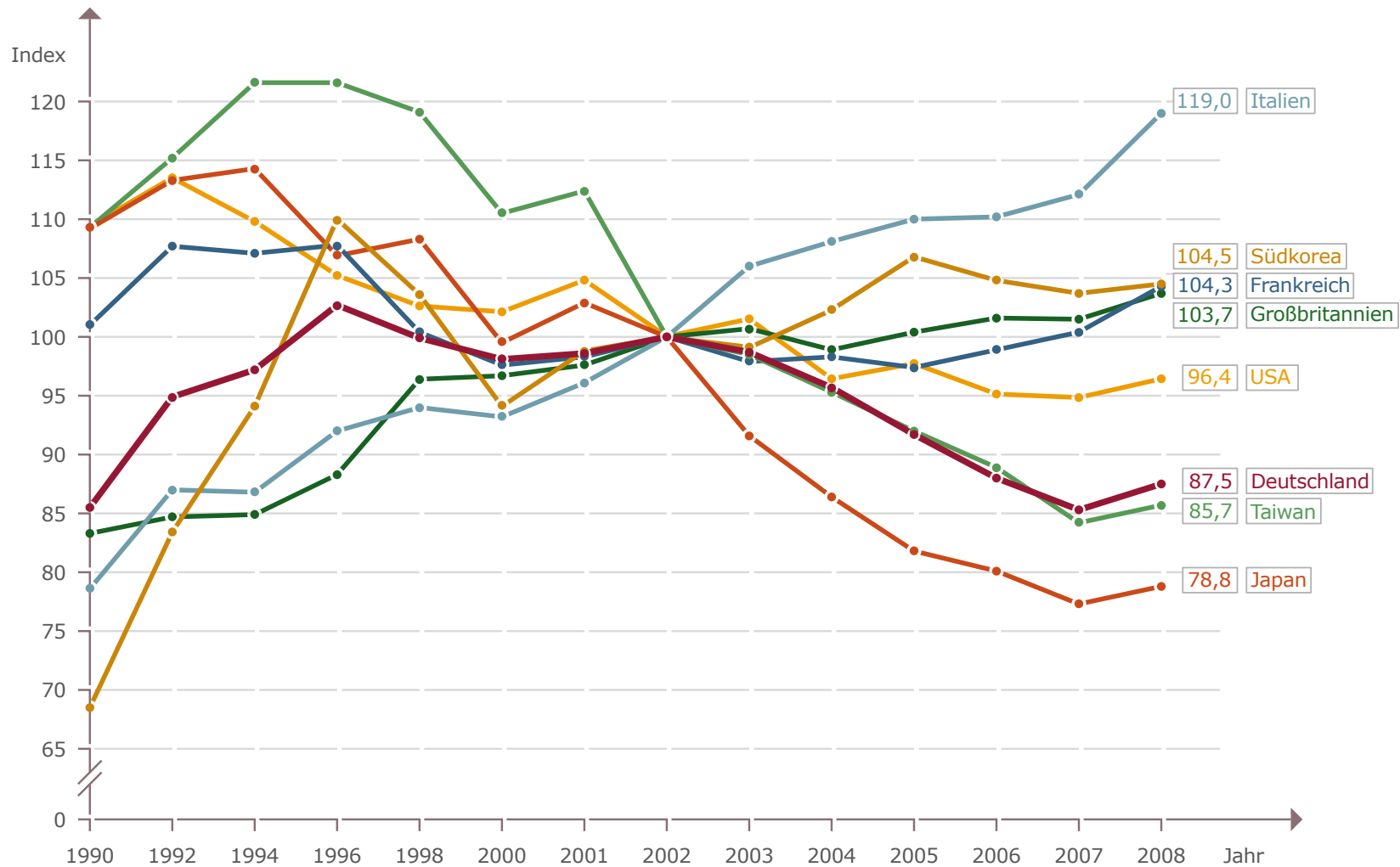




Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008



Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of ILC: Manufacturing productivity and unit labor cost trends
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

■ Fakten

Ein zentrales Thema der Globalisierungsdebatte ist der Standortwettbewerb. Aber schon die Frage, wie die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes zu messen ist, wird kontrovers diskutiert. Sicher ist, dass bei der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit mehrere Faktoren berücksichtigt werden müssen. Über die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes bestimmen unter anderem die infrastrukturellen Voraussetzungen (Kommunikationsnetze, Verkehrswege, Umschlagplätze, Logistiknetzwerke, Transport- und Energiekosten etc.), die Forschungsbedingungen, das allgemeine Ausbildungsniveau, der Aufbau und die Flexibilität der staatlichen Bürokratie, staatliche Förderungen, gesetzliche Auflagen, die Steuer- und Abgabenbelastung sowie das Lohnniveau und andere Kostenfaktoren.

