stunde. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010; 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 gab der Euro im Jahr 2010 gegenüber vielen anderen Währungen deutlich nach. Auch gegenüber dem US-Dollar wertete der Euro ab, wodurch sich der deutsche Produktivitätsrückstand gegenüber den USA spürbar vergrößerte. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich daher eine Bewertung auf Basis von Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine zuver-

lässigen 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 auf die dritte Position, weil die skandinavischen Länder Norwegen, Dänemark und Finnland wegen ihres hohen Preisniveaus hinter Deutschland zurückfallen. Auch Belgien und Österreich – auf Wechselkursbasis noch knapp vor Deutschland – liegen nun hinter der deutschen Industrie. 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 EU und Südkorea rücken auf – das asiatische Industrieland erreicht auf Kaufkraftparitäten-Basis immerhin 72 Prozent des deutschen Produktivitätsniveaus und zieht an Australien vorbei.

Insgesamt schneidet Deutschland im Produktivitätsvergleich deutlich überdurchschnittlich, aber keineswegs 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 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, 2011).

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 polnische Industrie ist als Schlusslicht des Rankings nur ein Fünftel so produktiv wie die deutsche, ihre Arbeitskosten betragen aber sogar nur 13 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.

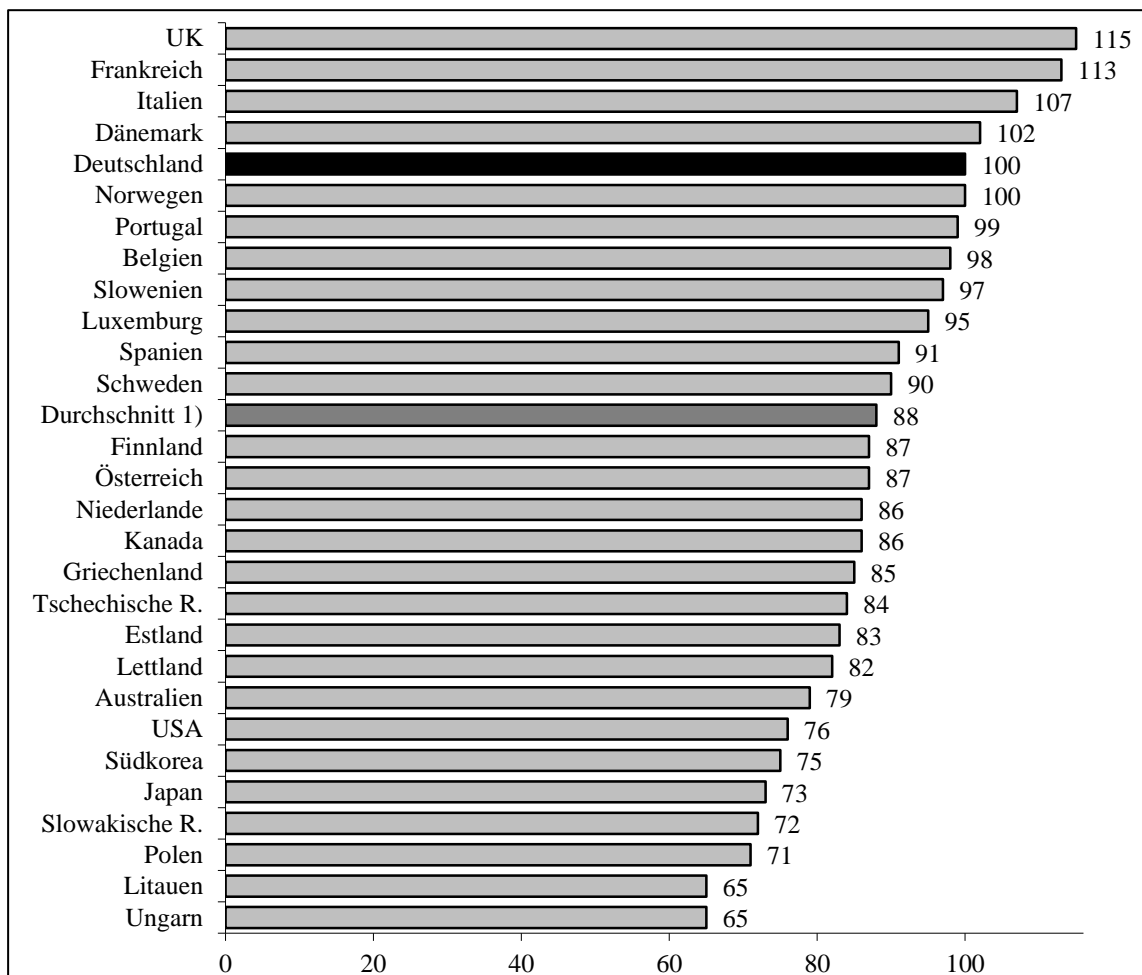
## Lohnstückkostenniveau im Vergleich

Wird die Wertschöpfung mit den Wechselkursen des Jahres 2010 bewertet, belegt Deutschland unter den 28 betrachteten Ländern beim internationalen Lohnstückkostenvergleich zusammen mit Norwegen den fünftschlechtesten Platz (Abbildung 1):

Abbildung 1

## Lohnstückkostenniveau im Jahr 2010

Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100



Auf Basis der Wechselkurse und Preise von 2010. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010.

