

Auszug aus dem Buch:

Ist Deutschland noch zu retten?

Hans-Werner Sinn

Ullstein Buchverlage GmbH: Berlin, 2005, 579 Seiten

(2. aktualisierte Auflage im Taschenbuch).

Erste gebundene Auflage: Econ / Ullstein Buchverlage: München/Berlin, 2003, 579 S.

Kapitel 2: „Wie wir die Wettbewerbsfähigkeit verloren“

S. 61 – 142

INHALT

PROLOG

Zurück in die Wirklichkeit · 13

1. SCHLUSSLICHT DEUTSCHLAND · 19

Vom Wirtschaftswunderland zum kranken Mann Europas · 19

Der Aufstieg Englands · 27

Auch Frankreich, Holland und Österreich überrunden
Deutschland · 32

Dichter, Denker und der schiefe Turm von Pisa · 40

Japanische Pleitegeier im Anflug · 46

Maastrichter Vertrag: Wer anderen eine Grube gräbt,
fällt selbst hinein · 50

2. WIE WIR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VERLOREN · 61

Der Globalisierungsschock: China, Indien, USA und die vielen
anderen · 61

Die Flucht der Mittelständler nach Osteuropa · 67

Basar-Ökonomie Deutschland · 71

Exporte und Wettbewerbsfähigkeit: ein schwieriges Thema · 78

Wettbewerbsfähigkeit und Exportüberschuss · 84

Der DAX im Wind des Turbo-Kapitalismus · 89

Drei Schocks auf einmal: Euro, Binnenmarkt und
Osterweiterung der EU · 93

Internationale Arbeitsteilung: von der Globalisierung
profitieren · 98

Zu hohe Lohnkosten · 103
Dr. Fritzchen Müllers Denkfehler bei den Lohnkosten · 113
Warum es auf die Binnennachfrage nicht wirklich ankommt · 117
Eine Bemerkung zum Thema Lohn und Wechselkurs · 121
Was wir bei den Lohnkosten von den Amerikanern und den
Holländern lernen können · 123
Länger arbeiten · 129

3. ARBEITSMARKT IM WÜRGEGRIFF DER GEWERKSCHAFTEN · 143

Gewerkschaften damals und heute · 143
Mokka im Ozean · 147
Flächentarifvertrag als Kartellvereinbarung · 158
Mehr Autonomie für die Betriebe · 163
Weniger Kündigungsschutz, mehr Sicherheit
des Arbeitsplatzes · 168
Der Sozialstaat als heimlicher Komplize · 175
Sparlohn statt Barlohn: ein möglicher Weg · 178

4. DER SOZIALSTAAT: MÄCHTIGSTER KONKURRENT DER WIRTSCHAFT · 187

Versicherung und moralisches Risiko · 187
Lohnersatzeinkommen als Jobkiller · 193
Gering Qualifizierte im Abseits: der Ziehharmonika-Effekt · 198
Die deutsche Krankheit: Warum den Deutschen die Arbeit
ausgeht · 204
Anspruch und Wirklichkeit: Ungleichheit am Arbeitsmarkt · 210
Der Michel vor der Eiger-Nordwand · 213
Minijobs mit Miniwirkung: der Verdrängungseffekt · 217
Das Mainzer Modell: nur eine Höhle in der
Eiger-Nordwand · 221
Aktivierende Sozialhilfe: eine scharfe Waffe
gegen die Arbeitslosigkeit · 225

Was von der Aktivierenden Sozialhilfe bei der Agenda 2010
übrig blieb · 237

Frühverrentung: die Blüm'sche Teufelsspirale · 248

Frühverrentung mit freiem Hinzuverdienst:
der bessere Weg · 253

5. DER VERBLÜHENDE OSTEN · 259

Der deutsche Mezzogiorno · 259

Geld, Geld und noch mal Geld · 269

Überholmanöver bei den Löhnen · 278

Gleicher Lohn für gleiche Arbeit am gleichen Ort · 284

»Nur keine Japaner!«: die zweifelhafte Rolle der westdeutschen
Tarifpartner im Osten · 291

Die Holländische Krankheit · 294

Ein Befreiungsversuch · 300

6. DER STEUERSTAAT: FASS OHNE BODEN · 311

Der Staat: Leviathan oder Lastenesel? · 311

Die Mär von der geringen Steuerquote · 317

Der Weg in den Steuer- und Schuldenstaat · 320

Wohin fließt das viele Geld? · 326

Leistungsempfänger gegen Steuerzahler: Wie Energien
verpulvert werden · 335

Die Jagd nach Subventionen · 339

Zu viele Abgaben: Weltmeister bei der Grenzabgabenlast · 343

Schwarzarbeiterparadies Deutschland · 348

Die Neidsteuern des Frank Bsirske · 351

Warum man das Kapital nicht wirklich besteuern kann · 355

Steuerreform 2000: ein kleiner Schritt in die richtige
Richtung · 361

Das Versiegen der Körperschaftsteuer · 363

Eine wirklich mutige Steuerreform · 367

7. **LAND DER GREISE** · 381
Warum werden wir immer älter? · 381
Land ohne Kinder · 384
Der Weg in die Gerontokratie: die Herrschaft der Alten · 392
Rentenversicherung vor dem Kollaps · 395
Die Scheinlösungen · 403
Humankapital oder Realkapital: von nichts kommt nichts · 409
Warum die Einwanderung nur einen kleinen Beitrag zur
Lösung leisten kann · 415
Adenauers Denkfehler oder: Warum wir eine
aktive Bevölkerungspolitik brauchen · 420
Das französische Beispiel · 429
Kinderrente für Eltern und Riester-Rente für Kinderlose · 440
Gewappnet für die Zukunft: die vier Rentensäulen · 446

8. **SPIEL OHNE GRENZEN:
EU-ERWEITERUNG, MIGRATION UND NEUE
VERFASSUNG** · 459

- Was die europäische Vereinigung von der deutschen
Vereinigung unterscheidet · 459
Das Problem: extreme Niedriglohnkonkurrenz · 465
Viele werden kommen · 468
Warum die Wanderung eigentlich gut ist · 471
Zuwanderung in die Arbeitslosigkeit · 475
Zuwanderungsmagnet Sozialstaat · 486
Die neue EU-Verfassung: der Weg in die
Europäische Sozialunion · 493
Wie man auch ohne zu arbeiten in den Sozialstaat
einwandern kann · 498
Die Erosion der Sozialstaaten oder zwanzig Mezzogiorni
in Europa · 503
Die Lösung: selektiv verzögerte Integration in das
Sozialsystem und Heimatlandprinzip · 508

DAS 6+1-PROGRAMM FÜR DEN NEUANFANG · 521

Kehrtwende bei den Tarifvereinbarungen · 526

Weniger Macht für die Gewerkschaften! · 529

Weniger Geld für das Nichtstun, mehr Geld für Jobs · 532

Den Zuwanderungsmagneten abschalten · 538

Eine wirklich radikale Steuerreform · 542

Mehr Kinder, mehr Rente, mehr Fortschritt · 545

Neuer Schwung in den neuen Ländern · 549

EPILOG

Einsicht oder Erfahrung · 555

DANKSAGUNG · 559

ANMERKUNG ZUR SIEBTEN AUFLAGE · 563

ANMERKUNG ZUR SECHSTEN AUFLAGE · 563

STICHWORT-, FIRMEN-
UND NAMENSVERZEICHNIS · 565

Meinem Klassenkameraden, der mittlerweile Hobner-Akkordeons in China produziert und boffentlich dafür sorgen wird, dass wir beim Export von Dienstleistungen an chinesische Touristen wettbewerbsfähig werden.

2.

WIE WIR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VERLOREN

Der Globalisierungsschock: China, Indien, USA und die vielen anderen – Die Flucht der Mittelständler nach Osteuropa – Basar-Ökonomie Deutschland – Exporte und Wettbewerbsfähigkeit: ein schwieriges Thema – Wettbewerbsfähigkeit und Exportüberschuss – Der DAX im Wind des Turbo-Kapitalismus – Drei Schocks auf einmal: Euro, Binnenmarkt und Osterweiterung der EU – Internationale Arbeitsteilung: von der Globalisierung profitieren – Zu hohe Lohnkosten – Dr. Fritzchen Müllers Denkfehler bei den Lohnkosten – Warum es auf die Binnennachfrage nicht wirklich ankommt – Eine Bemerkung zum Thema Lohn und Wechselkurs – Was wir bei den Lohnkosten von den Amerikanern und den Holländern lernen können – Länger arbeiten

Der Globalisierungsschock: China, Indien, USA und die vielen anderen

Die wirtschaftlichen Probleme, die sich in den letzten 30 Jahren aufgetürmt haben, haben viel mit eigenen Fehlern der Deutschen zu tun. Die hausgemachten Gründe hätten aber nicht zu der krisenhaften Zuspitzung der letzten Jahre führen

können, wenn es nicht dramatische Änderungen in der internationalen Wettbewerbssituation gegeben hätte, mit der die deutsche Wirtschaft zu kämpfen hat. Man muss diese Änderungen verstehen, bevor man die Reformen definiert, die Deutschland wieder wettbewerbsfähig machen.

Deutschland leidet nämlich nicht nur unter einem Umsetzungsproblem, wie es manche Politiker immer wieder sagen, sondern vor allem auch an einem Erkenntnisproblem. Kaum jemand in Deutschland, weder Politiker noch Bürger, möchte sich der bitteren Erkenntnis stellen, dass wir dabei sind, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren, weil wir zwar kaum noch besser als die anderen Länder sind, stattdessen aber umso teurer. Bei der Bildung sind wir inzwischen nicht einmal mehr Mittelmaß unter den OECD-Ländern (vergleiche Kapitel 1), dafür sind wir bei den Lohnkosten aber definitiv an der Spitze. Die Kombination aus Preis und Qualität der deutschen Arbeit passt nicht mehr zusammen. Die Folge ist, dass die deutsche Wirtschaft Jahr um Jahr weiter ins Abseits gerät und dass die Arbeitslosigkeit weiter ansteigt. Das ist das Thema dieses Kapitels. Es zeigt die Veränderungen des Wettbewerbs auf, die in Fernost, in der EU und in Osteuropa derzeit im Turbogang ablaufen, und es widmet sich dann ausführlich der Lohnfrage, insbesondere auch den kontroversen Positionen, die von Seiten der Gewerkschaften dazu eingenommen werden.

Wer sind die Wettbewerber, die uns bedrängen? Ursprünglich hatte Japan die deutschen Unternehmen bedrängt, aber Japan ist heute nur noch ein Papiertiger, der selbst Probleme mit seiner Wettbewerbsfähigkeit hat. Die wirklichen Tiger sind die aufstrebenden Staaten Südostasiens, also Vietnam, Korea, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand, um nur einige zu nennen. Korea hat seine Stärken beim Schiffbau, bei der Automobilproduktion und bei der Konsumelektronik; Malaysia ist stark bei der Elektronik und bei den Nicht-Eisen-Metallen; Singapur setzt auf Kommunikation und Information; Taiwan nimmt eine Spitzenstellung bei der Produktion von

elektronischen Bauelementen ein; Thailand produziert Textil- und Bekleidungserzeugnisse im Billigsegment. In den letzten Jahren haben diese Länder ihre Produkt- und Prozesstechnologien erheblich verbessert und konnten ihren Marktauftritt so ansprechend gestalten, dass es ihnen gelang, auf den relevanten Weltmärkten Terrain zu gewinnen.

Der große Vorteil der asiatischen Länder liegt bei den Löhnen, die noch heute in der Gegend von 20% der unsrigen liegen. Dabei holt die Produktivität schneller auf, als die Löhne es tun, was die Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessert. Die asiatischen Tigerländer verfügen über eine extrem fleißige und lernwillige Bevölkerung, die sich sehr schnell in komplizierteste Produktionsprozesse hineindenken kann. Zugleich handelt es sich bei ihnen um alte Kulturnationen, die bereits hohe intellektuelle Leistungen vollbracht hatten.

Kein Wunder, dass heute auch viele deutsche Unternehmen ihre Waren bevorzugt aus Asien beziehen oder dort auch selbst produzieren. Zu den Käufern der Waren gehören sämtliche Großunternehmen des deutschen Einzelhandels wie zum Beispiel Karstadt, Quelle oder Metro. Ihr Angebot an Billigartikeln im Bereich der Bekleidung und Heimtextilien stammt größtenteils aus Vietnam, Malaysia und Indonesien. Die Gruppe der Produzenten, die sich auf dem Wege der Direktinvestitionen selbst in Asien niedergelassen haben, umfasst praktisch alle großen deutschen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes. Ein Beispiel ist die Siemens AG, die mit einer kaum noch überschaubaren Zahl von Produktionsstätten engagiert ist. Große Produktionsbetriebe liegen in Indonesien, Malaysia, Südkorea und Japan, doch gibt es kaum ein Land, in dem die Firma nicht vertreten ist. Die Produktionspalette umfasst das ganze Siemens-Spektrum, vor allem aber Erzeugnisse der Informations- und Kommunikationstechnik, der Automobiltechnik, der Beleuchtungstechnik sowie der Medizintechnik. Ein anderes Beispiel ist die DaimlerChrysler AG, die als global agierender Konzern ein weit verzweigtes Netz von Produk-

tions- und Montagebetrieben in Japan, Thailand und Indonesien unterhält.

Noch wichtiger als die kleinen Länder werden in Zukunft China und Indien sein, jene zwei Länder, die zusammen über 38 % der Weltbevölkerung verfügen. Besonders China hat sich in den letzten 15 Jahren mit atemberaubender Geschwindigkeit entwickelt, nachdem es sich aus seinen ideologischen Verstrickungen im Marxismus-Leninismus weitgehend gelöst hat und zu einer Marktwirtschaft geworden ist. Wenn man den Statistiken glauben darf, ist das chinesische Sozialprodukt in nur einem Jahrzehnt, von 1990 bis 2000, real um sage und schreibe 162 % gewachsen.¹ Dabei produziert China keineswegs nur für den Eigenbedarf, sondern entwickelt sich gerade wegen der Einbindung in den ostasiatischen Handel besonders stürmisch. Bislang wird das Wachstum praktisch allein von den Küstenregionen getragen, die über das Chinesische Meer als Handelsstraße verfügen. Von der Provinz Guangdong im Süden des Landes mit der Stadt Kanton, die neben der 1997 von den Briten abgetretenen Stadt Hongkong liegt, über Jiangsu mit dem Freihafen Shanghai bis zur Provinz Liaoning mit der Stadt Schenyang im Norden erstreckt sich über 2200 km, gleich einer langen Banane, die derzeit am schnellsten wachsende Großregion dieser Erde. Shanghai, das etwa in der Mitte liegt, hat schon jetzt eine Skyline, die sich mit jener von New York messen kann.

Auch in China ist die deutsche Industrie seit langem präsent. Volkswagen hat dort in Form von Joint Ventures zwei große Automobilwerke in Shanghai und Changchun gebaut, in denen auch Audi-Modelle gefertigt werden. BMW hat im Jahr 2003 ein Gemeinschaftsunternehmen mit dem chinesischen Hersteller Brilliance gegründet. Die DaimlerChrysler-Gruppe, die bereits über Chrysler mit einer Jeep-Fertigung vertreten ist, plant auch im Transporter- und Nutzfahrzeugbereich weitere Engagements in China. Siemens ist mit allen seinen Arbeitsgebieten in China vertreten. Bekanntlich hat Siemens sogar schon den Transrapid auf der neuen Strecke zwischen

dem Flughafen und der Innenstadt von Shanghai eingesetzt, der in Deutschland noch nicht einmal gelaufen ist.

In allen asiatischen Ländern zusammengenommen beschäftigt Siemens nicht weniger als 45.000 Menschen. Dazu gehört auch Indien, das mit einem dichten Netz von Siemens-Niederlassungen durchzogen ist. Indien ist China mittlerweile gefolgt und hat ebenfalls zu einem großen Entwicklungssprung angesetzt. In Bangalore, in der südindischen Provinz Karnataka, liegt heute das hinter dem Silicon Valley in Kalifornien weltweit größte Zentrum für die Software-Entwicklung. Alle namhaften Hersteller von IT-Produkten haben sich dort engagiert. Den Namen Bangalore müssen sich die Deutschen gut merken, denn mit den neuen Wirtschaftszentren, die dort im Entstehen begriffen sind, wird sich auch die deutsche Wirtschaft auseinander setzen müssen.

Bei all den faszinierenden und für Deutschland auch beunruhigenden Entwicklungen in Asien sollte man die USA nicht aus dem Blick verlieren. In den neunziger Jahren haben die USA ein beachtliches Entwicklungstempo vorgelegt, obwohl sie beim Pro-Kopf-Einkommen bereits weit vor Deutschland lagen. Die Entwicklung war einerseits getragen von der so genannten New Economy, also der Computer- und Softwareindustrie, und ihren indirekten Auswirkungen auf den Rest der Wirtschaft. Andererseits resultierte sie aus den massiven Anstrengungen der Politik, den Niedriglohnsektor zu entwickeln. Amerika ist ein Land des Hightech; gleichzeitig ist es wegen seiner niedrigen Löhne zu einem bevorzugten Standort für arbeitsintensive Produktionsprozesse bei weniger hochkarätigen Technologien geworden. Viele deutsche Firmen haben in den letzten Jahren riesige Direktinvestitionen in den USA getätigt, um den amerikanischen Markt nicht mehr vom teuren Standort Deutschland, sondern direkt von den kostengünstigen amerikanischen Produktionsstätten aus beliefern zu können. Das Geld, mit dem amerikanische Arbeitsplätze geschaffen wurden, fehlt jetzt in Deutschland.

Nach einer Schätzung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages verlagerten deutsche Industrieunternehmen in letzter Zeit pro Jahr 45.000 Arbeitsplätze aus Kosten- und Standortgründen ins Ausland, und nach einer Erhebung der Deutschen Bundesbank haben deutsche Unternehmen aller Wirtschaftszweige von Anfang 1999 bis Ende 2002, aus welchen Gründen auch immer, tatsächlich per saldo 700.000 Arbeitsplätze im Ausland geschaffen. Die Gesamtzahl der von deutschen Unternehmen im Ausland bereitgestellten Arbeitsplätze stieg bis Ende 2002 auf etwa vier Millionen.²

Dabei scheint sich der Abwanderungstrend noch weiter zu verstärken. Nach dem Ergebnis einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages vom Mai 2003 wollte fast jedes vierte Industrieunternehmen in den nächsten drei Jahren zumindest Teile der Produktion ins Ausland verlagern.³ Bei einer ähnlichen Umfrage im Jahr 2000 hatte nur jedes fünfte Unternehmen diese Absicht geäußert.

Als Motive für die Abwanderung nannten die Unternehmen an erster Stelle (zu 45 %) die Höhe der Arbeitskosten und an zweiter Stelle (zu 38 %) die Höhe der Steuern und Abgaben. Danach kamen Wechselkursrisiken und die deutsche Bürokratie, aber diese Gründe wurden mit nur 7 % beziehungsweise 5 % der Nennungen als weitaus weniger wichtig eingestuft. Mit den Steuern und den Arbeitskosten werden sich gesonderte Kapitel dieses Buches eingehend beschäftigen.

Je nach Branche waren die Abwanderungswünsche unterschiedlich intensiv. In der Bekleidungsindustrie wollten innerhalb der nächsten drei Jahre 47 % der Unternehmen mit Teilen der Produktion ins Ausland gehen, in der Elektroindustrie 40 %, im Textilgewerbe 33 %, in der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik 32 % und im Maschinenbau immerhin noch 28 %. Dem Heimatstandort treu bleiben wollten demgegenüber der Sektor Steine und Erden, das Verlagsgewerbe und das Druckgewerbe. Dort trugen sich jeweils nur weniger als 10 % der befragten Unternehmen mit Abwanderungsabsichten.

Welch ein Trost! Die Häuser, die wir bewohnen, werden auch in Zukunft mit deutschen Steinen gebaut, und die morgendliche Zeitung wird auf absehbare Zeit nicht in der Tschechischen Republik gedruckt werden. Als Redakteure wird man im Übrigen derweil noch Personen nehmen, die der deutschen Sprache mächtig sind.

Die Flucht der Mittelständler nach Osteuropa

Naturgemäß fällt den Großunternehmen die Produktionsverlagerung ins Ausland, das so genannte Offshoring, leichter als den kleinen Unternehmen, denn die erheblichen Rüst- und Anlaufkosten sowie die Fixkosten für das Management in einem fremden rechtlichen und kulturellen Umfeld fallen bei ihnen weniger ins Gewicht. Zunehmend gerät aber auch der deutsche Mittelstand in den Sog der Globalisierung, und das ist das eigentliche Problem für Deutschland. Deutschland war in der Vergangenheit nicht in erster Linie deshalb so erfolgreich, weil es Großunternehmen mit Weltgeltung hatte, sondern weil es über eine leistungsfähige mittelständische Industrie verfügte. Die meisten Deutschen arbeiten im Mittelstand, und dort wird der weitaus größte Teil des Bruttoinlandsprodukts erzeugt. Es gibt allerdings keine klare Definition dessen, was ein mittelständisches Unternehmen ist. Manche ziehen die Grenze bei 5.000 Mitarbeitern, andere bei 1.000 und wieder andere bei gar nur 500. Wenn man sie bei 500 Mitarbeitern zieht, gehören derzeit knapp 80% aller im privaten Sektor beschäftigten Personen zum Mittelstand und produzieren dort circa die Hälfte des privaten Bruttoinlandsprodukts.⁴

Viele mittelständische Unternehmen haben trotz ihrer geringen Größe in ihren jeweiligen Marktsegmenten führende Positionen auf den Weltmärkten inne. Deutschland ist das Land der stillen Stars, die in ihren Marktnischen Weltmarktführer sind, die aber in der Öffentlichkeit kaum jemand kennt, selbst

wenn es sich bereits um recht große mittelständische Unternehmen handelt. Wer weiß denn schon, dass die Firma Trumpf aus Ditzingen der Weltmarktführer für lasergestützte Metallbearbeitungsmaschinen ist, dass die Firma Krones AG aus Neutraubling die technologische Weltmarktführung für Getränkeabfüllanlagen innehat oder dass die Firma Heraeus aus Hanau der Spitzenreiter für Vakuumtechnologien ist? Noch überraschender ist die Riege der kleineren Stars. Aesculap aus Tuttlingen ist mit 2.300 Mitarbeitern die Nummer 1 oder 2 bei chirurgischen Instrumenten, die Maschinenbaufirma Grenzebach aus Asbach-Bäumenheim ist mit 1.000 Mitarbeitern Champion im Bereich von Schneide-, Beschick- und Stapelanlagen für die Flachglasherstellung und bei Maschinen zur Herstellung von Baustoffplatten, Hill & Müller aus Düsseldorf sind mit 480 Mitarbeitern Marktführer bei kaltgewalztem Bandstahl, und die Firma Hensold aus Wetzlar steht mit sage und schreibe 75 Mitarbeitern bei der Produktion von Ferngläsern und Zielfernrohren an der Spitze. Nicht weniger als 90 % der internationalen Kinofilme, die der Leser dieses Buches in den letzten Jahren gesehen hat, wurden wahrscheinlich mit Kameras gedreht, die die Firma ARRI in München mit ihren knapp 800 Mitarbeitern hergestellt hat. Beispiele dieser Art gibt es zu Hunderten.