Traditionelle Unternehmens- und Marktverflechtungen, der Zugang und die Nähe zu großen oder neuen Märkten, natürliche Ressourcen bzw. die Verfügbarkeit von Rohstoffen, räumliche Voraussetzungen, die Einkommens- und Vermögensstruktur, politische und rechtsstaatliche Stabilität, das Image eines Standortes sowie das Vorhandensein von spezialisierten Unternehmen und Fachkräften beeinflussen ebenfalls die Investitionsentscheidungen. Und ob wiederum die Fachkräfte an einen Standort gebunden werden können, hängt neben den rein ökonomischen Voraussetzungen auch vom Wohnumfeld, der Umweltqualität, der medizinischen Versorgung, den Fürsorgeeinrichtungen sowie den Bildungs-, Erholungs-, Kultur- und Freizeitangeboten ab.

Ob und warum sich Unternehmen an einem Standort niederlassen, ist von großem Interesse für politische Entscheidungen, da die Standort-

wahl unmittelbare Auswirkungen auf Investitionen, Steuereinnahmen und Arbeitsplätze hat. Eine vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Erhebung hat die Verlagerungsaktivitäten im Bereich der nicht-finanziellen gewerblichen Wirtschaft in Deutschland untersucht. Danach bauten die Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten in den Jahren 2001 bis 2006 durch Verlagerungen insgesamt 188.600 Stellen in Deutschland ab. Die beiden wichtigsten Verlagerungsmotive waren dabei die Senkung der Lohnkosten und der Zugang zu neuen Absatzmärkten. Beide Gründe waren für mehr als vier Fünftel aller befragten Unternehmen von Bedeutung (82 Prozent).

Bei einer Bewertung der Lohnkosten werden in den meisten Fällen nicht allein die Bruttolöhne der Arbeitnehmer sondern die Lohnstückkosten verglichen. Zur Ermittlung der Lohnstückkosten werden die Lohnkosten ins Verhältnis zur Arbeitsproduktivität gesetzt. Die Höhe der Lohnstückkosten ist damit sowohl von der Produktivität als auch von der Höhe der gezahlten Löhne abhängig. Beispielsweise können die Lohnstückkosten eines Standortes mit niedrigen Löhnen und einer geringen Produktivität höher sein als die Lohnstückkosten eines Standortes mit hohen Löhnen und einer hohen Produktivität. Durch den Einsatz neuer Technologien, die effiziente Arbeitsorganisation, eine ausgebaute Infrastruktur und ein hohes Qualifikationsniveau der Beschäftigten wird die Arbeitsproduktivität gesteigert und somit ein Teil der höheren Lohnkosten ausgeglichen.

In der Gruppe der hier betrachteten Staaten sanken zwischen 1990 und 2008 die Lohnstückkosten (auf Basis der jeweiligen Landes-



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

währung) nirgendwo stärker als in Japan (minus 27,8 Prozent). Dabei ist bemerkenswert, dass der Rückgang der Lohnstückkosten relativ linear erfolgte. Auch in den USA reduzierten sich die Lohnstückkosten zwischen 1990 und 2008 gleichmäßig – allerdings mit einem Minus von 11,8 Prozent nicht so ausgeprägt wie in Japan.

Hingegen ist eine relativ lineare Erhöhung der Lohnstückkosten von 1990 bis 2008 für Norwegen (plus 69,4 Prozent), Italien (plus 51,4 Prozent) und Großbritannien (plus 24,5 Prozent) festzustellen. Die auffällige Steigerung der Lohnstückkosten in Südkorea (plus 52,6 Prozent) resultiert hingegen allein aus dem Anstieg in den Jahren 1990 bis 1996 – seitdem verläuft die Entwicklung der Lohnstückkosten deutlich weniger sprunghaft.

Schweden und Taiwan konnten den über Jahre andauernden Trend steigender Lohnstückkosten Anfang bzw. Mitte der 1990er-Jahre umkehren. In Schweden reduzierten sich die Lohnstückkosten zwischen 1992 und 2008 um 29,0 Prozent, in Taiwan von 1995 bis 2008 um 30,2 Prozent. In Deutschland stiegen die Lohnstückkosten zwischen 1990 und 1996 um 20,1 Prozent und blieben dann bis zum Jahr 2002 relativ stabil. Bis 2008 sanken die Lohnstückkosten wiederum um 12,5 Prozent.

Beim Vergleich der Lohnstückkosten muss jedoch berücksichtigt werden, dass diese hier auf Basis der jeweiligen Währung dargestellt werden. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit hängt aber auch stark von Wechselkursänderungen ab. Um die Wechselkurse mit einzubeziehen, muss die Entwicklung der Lohnstückkosten in einer einheit-

lichen Währung abgebildet werden. Allerdings geht diese Darstellungsform zu Lasten der Faktoren, die die Lohnstückkosten in den einzelnen Staaten abseits der Wechselkurse beeinflussen (zum Beispiel die Entwicklung der Lohnkosten und der Produktivität).