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

- Im Durchschnitt ist das Lohnstückkostenniveau in den Konkurrenzländern um 12 Prozent niedriger als das deutsche. Insgesamt sind die Unterschiede zwischen den Ländern wesentlich kleiner als beim Produktivitätsranking oder bei der Arbeitskostenrangliste.
- Bei den nach Deutschland drei größten europäischen Volkswirtschaften – Vereinigtes Königreich, Frankreich und Italien – liegen die Lohnstückkosten zwischen 7 Prozent und 15 Prozent höher als hierzulande. Dennoch ergibt sich auch innerhalb Europas für Deutschland noch ein Kostenhandikap von 4 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 (24 Prozent), Japan (27 Prozent) und Kanada (14 Prozent) erheblich niedrigere Lohnstückkosten.
- Gegenüber der Dokumentation aus dem Vorjahr (Schröder, 2010) haben sich die Ergebnisse aus deutscher Sicht deutlich verbessert. Für das Jahr 2009 ermittelte das IW Köln noch einen Lohnstückkostennachteil von 18 Prozent gegenüber allen Ländern. Die Verbesserung ergibt sich zu etwa gleichen Teilen aus Datenrevisionen und den in Deutschland im Jahr 2010 um fast 9 Prozent zurückgegangenen Lohnstückkosten. Dies ist vor allem ein Resultat der jetzt wieder besser ausgeschöpften Kapazitäten und des damit verbundenen Produktivitätsanstiegs.

### **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 2010 stiegen die Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im deutschen Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 3,2 Prozent pro Jahr. Damit ist die Dynamik in Deutschland einerseits nur geringfügig schwächer als im gewogenen Mittel der Konkurrenzländer (3,6 Prozent). Andererseits wurden deutlich niedrigere Anstiegsraten als in Deutschland nur in wenigen Ländern erzielt: Belgien und Kanada vermochten den jährlichen Kostenanstieg im Durchschnitt knapp unter 3 Prozent zu halten. In Japan stiegen die Arbeitskosten pro Jahr sogar lediglich um 0,9 Prozent. Besonders hohe Zuwächse von durchschnittlich über 10 Prozent pro Jahr hatten Südkorea und im neuen Jahrtausend Estland und Litauen (Tabelle 2).