Dank der deutschen Ingenieurkunst und des Einfallsreichtums der deutschen Unternehmer gelang es unserem Land, Weltmeister bei der Nischenproduktion zu werden. Es sind nicht die jedermann bekannten Produkte aus dem Konsumbereich, sondern Tausende von Spezialprodukten, die nur Insidern bekannt sind und zum größten Teil zum Bereich der industriellen Vorprodukte zählen, mit denen wir auf den Weltmärkten unser Geld verdienen. Ohne die Exportleistungen des Mittelstandes hätten wir die Devisen nicht, die wir als Konsumenten für amerikanische Computer, koreanische Stereoanlagen oder Urlaubsreisen nach Mallorca wieder ausgeben. Wenn der Mittelstand sich von unserem Land abwendet, dann »Gute Nacht, Deutschland!«.

Ob der Mittelstand die Stellung halten wird, ist unklar. Zum einen geben viele mittelständische Unternehmen ihre Produktion auf und überlassen das Feld ihren ausländischen Konkurrenten. Über den dramatischen Pleiterekord, der in diesen Jahren zu verzeichnen ist, war in Kapitel 1 (vergleiche Abbildung 1.6) schon berichtet worden. Zum anderen verlagern gerade auch die Mittelständler ihre Produktion zunehmend nach außen. Die heimliche Flucht der stillen Stars ist wenig spektakulär, weil sie nicht bekannt sind und weil es in jedem Einzelfall nur um eine geringe Zahl von Arbeitsplätzen geht. Aber in der Summe zeichnet sich mittlerweile ein Trend ab, der geradezu beängstigende Ausmaße annimmt.

Nicht weniger als 59 % der vom Institut der deutschen Wirtschaft befragten mittelständischen Unternehmen mit weniger als 5.000 Beschäftigten haben bereits Standorte in anderen EU-Ländern errichtet, und 57 % haben sich in Nicht-EU-Ländern niedergelassen. Selbst kleinere Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten haben sich zu je knapp einem Drittel in anderen EU-Ländern sowie außerhalb der EU engagiert.⁵

Unter den Zielländern für Investitionen des Mittelstandes nehmen die ehemaligen Ostblockstaaten, die im Jahr 2004 der EU beigetreten sind oder ihre Aufnahme in die EU für die nächsten Jahre erwarten können, eine besondere Stellung ein. Im Gegensatz zu einem Engagement in Ostasien ist der logistische Aufwand dort auch für kleinere Unternehmen beherrschbar. Gerade der Mittelstand sieht in Osteuropa seine Chance, den immer härter werdenden internationalen Wettbewerb zu bestehen.

Schon bald nach dem Fall des Eisernen Vorhangs hatten sich deutsche Unternehmen in Mittel- und Osteuropa als wichtigste Direktinvestoren etabliert, indem sie Zehntausende von Niederlassungen gründeten. Sie setzten sich damit weit vor die USA und weit vor jedes andere Land, aus dem Investoren nach Osteuropa kamen.⁶ Inzwischen wurden die Niederlassungen ausgebaut, denn die politischen Verhältnisse haben sich stabili-

siert, die EU-Mitgliedschaft ist sicher, und die Lohnkosten liegen noch immer bei nur einem Fünftel bis Siebtel der deutschen (vergleiche Abbildung 8.1, Kapitel 8). Die Investitionen der deutschen Unternehmen haben inzwischen einen solch gewaltigen Umfang erreicht, dass sie erhebliche Teile der Produktion in den osteuropäischen Ländern hervorbringen. An der Spitze der Entwicklung liegt Ungarn, das deutsche Investoren schon früh willkommen hieß. So behauptet die ungarische Regierung, dass mittlerweile 40% des ungarischen Bruttoinlandsprodukts in deutschen Unternehmen erarbeitet werden.⁷

Die Liste der wenig bekannten mittelständischen Unternehmen, die wesentliche Aktivitäten nach Osteuropa verlagert haben, ist schier grenzenlos, und sie wird von Monat zu Monat länger. Dazu gehört, um nur wenige Beispiele zu nennen, die Firma Behr GmbH & Co. aus Stuttgart, die Klimaanlageanlagen in der Tschechischen Republik produziert, die Hako-Holding GmbH aus Bad Oldesloe, die Reinigungsmaschinen in Polen baut, die Edscha AG aus Remscheid, die in der Tschechischen Republik und der Slowakei Karosserieteile fertigt, die Hugo Kern und Liebers GmbH aus Schramberg, die in der Tschechischen Republik und Estland Autofedern herstellt, oder die Firma Leoni aus Kitzingen, die in der Slowakischen Republik und Ungarn Kabelsätze baut. Besonders groß ist der Anreiz zur Auswanderung für die lohnintensive Textilindustrie. Die Firma Steilmann Mode aus Wattenscheid und die Gerry Weber Gruppe aus Halle in Westfalen erzeugen ihre Damenoberbekleidung größtenteils in Rumänien. Wer die sportliche Damenmode der Firma Frankenwälder schätzt, wird zunehmend aus Rumänien und Bulgarien statt aus Münchenberg bedient, und wer auf hochwertige Eleganz Wert legt, den beliefert die ebenfalls in Münchenberg ansässige Firma Hammer Fashion aus Tschechien und Ungarn.

Es gibt natürlich immer noch sehr viele Unternehmen, die nur in Deutschland produzieren und hier nach wie vor eine

gesicherte Marktposition haben. Es wäre ja auch schlimm, wenn das nicht so wäre. Aber das ist nicht der Punkt. Das Problem ist die enorme Beschleunigung bei der Produktionsverlagerung des Mittelstands in den letzten Jahren, die hier zu Lande sichtbar zu mehr Arbeitslosigkeit geführt hat. Diese Beschleunigung ist keine gesunde Entwicklung, der man gleichgültig gegenüberstehen kann, und sie ist auch keine bloße Randerscheinung.

Basar-Ökonomie Deutschland

Für viele deutsche Unternehmen stellt sich angesichts der Intensität des internationalen Wettbewerbs nur die Wahl, entweder ganz zu schließen oder sukzessive immer größere Teile der Wertschöpfungskette in Niedriglohnländer zu verlagern. Die hohen Löhne und Einkommen, die hier zu Lande verdient werden, erzwingen die Verlagerung geradezu. So gesehen sind die Auslandsinvestitionen aus deutscher Sicht immer noch die bessere Alternative. Dann fließen wenigstens noch die Gewinne an deutsche Gesellschaften und deutsche Eigentümer.

Dennoch ist es bedenklich, dass viele Firmen von der Billigproduktion im Ausland profitieren wollen, doch gar nicht daran denken, den Verbraucher über die Herkunft ihrer Produkte zu informieren und ihre Waren stattdessen weiterhin unter den traditionellen deutschen Markennamen anbieten. Die Verbraucher glauben, deutsche Produkte zu erwerben, aber in Wahrheit wird in Deutschland häufig nur die Endmontage durchgeführt, und in manchen Fällen wird nicht einmal mehr das Firmenschild aufgeklebt. Das Produkt kommt fix und fertig mit seinem deutschen Markennamen aus Fernost oder »Nahost« im Sinne der neuen EU-Beitrittsländer. Nur der Vertrieb findet noch in Deutschland statt, und nur hinter dem Verkaufstresen gibt es noch deutsche Arbeitsplätze. Ansonsten wird das Geld bei der Produktion im Ausland verdient.

Deutschland entwickelt sich schleichend zu einer Basar-Ökonomie.

Leider fehlt es aber mehr und mehr an der Kaufkraft für all die schönen Waren, die man unter seinem Namen hier zu Lande verkaufen möchte. Jede Firma ermuntert die andere, doch bitte zu bleiben, damit die aus Löhnen gespeiste Nachfrage erhalten bleibt, aber sie selbst verlagert die Produktion klammheimlich in Niedriglohnländer. So entsteht mehr und mehr Arbeitslosigkeit, und Deutschland fällt weiter zurück.

Neuerdings scheint selbst die Automobilbranche, das Paradeferd der deutschen Industrie, nicht mehr gegen den Markenschwindel gefeit zu sein. Die Marke ist alles, wo produziert wird, ist unerheblich. Kein einziger Audi-Motor wird mehr in Deutschland gefertigt. Die gesamte Produktion wurde ins ungarische Győr verlagert, wo speziell für Audi schon vor dem EU-Beitritt eine zollfreie Zone eingerichtet wurde. Volkswagen produziert neben seinem Polo auch den Touareg im slowakischen Bratislava. Porsche fertigt seinen Cayenne nominell zwar in Leipzig, doch wenn man genau hinschaut, werden im Wesentlichen nur der Antrieb und die Lenkung in Leipzig eingebaut. Ansonsten kommt das Auto schon ziemlich fertig aus Bratislava. Selbst bei der Produktion eines BMW entfällt heute im Durchschnitt nur noch 27 % des Verkaufswertes auf eine hauseigene Produktion. 73 % des Wertes kommt von Zulieferern, die zur Hälfte im Ausland ansässig sind, und die im Inland ansässigen Zulieferer lassen selbst wiederum großenteils in ihren ausländischen Werken produzieren. Alle Firmen verkaufen ihre Autos selbstverständlich unter ihren deutschen Markennamen.

Zur Kennzeichnung der Verlagerung der Wertschöpfung aus dem verarbeitenden Gewerbe heraus unterscheidet man zwischen dem Offshoring und dem Outsourcing. Offshoring ist, wie oben schon erwähnt, die Verlagerung von Betriebsteilen in eine eigene ausländische Niederlassung. Outsourcing ist die Verlagerung von Arbeitsprozessen auf Zulieferer, die im In- oder im Ausland angesiedelt sein können. Zum Offshoring

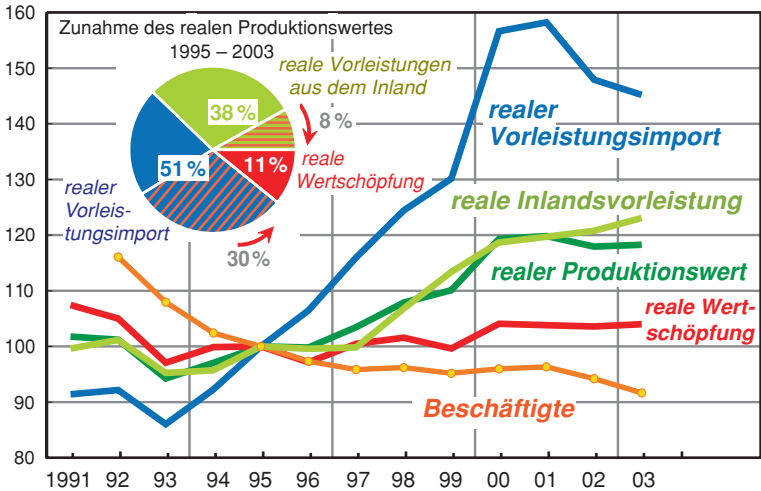
gehören die spektakulären Beispiele, die oben zitiert wurden. Durch den zunehmenden Einsatz von Internet-Ausschreibungen hat sich aber gerade auch das Outsourcing ins Ausland in der letzten Zeit sehr stark beschleunigt. Immer mehr Teile und Aggregate, die in deutsche Industrieprodukte eingebaut werden, kommen von Billiganbietern, die man sich irgendwo auf der Welt zusammensucht. Die Fertigungstiefe, der eigene Wertschöpfungsanteil an den Endprodukten, die die Werktoore passieren, schrumpft auf diese Weise fortwährend, ohne dass die Käufer davon wissen. Das ist es, was mit dem Bild der Basar-Ökonomie gemeint ist.

Natürlich ist dieses Bild nur eine Karikatur. Es ist nicht wahr, dass die meisten deutschen Hersteller nur noch Montagefirmen sind, die die benötigten Teile per Internet irgendwo auf der Welt bestellen und sie dann in Deutschland nach einem Baukastensystem zusammenstecken. Es stimmt auch nicht, dass Deutschlands Industrie der Welt in Zukunft nur noch die Waren liefern wird, die sie in ihrem osteuropäischen Hinterland hat fertigen lassen. Die Realität kommt dieser Karikatur aber schneller näher, als es die meisten glauben mögen.

Wie schnell die Entwicklung geht, erkennt man anhand der Abbildung 2.1. Dort sind Indexkurven für wichtige Kennziffern der Industrieproduktion dargestellt, die auf das Jahr 1995 normiert sind. Besonders hervorzuheben sind die Kurven, die den realen Produktionswert und die reale Wertschöpfung abbilden. Der reale Produktionswert ist der inflationsbereinigte Gesamtwert der in einem Jahr erzeugten Industrieprodukte, und die reale Wertschöpfung ist der Teil dieses Wertes, der in der Industrie selbst geschaffen wurde. Die Wertschöpfung entspricht den in der Industrie verdienten Primäreinkommen und Steuern, also im Wesentlichen der Summe der Bruttogewinne, gezahlten Zinsen, Bruttolöhne, Bruttogehälter, Sozialabgaben und indirekten Steuern. Nicht enthalten sind die Vorleistungen, die anderswoher bezogen werden. Wegen der Vorleistungen ist der Produktionswert stets größer als die Wertschöp-

Basar-Ökonomie

Die Komponenten der Zunahme der deutschen Industrieproduktion (verarbeitendes Gewerbe) von 1995 – 2003, 1995 = 100



Der reale Produktionswert ist der reale um Zwischenumsätze innerhalb des verarbeitenden Gewerbes bereinigte Bruttoproduktionswert, also die reale Wertsumme aller vom verarbeitenden Gewerbe an andere inländische Sektoren oder andere Länder verkauften Produkte. Die Preisbereinigung wurde unter Verwendung der Preisindizes für die Einfuhr beziehungsweise der Preisindizes für gewerbliche Produkte vorgenommen. Die schraffierten Flächen zeigen, zu welchen Teilen die Verminderung der Fertigungstiefe auf die überproportionale Zunahme der Vorleistungen von anderen in- und ausländischen Sektoren zurückzuführen ist.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Input-Output-Tabellen 1995 und 2000: Fachserie 18, Reihe 2, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung: Fachserie 18, Reihe 1.3, Fachserie 18, Reihe 3, Außenhandel: Fachserie 7, Reihe 1; Preisindizes für die Ein- und Ausfuhr: Fachserie 17, Reihe 8, Preisindizes für gewerbliche Produkte: Fachserie 17, Reihe 2; Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

ABBILDUNG 2.1

fung. Beide Größen wuchsen mit der gleichen prozentualen Rate, wenn der Vorleistungsanteil im Laufe der Zeit konstant bliebe, wenn sich also die Fertigungstiefe der industriellen Produktion nicht verändern würde. Das aber ist, wie die Abbildung deutlich zeigt, nicht der Fall.

Man sieht, dass die Kurven seit Mitte der neunziger Jahre extrem stark auseinander driften. Während der reale Produk-

tionswert von 1995 bis 2003 um 18,3 % gestiegen ist, was ungefähr dem Wachstum des europäischen Bruttoinlandsprodukts entspricht, hat die reale Wertschöpfung nur um 4 % zugenommen. Ein wachsender Teil der Zunahme der deutschen Industrieproduktion ist offenbar auf eine Verlagerung von Teilen der Vorproduktion in andere Bereiche zurückzuführen. Es wundert nicht, dass die Beschäftigung in der Industrie in der betrachteten Zeitspanne um 8,3 % zurückging.

Die Frage ist, wohin die Vorproduktion verlagert wurde. Grundsätzlich kommen andere inländische Sektoren und ausländische Sektoren in Frage. Dass insbesondere letztere von Bedeutung sind, zeigt die oberste der in dem Diagramm dargestellten Kurven, die die Entwicklung des realen Vorleistungsimports der Industrie zeigt. Dieser Import stieg in der kurzen Zeitspanne von 1995 bis 2003 um 45 %, also mehr als elfmal so schnell wie die industrielle Wertschöpfung und mehr als doppelt so schnell wie die Industrieproduktion. Konjunkturell bedingt ging der Import zwar in den Jahren 2002 und 2003 etwas zurück, aber der Trend ist wahrhaft dramatisch. Er reflektiert die Flucht der deutschen Industrie nach Osteuropa und anderswohin, die in den vorherigen Abschnitten beschrieben wurde.⁸

Der Wertanteil, den die deutsche Industrie an der realen Zunahme ihrer eigenen Produktion hatte, betrug in den Jahren von 1995 bis 2003 gerade einmal 11 %. 38 % entfallen auf zusätzliche Vorleistungen aus anderen inländischen Branchen, und 51 % gehen auf zusätzliche Vorleistungen aus dem Ausland zurück.⁹ Dabei resultieren die 38 %, die auf die inländischen Branchen entfallen, vornehmlich daraus, dass die inländischen Vorleistungen etwa so rasch gewachsen sind wie die Produktion; sie stellen also keinerlei Besonderheit dar. Die inländischen Vorprodukte nahmen, wie die Abbildung zeigt, nur wenig schneller zu als die Produktion selbst. Bemerkenswert sind jedoch die 51 % der Zunahme der realen Industrieproduktion, die auf Vorleistungen aus dem Ausland zurückzuführen

sind, denn der Anteil dieser Vorleistungen ist in der betrachteten Zeitspanne sehr stark gestiegen.

Die schraffierten Teile des Kuchendiagramms erklären, zu welchen Anteilen die Wertschöpfung der Industrie durch andere inländische Sektoren und durch das Ausland verdrängt wurde. Hätten alle drei Komponenten der Industrieproduktion, also die eigene Wertschöpfung, die Vorleistungen von anderen inländischen Sektoren und die Vorleistungen aus dem Ausland, sich in fester Proportion verändert, so hätte der Anteil der eigenen Wertschöpfung der Industrie am Zuwachs der Industrieproduktion bei 49 % gelegen. Dass dieser Anteil in Wahrheit nur 11 % beträgt, wird zu 8 Prozentpunkten durch eine Verstärkung des inländischen Outsourcing und zu 30 Prozentpunkten durch eine Verlagerung von Vorleistungsteilen ins Ausland erklärt. Die Abnahme der Fertigungstiefe der Industrie seit 1995 ist also zu vier Fünfteln auf die Verlagerung ins Ausland und nur zu einem Fünftel auf die Verlagerung in andere inländische Sektoren zurückzuführen, die nicht zur Industrie zählen.

Viele Beobachter behaupten, die Produktionsverlagerung der Industrie ins Ausland sei gesund für die deutsche Volkswirtschaft. Wenn es auf diese Weise gelinge, Menschen im Inland für Tätigkeiten im Dienstleistungsgewerbe und anderswo freizusetzen, wo Arbeitskräfte dringend gebraucht werden, steige die Wohlfahrt in allen beteiligten Ländern. Die Idee ist sozusagen, dass nicht industrielle Sektoren wie die lokale Bauwirtschaft oder das Dienstleistungsgewerbe händlerisch nach Arbeitskräften suchen, die sie nur finden können, indem sie die Industrie, die ja schließlich auch im Ausland produzieren kann, auf dem Wege nachfrageinduzierter Lohnsteigerungen aus dem Land vertreiben. Die Chinesen und Polen machen die niederen industriellen Fließbandarbeiten, und wir reservieren die höherwertigen und besser bezahlten Tätigkeiten für uns.

Der tatsächlichen Sachlage wird diese Einschätzung der Dinge aber nicht gerecht. Würden Outsourcing und Offshoring im volkswirtschaftlich richtigen Umfang betrieben, so gin-

gen sie nicht mit einer Zunahme der Arbeitslosigkeit einher, wie wir sie in Deutschland seit 30 Jahren zu beklagen haben. Tatsache ist, dass nur ein kleiner Teil der in der deutschen Industrie freigesetzten Arbeitskräfte von anderen Sektoren der Wirtschaft aufgesogen wird. Auch in der betrachteten Zeitspanne von 1995 bis 2003 war das so. In dieser Periode ging die Gesamtzahl der im produzierenden Gewerbe (ohne Bau) geleisteten Arbeitsstunden um 1,9 Milliarden oder knapp 14 % zurück, doch stieg die in anderen Sektoren geleistete Arbeitszeit nur um 290 Millionen Stunden (0,7 %), also um nur etwa ein Siebtel dessen, was verloren ging.¹⁰ Sechs Siebtel der von 1995 bis 2003 in der Industrie entfallenen Arbeitszeit wurden anderweitig nicht mehr verwendet.

Das ist die etwas komplizierte Wahrheit: Eine Entwicklung, die vom Grundsatz her positiv gesehen werden kann, ist maßlos übertrieben und geht weit über das Optimum, das in den Lehrbüchern der reinen Außenhandelstheorie beschrieben wird, hinaus.

Der Grund hierfür liegt, wie weiter unten noch näher ausgeführt wird, in den künstlichen Einflüssen, von denen die deutschen Lohnstrukturen bestimmt werden. Es sind nämlich nicht die anderen Sektoren, die durch ihre Nachfrage nach Arbeitskräften die Löhne hochtreiben und deshalb die Industrie zum Ausweichen ins Ausland zwingen. Vielmehr sind die Gewerkschaften und die Lohnkonkurrenz des Sozialstaates hierfür verantwortlich. Und statt der anderen Wirtschaftssektoren nimmt der Sozialstaat die von der Industrie freigesetzten Arbeitskräfte auf.

Sicher: Nimmt man die deutschen Lohnstrukturen und die institutionellen Gründe, die sie verfestigt haben, als gegeben an, kann die Verlagerung der Wertschöpfung ins Ausland insofern begrüßt werden, als die deutsche Industrie andernfalls vielleicht überhaupt nicht mit der asiatischen Konkurrenz fertig würde und dem Untergang geweiht wäre. Insofern kann man von Glück sagen, dass die Osterweiterung der Industrie

die Möglichkeit gegeben hat, dem asiatischen Kostendruck auszuweichen.