Ein Beispiel: In Deutschland sanken die Lohnstückkosten in nationaler Währung zwischen 2002 und 2008 um 12,5 Prozent. In den USA reduzierten sich die Lohnstückkosten im selben Zeitraum um lediglich 3,6 Prozent. Bei einem Vergleich der Lohnstückkosten auf US-Dollar Basis hat sich die Wettbewerbsposition Deutschlands – trotz steigender Arbeitsproduktivität und Lohnzurückhaltung – gegenüber den USA verschlechtert. Der Grund dafür ist die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar im gleichen Zeitraum. Aus Sicht der USA bzw. auf US-Dollar Basis haben sich die Lohnstückkosten in Deutschland zwischen 2002 und 2008 nicht reduziert, sondern sie sind um gut 36 Prozent gestiegen.

Abseits der zahlreichen Faktoren, die die Kosten eines Produkts beeinflussen, ist zu bedenken, dass bei vielen Produkten die Löhne der Arbeitnehmer einen immer kleiner werdenden Anteil haben und sich unternehmerischer Erfolg auch auf Produktimage, Produktqualität, Kundenservice, Lieferpünktlichkeit und Innovationsfähigkeit gründet.

In einer vom Verein Deutscher Ingenieure (VDI) in Auftrag gegebenen Studie des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung wird darauf hingewiesen, dass die Lohnkosten in vielen Betrieben nur noch 10 Prozent der Gesamtkosten ausmachen. Während die Einsparmöglichkeiten überschätzt werden, unterschätzen laut der Studie



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

viele Unternehmen die Kosten einer Verlagerung durch Anlaufzeiten, Betreuung, Koordination, Qualitätssicherung und betriebliche Kontrolle. Auch verschiedene Kommunikations- und Arbeitsstile können die Kosten erhöhen.

■ Datenquelle

U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of International Labor Comparisons: Manufacturing productivity and unit labor cost trends; Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009, STATmagazin: Engagement deutscher Unternehmen im Ausland; Verein Deutscher Ingenieure e.V. (VDI); www.vdi.de

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Zur Bestimmung der Lohnstückkosten werden die Lohnkosten je Arbeitnehmer beziehungsweise je Arbeitnehmerstunde ins Verhältnis zur Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigen (Personenkonzept) beziehungsweise je Erwerbstätigenstunde (Stundenkonzept) gesetzt. Die Lohnkosten setzen sich aus den Bruttolöhnen und -gehältern der Arbeitnehmer sowie den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber zusammen.



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008

	USA	Japan	Deutschland	Groß- britannien	Frankreich
1990	109,3	109,2	85,5	83,3	101,0
1991	112,4	110,5	88,3	89,7	104,2
1992	113,4	113,3	94,9	84,7	107,7
1993	112,8	114,2	99,9	84,9	109,9
1994	109,8	114,3	97,2	84,9	107,1
1995	107,5	110,8	100,8	87,9	106,1
1996	105,2	106,9	102,7	88,3	107,8
1997	103,4	106,8	98,9	90,5	104,8
1998	102,6	108,3	99,9	96,4	100,4
1999	102,0	105,4	99,7	97,3	99,3
2000	102,1	99,5	98,1	96,7	97,6
2001	104,8	102,9	98,6	97,6	98,3
2002	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2003	101,5	91,6	98,7	100,7	97,9
2004	96,4	86,4	95,7	98,9	98,3
2005	97,7	81,8	91,7	100,4	97,4
2006	95,1	80,1	88,0	101,6	98,9
2007	94,8	77,3	85,3	101,5	100,4
2008	96,4	78,8	87,5	103,7	104,3

Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of International Labor Comparisons:
Manufacturing productivity and unit labor cost trends

■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (2002 = 100), 1990 bis 2008

	Italien	Südkorea	Schweden	Norwegen	Taiwan
1990	78,6	68,5	117,7	66,6	109,3
1991	85,2	77,0	127,4	70,0	111,2
1992	87,0	83,4	129,1	70,9	115,2
1993	89,7	89,3	116,6	72,0	120,5
1994	86,8	94,1	108,4	74,2	121,6
1995	87,7	104,0	107,6	78,5	122,7
1996	92,0	110,0	112,3	79,4	121,6
1997	94,4	106,1	108,4	82,7	120,4
1998	94,0	103,6	106,3	89,9	119,1
1999	95,6	93,7	100,4	91,8	114,2
2000	93,2	94,1	97,6	94,1	110,5
2001	96,1	98,8	105,3	97,0	112,4
2002	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2003	106,0	98,8	96,7	95,8	98,5
2004	108,1	102,3	89,7	93,4	95,3
2005	110,0	106,8	87,3	94,5	92,0
2006	110,2	104,8	82,2	102,4	88,9
2007	112,1	103,7	85,6	107,5	84,2
2008	119,0	104,5	91,6	112,8	85,7

Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Division of International Labor Comparisons:
Manufacturing productivity and unit labor cost trends