Tabelle 2

## Arbeitskostenentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2010	1991/2000	2000/2007	2007/2010
Südkorea	10,5	12,1	9,7	7,6
Norwegen	4,6	4,2	5,0	5,0
Australien	4,0	3,6	5,3	2,3
Vereinigtes Königreich	3,9	3,4	5,1	2,9
Spanien	3,9	3,9	4,5	2,5
Finnland	3,8	4,4	3,7	2,3
Dänemark	3,5	2,8	4,9	2,6
Niederlande	3,5	3,7	3,6	2,8
Italien	3,5	3,9	3,1	3,2
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>3,6</b>	<b>3,9</b>	<b>3,7</b>	<b>2,6</b>
USA	3,5	3,9	3,3	2,5
Frankreich	3,4	3,3	3,7	2,8
Österreich	3,4	3,8	3,0	2,9
Schweden	3,2	3,3	4,1	1,0
<b>Deutschland</b>	<b>3,2</b>	<b>4,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>
Belgien	2,6	2,4	2,6	3,1
Kanada	2,5	2,4	3,7	-0,1
Japan	0,9	2,0	-0,2	0,4
Estland	-	-	12,3	2,9
Litauen	-	-	10,1	6,4
Ungarn	-	-	8,4	2,3
Slowakische Republik	-	-	8,3	4,0
Tschechische Republik	-	-	7,2	3,4
Griechenland	-	-	4,9	5,6

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010, ohne Estland, Griechenland, 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 4,6 Prozent – 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 deutschen Einheit. Denn 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 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 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. Die letzten drei Jahre der abgelaufenen Dekade waren geprägt durch die Wirtschaftskrise und die danach einsetzende Erholung. In Deutschland stiegen die Arbeitskosten im Zeitraum 2007 bis 2010 mit durchschnittlich 1,7 Prozent sogar noch etwas langsamer als in den ersten sieben Jahren des neuen Millenniums. Eine stark disziplinierende Wirkung hatte die Wirtschaftskrise auf die ausländische Konkurrenz – der Kostenanstieg ging dort auf 2,6 Prozent zurück. Nur in Italien, Belgien, Griechenland und Japan wuchsen die Arbeitskosten etwas schneller als im Zeitraum 2000 bis 2007. Mit Schweden, Kanada und Japan gab es immerhin drei Länder mit einer geringeren Kostendynamik als in Deutschland.

Der insgesamt durchschnittlichen Entwicklung der deutschen Arbeitskosten steht ein langfristig unterdurchschnittlicher Produktivitätsanstieg gegenüber (Tabelle 3): Die reale Bruttowertschöpfung je Beschäftigtenstunde nahm in Deutschland im Untersuchungszeitraum 1991 bis 2010 im Jahresdurchschnitt um 2,5 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 9,5 Prozent pro Jahr. Mit Finnland, Schweden und den USA erreichten aber auch drei etablierte Industrieländer mit Zuwächsen zwischen knapp 5 und 6 Prozent pro Jahr eine doppelt so hohe Dynamik wie Deutschland.

Betrachtet man die Teilzeiträume, wird deutlich, dass Deutschland vor allem in den 1990er Jahren und seit der letzten Wirtschaftskrise nicht mit der Produktivitätsentwicklung des Auslands Schritt hielt. In den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends stieg die deutsche Produktivität dagegen sogar um 0,8 Prozentpunkte schneller als bei der Konkurrenz.

Tabelle 3

## Produktivitätsentwicklung auf Nationalwährungs-Basis

Bruttowertschöpfung je Stunde, Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2010	1991/2000	2000/2007	2007/2010
Südkorea	9,5	10,9	8,4	7,6
Finnland	6,0	7,6	6,7	-0,3
Schweden	5,9	7,5	6,5	-0,3
USA	4,6	4,7	5,6	2,0
Österreich	3,5	4,5	3,6	0,1
Frankreich	3,4	4,4	3,4	0,3
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>3,4</b>	<b>4,1</b>	<b>3,4</b>	<b>1,5</b>
Niederlande	3,3	3,8	3,7	0,8
Japan	3,2	3,2	3,8	2,2
Vereinigtes Königreich	2,8	2,7	4,2	0,2
Dänemark	2,8	2,4	3,0	3,5
<b>Deutschland</b>	<b>2,5</b>	<b>3,4</b>	<b>4,2</b>	<b>-3,9</b>
Belgien	2,3	2,8	1,8	1,8
Kanada	2,0	3,4	0,8	0,6
Australien	1,8	2,0	2,1	0,6
Norwegen	1,8	0,8	3,0	2,1
Spanien	1,5	1,6	1,8	0,8
Italien	1,3	2,9	0,3	-0,9
Slowakische Republik	-	-	13,3	-0,2
Estland	-	-	8,7	3,7
Litauen	-	-	8,7	3,7
Tschechische Republik	-	-	7,4	4,9
Ungarn	-	-	6,6	1,7
Polen	-	-	3,7	8,8
Griechenland	-	-	-0,4	0,8

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010, ohne Estland, Griechenland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik und Ungarn.