Dennoch ist die Reaktion der deutschen Industrie nicht die wirklich beste Lösung für die deutsche Volkswirtschaft. Noch viel besser wäre es, wenn die Lohnstrukturen flexibel wären, denn dann wäre die Produktionsverlagerung ins Ausland erstens nicht so stark, und zweitens entstünden in der Bauwirtschaft und im Dienstleistungsgewerbe gerade genug Stellen, um die in der Industrie freigesetzten Arbeitskräfte aufzusaugen. Per saldo käme es dann nicht zu einer Zunahme der Arbeitslosigkeit, und das Volkseinkommen der Deutschen stiege als Folge der Globalisierung und der Produktionsverlagerung ins Ausland.

Unter den gegebenen Verhältnissen ist eine solche günstige Interpretation aber nicht möglich. Die Wachstumsschwäche unseres Landes, über die in Kapitel 1 bereits ausführlich berichtet wurde, ist eindeutig. Ein Land, dessen Wachstumsrate die niedrigste in ganz Europa ist, das mehr und mehr Arbeitslosigkeit aufbaut und das nach und nach von einem Land nach dem anderen überholt wird, muss etwas falsch machen. Deutschland hat es in den letzten Jahren nicht mehr geschafft, flexibel auf die Kräfte der Globalisierung zu reagieren und diese Kräfte zum eigenen Vorteil zu nutzen. Die Historiker werden sich später, wenn jedermann die schädlichen Konsequenzen des Prozesses sieht, der unser Land erfasst hat, die Köpfe darüber zerbrechen, warum es nicht möglich war, die Gefahren rechtzeitig zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken.

Exporte und Wettbewerbsfähigkeit: ein schwieriges Thema

Viele Deutsche sehen die Gefahren nicht, oder sie wollen sie nicht sehen. Sie glauben noch immer, dass sie das alles nichts angehe, dass die deutsche Wirtschaft robust genug sei, die internationalen Wettbewerber in die Flucht zu schlagen. Bevor

der Putz nicht von den Wänden fällt, bleiben die Warnungen der Ökonomen Schall und Rauch.

Aber Vorsicht, da unsere Häuser gut gebaut sind, könnten die Reaktionen zu spät kommen, wenn man darauf wartet, bis man die Probleme mit bloßem Auge erkennen kann. Auch die DDR hat noch sehr lange von der Substanz leben können, bis eine breite Mehrheit der Menschen den Irrweg bemerkt hat. So weit sollte man es jetzt nicht wieder kommen lassen. Deshalb muss man die Fakten zur Kenntnis nehmen, die die Statistik bereits heute liefert. Die Zahlen und Kurven auf dem Papier zeigen die Schadstellen und Gefährdungen zehn Jahre früher, als es der Zustand unserer Immobilien und der öffentlichen Infrastruktur vermag, und diesen Erkenntnisvorsprung gilt es zu nutzen.

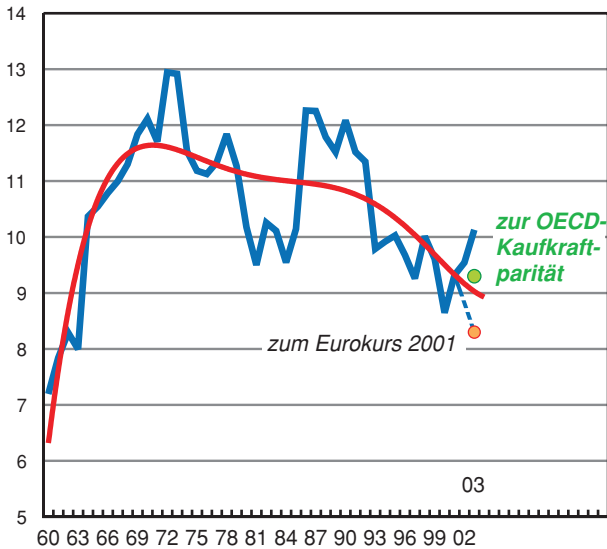
Irritiert wird die Öffentlichkeit durch die gelegentlich vertretene Behauptung, so schlimm könne es mit Deutschlands Wirtschaft doch nicht stehen, denn immerhin sei dieses Land Exportweltmeister. Ein Land, das Exportweltmeister sei, könne schwerlich an einer schwindenden Wettbewerbsfähigkeit leiden. Deshalb sei ein Kurswechsel bei der Lohn- und Sozialpolitik unnötig.

Richtig ist an dieser Position, dass Deutschland im Jahr 2003 tatsächlich die höchsten nominalen Warenexporte unter allen Ländern hatte. Mit seinem Exportvolumen lag Deutschland noch vor den USA und Japan. Das ist zwar in der Tat bemerkenswert, aber dennoch ist eine Entwarnung nicht angebracht. Die Sachlage stellt sich bei näherem Hinsehen nämlich ganz anders dar, als sie zunächst erscheinen mag.

Erstens bezieht sich dieser Titel nur auf die gehandelten Güter und nicht auf Dienstleistungen wie Tourismus, Finanzdienstleistungen, den Verkauf von Software und Ähnliches. Bezüglich des Gesamtexports lagen die USA ganz klar vorne.

Zweitens ist der Meisterschaftstitel nicht neu. Deutschland war auch schon früher Exportweltmeister, so zum Beispiel in der Zeit vor der deutschen Vereinigung. Dass Deutschland

Deutscher Anteil am Warenhandel der Welt (%)



Quelle: 1960 – 1998, Direction of Trade Statistics, verschiedene Ausgaben;
 1999 – 2003; IMF, International Financial Statistics März 2004, S. 70. 2003 in
 Euro und in Kaufkraftparität: ifo-Schätzung; Exporte f.o.b. in US-\$, Anteile in %.

ABBILDUNG 2.2

beim Export stark ist, weiß man ja. Die Frage ist, ob unser Land seine Position halten kann, ob sich der Exportanteil im Laufe der Zeit vergrößert oder verkleinert. Tatsächlich nimmt der deutsche Weltmarktanteil an den Warenexporten strukturell ab. Abbildung 2.2 zeigt die Entwicklung dieses Anteils von 1960 bis 2003. Dabei ist vor und nach der deutschen Vereinigung stets das Rechtsgebiet der Bundesrepublik Deutschland dargestellt. Weder der innerdeutsche Handel noch der Außenhandel der DDR sind erfasst. Man erkennt, dass der deutsche Anteil an den Warenexporten bis etwa 1970 laufend stieg und in der Spitze einen Wert von rund 13% erreichte. Das war die Phase des deutschen Wirtschaftswunders, in der die vom Krieg zerstörte deutsche Industrie wieder in die Weltmärkte zurück-

kehrte und die deutschen Waren ihren Siegeszug antraten. Seitdem ging die Reise wieder bergab. Das liegt nicht nur daran, dass sich Länder wie China oder Indien inzwischen stärker beteiligen, sondern auch daran, dass Deutschland im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern etwas an Boden verloren hat. So fiel zum Beispiel der Anteil des deutschen Exports am Export aller Länder, die später den Euro eingeführt haben, von 33,0 % im Jahr 1990 auf 31,8 % im Jahr 2003.¹¹

Drittens wird die Entwicklung des Weltmarktanteils der deutschen Exporte in extremem Umfang von Wechselkursänderungen beeinflusst, ohne dass damit notwendigerweise reale Phänomene erfasst würden. Wechselkursänderungen führen zu entgegengerichteten und zeitlich verschobenen Preis- und Mengenreaktionen bei den Exportwerten. Kurzfristig dominiert immer die Wertreaktion, langfristig dominiert die Mengenreaktion. So hat die Aufwertung des Euro von durchschnittlich 90 US Cent im Jahr 2001 auf 1,13 Dollar im Jahr 2003 für sich genommen bereits zu einer Zunahme des Dollarwertes der deutschen Exporte von 26 % geführt. Der Wertanteil der deutschen Warenexporte des Jahres 2003 am Gesamtwert der in Dollar ausgedrückten Warenexporte aller Länder lag aus diesem Grunde um 1,8 Prozentpunkte höher, als wenn es die Euro-Aufwertung nicht gegeben hätte. Selbst die Exporte Deutschlands in den Euroraum, die ja von Wechselkursänderungen überhaupt nicht berührt waren, wurden auf diese Weise rechnerisch aufgebläht, zwar nicht in Relation zu den anderen Euroländern, wohl aber in Relation zum Rest der Welt. Es könnte ohne die Euro-Aufwertung auch nicht die Rede davon sein, dass Deutschland Exportweltmeister bei den Waren war. Der Wert der amerikanischen Warenexporte wäre dann nämlich im Jahr 2003 um 22 % höher gewesen als jener der deutschen Warenexporte.

Der amerikanische Weltmarktanteil lag im Jahr 2003 tatsächlich bei 9,8 %, und der deutsche lag bei 10,1 %. Ohne die Aufwertung des Euro seit 2001 hätte der amerikanische Anteil im Jahr 2003 bei 10,1 %, und der deutsche bei nur 8,3 % gele-

gen, immer unter der Voraussetzung gleicher Exportwerte in jeweils heimischer Währung gerechnet.

Nun kann man freilich darauf verweisen, dass der Euro im Jahr 2001 wahrscheinlich unterbewertet war und der Wechselkurs dieses Jahres auch nicht die richtige Bezugsbasis ist. Deshalb mag es sinnvoller sein, die OECD-Kaufkraftparität zu Rate zu ziehen, die für das Jahr 2003 einen Dollarwert des Euro von 1,02 angibt. Die Kaufkraftparität der OECD ist jener Wechselkurs, der einen wohldefinierten Warenkorb in Europa und den USA gleich teuer macht. Aber auch das ändert nicht viel am Ergebnis. Hätte der Eurokurs im Jahr 2003 genau der OECD-Kaufkraftparität entsprochen, so hätte der Warenexportanteil Deutschlands mit einem Wert von 9,3 % im Jahr 2003 immerhin noch um 0,8 Prozentpunkte unter dem in der Zeichnung ausgewiesenen Wert gelegen, und der Wertanteil der amerikanischen Warenexporte hätte genau bei 10 % gelegen. Auch insofern ist der Jubel über den deutschen Weltmeistertitel vielleicht doch etwas verfrüht.

Das ist er umso mehr, weil als Folge der Euro-Aufwertung mit einer Verlangsamung des mengenmäßigen Exportwachstums in Relation zu den Ländern des Dollarraums zu rechnen ist, denn eine Aufwertung heißt ja, dass die deutschen Waren im Ausland teurer werden und dass der deutsche Export mengenmäßig langsamer anwachsen wird als der Export von Nicht-Euro-Ländern. Im Mittel überwiegt der negative Mengeneffekt bei den Exporten den bloßen Wertanderungseffekt nach etwa zwei Jahren. Dann ist aus dem gleichen Grund, der Deutschland jetzt zum Weltmeister gemacht hat, wieder mit einer Senkung des Exportanteils zu rechnen.

Viertens ist es viel zu ungenau, von der Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu reden, wenn man die wirtschaftlichen Probleme unseres Landes verstehen will. Die Höhe der Exporterfolge besagt jedenfalls schon deshalb nicht allzu viel, weil wir zunehmend Güter exportieren, die wir zu erheblichen Teilen im Ausland haben fabrizieren lassen. Der Audi, der von

Ingolstadt nach Amerika exportiert wird, zählt mit seinem vollen Marktwert zum deutschen Export, obwohl der Motor und andere werthaltige Aggregate aus Osteuropa zugeliefert wurden. Genauso ist es mit dem aus Leipzig ins Ausland gelieferten Porsche-Cayenne, der fast vollständig in der Slowakei produziert wird. Die internationalen Erfolge von Audi und Porsche sind Zeichen der Wettbewerbsfähigkeit der Firmen im Sinne von Trägern bestimmter Marken, nicht aber Zeichen der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeit. Es sei noch einmal wiederholt: Von 1995 bis 2003 ging die Zahl der im produzierenden Gewerbe geleisteten Arbeitsstunden um 1,9 Milliarden zurück, während im Rest der Wirtschaft nur 290 Millionen Stunden mehr geleistet wurden. Das ist das Problem.

Eine Basar-Ökonomie kann eine wundervolle Exportstatistik haben, ohne dass dies als Beleg für ihre Stärke als Industriestandort angesehen werden kann. Hongkong ist ein Beispiel für eine ausgereifte Basar-Ökonomie. Die Stadt hatte im Jahr 2003 ein Exportvolumen in Höhe von 166 % seines eigenen Bruttoinlandsprodukts. Aber niemand würde daraus schließen, dass Hongkong ein wichtiger Industriestandort ist oder dass Hongkongs Industriearbeiter besonders wettbewerbsfähig sind. Wenn überhaupt, so gibt das Exportvolumen Auskunft über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als Warenumsatzplatz, eben als Basar. Über die Wettbewerbsfähigkeit als Industriestandort oder die Wettbewerbsfähigkeit seiner Arbeitnehmer sagt es wenig.

Klar. Deutschland ist nicht Hongkong. Unsere Exportquote lag im Jahr 2003 auch »nur« bei 36 %. Aber dennoch hat sich hier, wie im vorigen Abschnitt dargelegt, der Anteil der aus dem Ausland stammenden industriellen Vorprodukte seit Mitte der neunziger Jahre stark vergrößert. Da die exportierten Industriegüter sich in dieser Hinsicht nicht von den an inländische Abnehmer gelieferten Industriegütern unterscheiden, ist es nun einmal so, dass ein immer größerer Wertanteil der industriellen Exporte Deutschlands im Ausland produziert wird.¹²

Hätten sich nur die von der Industrie eingekauften Vorprodukte von inländischen Lieferanten auf ausländische Lieferanten verlagert, wäre das für sich genommen nicht besonders bemerkenswert. Schließlich wird auch ein wachsender Anteil der Industrieproduktion exportiert. Die Zunahme der Auslandsverflechtung ist der normale Trend dieser Zeit, der sich aus der internationalen Integration der Märkte ergibt. Ein immer größerer Teil der Industrieproduktion wird exportiert, und die privaten Haushalte und Firmen beziehen einen immer größeren Teil der Waren, die sie einkaufen, aus dem Ausland.

So war es aber nicht, denn die zusätzlichen Vorleistungen aus dem Ausland führten zu einer Verringerung der Fertigungstiefe in Deutschland. Sie gingen ausschließlich zu Lasten der eigenen Wertschöpfung der deutschen Industrie, und nicht etwa zu Lasten der Käufe der Industrie in anderen inländischen Sektoren. Erhebliche Produktionsteile sind ersatzlos ins Ausland verlagert worden mit der Folge, dass sich die industrielle Wertschöpfung, also der Beitrag der Industrie zum Bruttoinlandsprodukt und zu den in Deutschland verdienten Einkommen, in den letzten Jahren kaum noch erhöht hat. 4 % reales Wachstum in den acht Jahren von 1995 bis 2003 sind einfach nicht genug, als dass man damit auch nur halbwegs zufrieden sein könnte. Zufrieden kann man auch nicht darüber sein, dass die Industriebeschäftigung in derselben Zeitspanne um 8,3 % abnahm. All dies schlägt sich nicht in einer Verringerung der Exportziffern nieder. Deutschland ist Waren-Exportweltmeister und verliert dennoch bei der industriellen Wertschöpfung laufend an Boden.

Wettbewerbsfähigkeit und Exportüberschuss

Es hilft auch nichts, statt auf das Exportvolumen auf den Saldo zwischen Exporten und Importen, also den Leistungsbilanzüberschuss, zu schauen. Auch dieser Saldo gibt für die Beurtei-

lung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Industriestandorts nichts, aber auch gar nichts her. Nur ökonomische Laien könnten eine solche Vermutung hegen.

Richtig ist, dass Deutschland seit 2001 wieder einen Leistungsbilanzüberschuss hat, nachdem die Leistungsbilanz ein Jahrzehnt im Defizit war. Im Jahr 2003 lag dieser Überschuss bei schätzungsweise 46,8 Milliarden Euro oder 2,2 % des deutschen Bruttoinlandsproduktes. Aber das besagt herzlich wenig.¹³

Zunächst muss man nämlich abermals auf die Aufwertung des Euro von 2001 bis 2003 verweisen, die, wie erwähnt, 26 % betrug. Sie hat den Euro-Wert der Importe erheblich verringert, denn ein Großteil der Importe ist in Dollar fakturiert. Diese Importe sind mit einem um 21 % kleineren Euro-Wert in der deutschen Außenhandelsbilanz dargestellt worden, als wenn es die Aufwertung nicht gegeben hätte. Im Jahr 2001 lag der Überschuss der deutschen Leistungsbilanz bei knapp 2 Milliarden Euro. Der Anstieg des Überschusses bis zum Jahr 2003 ist zumindest teilweise durch diesen Effekt hervorgerufen worden. Empirisch ist es immer so, dass nach einer Aufwertung zunächst ein Überschuss in der Leistungsbilanz entsteht, weil es eine gewisse Zeit braucht, bis die ausländischen Käufer auf die Verteuerung der deutschen Waren durch die Aufwertung mit einer Kaufzurückhaltung reagieren. Erst nach einer Weile entsteht durch die Aufwertung ein Defizit in der Leistungsbilanz. Man spricht hier vom J-Kurven-Effekt, weil die Kurve, die den Zeitpfad des Defizits darstellt, sich erst in den negativen und dann in den positiven Bereich bewegt, wie bei einem J, das etwas nach rechts gekippt mitten auf die Nullachse gelegt wird.

Des Weiteren muss man den Effekt der deutschen Wachstumsschwäche auf die Importe bedenken. Auf den ersten Blick scheint ein Land immer dann an Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen, wenn der Leistungsbilanzüberschuss steigt. In Wahrheit kann der wachsende Überschuss aber auch durch inländische Verluste in Form eines Zurückbleibens der inländischen Wertschöpfung im Vergleich zu anderen Ländern verur-

sacht werden, das selbst auf eine Verringerung der Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen ist. Weniger Zuwachs bei der Wertschöpfung impliziert weniger Zuwachs der Kaufkraft und weniger zusätzliche Konsumgüterkäufe, auch weniger zusätzliche Konsumgüterkäufe aus dem Ausland. Das erhöht den Leistungsbilanzüberschuss. Der Leistungsbilanzüberschuss steigt, weil die Wettbewerbsfähigkeit schwindet.

Das klingt paradox, ist aber eine ökonomische Binsenweisheit. Die Zunahme des Außenhandelsüberschusses als Folge einer Wirtschaftsflaute ist der Kern eines jeden keynesianischen Außenhandelsmodells. Gerade die Meinungsführer der Linken, die ja sonst immer mit keynesianischen Argumenten operieren, sollten diesen Zusammenhang beherzigen, wenn sie auf den Exportüberschuss Deutschlands verweisen.

Hinzu kommt die Rolle der Kapitalexporte, die sich im Überschuss der Leistungsbilanz widerspiegeln. Selbst wenn es den J-Kurven-Effekt und den negativen Einkommenseffekt auf die Importe nicht gegeben hätte, wäre der Saldo der Leistungsbilanz nicht als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit interpretierbar. Das folgt schon daraus, dass dieser Saldo definitiv dem Netto-Kapitalexport eines Landes gleicht, wenn man von internationalen Schenkungen einmal absieht. Ob ein Land einen Überschuss in der Leistungsbilanz hat oder Kapital exportiert, lässt sich zwar semantisch, nicht aber inhaltlich unterscheiden, denn der Überschuss an Leistungen, die gegenüber dem Ausland erbracht werden, wird dem Ausland im Austausch für Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Kreditforderungen und reale Vermögensobjekte verkauft. Es kann sein, dass ein anderweitig verursachter Überschuss der Leistungsbilanz den Kapitalexport als Residuum impliziert, es kann aber auch sein, dass der Kapitalexport die Leistungsbilanz treibt. Welcher dieser Fälle auch immer vorliegt: Gleich sind die beiden Größen immer. Der deutsche Leistungsbilanzüberschuss gleicht dem Kapitalexport unseres Landes und ist damit indirekt auch ein Maß für die Zahl der Arbeitsplätze, die ins Ausland verlagert werden.

Es spricht vieles dafür, dass das Leistungsbilanzdefizit in den neunziger Jahren durch den Kreditbedarf für den Aufbau der neuen Länder und der neuerliche Überschuss zumindest in Teilen durch eine Kapitalflucht aus Deutschland verursacht war.¹⁴ Zu den im Ausland erworbenen Vermögenobjekten gehören nämlich nicht zuletzt die vielen Firmen und Niederlassungen, die deutsche Unternehmen dort aufbauen. Und die zusätzlichen Kreditforderungen, die Deutsche gegenüber Ausländern erwerben, umschließen die ergänzenden Kredite, die diesen Unternehmen für ihr Auslandsengagement gewährt werden, sowie die Kredite, die die deutschen Banken an Ausländer vergeben, weil sie im Ausland wegen des höheren Kreditbedarfs für lukrative Investitionen höhere Zinseinnahmen verdienen können. Im Hinblick auf Osteuropa ist dieser Zusammenhang offenkundig. Die osteuropäischen Länder haben sehr große Leistungsbilanzdefizite, weil sie das Kapital der Welt für den Aufbau ihrer Wirtschaft anlocken, indem sie niedrige Löhne und hohe Kapitalrenditen bieten. Diesen Defiziten stehen Leistungsüberschüsse der Kapital exportierenden Länder gegenüber, zu denen Deutschland an vorderster Front gehört.

Ein Land, dem Kapital davonläuft, wie es bei Deutschland derzeit der Fall ist, muss einen Überschuss in der Leistungsbilanz haben. Der Überschuss kann durch einen direkten Export von Maschinen entstehen, die in Deutschland produziert und im Ausland aufgestellt werden. Noch häufiger kommt er auf indirektem Wege zustande, indem als Folge eines Exports von Finanzkapital Investitionsgüterkäufe vom Inland auf das Ausland verlagert werden. Die Verlagerung verbilligt die Investitionsgüter im Inland und verteuert sie im Ausland, und als Folge werden dann die Handelsströme vom Inland ins Ausland umgelenkt, was ebenfalls ein Mehr an Güterexporten bedeutet. Das Kapital exportierende Land erzielt einen Leistungsüberschuss, weil es billiger wird. Seine Inflationsrate sinkt, oder seine Währung wird abgewertet. Demgegenüber verteuert ein Land, das Kapital importiert, seine Waren durch Inflation oder

Aufwertung und hat ein Defizit in der Leistungsbilanz. Auch dieses Faktum darf man bei der Interpretation der Daten nicht übersehen.¹⁵

Deutschland ist heute eindeutig in der Situation der relativen Verbilligung seiner Waren im Vergleich zu den anderen Euro-Ländern. Das Land erlebt eine so genannte reale Abwertung, weil eine formelle Abwertung im Euro-Verbund nicht mehr möglich ist. In den ersten fünf Jahren nach der Einführung der Währungsunion lag die deutsche Inflationsrate bei 1,3 %, während der Durchschnitt der Euro-Länder bei 2,0 % lag, und im Jahr 2003 betrug die deutsche Inflationsrate nur noch 1,0 %. Verschiedentlich wird sogar die Befürchtung geäußert, dass Deutschland in den nächsten Jahren eine Deflation der Güterpreise erleben könnte. Das alles spricht wahrlich nicht dafür, dass dieses Land der Standort ist, um den sich die Investoren reißen.

Ob ein Land wettbewerbsfähig ist, kann man eben nicht an seiner Leistungsbilanz erkennen, und schon gar nicht bietet diese Bilanz eine Antwort auf die Frage, ob die Arbeitsplätze dieses Landes wettbewerbsfähig sind. Wenn die Wettbewerbsfähigkeit in einem allgemeinen Sinne steigt, dann mag das Land zwar mehr exportieren. Aber es wird auch mehr Güter importieren, weil es ein höheres Einkommen hat und sich deshalb mehr ausländische Konsumgüter leistet oder weil es seinen Kapitalstock mittels ausländischer Finanzmittel schneller ausweiten möchte, als es das auf dem Wege der eigenen Ersparnis vermag. Wie sich dabei der Saldo der beiden Größen verändert, hat mit der Wettbewerbsfähigkeit des Landes nichts zu tun.

Die Sprache der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, die der keynesianischen Wirtschaftsanalyse entstammt, verleitet Nichtökonomern leider vielfach zu einer Missinterpretation der Fakten. So spricht man in der konjunkturellen Analyse von einem „positiven Außenbeitrag“ oder auch einem „Wachstumsbeitrag“ des Außenhandels, wenn die Exporte schneller als die Importe wachsen, weil damit per saldo aus dem Ausland Nach-

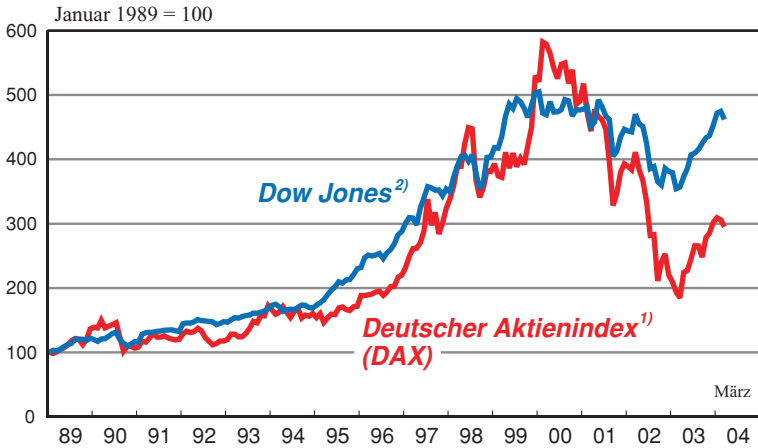
frage auf das Inland zukommt. Das klingt dann für den Laien so, als sei damit ein Gewinn für die deutsche Volkswirtschaft verbunden. In Wahrheit ist diese Interpretation allenfalls in der konjunkturellen Analyse angebracht, nämlich wenn es um eine Verbesserung des Auslastungsgrades der Wirtschaft geht. Für eine Beurteilung der strukturellen Effekte des Wachstums, wie sie sich in der Veränderung von Produktionskapazitäten niederschlagen, gibt die Zunahme des Außenbeitrags schon deshalb nichts her, weil sie normalerweise zu Lasten des Beitrags der Binnensektoren stattfindet, denen Arbeit und Kapital entzogen werden. Weder die Leistungsbilanz noch die Exportstatistik lässt die Schlüsse zu, die die vielen politisch motivierten Laienprediger, die sich in der Öffentlichkeit äußern, gerne ziehen möchten.

Die Aggregatzahlen aus der Außenhandelsstatistik bieten insbesondere keinerlei Information bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitnehmer. Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitnehmer kann man nur an einer Größe sicher erkennen, und das ist die Arbeitslosigkeit selbst. Wenn sie steigt, hat sich die Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert, und wenn sie fällt, dann hat sie sich verbessert. Derzeit sind bald viereinhalb Millionen Deutsche arbeitslos. Viereinhalb Millionen Deutsche sind nicht mehr wettbewerbsfähig.

Der DAX im Wind des Turbo-Kapitalismus

Die Abwanderung von Kapital, die hinter dem deutschen Leistungsbilanzüberschuss steckt, zeigt sich nur zu einem geringen Teil in den Statistiken der Direktinvestitionen.¹⁶ Der Löwenanteil des internationalen Kapitalverkehrs entfällt auf Finanztransaktionen, also Käufe und Verkäufe von Aktien und Obligationen sowie internationale Kreditgeschäfte. Wenn ein Land wie Deutschland Finanzkapital exportiert, dann ermöglicht es den Firmen anderer Länder, den Kauf von Maschinen, Bauten

Abstrafung durch die Börse



1) Stand am Monatsende.

2) Dow Jones Industrial, Monatsdurchschnitte.

Quelle: Deutsche Börse AG, Dow Jones & Company Inc.

ABBILDUNG 2.3

und ähnlichen Investitionsgütern zu finanzieren und somit mehr Realkapital zu bilden, mehr Arbeitsplätze zu schaffen und schneller zu wachsen, als es aus eigener Kraft möglich gewesen wäre. Auf diese Weise geht der deutschen Wirtschaft wesentlich mehr Kapital verloren als durch die Direktinvestitionen, über die oben berichtet wurde. Die Standortverlagerung findet fast unmerklich und unspektakulär statt, weil sie nicht mit einer eindeutig zu benennenden Investition in anderen Ländern einhergeht. Dennoch ist sie viel umfassender als die Verlagerung durch Direktinvestitionen und kostet sehr viel mehr Arbeitsplätze.

Der internationale Finanzkapitalmarkt hat sich in den letzten Jahren besonders rasch entwickelt, schneller noch als das Welthandelsvolumen und viel schneller als die Produktion selbst. Das Weltsozialprodukt wuchs (nominal) von 1990 bis 2002 um 50 %. Die internationalen Handelsströme nahmen wertmäßig in der gleichen Zeitspanne um fast das Doppelte,

nämlich 90 %, zu, und das Volumen der internationalen Finanztransaktionen wuchs in Europa und Zentralasien um unglaubliche 1.042 %, also in Worten: eintausendundzweiundvierzig Prozent. Das ist gemeint, wenn man vom Turbo-Kapitalismus spricht.¹⁷

Den deutschen Aktienmärkten weht der Wind des Turbo-Kapitalismus besonders stark entgegen. Nach dem Platzen der TMT-Blase, also dem jähen Ende des Höhenflugs der Aktien aus dem Bereich Technologie, Medien und Telekommunikation, sackten die einst stolzen Unternehmen an der Börse in sich zusammen. Nicht nur die so genannte New Economy, also alle Unternehmen, die mit neuen technologischen Entwicklungen im weitesten Sinne zu tun haben, sondern auch die Standardwerte sind gewaltig unter Druck geraten. Nur 1929 in der großen Weltwirtschaftskrise hatte es einen ähnlich dramatischen Zusammenbruch der Kurse gegeben, wie Deutschland ihn in den letzten Jahren beobachten musste. Aktienmärkte sind empfindliche Seismographen, die Erschütterungen registrieren und größere Stöße vorwegnehmen. Es steht zu hoffen, dass die aktuellen Kursverluste nicht noch einmal die Vorboten einer größeren Krise sind, die unser Land erschüttert.

Abbildung 2.3 verdeutlicht die Entwicklung des deutschen Aktienkursindex im Vergleich mit dem Kursindex der amerikanischen Wertpapiere, dem so genannten Dow Jones Index. Man sieht, dass Deutschland von der Krise der Aktienmärkte viel stärker erfasst ist als Amerika. Unsere Aktienkurse stiegen zwar im Aktienboom des Jahres 2000 schneller an, fielen danach jedoch umso stärker ab. Trotz einer gewissen Erholung der Kurse nach dem Ende des Irak-Krieges sind viele deutsche Aktien immer noch zu Spottpreisen zu haben. Sie werden wie Ramschware auf den internationalen Märkten gehandelt.

Die internationalen Finanzmärkte misstrauen Deutschland, der deutschen Wirtschaft und der deutschen Politik. Das hat sich vor kurzem niemand vorstellen können. Die Aktien der Elite der deutschen Industrielandschaft wechselten zeitweilig

wie heiße Kartoffeln zwischen den Händen der internationalen Kapitalanleger hin und her. Keiner wollte sie lange haben, um sich die Finger nicht zu verbrennen. So sehr war das weltweite Vertrauen in den Standort Deutschland lädiert.

Parallel zu dieser Entwicklung und zum Teil auch ursächlich für sie wurden die Stars der deutschen Wirtschaft von den internationalen Rating-Agenturen Moody's und Standard & Poor's abgewertet. So mussten selbst so renommierte Firmen wie die Allianz, die Münchener Rück, die Dresdner Bank, die HVB Gruppe und die Commerzbank Herabstufungen hinnehmen. Die Aktien der Firma Thyssen wurden durch die Herabstufung auf Baa1, was der zehnten Rangstufe entspricht, in die Nähe von Junk Bonds, also Schrottpapieren, gerückt.

Das alles ist nicht nur erniedrigend für die angeblich stärkste Wirtschaft des europäischen Kontinents, es ist auch gefährlich, denn wegen der gegenseitigen Verschachtelung der deutschen Industriefirmen und Banken kann es zu negativen Kettenreaktionen über die notwendigen Bilanzkorrekturen kommen. Die ausgewiesenen Eigenkapitalbestände fallen, die Risiken der Aktionäre werden größer, die Aktienkurse fallen abermals und so fort. Es entwickelt sich eine Spirale nach unten, die man nur schwer zum Halten bringen kann.

Den Unternehmen ist es bei den niedrigen Kursen kaum noch möglich, sich über Kapitalerhöhungen neue Investitionsmittel zu besorgen. Auch die Aufnahme von Fremdkapital wird erheblich erschwert, weil jede Herabstufung seitens der Agenturen auf den europäischen Märkten für Schuldverschreibungen, wie sie die Großfirmen oder die Banken zur eigenen Finanzierung ausgeben, eine erhebliche Erhöhung der zu zahlenden Zinsen bedeutet. Das ist eine äußerst schwierige Gemengelage. Das Eigenkapital schwindet wegen der Kursverluste, und der Kapitalmarkt steht eben deshalb als Lieferant neuen Kapitals nicht mehr zur Verfügung.

Das ist insofern paradox, als die deutschen Haushalte derzeit mehr denn je sparen, weil auch sie der Zukunft nicht trau-

en und deshalb mehr Geld auf die hohe Kante legen wollen, als sie es noch vor einiger Zeit für nötig hielten. Geld zum Investieren ist deshalb zur Genüge vorhanden. Aber die Deutschen haben Angst davor, nach dem Aktiencrash der Jahre 2000 bis 2003 ein zweites Mal auf die Nase zu fallen, und suchen stattdessen lieber sichere Finanzanlagen, indem sie ihr Geld zur Sparkasse tragen oder es mündelsicher und festverzinslich anlegen.¹⁸ Dieses Geld fließt über die kommunizierenden Röhren des internationalen Finanzkapitalmarktes in die entlegensten Ecken der Welt, zumindest in entlegene Ecken Europas, und hilft dort mit, Arbeitsplätze zu schaffen und die Wettbewerber der deutschen Firmen weiter zu stärken. Dies ist die Kehrseite des deutschen Leistungsbilanzüberschusses, von dem oben die Rede war.

Drei Schocks auf einmal: Euro, Binnenmarkt und Osterweiterung der EU

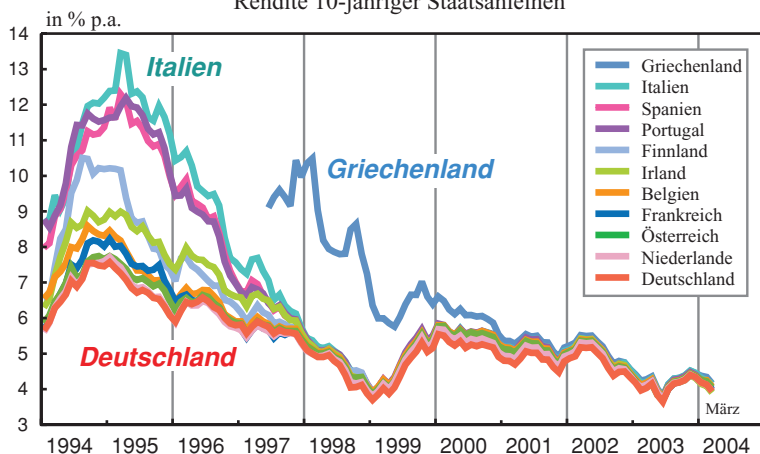
Viele europäische Länder sind von einer ähnlichen Entwicklung betroffen wie Deutschland, aber die meisten lösen die Probleme, die mit der Globalisierung einhergehen, viel besser. Das erkennt man weniger an der schon erwähnten Abnahme des Anteils der deutschen Exporte am Export der Euroländer, der seit 1990 zu verzeichnen ist, als an dem vergleichsweise geringen Wirtschaftswachstum, über das in Kapitel 1 berichtet wurde. Deutschland ist das Schlusslicht Europas und wird beim Pro-Kopf-Einkommen sukzessive von einem Land nach dem anderen überholt. Dieses beunruhigende Faktum bedarf der Erklärung.

Die Gründe dafür, dass Deutschland mehr Schwierigkeiten mit der Globalisierung zu haben scheint als andere europäische Länder, können unter anderem auch in der fortschreitenden Integration der Europäischen Union gefunden werden. Diese Integration hat nämlich den meisten Ländern mehr Vorteile als Deutschland gebracht.

Die großen Gewinner der Integration sind die kleineren Länder Europas, sie sind die neuen Tiger im Hinterhof (man vergleiche Abbildung 1.4 aus Kapitel 1). Diese Länder waren im alten Europa, das noch viele Handelsschranken kannte, gegenüber Deutschland benachteiligt, weil ihre Märkte viel kleiner als der deutsche Markt waren. Deutsche Firmen konnten dank der großen Zahl heimischer Kunden die industrielle Großserienproduktion betreiben und auf diese Weise hohe Produktivitätsvorsprünge gegenüber den kleineren Ländern realisieren. Von diesem Effekt hat die gesamte deutsche Industrie von der Elektronikbranche bis zur Automobilproduktion profitiert, und er kann als einer der wesentlichen Gründe für ihre früher überlegene Produktivität gesehen werden. Damit ist es seit der Schaffung des europäischen Binnenmarktes und der Abschaffung sämtlicher Zollschränken nun aber vorbei. Jetzt hat auch Luxemburg uneingeschränkten Zugang zu einem großen Binnenmarkt, der die industrielle Großserienproduktion ermöglicht. Die 450 Millionen Konsumenten Europas, die seit der Osterweiterung zur EU gehören, stehen den Firmen Luxemburgs genauso als Käufer ihrer Waren zu Verfügung wie den deutschen Firmen. Der Binnenmarkt hilft den kleinen Ländern, die Nachteile ihrer Kleinheit zu überwinden. Nokia hätte es ohne Finnlands Beitritt zur EU im Jahr 1995 niemals schaffen können, zum Marktführer der europäischen Elektronikbranche zu werden, weil es den Heimvorteil von Siemens nicht hätte aufwiegen können, und Irland hätte nicht zu einem Zentrum der IT-Produktion werden können, wenn es nicht über den europäischen Markt verfügt hätte. Genauso wenig hätten Portugal oder Griechenland bevorzugte Standorte für die industrielle Großserienproduktion der Elektro-Haushaltsindustrie werden können. In den kommenden Jahren wird es noch viele innereuropäische Verschiebungen der Marktanteile zu Lasten Deutschlands geben, die in ähnlicher Weise auf die Verstärkung der europäischen Binnenkonkurrenz zurückzuführen sind.

Europäische Zinskonvergenz durch den Euro

Rendite 10-jähriger Staatsanleihen



Quelle: Nationale Zentralbanken.

ABBILDUNG 2.4

Es ist bemerkenswert, dass sich gerade auch die Vertreter der deutschen Wirtschaft in diesem Punkte lange getäuscht hatten. Sie hatten stets argumentiert, Deutschland sei wegen seiner produktiven Industrie, der nun größere Absatzmärkte geschaffen würden, der Hauptprofiteur des europäischen Binnenmarktes, und deshalb sei es schon in Ordnung, wenn es der größte Nettozahler in der EU ist. Ein vergrößerter europäischer Binnenmarkt werde zu einem Verdrängungswettbewerb führen, bei dem die deutschen Firmen die größeren Marktanteile würden erobern können, lautete ihre These. Übersehen hatten sie aber, dass mit der Schaffung des Binnenmarktes der Hauptgrund für die deutschen Produktivitätsvorsprünge verloren ging und dass plötzlich auch kleinere Länder als Standorte für industrielle Großbetriebe in Frage kamen.

Ein ganz ähnliches Problem ist speziell für die deutsche Wirtschaft mit der Einführung des Euro entstanden, denn der Euro hat, wie Abbildung 2.4 zeigt, zu einer dramatischen Zins-

konvergenz in Europa geführt. Noch 1995 lagen die langfristigen Zinsen mancher europäischer Länder um vier bis fünf Prozentpunkte über den deutschen, weil die Wechselkursunsicherheit damals verlangte, dass die Kreditnehmer dieser Länder den internationalen Finanzinvestoren einen hohen Risikoaufschlag im Zins als Ausgleich für mögliche Abwertungsverluste zahlten. Deutsche Firmen hatten in dieser Zeit den großen Vorteil, dass sie unter dem Schutze der D-Mark Finanzierungsbedingungen erhielten, von denen Firmen aus anderen europäischen Ländern nur träumen konnten.

Damit ist es nun vorbei. Schon nach der bloßen Ankündigung des Euro und den konkreten Vorbereitungsmaßnahmen seit dem Jahr 1995 hat sich diese Situation völlig geändert. Die Zinsen haben sich einander sehr schnell angenähert, und sie sind nun praktisch alle den deutschen Zinsen gleich. Die Unterschiede von nur 20 bis 30 Basispunkten (hundertstel Prozentpunkte) sind nicht der Rede wert: Sie sind so klein, dass man sie in der Zeichnung kaum erkennen kann. Selbst der Nachzügler Griechenland, der den Euro verspätet einführt, hat in erheblichem Umfang von der Zinskonvergenz profitieren können. Die Zinskonvergenz schadet zwar den deutschen Unternehmen nicht direkt, weil die Zinsen derzeit aus konjunkturellen Gründen niedrig sind, aber sie hilft den Unternehmen der anderen Länder und beraubt die deutschen Firmen insofern eines wichtigen Wettbewerbsvorteils, den sie im Schutze der D-Mark hatten genießen können. Mittelfristig, wenn die Konjunktur in Europa wieder anzieht, wird man sogar damit rechnen müssen, dass die Zinsen höher sind, als wir es früher in Deutschland gewohnt waren, weil die von ihren Risikoprämien befreiten Länder des restlichen Euroraums eine hohe Kapitalnachfrage entfalten werden, die die Zinsen hochtreibt und Kapital, das sonst in Deutschland investiert worden wäre, in diese Länder umlenkt.

Es wurde viel darüber spekuliert, was denn der Euro für Europa wirtschaftlich bedeuten würde. Die zitierten Vorteile reichen von einer besseren Preistransparenz bis hin zu eingesparten

Wechselgebühren beim internationalen Handel. Der bei weitem wichtigste Effekt, das wird immer klarer, liegt in der Zinsangleichung und der Schaffung eines einheitlichen europäischen Kapitalmarktes, die mit der Einführung des Euro einhergehen.

Heute gibt es in den südeuropäischen Ländern Märkte für langfristige Festzinskredite, wie sie zuvor vor allem in Deutschland üblich waren. Die deutsche Langfriskultur bei den ausgereichten Krediten, die es den Firmen ermöglicht, langfristige Investitionen zu wagen und hochwertige Arbeitsplätze zu schaffen, ist mit dem Euro nach Spanien und Portugal, um nur zwei Beispiele zu nennen, exportiert worden. Dort verzeichnet man zweistellige Zuwachsraten beim Kreditvolumen, während Deutschland wegen der Eigenkapitalverluste der Banken in einer Kreditklemme steckt, die das Investitionsvolumen reduziert. Die deutschen Banken versuchen derzeit, die schlimmste Ertragskrise der Nachkriegszeit zu meistern. Neidvoll schauen sie auf ihre Konkurrenten in den bisherigen Hochzinsländern, die im Gegensatz zu ihnen attraktive Zinsmargen verdienen.

Zu den Profiteuren der europäischen Integration gehören auch die zehn weiteren europäischen Länder, die zum ersten Mai 2004 beigetreten sind. Auch sie werden nun zu möglichen Standorten für Firmen, die den gesamten europäischen Markt beliefern können, und sie werden dabei ihren Lohnkostenvorteil ausnutzen. Derzeit liegen die Lohnkosten je Stunde in Polen oder Tschechien bei gerade einmal einem Siebtel bis zu einem Fünftel der westdeutschen Lohnkosten (vergleiche Kapitel 8). Die in den letzten Jahren zu beobachtende Zurückhaltung der Investoren in Deutschland war auch darauf zurückzuführen, dass viele in den Startlöchern saßen, um ihre bereits anvisierten Standorte in Osteuropa auszubauen, sobald die Konjunktur wieder anziehen würde. Sie können heute jenseits der deutschen Grenzen ohne politische Beschränkungen bei voller Rechtssicherheit produzieren, und sie können ihre Waren zu minimalen Transportkosten und frei von jeglichen Zollschranken in die alten EU-Länder exportieren.