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

Spiegelt 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.

Tabelle 4

## Lohnstückkostendynamik auf Nationalwährungs-Basis

Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent

	1991/2010	1991/2000	2000/2007	2007/2010
Schweden	-2,3	-3,5	-2,3	1,4
Japan	-2,2	-1,2	-3,8	-1,7
Finnland	-2,0	-2,9	-2,8	2,6
USA	-1,1	-0,7	-2,2	0,5
Österreich	-0,1	-0,7	-0,6	2,8
Frankreich	0,0	-1,0	0,3	2,5
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>0,1</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>1,2</b>
Niederlande	0,2	-0,1	0,0	2,0
Belgien	0,3	-0,4	0,8	1,3
Kanada	0,5	-0,9	2,9	-0,9
Luxemburg	0,5	-1,4	1,6	3,7
<b>Deutschland</b>	<b>0,6</b>	<b>1,1</b>	<b>-2,2</b>	<b>5,9</b>
Dänemark	0,7	0,4	1,9	-0,8
Südkorea	0,9	1,1	1,2	-0,1
Vereinigtes Königreich	1,1	0,7	0,8	2,7
Australien	2,1	1,5	3,2	1,7
Italien	2,2	1,0	2,8	4,2
Spanien	2,3	2,3	2,7	1,7
Portugal	2,4	3,0	1,2	3,3
Norwegen	2,7	3,4	1,9	2,8
Griechenland	6,1	7,2	5,4	4,7
Polen	-	-	-4,7	-3,3
Slowakische Republik	-	-	-4,4	4,3
Tschechische Republik	-	-	-0,2	-1,5
Litauen	-	-	1,3	-3,3
Slowenien	-	-	1,5	2,7
Ungarn	-	-	1,7	0,6
Estland	-	-	3,3	-0,8
Lettland	-	-	6,3	-1,7

1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010, ohne Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn.

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

Dadurch sank die Produktivität im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr bereits 2008 um 4 Prozent. Sie brach dann im Jahr 2009 um mehr als 14 Prozent ein und konnte sich 2010 erst um knapp 8 Prozent erholen. Sehr deutlich, aber weit weniger ausgeprägt als in Deutschland, ging infolge der Wirtschaftskrise auch bei der Konkurrenz die Produktivitätsdynamik zurück: Im Zeitraum 2007 bis 2010 betrug der Produktivitätsfortschritt im Durchschnitt der übrigen Länder nur noch 1,5 Prozent pro Jahr – fast 2 Prozentpunkte weniger als in den ersten sieben Jahren des neuen Jahrtausends. Nur in Dänemark, Griechenland und Polen war die Produktivitätsdynamik in den Jahren 2007 bis 2010 höher als im Zeitraum 2000 bis 2007. Indes ging in keinem Land die Produktivität so stark zurück wie in Deutschland.

### **Lohnstückkostendynamik**

Auf Nationalwährungs-Basis stiegen die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1991 bis 2010 um 0,6 Prozent pro Jahr (Tabelle 4). Damit schnitt Deutschland langfristig schlechter ab als das Ausland, das im Durchschnitt nur einen Anstieg um 0,1 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 über 6 Prozent. Sie war doppelt so hoch wie in Norwegen, dem Land mit der zweithöchsten Zuwachsrate.

Während bei der ausländischen Konkurrenz insgesamt die Lohnstückkosten über den gesamten Zeitablauf keine großen Schwankungen aufwiesen und erst in der Wirtschaftskrise merklich anzogen, war in Deutschland ein ausgeprägtes Auf und Ab zu beobachten. So stiegen die Lohnstückkosten in den 1990er Jahren mit 1,1 Prozent um einen halben 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 Wirtschaftskrise in den Jahren 2007 bis 2010 stiegen die Lohnstückkosten hierzulande dann aber wieder – getrieben durch den Produktivitätsrückgang – um durchschnittlich fast 6 Prozent. Dies war der mit Abstand höchste Anstieg in diesem Zeitraum, gefolgt von Griechenland, der Slowakischen Republik und Italien mit einem Anstieg zwischen 4 und 5 Prozent.