Der Standortwettbewerb hat mit der Osterweiterung eine ganz andere Dimension erhalten als noch vor einem Jahrzehnt, als es die Industrie vornehmlich mit der asiatischen Niedriglohnkonkurrenz zu tun hatte. Die asiatische Konkurrenz konzentriert sich auf leichte Waren hohen Wertumfangs, bei denen es nicht so wichtig ist, dass sie um den halben Globus transportiert werden müssen. Die osteuropäische Konkurrenz dehnt das Spektrum der Waren auf alles aus, was überhaupt transportiert werden kann, denn die Transportwege speziell nach Deutschland sind außerordentlich kurz. Während die Konkurrenz in der Vergangenheit auf Waren der Elektronikbranche konzentriert war, sind heute auch Baumaterialien, verderbliche Waren, Grundstoffe der chemischen Industrie, natürliche Rohstoffe und viele andere Waren einer neuen Niedriglohnkonkurrenz unterworfen.

Und wenn die osteuropäischen Länder in Kürze auch den Euro bekommen, wie es ihnen schon zugesagt wurde, dann werden sie zusätzlich von den Effekten niedriger Zinsen profitieren und einen entsprechend hohen Teil des europäischen Sparkapitals für ihre Zwecke absorbieren können. Dann werden sie als umso aggressivere Wettbewerber auftreten können.

Kurzum: Deutschland steht erst am Beginn der Schwierigkeiten, die jetzt schon sichtbar geworden sind und die die Arbeitslosigkeit induziert haben. Die Kräfte, die auf dieses Land wirken, werden eine solche Wucht haben, dass sie alles beiseite schieben, was sich ihnen in den Weg stellt.

Internationale Arbeitsteilung: von der Globalisierung profitieren

Deutschland muss dringend Wege finden, die Kräfte der Globalisierung und der fortschreitenden europäischen Integration so zu beherrschen und einzusetzen, dass sie keinen Schaden anrichten und möglichst sogar nützliche Auswirkungen haben.

Das Land muss sich der großen Herausforderung stellen, in der es sich in dieser historischen Phase seiner Entwicklung befindet.

Es wäre keine Lösung, die Kräfte der Globalisierung und der europäischen Integration verhindern zu wollen. Ein solcher Weg wäre absurd und schon aus politischen Gründen zum Scheitern verurteilt. Man kann das Rad der Geschichte nicht zurückdrehen. Der Weg wäre auch völlig falsch, weil er die riesigen Chancen übersieht, die die Öffnung der Märkte für Deutschland bietet.

Die Schaffung größerer Märkte durch die Beseitigung von Zoll- und Wechselkursschranken ist grundsätzlich eine Quelle der Wohlstandsmehrung, weil sie für alle beteiligten Länder Handelsgewinne und Spezialisierungsvorteile ermöglicht. Die Länder dieser Welt haben unterschiedliche Stärken. Die einen sind reich an Kapital, die anderen reich an Menschen, wieder andere verfügen über guten Boden und Bodenschätze oder über eine besonders gut ausgebildete Bevölkerung. Aus der Unterschiedlichkeit resultieren sehr unterschiedliche Preisverhältnisse zwischen den Gütern, solange die Grenzen geschlossen sind, und gerade diese unterschiedlichen Preisverhältnisse sind die Basis für die Spezialisierungsvorteile und Handelsgewinne, die nach einer Öffnung der Grenzen zu erwarten sind.

Wir Deutschen neigen dazu, Handelsgewinne eher herabzuwürdigen, und lassen nicht zu, dass sie auf die gleiche Stufe wie die unmittelbaren Früchte fleißiger menschlicher Arbeit gestellt werden. Das sind Reste überkommener Ideologien, die sich in der Nazizeit und auch schon vorher in unseren Köpfen eingenistet haben. Aber Handelsgewinne sind die Quelle des menschlichen Wohlstandes an sich. Die Erfindung der Märkte, auf denen Waren getauscht werden konnten, war wahrscheinlich die größte kulturelle Leistung der Menschheit. Dabei geht es keineswegs nur um die Gewinne der Händler oder direkt betroffener Firmen. Solche Gewinne stehen am Anfang, wenn der Handel neu aufgenommen wird. Durch die

Konkurrenz der Händler und die Reaktionen der Produzenten, die die Händler mit ihren Waren beliefern, entsteht vielmehr die Möglichkeit, dass sich die Anbieter, seien es einzelne Menschen, Firmen oder ganze Länder, auf die Produktion jener Güter konzentrieren, bei denen sie vergleichsweise günstige Bedingungen haben und Größenvorteile in der Produktion realisieren können. Die Vorteile kommen den am Handel beteiligten Volkswirtschaften ganz allgemein zugute und erhöhen den Lebensstandard aller.

Zu den Gewinnern der Globalisierung und der Abschaffung von Zollschranken gehören insbesondere auch die Entwicklungsländer, deren angebliche Ausbeutung von Nicht-Ökonomen immer wieder behauptet wird. Die Globalisierung hat zur Folge, dass die Einwohner Chinas, Indiens und vieler anderer asiatischer Länder derzeit eine rasche Verbesserung ihres Lebensstandards erfahren. Diese Verbesserung erfasst zwar zunächst nur Teile der Länder und breitet sich mit einer gewissen Verzögerung über die gesamte Fläche aus. Dennoch ist sie ein erheblicher Beitrag zur Überwindung der Teilung der Welt in Arme und Reiche. Vor 20 Jahren bestand die Welt aus den 14 % Reichen, die in den OECD-Ländern lebten, und den 86 % Armen im Rest der Welt. Mit Indien, China, den südostasiatischen Tigerländern und den OECD-Staaten beträgt heute der Anteil der Menschen, die in Ländern leben, die die Armutsfalle überwunden haben, bereits 55 %. Nach einer Studie von Bhalla ist der Anteil der Menschheit, deren Realeinkommen unter einer standardisierten Ein-Dollar-pro-Tag-Grenze liegt, vom Jahr 1980 bis zum Jahr 2000 von 44 % auf 13 % gefallen.¹⁹

Im Kleinen sind ähnliche Vorteile auch bei den bisher rückständigen Ländern Europas zu erkennen, die von der Integration in die EU profitiert haben. Auf die dramatische Entwicklung Irlands wurde im ersten Kapitel hingewiesen. Aber auch in Spanien, Portugal, Griechenland und anderswo hat die EU ähnlich segensreiche Entwicklungen eingeleitet, und dies nicht

nur wegen der Geldmittel, die sie an diese Länder austeilte, sondern vor allem wegen der Schaffung einer Freihandelszone.

Auch Deutschland hat zu den großen Gewinnern der Globalisierung gehört. Es wäre ohne den Welthandel niemals die erfolgreiche Wirtschaftsnation geworden, die es ist. Schon zur Kaiserzeit konnten sich die deutschen Produkte internationale Märkte erobern, und es wurde uns ermöglicht, mit den Einnahmen aus ihrem Verkauf Güter im Rest der Welt zu erwerben, die hier zu Lande nicht oder nur unter Schwierigkeiten produziert oder gefördert werden konnten. Heute ist Deutschland trotz aller Schwierigkeiten nach wie vor der zweitgrößte oder gar größte Exporteur auf der Welt, und es ist gar nicht mehr vorstellbar, dass wir zu einer geschlossenen Wirtschaftsform zurückkehren könnten. Wir wollen die vielen Autos, Kühlschränke oder Werkzeugmaschinen, die wir produzieren, nicht selber nutzen, weil wir schon genug davon haben. Wir wollen sie stattdessen verkaufen, um in der Lage zu sein, Lebensmittel aus südlichen Ländern, Mineralöl aus dem Nahen Osten, Erdgas aus Russland, Mobiltelefone aus Finnland, Videorecorder aus Taiwan und nicht zuletzt touristische Dienstleistungen aus aller Welt kaufen zu können. Wo die Nischen und Spezialisierungsvorteile Deutschlands liegen werden, kann man schwerlich abstrakt beschreiben, vorausahnen oder gar politisch planen, denn das herauszufinden ist Aufgabe des Marktes. Die mittelständische Industrie ist zur Entdeckung der Nischen in besonderem Maße befähigt.

Das stürmische Wachstum des Kapitalstocks in den Schwellenländern wird es Deutschland ermöglichen, die Wissensvorteile zu nutzen, die es im Bereich seiner Investitionsgüterindustrie hat, denn es wird seinen Anteil an der Lieferung der Maschinen und industriellen Anlagen haben, die diesen Kapitalstock darstellen. Bis die installierten Maschinen selbst wieder Maschinen erzeugen können, bis also eine leistungsfähige Investitionsgüterindustrie in den Schwellenlän-

dern aufgebaut ist, wird noch viel Wasser den Rhein hinunterfließen.

Auch kann Deutschland die Entwicklung zur Basar-Ökonomie, wie es oben schon angedeutet wurde, zum Positiven wenden. Unser Land kann allmählich in die Rolle einer Drehscheibe beim Handel zwischen West- und Osteuropa hineinwachsen, wo Vorprodukte der Niedriglohnländer zu Endprodukten montiert und auf die spezifischen Belange der Kunden adaptiert werden. Dabei kann insbesondere auch der Markt für unternehmensnahe Dienstleistungen wachsen, der in den letzten Jahren ohnehin eine stürmische Entwicklung genommen hat. Das kann sich zum Vorteil entwickeln, wenn der Abbau der industriellen Beschäftigung gebremst wird und wenn es gelingt, beim Betrieb der Handelsdrehscheibe und anderen Dienstleistungen mehr Stellen zu schaffen, als bei der unmittelbaren Industrieproduktion verloren gehen. Viele Ost- und Südosteuropäer beherrschen die deutsche Sprache, und viele Deutsche sind dank der kommunistischen Vergangenheit mit den slawischen Sprachen bestens vertraut. Wo, wenn nicht hier, könnte sich der Austausch besser entwickeln?

Wenn es klug reagiert, kann Deutschland auch heute noch von der Globalisierung profitieren, denn es kann sich auf das Angebot jener Güter und Dienstleistungen spezialisieren, bei denen es nach wie vor gut positioniert ist. Solche Güter gibt es immer, denn es ist nicht möglich, dass ein Land seine Wettbewerbsvorteile grundsätzlich verliert und nirgendwo mehr mithalten kann, sodass Arbeitslosigkeit die zwangsläufige Folge ist. Denn auch die produktivsten und besten Länder, die mit ihren Produkten die Weltmärkte erobern, importieren andere Güter, und diese Güter können die schwächeren Länder exportieren.

Die Voraussetzung für eine erfolgreiche Reaktion auf die Globalisierung ist freilich, dass der Marktwirtschaft freier Lauf gelassen wird, und das heißt insbesondere, dass alle Preise und Löhne völlig flexibel reagieren müssen, sodass Angebot und

Nachfrage sich auf allen Märkten, insbesondere auch auf den Arbeitsmärkten, ausgleichen können. Die von der Globalisierung eingeforderten Anpassungsvorgänge können nicht im Detail vorhergesehen werden. Nur ein völlig liberaler Ansatz, der die Reaktion dem freien Wettbewerb anvertraut, kann die möglichen Tauschgewinne realisieren. Wie schon der österreichische Nobelpreisträger für Volkswirtschaftslehre Friedrich August von Hayek gesagt hat, ist der Wettbewerb das beste Entdeckungsverfahren. Deutschland wird die Herausforderungen, denen es sich in dieser historischen Phase gegenüber sieht, bestehen, wenn es auf den Markt als Entdeckungsverfahren vertraut.

Zu hohe Lohnkosten

Hier nun liegt aber genau das Problem, des Pudels Kern sozusagen. Noch immer misstrauen starke Kräfte in unserem Land den Marktprozessen und stemmen sich mit dem weiteren Ausbau des Sozialstaates, einem Ausbau der Mitbestimmung und dem Ruf nach dem Schutz durch Gewerkschaften gegen die Kräfte des Wettbewerbs. Viele Politiker und Gewerkschaftler versuchen, sich dem Markt zu widersetzen, indem sie ihm höhere Löhne aufzwingen als jene, die er von allein hervorbringt, oder indem sie den Strukturwandel durch Erhaltungssubventionen und Kündigungsschutzmaßnahmen verhindern. Sie wollen den Markt besiegen, statt durch ihn die Ziele des Sozialstaates zu erreichen. Das ruft die Arbeitslosigkeit hervor, die wir beklagen, und genau das ist die eigentliche Ursache der deutschen Misere.

Natürlich ist das Problem keineswegs trivial, denn es geht bei vielen Betroffenen um das Einkommen, den Lebensstandard und die eigene wirtschaftliche Existenz. Sich zu spezialisieren und Handelsgewinne auszunutzen heißt regelmäßig, dass Branchen schrumpfen und andere neu entstehen. Das ist

mit erheblichen Friktionen und Belastungen für die Betroffenen verbunden. Die Verluste der Verlierer werden zwar stets durch die Gewinne der Gewinner überkompensiert, und langfristig gehören mehr Bevölkerungsgruppen zu den Gewinnern als kurzfristig. Dennoch gibt es stets Verlierer, die hart getroffen werden.

Man denke nur einmal an das Beispiel der Landwirte, die seit dem 19. Jahrhundert zu den großen Verlierern des Strukturwandels gehörten, weil sie mit den steigenden Löhnen in der Industrie nicht mithalten konnten. Viele Existenzen sind auf diese Weise vernichtet worden, und es kam zu einem Verdrängungswettbewerb, der nur noch wenige Betriebe übrig ließ. Noch um 1870 waren 50 % der deutschen Arbeitsbevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt; heute sind es gerade einmal 2,5 %.²⁰ Das Schrumpfen der Landwirtschaft ging nicht ohne harte persönliche Konsequenzen bei den Landwirten vonstatten, aber die Kinder und Kindeskinde der Landwirte, und das sind wir fast alle, gehören zu den Gewinnern der historischen Umwälzungsprozesse, die durch die überaus rasche Globalisierung der Wirtschaft im 19. Jahrhundert verursacht wurden.²¹ Wären keine Landwirte freigesetzt worden und wären die Kinder der Landwirte immer wieder Landwirte geworden, dann würden wir heute vermutlich ein Einkommen erzielen wie die Entwicklungsländer.

Ähnlich war es mit anderen Branchen und Berufszweigen. Auch die deutsche Textilindustrie oder die feinmechanische Industrie, für die wir einst berühmt waren, hat schon in den sechziger Jahren dem Globalisierungsdruck weichen müssen, ohne dass dies Deutschland in seiner Gesamtheit geschadet hätte. Damals waren stets andere Branchen an die Stelle getreten, zum Teil solche, die man sich seinerzeit noch gar nicht vorstellen konnte, und mit Produkten, die es noch nicht gab.

Zu den Verlierern des aktuellen Globalisierungsprozesses gehören indes nicht nur einzelne Branchen, sondern auch bestimmte Arbeitnehmergruppen. Dadurch gewinnt das Thema

an ganz besonderer sozialpolitischer Brisanz. Insbesondere gering qualifizierte Arbeiter sind betroffen, denn sie treten über den Güterhandel und den Wettbewerb um das mobile Kapital indirekt und direkt mit den Arbeitern in den aufstrebenden Ländern in Asien, Südeuropa und Osteuropa in den Wettbewerb. Ihre Löhne geraten durch die Globalisierung erheblich unter Druck, denn ihre Produktivität leitet sich im Wesentlichen aus dem Einsatz von Kapital ab, das in die Maschinen investiert ist, die sie bedienen. Das Kapital aber wandert dorthin, wo es die günstigsten Standortbedingungen findet. Hoch qualifizierte Arbeit ist in geringerem Maße betroffen, weil diese Arbeit selbst Kapital darstellt. Man spricht hier vom Humankapital, das man sich auf dem Wege der Fachausbildung erwerben kann. Ganz gefeit gegenüber den Konsequenzen der Globalisierung sind aber auch Facharbeiter und andere qualifizierte Berufsgruppen nicht.²²

Dies ist das Fundamentalproblem der Globalisierung für die entwickelten Länder und eigentlich auch das fundamentale Dilemma, das viele Globalisierungskritiker nicht verstehen. Die Globalisierung bringt prinzipiell Handelsgewinne für alle Länder hervor, aber die dabei wirkenden Marktkräfte sind die gleichen, die den so genannten Faktorpreisausgleich bewirken, also insbesondere eine Verringerung der Lohnunterschiede über die Landesgrenzen hinweg. Wollen sich die Hochlohnländer dem Druck auf die Löhne durch ein Festhalten an alten Lohnstrukturen und Tarifverträgen widersetzen, so entsteht unweigerlich Arbeitslosigkeit, und die Handelsgewinne treten nicht auf. Firmen gehen pleite, ohne dass an anderer Stelle neue entstehen, und mehr Kapital wandert in andere Länder ab, als nützlich ist. Das ist, auf einen einfachen Nenner gebracht, das deutsche Problem in dieser historischen Entwicklungsphase. Hier liegt die hauptsächliche Ursache der deutschen Investitionsschwäche und des seit 30 Jahren ungebrochenen Trends hin zu mehr Arbeitslosigkeit und zu niedrigeren Wachstumsraten.

Das Globalisierungsdilemma bedeutet für die Politik einen fast unlösbaren Erklärungsnotstand bei der Integration von rückständigen Ländern in den europäischen Wirtschaftsraum. So wird in der Sonntagsrede des Staatsmannes stets der Eindruck erweckt, es sei für die alte EU möglich, sich nach Osteuropa hin zu erweitern, Handelsgewinne zu realisieren und zugleich eine Verringerung des Lohnzuwachses für die Arbeitnehmer der Alt-EU zu vermeiden. Andere Stellungnahmen gelten weder in Berlin noch in Brüssel als politisch korrekt. Doch ein solches Ergebnis gleicht aus ökonomischer Sicht der Quadratur des Kreises. Nach praktisch allen Modellen, die die Außenhandels­theorie hervorgebracht hat, ist das Ergebnis ausgeschlossen. Die harten Gesetze der Ökonomie sind leider nicht so, wie die Politiker sie gerne hätten. Spezialisierungsgewinne für die beteiligten Länder gibt es immer nur gemeinsam mit dem Faktorpreisausgleich, und wenn der Faktorpreisausgleich behindert wird, gibt es auch die Spezialisierungsgewinne nicht. Man kann sich nicht den Pelz waschen lassen, ohne dabei nass zu werden.

Auch den deutschen Gewerkschaften fehlt die Bereitschaft, die Gesetze der Ökonomie zur Kenntnis zu nehmen, denn sie fordern trotz der Globalisierung die gleichen Lohnzuwächse wie eh und je. Damit forcieren sie die beschriebene Verlagerung von Unternehmenstandorten in andere Länder und veranlassen Vermögensbesitzer, ihr Geld auf dem internationalen Kapitalmarkt anzulegen, statt sich zu Hause als Unternehmer zu betätigen. Sie erzwingen bei der verarbeitenden Industrie Rationalisierungsmaßnahmen, die zu Entlassungen führen, und sie verhindern Neugründungen, die bei niedrigeren Löhnen rentabel gewesen wären.

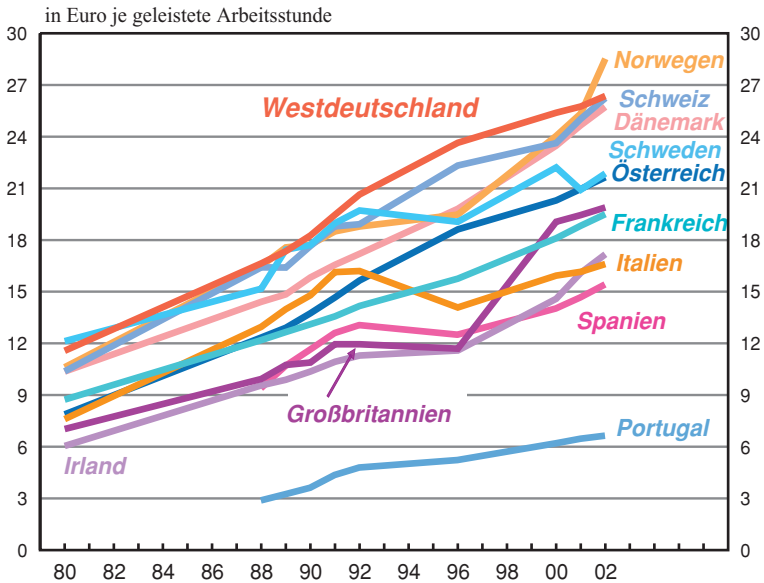
Zusätzlich verteuern sie mit ihrer Lohnpolitik die Angebote der anderen, mehr auf den heimischen Markt ausgerichteten Wirtschaftszweige, die im Gegensatz zur Industrie nicht die Möglichkeit haben, den Lohnkostensteigerungen durch die Wahl kapitalintensiver Produktionsmethoden auszuweichen.

Man denke nur an die Bauindustrie und das Dienstleistungsgewerbe. Wegen der Erhöhung der Preise dieser Wirtschaftszweige wenden sich die Nachfrager ab und kaufen stattdessen lieber die dank umfangreicher Rationalisierungen und wegen der internationalen Konkurrenz weniger stark verteuerten Industriegüter oder verbringen ihren Urlaub in Niedriglohnländern, wo touristische Dienstleistungen billiger als zu Hause sind. So sind die für den heimischen Markt produzierenden Unternehmen außerstande, jene Arbeitskräfte aufzunehmen, die in der Industrie freigesetzt werden, und eine Massenarbeitslosigkeit ist die Folge.

Die Verteidigung alter Lohnstrukturen und ehrgeiziger Verteilungsziele seitens der Gewerkschaften hilft zwar zunächst noch den Menschen, die, vom Gesetz vor Kündigung geschützt, ihre Arbeitsplätze trotz des Strukturwandels behalten, aber im Laufe der Zeit gelingt es immer weniger jungen Menschen, Stellen zu finden, und schließlich schrumpft das Sozialprodukt, der Kuchen, der für alle zusammen zur Verteilung zur Verfügung steht. Arbeitslosigkeit heißt nicht nur, dass die Betroffenen keine Einkommen erwirtschaften. Sie heißt darüber hinaus, dass die Wertschöpfung insgesamt fällt und dass auch die Einkommen anderer Menschen schrumpfen, die mit den Arbeitslosen hätten zusammenarbeiten können. Die wirtschaftliche Aktivität des gesamten Gemeinwesens sackt in sich zusammen, und letztlich zählen alle zu den Verlierern, auch diejenigen, die anfänglich von der Hochlohnpolitik der Gewerkschaften profitiert haben. Es gibt keine Möglichkeit, dauerhaft Tarifpolitik gegen die Kräfte der Globalisierung zu betreiben. Wer das versucht, betreibt die Vernichtung des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

Aber es wird versucht. Die Gewerkschaften zeigen sich nicht im Geringsten von der wirtschaftlichen Misere Deutschlands beeindruckt und fordern jedes Jahr von neuem Lohnerhöhungen, die den existierenden Firmen kaum noch Luft zum Atmen lassen und das Entstehen neuer Firmen in allzu vielen

Stundenlohnkosten der Industriearbeiter (weibliche und männliche Arbeiter)



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

ABBILDUNG 2.5

Fällen verhindern. Die Konsequenz dieser Politik, die seit vielen Jahren betrieben wurde, erkennt man an Abbildung 2.5. Sie zeigt die Entwicklung der Stundenlohnkosten für Arbeiter im verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands im internationalen Vergleich während der letzten 20 Jahre.

Deutschlands Industrie hat mit Ausnahme Norwegens und der Schweiz die höchsten Arbeitskosten der Welt. Der Spitzenreiter Norwegen kann sich die Deindustrialisierung, die als Konsequenz der hohen Löhne einsetzte, leisten, weil das Land vom Öl, vom Gas und von seinen Fischen leben kann. Und die Schweiz, die mit Deutschland bei den Lohnkosten gleichauf liegt, lebt zu einem erheblichen Teil vom verzinslichen Verleih des Fluchtgeldes, das aus aller Welt zu ihr hinströmt. Deutsch-

land verfügt nicht über solche Einnahmequellen. Früher, als unser Land unter dem Schutze der D-Mark besonders niedrige Zinsen und wegen des vergleichsweise großen Binnenmarktes Sondervorteile aus der Kostendegression hatte, konnte es sich vielleicht auch die höheren Lohnkosten leisten. Diese Zeiten sind aber unwiederbringlich vorbei.

Heute ist es eine Bürde für den Standort, dass Deutschland so deutlich höhere Lohnkosten als fast alle anderen europäischen Länder hat. Selbst Schweden, das immer als Hochlohnland galt, hat dank der Arbeitsmarktreformen der achtziger Jahre und dank der Abwertung der Krone im Gefolge der Währungskrise der Jahre 1992/93 heute um fast ein Fünftel niedrigere Lohnkosten als Deutschland. Beim Autobushersteller Scania in Schweden liegen die Stundenlohnkosten für Arbeiter bei 21 Euro. Bei seinem Konkurrenten MAN in München liegen die Lohnkosten bei 28 Euro. Den Unterschied kann MAN beim besten Willen nicht durch Produktivitätsvorsprünge ausgleichen.

Das kann so nicht bleiben, das stehen wir nicht durch. Das Beste, was ein kapitalreiches Land wie Deutschland in der heutigen Situation tun kann, ist, den Marktkräften bei der Festlegung der Löhne und Gehälter freien Lauf zu lassen. Dann werden sich zwar die Löhne nicht mehr so rasch erhöhen, wie wir es bislang gewohnt waren, und insbesondere wird die Spreizung der Löhne zwischen der einfachen Arbeit und der qualifizierten Arbeit zunehmen, aber dennoch wird auch Deutschland von den allgemeinen Handelsvorteilen profitieren, die sich aus der Globalisierung ergeben. Diese Vorteile werden sich vornehmlich in einem Anstieg der Kapitaleinkommen zeigen. Die Kapitaleinkommen werden durch den Prozess stärker ansteigen, als die Löhne zurückfallen. Insofern steigt das deutsche Sozialprodukt. Der Wohlstand der Deutschen in ihrer Gesamtheit nimmt schneller zu, als es sonst der Fall gewesen wäre. Versuchen wir, aus Gründen der Gerechtigkeit oder warum auch immer, den Prozess durch ein Festhalten an überkommenen Lohnstruktu-

ren und an der alten Lohnsteigerungsideologie zu verhindern, so werden wir alle zu den Verlierern gehören, weil dann Arbeitslosigkeit an die Stelle der Lohnzurückhaltung tritt.

So schwierig der Strukturwandel ist, der durch die Globalisierung und die europäische Integration erzwungen wird, wir müssen es schaffen, ihn so zu bewältigen, dass dabei keine Massenarbeitslosigkeit entsteht. Diese Bedingung ist erfüllbar, aber nur dann, wenn wir die Löhne freigeben und sie nicht durch Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände, sondern durch das freie Spiel der Marktkräfte bestimmen lassen. Freie und flexible Löhne schließen Arbeitslosigkeit aus, denn es kommt durch die einzelwirtschaftliche Verhandlung zwischen Anbietern und Nachfragern zu einem Ausgleich von Angebot und Nachfrage. Jeder, der Arbeit sucht, findet Arbeit, wenn man zulässt, dass der Lohn weit genug fällt, denn je weiter er fällt, desto attraktiver wird es für die Arbeitgeber, Arbeitsplätze zu schaffen, um die sich bietenden Gewinnchancen auszunutzen. Nur mit flexiblen Löhnen bleibt die Arbeit wettbewerbsfähig.

Ob man wettbewerbsfähig ist, hängt davon ab, wie teuer man ist und wie gut man ist. Ob Deutschland noch besser als andere ist, kann man nach PISA bezweifeln. Auf jeden Fall sind wir aber teurer. Das ist unser Problem. Wir müssen billiger oder besser werden, um wieder wettbewerbsfähig zu werden.

Da billiger zu werden unangenehm ist, glauben viele, die deutschen Probleme ließen sich durch eine Innovationsoffensive lösen. Irgendwoher soll der technische Fortschritt kommen, der das hohe Lohnniveau dann wieder rechtfertigt und uns für den Wettbewerb mit den Niedriglöhnern dieser Welt fit macht.

Aber so einfach geht das nicht, denn auch die Chinesen, Inder, Polen und Tschechen sind nicht auf den Kopf gefallen. Auch sie versuchen mit großer Kraft, neue Erfindungen zu machen und sich an die Spitze der technologischen Entwicklung zu schieben.

Es steht völlig außer Frage, dass wir die Forschung an den Universitäten und in den Betrieben weiter stärken müssen,

damit wir mit neuen Produkten und Produktionsverfahren weltweit wieder an die Spitze kommen. Einige Bundesländer, allen voran Bayern und Baden-Württemberg, zeigen, wie man es machen muss. Die stillen Stars des deutschen Mittelstands, über die oben berichtet wurde, sind auch das Ergebnis einer überaus erfolgreichen Innovationspolitik in diesen Ländern. Nur wird das alles nicht mehr reichen. Dazu ist der Wettbewerbsdruck viel zu stark geworden. Auch die deutschen Muster-Länder schaffen es kaum noch, das Wegbrechen ihrer Industriearbeitsplätze in der Zeit der Globalisierung zu verhindern.

Das Problem ist nämlich, dass das innovative Wissen leicht transferierbar ist. Nichts hindert die deutschen Unternehmen, die über einen Wissensvorsprung gegenüber ihren Konkurrenten verfügen, diesen Vorsprung in den Produktionsstätten, die sie in den Niedriglohnländern errichtet haben, zu verwerten. Die internationale Lohnkonkurrenz lässt sich durch Innovationsoffensiven nur sehr begrenzt umgehen, weil man Wissen nicht einsperren kann.

Damit die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitnehmer gestärkt wird, müssen diese Arbeitnehmer selbst besser werden. Abstrakt in den Unternehmen akkumuliertes Wissen hilft ihnen nur bedingt. Nur das Wissen, das man in seinem eigenen Kopf gespeichert hat, macht einen für den Arbeitgeber begehrt. Insofern kann vom Grundsatz her nur eine breit angelegte Bildungsoffensive Erfolg bringen. Das Wissen in den Köpfen der Menschen muss vermehrt werden, damit die Menschen wieder höhere Löhne verdienen können.

Nur wird es lange dauern, bis sich daraufhin die Erfolge einstellen. Selbst wenn unser Bildungssystem sofort völlig umkrepelt würde, wenn wir alles täten, um unsere Kinder wieder besser zu unterrichten, würde es doch Jahrzehnte dauern, bis ein nennenswerter Bestand an besser ausgebildeten Menschen auf dem Arbeitsmarkt verfügbar wäre. Darauf können wir nicht warten, zumal diese Politik den heutigen Erwerbstätigen, die ihre Ausbildungsphase schon hinter sich haben, nicht viel hel-

fen würde. Indem sie sich weiterbilden und bereit sind, beruflich noch einmal etwas ganz Neues anzufangen, müssen sie sich selbst weiter helfen, so gut sie es in ihrem Alter noch schaffen. Aber viele schaffen es eben nicht mehr, und weil sie es nicht mehr schaffen, müssen sie billiger werden. Er gibt keinen anderen Weg, auch wenn noch so viele Politiker neue Innovationsoffensiven beschwören, wenn die Wahltermine näher kommen.

Sicher, der Lohn für einfache Arbeit wird dann in vielen Fällen niedriger sein, als wir es aus sozialer Sicht für akzeptabel halten können. Aber dann muss der Sozialstaat dagegen anhalten, indem er Geringverdiener bezuschusst. In Kapitel 4 wird dieses Thema ausführlich diskutiert, und es wird ein neues System der Sozialhilfe vorgestellt, das die Verteilungskonsequenzen einer marktgerechten Lohnsetzung mit Hilfe von Lohnzuschüssen abfedert. Mit Lohnzuschüssen kann man trotz der notwendigen Lohnsenkung in vielen Fällen Einkommensverluste vermeiden. Freilich können die Lohnzuschüsse nicht aus Steuern stammen, die an anderer Stelle wieder die Arbeit verteuern oder das Kapital noch schneller aus dem Lande treiben. Sie können nur, wie zu diskutieren sein wird, durch eine grundlegende Umstrukturierung des existierenden Sozialsystems finanziert werden.

Im Übrigen gilt es bei dem Thema, Augenmaß zu bewahren. Die immer noch erheblichen Standortvorteile, die in Deutschland bestehen, werden verhindern, dass der Lohn für einfache Arbeit auch nur in die Nähe des Niveaus der osteuropäischen Länder, geschweige denn von Entwicklungsländern fällt. Deutschland hat nicht die Wahl zwischen Arbeitslosigkeit oder indischen Löhnen. Wer so argumentiert, und manche Gewerkschaftler tun es leider, versperrt sich den Blick auf die Realität und macht sich lächerlich.

Nach einer Untersuchung des ifo Instituts würde unter heutigen Verhältnissen eine Lohnsenkung von durchschnittlich 10 % bis 15 % ausreichen, die Arbeitslosigkeit weitgehend zu beseitigen, wobei bei den gering Qualifizierten sicherlich

eine Lohnsenkung um ein Drittel benötigt würde.²³ Auch das mag manchem unerträglich erscheinen, aber es ist aus volkswirtschaftlicher Sicht zehnmal besser, einem Hilfsarbeiter einen Job zu verschaffen, mit dem er ein Drittel weniger verdient, als heute normal ist, und ihn dann von der Allgemeinheit zusätzlich unterstützen zu lassen, als seine Arbeitslosigkeit hinzunehmen.

Dr. Fritzchen Müllers Denkfehler bei den Lohnkosten

Dr. Fritzchen Müller wird gegenüber der Aussage, dass Deutschland ein Lohnkostenproblem hat, einwenden, dass man die Lohnkosten je Stück und nicht je Stunde betrachten müsse, dass man also die Stundenlöhne durch die Arbeitsproduktivität teilen müsse, um ein korrektes Bild der Wettbewerbslage zu erhalten. Bei einem Vergleich auf dieser Basis liege Deutschland nur wenig über den Lohnkosten der anderen Länder. Die Produktivität sei hier zu Lande viel höher als anderswo, und insofern könne man sich auch höhere Stundenlohnkosten leisten, ohne dass dies zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie gehe.

Dieser Einwand klingt zunächst plausibel. Aber er ist dennoch nicht berechtigt, denn er übersieht das Problem der durch die Lohnerhöhungen selbst verursachten Freisetzung von Arbeitskräften und die dadurch induzierte Produktivitätserhöhung. Das Problem wird besonders deutlich, wenn Betriebe wegen der Lohnerhöhungen geschlossen werden. Wenn die Löhne steigen, werden viele minder produktive Betriebe in Schwierigkeiten gebracht und müssen Konkurs anmelden oder werden von der Konzernzentrale dicht gemacht. Die Arbeitnehmer werden entlassen, und die Zahl der Erwerbstätigen schrumpft. Nur die hochproduktiven Betriebe überleben. Die Produktivität der Wirtschaft steigt, weil die minder produkti-

ven Betriebe mitsamt ihren Belegschaften aus der Statistik verschwinden.

Um den Effekt klar zu machen, stelle man sich einmal vor, es gebe zwei zunächst identische Länder mit je zwei Typen von Firmen, robusten Firmen und Wackelkandidaten. Die Wackelkandidaten stehen am Rande des Konkurses und kommen mit den herrschenden Löhnen nur ganz knapp zurecht. Die robusten Firmen haben keine Probleme mit den Löhnen und machen hohe Gewinne. Nun werde das Lohnniveau durch neue Tarifverhandlungen in einem der beiden Länder geringfügig erhöht. Als Folge davon gehen die Wackelkandidaten dieses Landes in Konkurs, und nur die robusten Firmen verbleiben im Markt. Die Arbeitsproduktivität macht einen Sprung nach oben, weil nur noch die robusten Firmen statistisch erfasst werden. Die Lohnstückkosten als Quotient aus Lohnsatz und Arbeitsproduktivität fallen, denn der Sprung in der gemessenen Arbeitsproduktivität in der Restmenge der überlebenden Firmen wiegt stärker als der kleine Anstieg des Lohnsatzes. Wer sich in diesem Beispiel an den Lohnstückkosten orientiert, kommt zu dem Schluss, das Land mit den höheren Löhnen und der größeren Arbeitslosigkeit sei wettbewerbsfähiger als das andere. Auch dieses Beispiel zeigt, dass es immer nur die Arbeitslosigkeit selbst ist, die ein korrektes Urteil über die Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitskräfte erlaubt.

Ähnliche Effekte gibt es, wenn die Lohnpolitik Unternehmen veranlasst, in kapitalintensivere Produktionsprozesse auszuweichen und Arbeitskräfte freizusetzen. Auch auf dem Wege lohngetriebener Rationalisierungsmaßnahmen, die sich in Personalabbau oder in der Verkürzung von Arbeitszeiten zeigen, wird ein betriebswirtschaftlicher Produktivitätszuwachs erzeugt, der nur scheinbar Verteilungsspielräume eröffnet, weil ihm keine volkswirtschaftlichen Produktivitätsgewinne gegenüberstehen.

Ein Blick in die Geschichte ist in diesem Zusammenhang nützlich. Die Kapitalintensivierung der Produktion war in den

letzten 200 Jahren das normale Kennzeichen des technischen Wandels, denn der Kapitalvorrat ließ sich auf dem Wege der volkswirtschaftlichen Ersparnis viel schneller vermehren, als die Zahl der arbeitsfähigen Menschen anwuchs. Insofern musste durch ständige Lohnerhöhungen für die Unternehmen ein Anreiz erzeugt werden, das Mehr an Sparkapital nicht in eine bloße Ausweitung vorhandener Anlagen zu investieren, sondern zugleich die Verfahrenswahl zu ändern und auf diese Weise mit relativ immer weniger Arbeit auszukommen. Diese Lohnerhöhungen wurden durch die wachsende Konkurrenz der Unternehmen um die Arbeitnehmer von der Marktwirtschaft selbst erzeugt. Viele Arbeitnehmer sitzen heute am Computer oder bedienen komplizierte Steuerungsanlagen, statt noch selbst mit Muskelkraft Arbeit auszuüben. Das ist gut so, und so muss sich eine Volkswirtschaft entwickeln.

Nicht gut ist es, wenn durch künstliche Einflüsse auf die Lohnpolitik seitens der Gewerkschaften oder des Sozialstaates mehr Kapitalintensivierung erzeugt als benötigt wird, um den steigenden Kapitalstock von der gegebenen Arbeitsbevölkerung bedienen zu lassen, denn so entsteht Arbeitslosigkeit, und die Produktion steigt langsamer an, als es bei einer weniger raschen Kapitalintensivierung der Produktion der Fall gewesen wäre. Leider ist dies das deutsche Problem. Deutschland hatte, in den letzten 20, 30 Jahren viel zu viel betriebswirtschaftlichen und viel zu wenig volkswirtschaftlichen Produktivitätszuwachs, weil die Löhne zu schnell angehoben wurden. Was aus betriebswirtschaftlicher Sicht eine sinnvolle Reaktion auf die Lohnerhöhungen war, entpuppte sich aus volkswirtschaftlicher Sicht als krasse Fehlentwicklung. Stets haben die Gewerkschaften die Löhne etwas stärker erhöht, als es zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit angemessen war. Immer mehr Betriebe wurden in den Konkurs getrieben, und die Kapitalintensivierung der Produktion wurde schneller vorangetrieben, als es sinnvoll war. So blieb ein immer größerer Teil des vorhandenen Arbeitszeitpotenzials ungenutzt, was sich in einem Rückgang der Arbeitszeiten pro

Arbeitnehmer sowie einer Zunahme der Arbeitslosigkeit bemerkbar machte. Die gemessene Produktivität stieg auf diese Weise über das Maß hinaus, das durch den technischen Fortschritt und neue Investitionen erklärbar war, mit der Folge, dass die Gewerkschaften diesen Anstieg in der nächsten Lohnrunde zum Anlass nahmen, weitere Lohnerhöhungen zu fordern. Dadurch induzierten sie noch mehr Konkurse und noch mehr Rationalisierungsmaßnahmen. Sie setzten eine Spirale in Bewegung, die immer mehr Lohnerhöhungen, immer mehr Entlassungen, immer mehr gemessenen Produktivitätszuwachs und deshalb wieder neue Lohnerhöhungen bedeutete.

Diese Überlegungen zeigen, dass man die Wettbewerbsproblematik prinzipiell nicht an den betriebswirtschaftlichen Lohnstückkosten erkennen kann. Wenn man auf Lohnstückkosten abstellt, muss man sie um die durch Entlassungen und Arbeitszeitverkürzungen getriebenen Produktivitätseffekte bereinigen, aber das geschieht in der Praxis nicht. Man bereinigt die Lohnstückkosten zwar um Verschiebungen in der Struktur zwischen Arbeitnehmern und anderen Erwerbstätigen, nicht jedoch um die durch Freisetzungen verursachten Produktivitätsgewinne. Produktivität ist Wertschöpfung geteilt durch Arbeitszeit. Bei der Arbeitszeit, also im Nenner des Bruches, müssen die Arbeitszeiten der nun Arbeitslosen und die entfallenden Stunden aus Arbeitszeitverkürzungen mitgezählt werden, die zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung keinen Beitrag mehr leisten. Nur wenn man die so berechnete Produktivität bei der Berechnung der Lohnstückkosten zu Rate zieht, vermeidet man den Denkfehler, der bei den üblichen Messmethoden begangen wird.

Ein Blick auf die Entwicklung Westdeutschlands einschließlich Westberlins in den 20 Jahren von 1982 bis 2002 verdeutlicht, um welche Größenordnungen es geht. In dieser Zeitspanne stieg das nominale Lohneinkommen je Arbeitnehmerstunde durchschnittlich um 3,7 % pro Jahr, und die Arbeitsproduktivität im Sinne des realen Bruttoinlandspro-

dukts je Erwerbstätigenstunde stieg um 2,0% pro Jahr. Folglich stiegen die nominalen Lohnstückkosten nach üblicher Rechnung um 1,7% pro Jahr. Bezieht man das Bruttoinlandsprodukt freilich auf das Potenzial an Erwerbstätigenstunden, indem man die Arbeitslosen mit einrechnet und die Arbeitszeit pro Erwerbstätigem rechnerisch auf dem Niveau von 1982 einfriert, so ergibt sich ein um Freisetzungen bereinigter gesamtwirtschaftlicher Produktivitätszuwachs von nur 1,1% pro Jahr. Etwa 0,9 Prozentpunkte der jährlichen Zunahme der Arbeitsproduktivität sind also ein Artefakt, das auf die lohnbedingten Freisetzungen selbst zurückzuführen ist. Dementsprechend liegt der Lohnstückkostenanstieg bei 2,6% pro Jahr statt nur 1,7% wie in der üblichen Rechnung. Westdeutschland bräuchte heute um 19% niedrigere Stundenlohnkosten, um allein den in den letzten 20 Jahren akkumulierten Rechenfehler bei den Lohnverhandlungen zu kompensieren.²⁴

Die Freisetzung von Arbeitskräften hat offenbar ganz wesentlich zur Zunahme der betriebswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität und zur Senkung der gemessenen Lohnstückkosten beigetragen. Der Produktivitätszuwachs hat die Illusion genährt, es gebe verteilbare Zuwächse, wo er doch in Wahrheit selbst zu einem erheblichen Teil durch die Flucht der Unternehmen vor den Lohnforderungen der Gewerkschaften hervorgerufen worden war. Dr. Fritzchen Müller sollte sich doch noch einmal ganz genau überlegen, was an seinem Lohnstückkostenargument falsch sein könnte.

Warum es auf die Binnennachfrage nicht wirklich ankommt

Das sollte Dr. Fritzchen Müller übrigens auch bezüglich seines Argumentes tun, dass Deutschlands Wirtschaft höhere Löhne brauche, weil es an gesamtwirtschaftlicher Nachfrage fehle. Höhere Löhne, so das Argument, stärken die Massenkaukraft

und erhöhen auf dem Wege einer höheren Konsumgüternachfrage den Absatz der Unternehmen. Das wiederum führe zu Neueinstellungen und Einkommenserhöhungen bei den Unternehmen, was abermals die Konsumgüternachfrage steigern. Es gebe einen Multiplikatoreffekt, der schließlich alle Wirtschaftsbereiche erfasse.

An diesem Argument ist zweierlei falsch. Erstens stimmt es nicht, dass Lohnerhöhungen die gesamtwirtschaftliche Nachfrage stimulieren. Zwar wird die Konsumgüternachfrage durch Lohnerhöhungen belebt, doch fällt die Investitionsgüternachfrage. Investitionsgüterkäufe beleben die Wirtschaft genauso wie Konsumgüterkäufe. Der Autofirma VW ist es egal, ob sie ein Auto als Konsumgut an einen Privathaushalt oder als Investitionsgut an ein anderes Unternehmen verkauft. Beides ist Nachfrage nach ihren Produkten. Lohnerhöhungen verringern die Gewinne, die die Unternehmen aufgrund von Investitionen erwarten können, und drücken auf diese Weise viele technisch mögliche Projekte unter die Rentabilitätsschwelle. Dies bedeutet, dass die Käufe von Investitionsgütern zurückgehen und dass die Investitionsgüterindustrie weniger Einnahmen erzielt und weniger Leute beschäftigt. Dieser Effekt ist leider stärker als der nachfragestimulierende Effekt der Konsumgüterkäufe, weil die Investitionen viel sensibler reagieren. Auch aus rein konjunktureller Sicht spräche deshalb alles für eine Lohnzurückhaltung.