### **Wechselkurseinfluss**

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen auch Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. In der Theorie sollen flexible Wechsel-

kurse die Preis- und Kostenunterschiede zwar 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

	1991/2010	1991/2000	2000/2007	2007/2010
Schweden	-3,7	-5,2	-3,5	0,4
Finnland	-3,2	-5,3	-2,8	2,6
Südkorea	-2,0	-1,0	-1,6	-6,0
USA	-1,7	2,0	-7,6	1,7
Japan	-0,6	4,1	-10,2	9,6
Vereinigtes Königreich	-0,2	1,8	-0,8	-4,8
<b>Durchschnitt<sup>1)</sup></b>	<b>-0,1</b>	<b>0,7</b>	<b>-2,1</b>	<b>2,3</b>
Österreich	-0,1	-0,7	-0,6	2,8
Frankreich	0,1	-0,9	0,3	2,5
Niederlande	0,2	-0,1	0,0	2,0
Belgien	0,3	-0,4	0,8	1,3
Kanada	0,4	-1,1	1,9	1,5
Luxemburg	0,5	-1,4	1,6	3,7
<b>Deutschland</b>	<b>0,6</b>	<b>1,1</b>	<b>-2,2</b>	<b>5,9</b>
Italien	0,7	-2,1	2,8	4,2
Spanien	0,7	-1,2	2,7	1,7
Dänemark	0,8	0,5	1,9	-0,8
Portugal	1,5	1,2	1,2	3,3
Australien	2,4	0,9	2,7	6,0
Norwegen	2,5	2,7	2,1	2,9
Griechenland	3,6	2,0	5,2	4,7
Polen	-	-	-3,9	-5,0
Slowakische Republik	-	-	-1,2	8,3
Slowenien	-	-	-0,7	2,7
Ungarn	-	-	2,2	-2,4
Litauen	-	-	2,3	-3,3
Lettland	-	-	2,9	-2,1
Estland	-	-	3,3	-0,8
Tschechische Republik	-	-	3,4	1,6

Die DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 1) Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010, ohne Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn.

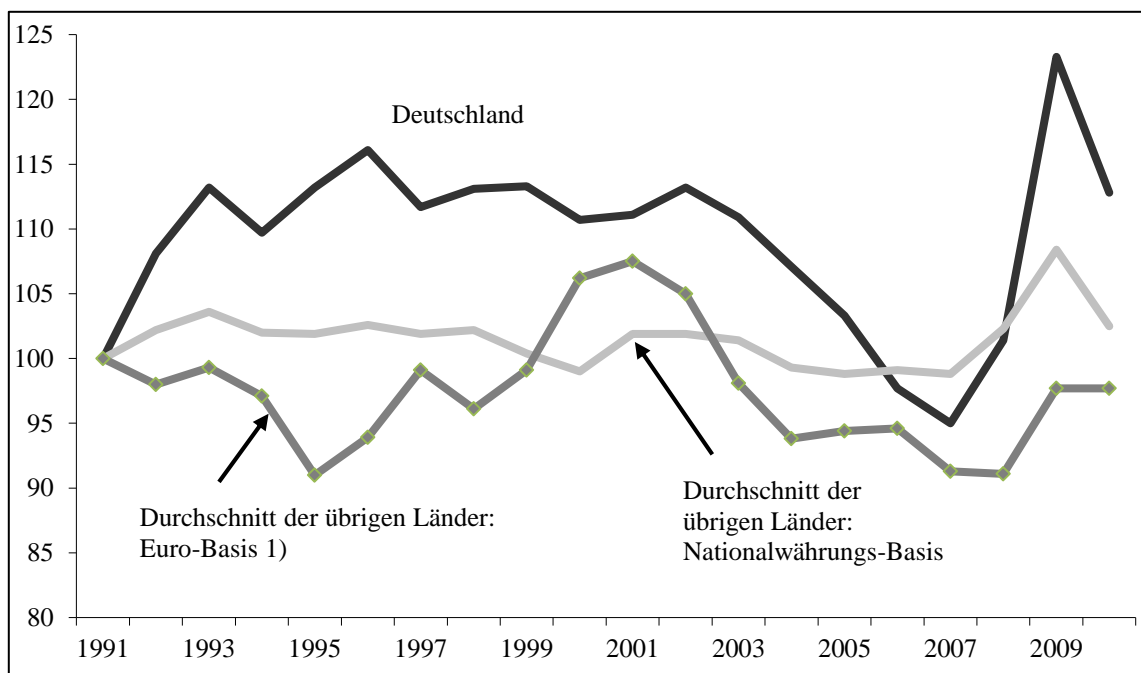
Quellen: Deutsche Bundesbank; Eurostat; nationale Quellen; OECD; Statistisches Bundesamt; U.S. Department of Labor; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