Und zweitens kommt es auf die Konjunktur nicht wirklich an. Deutschlands Probleme sind keineswegs vornehmlich konjunktureller Natur. Wie man an Abbildung 1.1 erkennt, sind die Arbeitslosenzahlen in den letzten 30 Jahren auch in Phasen wirtschaftlicher Besserung kaum um mehr als etwa eine halbe Million gefallen. Unter heutigen Verhältnissen wäre das allenfalls ein Rückgang der Arbeitslosigkeit um 15 %. Etwa 85 % der Arbeitslosigkeit sind demgegenüber nicht konjunkturell, sondern strukturell bedingt, und diese Arbeitslosigkeit kann man auch unter günstigsten Bedingungen nicht durch nachfragebe-

lebende Maßnahmen beseitigen. Auch wenn sich an die konjunkturelle Flaute der Jahre 2001 bis 2004 ein Super-Boom mit einer Vollauslastung der Produktionskapazitäten anschliesse, weil die gesamtwirtschaftliche Nachfrage wieder anzieht, hätte Deutschland immer noch dreieinhalb bis vier Millionen Arbeitslose.

Der Unterschied zwischen Konjunktur- und Strukturproblemen wird von Laien häufig nicht gesehen, aber er ist essenziell für das Verständnis volkswirtschaftlicher Zusammenhänge. Bei der Konjunktur geht es um den Auslastungsgrad des Produktionspotenzials, der durch die Nachfrage bestimmt wird, welcher sich die Unternehmen gegenübersehen. Bei Strukturproblemen geht es um dieses Potenzial selbst. Es wird unter anderem durch den Kapitalstock der Volkswirtschaft bestimmt, wie er durch frühere langfristige Investitionen in Gebäude, Maschinen und Anlagen zustande gekommen ist. Deutschlands Kapitalstock hat sich in den letzten Jahren zu langsam entwickelt, und vor allem hat er, wie erläutert wurde, wegen der hohen Löhne eine zu geringe Arbeitsintensität. Ein Nachfrageschub kann eine Mehrproduktion und einen Beschäftigungsstand immer nur bis zur Vollauslastung der vorhandenen Anlagen bewirken, doch nicht darüber hinaus. Weitere Produktions- und Beschäftigungseffekte kommen nur durch den Kapazitätseffekt neuer Investitionen zustande, doch ob solche Investitionen in Deutschland vorgenommen werden, hängt weniger von der deutschen Nachfrage als von den deutschen Standortbedingungen ab, unter denen die Löhne kostenseitig die wichtigsten sind. Die deutsche Nachfrage kann man auch von einem tschechischen Standort bedienen.

Sicher, die Klagen der Unternehmen, die regelmäßig die Zeitungen füllen, scheinen sich stets auf Nachfrageprobleme zu beziehen, und so ist es verständlich, dass Laien den Eindruck gewinnen, Deutschland könne sich durch eine mutige Nachfragepolitik seiner Probleme entledigen. Aber das ist eine Verzerrung der Wahrnehmung, die damit zu tun hat, dass die wah-

ren Probleme unseres Landes bei jenen Unternehmen liegen, die schon nicht mehr klagen, weil sie tot sind, oder jenen, die nie klagen können, weil sie, wenn man so will, nach ihrer geistigen Zeugung bereits vor der Geburt abgetrieben werden. Kurzum: Deutschlands strukturelle Probleme liegen bei den Unternehmen, die es wegen der Standortprobleme nicht gibt, doch diese Unternehmen sind nicht organisiert, haben keine Lobby und treten natürlich öffentlich nicht Erscheinung.

Wie abwegig die These ist, dass sich Deutschlands Probleme durch eine Stimulierung der Nachfrage lösen lassen, erkennt man an den neuen Bundesländern. Seit 1991 hat es dort das größte Konjunkturprogramm aller Zeiten mit einem gigantischen schuldenfinanzierten Ausgabenvolumen gegeben, das neben dem Kapitalfluss dazu beigetragen hat, die Kaufkraft um etwa 50 % über die eigene Erzeugung hinaus zu erhöhen (vergleiche Kapitel 5). Dennoch hat die Wirtschaft der neuen Länder keinen Anschluss an die des Westens gefunden und ist seit 1996 weiter zurückgefallen. Wenn auch nur ein Fünkchen Wahrheit an der These wäre, dass eine allgemeine Nachfrageerhöhung die deutsche Wirtschaft rettet, hätte es in den neuen Bundesländern ein wahres Wirtschaftswunder geben müssen.

Die Nachfrage verteilt sich über die Welt und ist nicht auf deutsche Waren beschränkt. Man müsste die Nachfrager schon zwingen, ihr Geld nur für deutsche Waren einzusetzen, sodass die deutschen Firmen höhere Preise durchsetzen können. Dann würde sich irgendwann trotz der hohen Löhne das Produzieren wieder lohnen, und neue Jobs würden geschaffen. Aber das ist nicht nur rechtlich unmöglich, sondern wäre wegen der Aushebelung der internationalen Arbeitsteilung sogar schädlich. In der wirklichen Welt, in der Deutschland wirtschaftet, lassen sich die Nachfrager nicht gängeln und kaufen dort, wo sie am besten bedient werden.

Auch dies wird am Beispiel der neuen Länder besonders gut deutlich. Dank der Transfers aus dem Westen haben die Bürger der neuen Bundesländer ordentliche Einkommen, zwar

noch etwas niedrigere als im Westen, aber doch viel höhere als die, die sie selbst erwirtschaften. Das Problem ist aber, dass sie sich gegenseitig zu teuer sind, als dass sie bereit wären, einander die Leistungen abzukaufen, die sie anzubieten haben und die ihre Beschäftigung ermöglichen würde. Stattdessen nehmen sie das Geld, das sie erhalten, und kaufen dafür Güter und Dienstleistungen aus anderen Teilen der Welt.

Nein, mehr gesamtwirtschaftliche Nachfrage und mehr Kaufkraft ist es wirklich nicht, was Deutschland braucht. Unser Land braucht niedrigere Produktionskosten, damit wieder mehr wettbewerbsfähige Arbeitsplätze entstehen. Die Produkte, die auf diesen Arbeitsplätzen erzeugt werden, suchen sich die Nachfrage selbst.

Eine Bemerkung zum Thema Lohn und Wechselkurs

Manchmal wird der Standpunkt vertreten, der Einfluss von Lohnerhöhungen auf die Beschäftigung könne nicht besonders groß sein, weil er ja dem Einfluss einer Aufwertung der eigenen Währung gleiche, die die Volkswirtschaft doch meistens recht leicht verkraftet. Da die Ökonomie eine erhebliche Robustheit gegenüber Aufwertungen aufweise, brauche man sich wegen negativer Reaktionen auf Lohnerhöhungen keine allzugroßen Sorgen zu machen.

Auch dieses Argument kann nicht überzeugen. Erstens sind Aufwertungen tatsächlich nicht harmlos für die Beschäftigungslage. Das Beispiel Japans, das nach der Aufwertung des Yen in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre in eine langwährende Depression rutschte, spricht Bände, übrigens auch die neuerlichen Erfolge dieses Landes, die im Zuge der zum Dollar parallelen Yen-Abwertung gegenüber dem Euro und anderen Währungen zustande kamen. Länder wie Finnland und Schweden haben durch die Abwertungen der Jahre 1992/93

erhebliche Lohnkostenvorteile gewonnen, von denen sie noch heute zehren.

Zweitens sind Lohn- und Wechselkurseffekte nicht völlig identisch. Sicher, was bei Standortentscheidungen zählt, sind die zu Wechselkursen berechneten Lohnkostenunterschiede zwischen den Ländern. Ob die deutschen Arbeiter teuer sind, weil die Gewerkschaften hohe Euro-Löhne vereinbart haben oder weil der Euro gegenüber den asiatischen oder osteuropäischen Ländern hoch bewertet ist, scheint zunächst einmal gleichgültig zu sein. Dennoch haben die Parallelen zwischen Lohn- und Wechselkurseffekten ihre Grenzen.

Zunächst einmal muss man nämlich bedenken, dass Wechselkurse wesentlich instabiler sind als Löhne. Unternehmer können bei einem überhöhten Außenwert der Währung eine schnellere Korrektur erwarten als bei einem überhöhten Lohn, und insofern ist der Anreiz zur Standortverlagerung wesentlich geringer. Wenn man ein bisschen wartet, wird sich der Wechselkurs schon wieder normalisieren. Auf die Normalisierung überhöhter Löhne zu warten, kann hingegen sehr lange dauern.

Des Weiteren beeinflussen Wechselkursänderungen die Entscheidung über die Kapitalintensität der Produktion nur indirekt. Ob ein Arbeiter bei der Produktion durch einen Industrieroboter aus heimischer Produktion ersetzt werden soll, hängt von den Kosten des Arbeiters in Relation zu den Kosten des Roboters ab, und diese Relation wird durch eine Abwertung nicht unmittelbar verändert. Eine Abwertung hat auf die Kostenrelation nur indirekt einen Einfluss, weil sie ausländische Industrieroboter verteuert und die Nachfrage nach einheimischen Robotern vergrößert, was auch deren Preise auf die Dauer nach oben treibt.

Vor allem aber beeinflusst der Wechselkurs die internen Lohnstrukturen nicht. Es liegt im Wesen einer arbeitsteiligen Wirtschaft, dass ein Mensch Einkommen bezieht, weil er in der Lage ist, einen anderen Menschen zu finden, der ihm seine

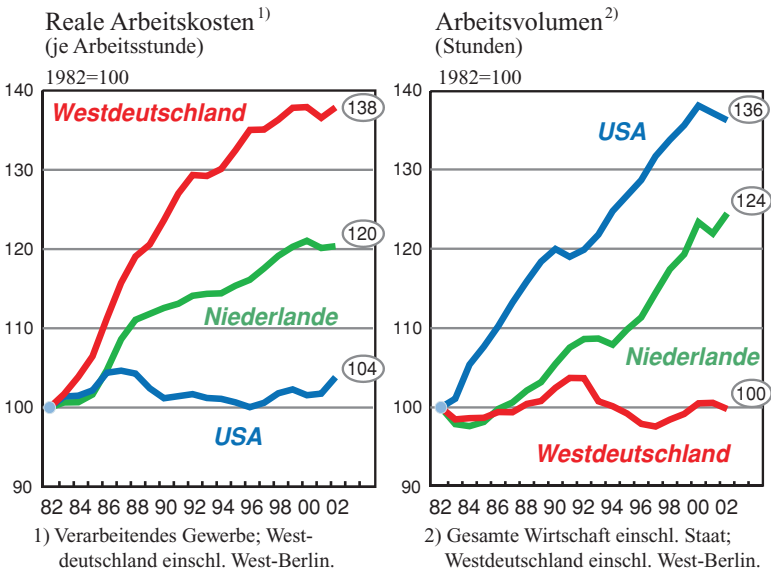
Leistung abkauft. Damit alle Menschen beschäftigt sind, bedarf es bestimmter, natürlicher Lohnstrukturen, wie sie sich auf wettbewerblichen Arbeitsmärkten von allein einstellen. So darf zum Beispiel der Lohn des Taxifahrers in Relation zum Lohn des Industriearbeiters eine bestimmte Höhe nicht überschreiten, wenn der Industriearbeiter sich zur Taxifahrt entscheiden soll. Wenn nun bestimmte Arten von Arbeit in Relation zu anderen Arten von Arbeit künstlich verteuert werden, ist Arbeitslosigkeit die Folge, und offenkundig ist diese Ursache der Arbeitslosigkeit unabhängig von der Höhe des Wechselkurses. Wie in Kapitel 4 noch näher ausgeführt wird, kann ein Gutteil der deutschen Arbeitslosigkeit tatsächlich auf eine künstliche Stauchung der Lohnskala zurückgeführt werden, die durch institutionelle Verhältnisse verursacht wurde.

Was wir bei den Lohnkosten von den Amerikanern und den Holländern lernen können

Die entscheidende strategische Variable zur Wiedererlangung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industriearbeit sind die Lohnkosten, und kaum etwas anderes. Das ist unbequem, weil Lohnkosten, abgesehen von den staatlichen Abgaben, Einkommen sind, aber es ist, wie es ist. Manchmal sind Wahrheiten unbequem, und je eher wir sie verinnerlichen, desto eher nähern wir uns der Lösung der deutschen Probleme.

Es wird häufig verkannt, dass die Löhne eines Landes, abgesehen von Mieten, Pachten und staatlichen Abgaben, die einzigen wichtigen standortgebundenen Kosten sind. Sicher, auf betrieblicher Ebene stehen die Kosten der Vorprodukte häufig im Vordergrund, und Lohnkosten scheinen von nur geringer Bedeutung zu sein. Das ist aber nur eine optische Täuschung, denn die Kosten der Vorprodukte sind selbst wiederum im Wesentlichen auf inländische Lohnkosten zurückzuführen,

Löhne und Beschäftigte



Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft (Arbeitskosten), OECD, Economic Outlook (Erwerbstätige in den Niederlanden und den USA), Employment Outlook (durchschnittliche jährliche Arbeitszeit je Erwerbstätigen in den Niederlanden und den USA); Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung – Revidierte Ergebnisse 1970 – 2001, Wiesbaden, 2002 (Erwerbstätige in Westdeutschland 1982 – 1991); Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (Erwerbstätige 1992 – 2002); IAB, Beiträge zur Arbeitsmarkt und Berufsforschung 274 (durchschnittliche jährliche Arbeitszeit je Erwerbstätigen in Westdeutschland 1982 bis 1990); IAB, Der Arbeitsmarkt in den Jahren 2003 und 2004, MittAB 1/2003 (durchschnittliche jährliche Arbeitszeit je Erwerbstätigen in Westdeutschland 1991 – 2002); Berechnungen des ifo Instituts.

ABBILDUNG 2.6

und wo sie es nicht sind, betreffen sie importierte Vorprodukte, die für alle Standorte gleich teuer sind. Ähnlich ist es bei den Kapitalkosten, die spätestens seit der Einführung des Euro international angeglichen wurden und somit keinerlei Standortvorteile begründen. Es sind wirklich die Lohnkosten, die heute über die Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Arbeitsplätze entscheiden.

Wie stark speziell auch der Einfluss auf die Beschäftigungssituation ist, zeigt ein internationaler Vergleich zwischen den

USA, den Niederlanden und Deutschland während der letzten zwei Jahrzehnte, wie er in Abbildung 2.6 dargestellt ist. Im Bezugsjahr 1982 wurde seinerzeit in den Niederlanden das so genannte Wassenaar-Abkommen zwischen den Tarifpartnern und der Regierung geschlossen, mit dem nach massiven Drohungen der Regierung eine Politik der langfristigen Lohnzurückhaltung eingeleitet wurde. Im linken Diagramm ist in Ermangelung gesamtwirtschaftlicher Vergleichszahlen die Entwicklung der Stundenlohnkosten für Industriearbeiter in den drei Ländern dargestellt, und im rechten Diagramm die Entwicklung des so genannten Arbeitsvolumens, also der gesamten Beschäftigung der Erwerbstätigen in Stunden. Die Kurven sind Indexkurven.²⁵ Mit dem die Zahl hundert übersteigenden Teil ihres Wertes geben sie an, wie groß das kumulierte prozentuale Wachstum der verschiedenen Größen im Zeitablauf war.

In der Zeitspanne von 1982 bis 2002 haben sich die holländischen Industriearbeiterlöhne real um 20% vergrößert, die deutschen haben sich um 38% vergrößert, und die US-amerikanischen sind praktisch konstant geblieben. In Amerika stiegen die Löhne in den genannten 20 Jahren nur um 4%. Die Entwicklung des Arbeitsvolumens verlief genau spiegelbildlich. Während in den USA ein Zuwachs des Arbeitsvolumens von 36% und in den Niederlanden ein Zuwachs in Höhe von 24% zu verzeichnen war, hat Westdeutschland gar keinen Zuwachs erzielt.²⁶

Dabei stimmt es übrigens nicht, wie vielfach behauptet wird, dass die Lohnkosten nur deshalb so stark gestiegen sind, weil der Staat auf dem Wege der Erhöhung der Sozialabgaben die Lohnnebenkosten besonders stark erhöht hat. Zwar sind die Lohnnebenkosten in der Tat ein bisschen schneller gestiegen als die Bruttolöhne. Doch sind die Bruttolöhne (im Sinne der so genannten Direktverdienste) in den betrachteten 20 Jahren von 1982 bis 2002 nur um zwei Prozentpunkte weniger gestiegen als die Lohnkosten, nämlich um 36%. Auch der

Bruttolohnanstieg selbst fällt im internationalen Vergleich völlig aus dem Rahmen. Nicht nur der Staat, auch die Gewerkschaften stehen in der Verantwortung für die dargestellte Entwicklung.

Alle drei Länder hatten in dem betrachteten Zeitraum eine erhebliche Zuwanderung auf den Arbeitsmärkten zu verzeichnen. In den USA lag die Nettozuwanderung bei 8 % der 1982 vorhandenen Bevölkerung beziehungsweise 18 Millionen Personen, in Holland bei 5 % oder 730.000 Personen und in Deutschland bei 8 % oder 5,1 Millionen Personen.²⁷ Offenbar reichte die prozentuale Zunahme des Beschäftigungsvolumens in den USA und Holland aus, die Zuwanderer in Arbeit und Brot zu bringen und dennoch die Arbeitslosigkeit weiter abzubauen. In Deutschland gab es statistisch gesehen hingegen eine Zuwanderung in die Arbeitslosigkeit, weil die deutsche Wirtschaft wegen der explosionsartig zunehmenden Löhne nur in geringem Umfang bereit war, mehr Beschäftigung zu schaffen. Ein Bevölkerungszuwachs durch Zuwanderung im Umfang von 8 % muss zu mehr Arbeitslosigkeit führen, wenn es nicht gelingt, das Arbeitsvolumen auszuweiten. In den USA ging die Arbeitslosenquote von 1982 bis 2002 von 9,7 % auf 5,8 % zurück, in Holland fiel sie von 8,1 % auf 2,4 %, doch in Deutschland stieg sie von 5,7 % auf 8,2 %, jeweils gemessen als standardisierte Rate nach der OECD-Methodik.²⁸

Manchmal wird die Behauptung vertreten, die holländischen Erfolge bei der Beschäftigung seien auf die verstärkte Zunahme von Teilzeitjobs zurückzuführen, und deshalb müsse man auch in Deutschland versuchen, des Problems der Arbeitslosigkeit durch eine bessere Verteilung der Arbeit Herr zu werden. Das Argument stimmt überhaupt nicht, denn die Abbildung zeigt, dass sogar die Gesamtzahl der geleisteten Arbeitsstunden in Holland um 24 % zugenommen hatte, und nicht etwa nur die Gesamtzahl der Jobs. Letztere ist wegen der vermehrten Teilzeitarbeit prozentual noch schneller gestiegen. Nein, die holländischen Erfolge sind nicht auf die bessere Ver-

teilung der Arbeit zurückzuführen, sondern auf die Zunahme des Job-Kuchens selbst.

Die inverse Beziehung zwischen der Lohnhöhe und der Beschäftigung, die in den Abbildungen zum Ausdruck kommt, ist kein Zufall, und nicht etwa das Ergebnis einer bewussten Auswahl von Ländern zur Demonstration des Effektes. Diese Beziehung ist vielmehr eine der ganz fundamentalen Gesetzmäßigkeiten der Marktwirtschaft, die in einer Vielzahl von ökonometrischen Untersuchungen, die sich über viele Länder und Zeitperioden erstrecken, ermittelt wurden. Als grobe Faustregel gilt, dass eine Lohnzurückhaltung von einem Prozent gegenüber einem anderen Land langfristig etwa ein Prozent Beschäftigungszuwachs bedeutet.²⁹

Es ist zu betonen, dass es sich hier um langfristige Effekte handelt. Strohfeuer, die kurzfristig die Konjunktur aufheizen, aber dann auch schnell wieder erlöschen, sind nicht gemeint. Deutschlands Arbeitslosigkeit ist, wie erwähnt, zu 85 % langfristig-struktureller Natur und hat nur zu 15 % konjunkturelle Ursachen. Bei den langfristigen Beschäftigungswirkungen kommt es überhaupt nicht darauf an, ob die Lohnverhandlungen die übliche Zielmarke, die durch die Summe aus Produktivitätssteigerung und Preissteigerung definiert wird, innerhalb von drei, vier Jahren um einen Prozentpunkt über- oder unterschreiten. Solche kleinen Änderungen sind unerheblich. Wenn aber die Zielmarke 20 Jahre lang in jedem Jahr um einen Prozentpunkt überschritten wurde, dann entsteht ein Problem, wie es in der Abbildung sichtbar wird. So langsam, wie das Problem aufgebaut wurde, so schwer und mühsam wird es sein, es durch Lohnzurückhaltung wieder abzubauen. Dennoch führt daran angesichts der neuen Wettbewerbsverhältnisse kein Weg vorbei.

Nur ein Kurs der Zurückhaltung und Bescheidenheit bei den Lohnverhandlungen, der zumindest auf eine Verlangsamung des Wachstums der Reallöhne hinausläuft, wird es ermöglichen, eine Verlagerung von Unternehmensstandorten und eine Kapitalflucht aus Deutschland zu verhindern. Um den

Kostennachteil gegenüber Holland zu beseitigen, der sich in den ersten 20 Jahren nach dem Wassenaar-Abkommen von 1982 aufgebaut hat, müssen wir die Lohnkosten um 13 % senken. Wenn man voraussetzt, dass die Löhne in Holland in Zukunft mit der Arbeitsproduktivität steigen, brauchen wir dazu etwa 13 Jahre lang eine Lohnzurückhaltung, die die Lohnsteigerung in jedem Jahr um einen Prozentpunkt unter den Produktivitätszuwachs drückt. Allerdings müssen die Löhne dabei, wie später noch ausgeführt wird, auch deutlich gespreizt werden. Bei den gering Qualifizierten wird die Lohnsenkung gegenüber einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik ein Drittel ausmachen müssen. Dafür kann sie bei den besser Qualifizierten entsprechend geringer ausfallen.