- 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 geringe Entlastung durch Abwertungen.

Abbildung 2

## Lohnstückkostenentwicklung

Verarbeitendes Gewerbe; Index 1991 = 100



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2008 bis 2010.

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

Für Deutschland wirkte sich die Wechselkursentwicklung über den Gesamtzeitraum betrachtet leicht nachteilig aus: Auf Euro-Basis gerechnet, gab es sieben Standorte mit einer ungünstigeren Lohnstückkostenentwicklung, während es auf Nationalwährungs-Basis noch neun Länder waren. Im Durchschnitt der Konkurrenzländer sind die in Euro gerechneten Lohnstückkosten im Jahresdurchschnitt leicht um 0,1 Prozent oder um insgesamt 2,3 Prozent gesunken, während sie auf Nationalwährungs-Basis um insgesamt 2,5 Prozent anstiegen. Gegenüber der gesamten ausländischen Konkurrenz baute Deutschland im Betrachtungszeitraum 1991 bis 2010 ein Lohnstückkostenhandikap auf. Um dies im Zeitverlauf genauer darzustellen, werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten 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 2008 bis 2010 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 2).

### Vier Phasen

Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, dann entwickelten sich die Lohnstückkosten im Ausland auf Euro-Basis um 13 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 bis zum Jahr 2001 weitgehend ausgeglichen wurde.
3. Auch im Zeitraum 2001 bis 2007 blieben die Lohnstückkosten im Ausland auf Nationalwährungs-Basis annähernd stabil. Abwertungsbedingt resultierte daraus dort aber ein Rückgang der Lohnstückkosten auf Euro-Basis von insgesamt 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 ebenfalls 15 Prozent zurück, sodass sich das Wiederöffnen der Kostenschere zum Ausland trotz des starken Euro verhindern ließ.
4. Die globale Wirtschaftskrise hatte wie oben 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 nur 10 Prozent bei der ausländischen Konkurrenz (auf Nationalwährungs-Basis). Zwar war auch der Rückgang im Aufschwungjahr 2010 mit knapp 9 Prozent in Deutschland deutlich kräftiger als im Ausland (gut 5 Prozent). Unter dem Strich öffnete sich in diesem Zeitraum die Schere zwischen Deutschland und den anderen Ländern wieder sehr stark. Der 2010 wieder schwächer gewordene Euro sorgte aber dafür, dass die Lohnstückkosten der Konkurrenz von 2009 auf 2010 auf Euro-Basis konstant blieben, obwohl sie auf Nationalwährungs-Basis merklich zurückgingen.



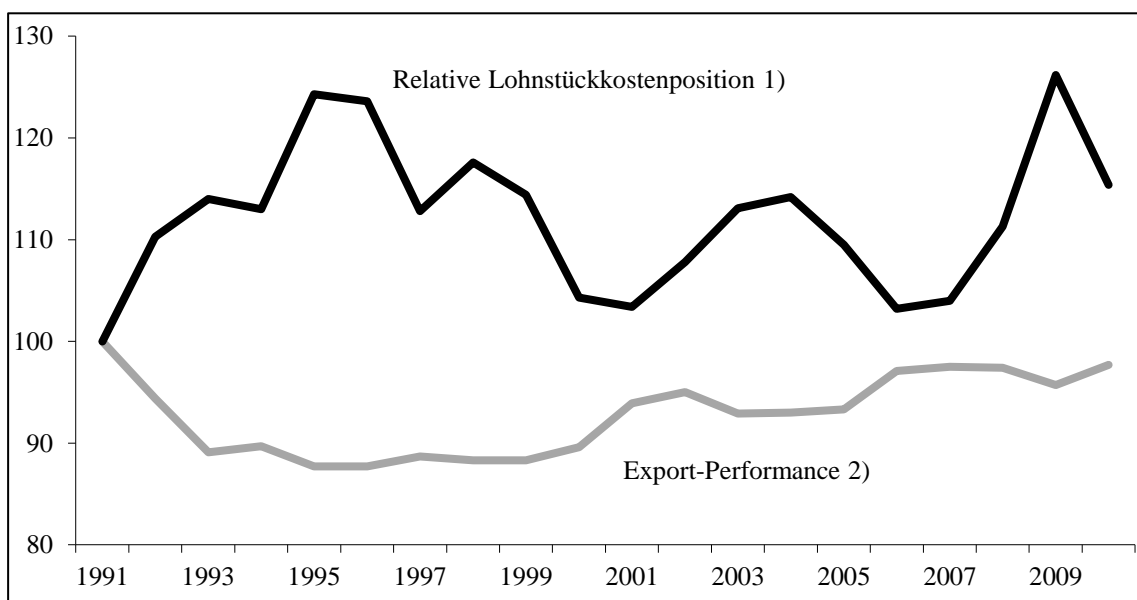
## Lohnstückkosten und Wettbewerbsfähigkeit

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 1996 kontinuierlich. In dieser Periode mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von mehr als 12 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 im Zeitraum 1996 bis 2002 Marktanteilsverluste von knapp 3 Prozent hinnehmen musste. In den Jahren 2003 und 2004 verschlechterten sich die Export-Performance der deutschen Wirtschaft (beziehungsweise blieb konstant) 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. Die verloren gegangenen Marktanteile konnten 2010 wieder zurückgewonnen werden.

### **Blick auf das Jahr 2011**

Für das Jahr 2011 zeichnet sich vor dem Hintergrund der weiter angezogenen Nachfrage und der damit verbesserten Produktivität ein merkliches Sinken der Lohnstückkosten der deutschen Industrie um 3 bis 4 Prozent ab. Damit dürfte sich auf Nationalwährungs-Basis gerechnet eine etwas bessere Entwicklung als bei der Konkurrenz ergeben. Der Euro tendierte 2011 gegenüber den Währungen der wichtigsten Konkurrenten uneinheitlich: Im Jahr 2011 notierte einerseits der japanische Yen gegenüber dem Euro um 5 Prozent stärker als im Jahresdurchschnitt 2010, andererseits wertete der US-Dollar um 5 Prozent ab. Damit dürfte sich die deutsche Lohnstückkostenposition gegenüber dem Ausland im Jahr 2011 nur leicht verbessern und somit wesentlich schlechter bleiben als im Vorkrisenjahr 2007.

---

### **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: [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen\\_/STATmagazin/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/2008\\_\\_4/PDF2008\\_\\_4,property=file.pdf](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, 2011, Keine Rezession in Deutschland trotz hoher Unsicherheit – IW-Konjunkturprognose Herbst 2011, in: IW-Trends, 38. Jg., Heft 3, S. 45–77

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

Schröder, Christoph, 2010, Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 37. Jg., Heft 4, S. 49–66

Schröder, Christoph, 2011, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 38. Jg., Heft 4, S. 21–39

\*\*\*

## International Comparison of Productivity and Unit Labor Costs

In 2010, the unit labor cost position of Germany's manufacturing industry recovered significantly. It is still well above the pre-crisis level, however. In the period from 2007 to 2010, which includes the economic downturn in 2008 and 2009 and the recovery in 2010, German unit labor costs rose by 5.9 percent on average – 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 fairly high leaving its competitors by 13 percent behind. This gap is not big enough, however, to compensate for Germany's high labor costs. In 2010, the country ranked fifth in terms of unit labor costs, together with Norway. Here Germany's competitors had a cost advantage of 12 percent on average.