Als Alternative und Ergänzung zur Lohnzurückhaltung kommt eine Senkung der Lohnnebenkosten in Betracht. Die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung liegen bei 21 % der Bruttolöhne, was 17,4 % der Bruttolohnkosten ohne Mehrwertsteuer entspricht. Von den 17,4 % entfallen 8,1 Prozentpunkte auf die Rentenversicherung, 5,9 Punkte auf die Krankenversicherung, 2,7 Punkte auf die Arbeitslosenversicherung und 0,7 Punkte auf die Pflegeversicherung. Offenbar würde eine Abschaffung der Arbeitgeberbeiträge zur Renten- und zur Krankenversicherung ausreichen, die erforderliche Lohnkostensenkung von 13 % herbeizuführen. Mit einer Abschaffung der Arbeitgeberbeiträge zur Renten-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung käme man demgegenüber noch nicht ganz hin. Der Einnahmeverlust der Sozialversicherungen könnte durch eine entsprechende Leistungsverringerung bei gleichzeitiger Teilprivatisierung der entsprechenden Sozialsysteme oder auf dem Wege der zusätzlichen Übernahme der Arbeitgeberbeiträge durch die Arbeitnehmer ausgeglichen werden. Aber diese Möglichkeiten verlassen den Boden dessen, was derzeit in Deutschland als mehrheitsfähig erscheint.

Länger arbeiten

Als eher akzeptabel erscheint eine Verlängerung der jährlichen Arbeitszeit ohne Lohnausgleich, ein Thema, zu dem das ifo Institut eine Debatte in Deutschland angestoßen hat.³⁰ Auch dies ist ein Weg, die Stundenlohnkosten zu senken und die deutschen Arbeitsplätze wieder wettbewerbsfähig zu machen. Er hat den Vorteil, dass er den betroffenen Arbeitnehmern keine Verminderung des Monatseinkommens zumutet und somit auch keine finanziellen Engpässe und Probleme mit sich bringt.

Die Wirkungen einer Arbeitszeitverlängerung auf die Beschäftigung sind allerdings nicht identisch mit denen einer Geldlohnverringerung. Die Gewerkschaften befürchten sogar, dass überhaupt kein positiver Beschäftigungseffekt eintritt. Da sich ein gegebenes Arbeitsvolumen nach einer Verlängerung der Arbeitszeit mit weniger Mitarbeitern bewältigen lasse, sei im Gegenteil mit einer Verringerung der Beschäftigung zu rechnen.

Das Gewerkschaftsargument klingt zunächst plausibel, denn, so mag sich auch der Leser fragen: Wo soll denn die Nachfrage herkommen, die zum Absatz der Mehrproduktion benötigt würde? Bei gegebener Nachfrage nach den Produkten eines Unternehmens liegt es doch auf der Hand, dass die Unternehmen dann Arbeiter entlassen, weil sie die gleiche Produktion mit weniger Leuten schaffen!

Die Skepsis ist indes nicht gerechtfertigt. Man kann im Gegenteil gerade auch bei einer solchen indirekten Form der Lohnkostensenkung mit einer erheblichen Mehrbeschäftigung rechnen.

Unmittelbar einsichtig ist es, dass ein positiver Beschäftigungseffekt bei jenen Firmen auftritt, die ohne die unentgeltliche Mehrarbeit in den Konkurs gehen müssten, weil sie sich des Wettbewerbsdrucks der Niedriglohnländer nicht mehr erwehren können. Die Arbeitszeitverlängerung rettet bei ihnen Stellen, die andernfalls verloren gingen. Die Pleiterekorde, die

unser Land von Jahr zu Jahr von neuem verzeichnet, belegen die Bedeutung dieses Effektes.

Der entscheidende Punkt ist jedoch, dass die Annahme der gegebenen Nachfrage von einer rein betriebswirtschaftlichen Sicht ausgeht und die volkswirtschaftlichen Wechselwirkungen zwischen den Firmen außer Acht lässt. Jedes Angebot an Waren und Leistungen beinhaltet nämlich die Nachfrage nach anderen Waren und Leistungen, sofern der Gelderlös nicht als Barkasse gehortet werden soll. Ein jedes Unternehmen, das zu gegebenen Lohnkosten mehr produziert, hat eine höhere Wertschöpfung und macht mehr Gewinn als vorher. Der größere Gewinn wird für mehr Käufe von Konsum- und Investitionsgütern verwendet, die wiederum anderen Unternehmen zugute kommen. Da alle Unternehmen sich so verhalten, steigt der Absatz des einzelnen Unternehmens. Ja, bis auf den letzten Cent steigt die aus dem Zusatzgewinn finanzierbare Mehrnachfrage genau in dem Umfang, in dem der Wert der produzierten Endprodukte wegen der Arbeitszeitverlängerung steigt. Insofern steht der Volkswirtschaft insgesamt so viel mehr an Gesamtnachfrage zur Verfügung, wie sie wegen der Arbeitszeitverlängerung an zusätzlichen Waren und Dienstleistungen produziert.

Klar, es gibt ein Reihenfolgeproblem bei Mehrabsatz und Mehrproduktion, wenn die Arbeitszeit verlängert wird. Erst müssen die Unternehmen mehr Nachfrage auf sich zukommen sehen, und erst dann werden sie mehr produzieren, verkaufen, verdienen und anderswo kaufen. Das Mehr an Käufen, mit dem der Prozess starten müsste, ist erst als sein Ergebnis zu erwarten. Das ist die Geschichte von der Henne und dem Ei. Die Henne muss da sein, bevor das Ei gelegt werden kann, aber damit es eine Henne geben kann, muss vorher ein Ei gelegt worden sein.

In der Marktwirtschaft gibt es indes keine lineare Wirkungskette von der Nachfrage zur Produktion, wie sie der menschliche Geist der Einfachheit halber einfordern möchte. Vielmehr ist diese Wirtschaftsform durch Wirkungskreisläufe und simultane Entscheidungsprozesse gekennzeichnet, die

millionenfach vernetzt sind und durch ein komplexes System von Preisen synchronisiert werden. Ein von außen kommender Nachfrageschub ist nicht erforderlich, um nach einer Lockerung der gegen die Kräfte des Wettbewerbs oktroyierten Arbeitszeit- und Lohngrenzen auf Trab zu kommen, denn die Nachfrage steigt synchron zum Angebot.

Wenn der einzelne Unternehmer mehr Arbeitszeit zum gleichen Lohn bekommt, also insofern eine Senkung der Stundenlohnkosten erfährt, wird er schon deshalb mehr produzieren und selbst mehr Investitionsgüter, Konsumgüter und Vorleistungen bei anderen Unternehmen einkaufen, weil er davon ausgehen kann, dass er die Mehrproduktion notfalls auf dem Wege einer Preissenkung absetzen und seinen Gewinn dennoch steigern könnte. Da aber alle Unternehmer ähnlich verfahren, steigt die Nachfrage des einzelnen Unternehmens bereits ohne die Preissenkung. Die Wirtschaft schaukelt sich sehr rasch auf das höhere Produktions- und Einkommensniveau hoch, das der längeren Arbeitszeit entspricht.

Das gilt selbst dann, wenn die Unternehmer ihren Zusatzgewinn am Kapitalmarkt anlegen und ihn nicht für Käufe von Konsum- oder Investitionsgütern ausgeben. Die Mehranlage am Kapitalmarkt wird nämlich ein Mehr an Krediten bedeuten, aus dem zusätzliche Investitionen bei anderen Unternehmen finanziert werden können. Ja, es ist noch nicht einmal notwendig, dass die Unternehmer den Zusatzgewinn im Inland anlegen. Wird er im Ausland angelegt um dort Vermögensobjekte zu erwerben und ist dies tatsächlich ein Nettokapitalexport, dann wird über relative Preissenkungen oder eine Abwertung eine wertmäßig bis auf den letzten Cent genau identische Erhöhung der Exportnachfrage induziert. Wie man es auch dreht und wendet: Genau im Umfang der Mehrproduktion aller Firmen zusammen genommen wird, wenn man vom Geldhorten absieht, ein Mehr an gesamtwirtschaftlicher Nachfrage erzeugt.

Zuzugeben ist, dass sich die Mehrnachfrage anders verteilen wird als die Mehrproduktion. Insofern wird es Unternehmen

geben, deren Mehrnachfrage die Mehrproduktion übersteigt, und andere, bei denen es sich umgekehrt verhält. Insofern geht der Prozess mit gewissen strukturellen Reibungsverlusten einher, die durch eine Änderung der relativen Preise der Unternehmen dann aber wieder beseitigt werden. Die Preise werden steigen, wo die Nachfragerhöhung die Mehrproduktion übersteigt, und fallen wo die Nachfragerhöhung kleiner als die Mehrproduktion ist. Dadurch verteilt sich die Nachfrage neu, bis ihre Struktur genau der Struktur der Mehrproduktion entspricht. Trotz der Reibungsverluste, die auftreten mögen, bis Angebot und Nachfrage wieder im Gleichgewicht sind, ist ein Nachfragepessimismus, wie er sich bei einer einzelwirtschaftlichen Betrachtung aufdrängt, in keiner Weise gerechtfertigt, wenn die Arbeitszeiten auf breiter Front und nicht nur bei einem einzelnen Unternehmen ausgeweitet werden.

Eine unentgeltliche Arbeitszeitverlängerung ist für die Unternehmen nicht nur ein Geschenk freier Arbeitszeit, sondern sie ermöglicht zudem eine viel bessere Ausnutzung des Maschinenparks und der vorhandenen Gebäude. Sie wirkt also insofern wie ein Geschenk zusätzlichen Investitionskapitals. Beide Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, werden erheblich produktiver. Es gibt mehr Waren auf den Märkten, die gegeneinander getauscht werden. Das Transaktionsvolumen der Volkswirtschaft steigt und mit ihm das Sozialprodukt und das Volkseinkommen.

Wäre die Befürchtung, dass die Arbeitszeitverlängerung zu mehr Arbeitslosigkeit führt, gerechtfertigt, dann müsste der technische Fortschritt, der die Leistungsfähigkeit von Kapital und Arbeit erhöht, ebenfalls eine solche Wirkung haben. Die kapitalistische Entwicklung der letzten zweihundert Jahre, die durch gewaltige technische Fortschritte gekennzeichnet war, hätte dann zu einer fortwährend wachsenden Arbeitslosigkeit in den westlichen Industrieländern führen müssen. Davon kann indes nicht die Rede sein. Es gibt keinen Trend zu mehr Arbeitslosigkeit. Es gibt zwar immer wieder Zyklen mit wachsender

Arbeitslosigkeit, die aus Koordinationsfehlern resultieren, und es gab auch stets Länder wie Deutschland, die über längere Phasen ihrer Geschichte Probleme hatten, aber es gibt keinen systematischen Trend. Die Arbeitslosigkeit der entwickelten Welt ist heute nicht höher, als sie vor hundert Jahren war, obwohl es einen gewaltigen technischen Fortschritt gegeben hat.

Man überlege sich auch einmal, was es bedeuten würde, wenn das Gewerkschaftsargument stimmen würde. Dann müsste man eigentlich sofort jegliche Forschung und Entwicklung in Deutschland verbieten, die zu Produktivitätsverbesserungen führt, denn da die dadurch hervorgerufenen ökonomischen Effekte im Wesentlichen die gleichen sind wie bei einer Arbeitszeitverlängerung, wäre eine zunehmende Arbeitslosigkeit die Folge. Offenbar wäre dies eine absurde Implikation.

Nein, der große Vorteil der Arbeitszeitverlängerung liegt darin, dass sie wie technischer Fortschritt einen unmittelbaren Wachstumsschub für die Volkswirtschaft auslöst, ohne dass mehr investiert wird und ohne dass es in den Unternehmen größerer Umstellungen im Produktionsprozess bedarf. Ein solcher Wachstumsschub träte nach einer direkten Senkung der Lohnkosten so nicht auf.

Der Wachstumsschub bringt für sich genommen auch noch keine Ausweitung der Beschäftigung mit sich. Eine Ausweitung der Beschäftigung kann erst im zweiten Schritt erwartet werden. Die Verlängerung der Wochenarbeitszeit verlängert die Zeitspanne, während derer der vorhandene Kapitalstock genutzt werden kann. Dies erhöht die Produktivität des einzelnen Arbeiters grob gesprochen in Proportion zur Erhöhung der Stundenzahl. Ermüdungseffekte mögen die Erhöhung ein wenig geringer ausfallen lassen. Auch gibt es Betriebe mit Schichtarbeit, wo der Kapitalstock schon voll ausgenutzt ist. Aber meistens wird eine relative Verringerung der Rüstzeiten sich sogar in einer überproportionalen Ausweitung der Produktion pro Arbeiter niederschlagen. Auf jeden Fall wird der durchschnittliche Arbeiter mehr Wertschöpfung erbringen, als

er es bei der kürzeren Arbeitszeit hätte tun können. Da er mehr leistet, ohne mehr zu kosten, kann das Unternehmen seinen Gewinn vergrößern, wenn es zusätzliche Arbeiter einstellt. Diejenigen, die bei der kürzeren Arbeitszeit gerade nicht mehr rentabel waren und vor den Werktoeren stehen bleiben mussten, werden nun hereingewunken. Die Industrieunternehmen entscheiden sich bei der Standortwahl wieder eher für Deutschland, und sie wählen weniger kapitalintensive Verfahren, als sie das bei einer kürzeren Arbeitszeit getan hätten: sie bauen ihre Werkhallen wieder verstärkt für Menschen statt für Roboter. Darüber hinaus werden die haushaltsnahen Dienstleistungen billiger, was zusätzliche Nachfrage nach solchen Dienstleistungen erzeugt und besonders viele Arbeitsplätze schaffen könnte.

Obwohl die Arbeitsplatzeffekte ähnlich verursacht werden wie bei einer direkten Lohnkostensenkung über Tariflohnsenkungen, werden diese Effekte bei einer Verlängerung der Arbeitszeit noch stärker ausfallen. Der Grund liegt in der rascheren Erhöhung der Investitionen, die mit einer solchen Politik einhergeht. Einerseits kann nämlich wegen der Arbeitszeitverlängerung die Produktion der Investitionsgüterindustrie bereits steigen, ohne dass diese Industrie selbst mehr investiert hat. Damit wird den Käufern der Investitionsgüter ein früherer Aufbau neuer Arbeitsplätze ermöglicht. Andererseits hat der anfängliche Wachstumsschub, der wegen der besseren Ausnutzung der Gebäude und Maschinen zustande kommt, höhere Unternehmensgewinne zur Folge, aus denen zusätzliche Investitionen sehr viel leichter finanziert werden können. So gesehen erweist sich die Ausweitung der Arbeitszeit als der Königsweg zur raschen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitnehmer und zur Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Die Frage ist, wie weit die Arbeitszeit ausgedehnt werden müsste. Nimmt man die holländischen Stundenlohnkosten als Maßstab, so würde eine etwa fünfzehnprozentige Verlängerung der Arbeitszeit benötigt, um das Wegdriften vom holländi-

schen Lohnpfad während der letzten 20 Jahre zu kompensieren und die deutschen Lohnkosten pro Stunde um 13 % zu senken. Dazu müsste die durchschnittliche jährliche Arbeitszeit um 217 Stunden steigen, und zwar von 1.444 Stunden auf 1.661 Stunden. Damit läge sie in der Nähe des irischen Wertes, aber noch unter dem britischen oder finnischen Wert (man vergleiche Abbildung 3.1 im nächsten Kapitel). Eine solche Steigerung entspräche der Zunahme der Wochenarbeitszeit des ganztags Beschäftigten um knapp sechs Stunden, also von 38 Stunden auf 44 Stunden.

Die Ausweitung der Wochenarbeitszeit um sechs Stunden, die sich rechnerisch aus dem Vergleich mit Holland ergibt, ist nicht unerheblich. Aber Holland hat sein Beschäftigungsvolumen gegenüber 1982 und auch gegenüber Deutschland um 24 % ausweiten können, obwohl das Land nicht den Weg der Arbeitszeitverlängerung, sondern den Weg der Zurückhaltung bei den Geldlöhnen ging. Das ist mehr, als bei konstanter Erwerbsquote zum Abbau der deutschen Arbeitslosigkeit erforderlich ist. Möglicherweise reicht deshalb ein etwas kleinerer Zuwachs der Arbeitszeit aus, um in Deutschland wieder Vollbeschäftigung zu erzeugen. Es sollte für den Anfang politisch akzeptabel sein, die Arbeitszeit um 10 % auszudehnen, sodass die wöchentliche Arbeitszeit von 38 auf 42 Stunden steigt. Damit würde das Land wieder zu einer Wochenarbeitszeit zurückkehren, wie sie um das Jahr 1970 üblich war, und die Jahresarbeitszeit läge mit durchschnittlich 1588 Stunden beim schwedischen und noch 31 Stunden unter dem italienischen Niveau. Der Untergang der Welt wäre es nicht, wenn sich die Tarifpartner dazu durchringen könnten. Auf jeden Fall sollten Maßnahmen getroffen werden, um die Arbeitszeit in möglichst vielen, am besten allen Unternehmen gleichzeitig auszuweiten, denn dann lässt sich der für das einzelne Unternehmen wünschenswerte Nachfrageschub erzeugen, der den Absatz der Mehrproduktion ohne Preissenkungen ermöglicht. Nur der Staat kann die wünschenswerte Synchronität der Maßnahmen

herbeiführen. Er sollte sich massiv in die Debatte um die Verlängerung der Arbeitszeiten einbringen, und notfalls sollte er den Tarifpartnern mit dem Entzug von Feiertagen drohen. Allzu feinfühlig braucht er bei der Überwindung der nationalen Notlage, in der sich Deutschland befindet, nicht vorzugehen.

Niemand weiß freilich, ob die deutsche Wirtschaft in der Zukunft genau so reagieren wird, wie es die holländische in der Vergangenheit tat. Ob eine Orientierung am holländischen Beispiel ausreicht, die Beschäftigung gegen den verhängnisvollen Trend der letzten Jahrzehnte tatsächlich auszuweiten, kann angesichts des immer schärfer werdenden Wettbewerbs auf den Weltmärkten nicht mit Bestimmtheit gesagt werden. Auch den Holländern weht der Wind des Wettbewerbs derzeit scharf um die Nase, so scharf, dass sich die Tarifpartner auf Druck des Staates für das Jahr 2004 abermals auf einen Lohnstopp geeinigt haben.

Zusätzlich ist es deshalb ratsam, die Arbeitsmärkte generell zu flexibilisieren und in stärkerem Maße dem Spiel von Angebot und Nachfrage zu unterwerfen, als das in der Vergangenheit der Fall war. Das bedarf der Änderung der institutionellen Verhältnisse, die den Arbeitsmarkt umgeben, insbesondere des Tarifrechts und des Sozialstaats, von dem erhebliche Rückwirkungen auf die Lohnbildung ausgehen. Damit beschäftigen sich die beiden nachfolgenden Kapitel.

ANMERKUNGEN

WIE WIR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VERLOREN

- 1 World Bank, World Development Indicators 2003, CD-ROM.
- 2 Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Berlin, Mai 2003, S. 10, und Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 2002, S.16, und Mai 2004, S.16.
- 3 Deutscher Industrie- und Handelskammertag, a.a.O.
- 4 Diese Angaben folgen aus Informationen des Instituts für Mittelstandsforschung, Hrsg., Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002 – Daten und Fakten, S.21f. (<http://www.ifm-bonn.org/ergebnis/157.htm>, Juni 2003), sowie Berechnungen des ifo Instituts. Man beachte, dass 80 % der privaten Arbeitsplätze circa zwei Drittel aller Arbeitsplätze, einschließlich der staatlichen, entspricht.
- 5 Institut der deutschen Wirtschaft, IW-Trends, Dokumentation 4, 2002.
- 6 H.-W. Sinn und A. Weichenrieder, Foreign Direct Investment, Political Resentment and the Privatization Process in Eastern Europe, Economic Policy 24, 1997, S.179-210.
- 7 Istvan Csillag, ungarischer Wirtschaftsminister, in seiner Rede anlässlich des zehnten Jahrestages der Gründung der Deutsch-Ungarischen Handelskammer am 15. Mai 2003, zitiert nach: W. Klein, Für deutsche Investoren hat der Standort an Attraktivität verloren, Handelsblatt 28. Mai 2003.

- 8 Vergleiche R. Hild, Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe, ifo Schnelldienst 57, Nr. 7, 2004, S. 21.
- 9 Bei den Berechnungen ist nicht berücksichtigt, dass ein Teil der von inländischen Sektoren bezogenen Vorleistungen ausländische Wertanteile und dass umgekehrt ein Teil der Vorleistungen aus dem Ausland inländische Vorleistungsanteile enthalten.
- 10 Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1.3, Hauptbericht 2003.
- 11 Vergleiche OECD, Monthly Trade Statistics, Series A, sowie OECD, Main Economic Indicators.
- 12 Das Statistische Bundesamt hat in einer Studie, die sich mit der schon in früheren Auflagen des Buches entwickelten Basar-These auseinandersetzt, festgestellt, dass sich in der betrachteten Zeitspanne sogar der Anteil der importierten Vorleistungen an der Gesamtmenge der Exporte deutlich erhöht hat. Die Exporte bestehen nicht nur aus Industriegütern, sondern umfassen auch Dienstleistungen, zu denen eine breite Palette von Leistungen vom Tourismus über Industrieleasing und Softwareverkäufe bis zum Export von Finanzdienstleistungen gehört. Vergleiche Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Input-Output-Rechnung, Importabhängigkeit der deutschen Exporte, 1991, 1995, 2000 und 2002, Wiesbaden, August 2004.
- 13 Vergleiche Deutsche Bundesbank, Monatsbericht März 2004, S. 68*; Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 3, 4. Quartal 2003, S. 6.
- 14 Zum Einfluss der deutschen Vereinigung auf die Leistungsbilanz vergleiche man H.-W. Sinn, International Implications of German Unification, in: A. Razin und E. Sadka, Hrsg., The Economics of Globalization. Cambridge University Press: Cambridge 1999, S. 33-58.
- 15 Zusätzlich zu den Kapitalströmen wird der Saldo der Leistungsbilanz durch die unentgeltlichen Übertragungen zwischen In- und Ausland erklärt, zu denen unter anderem die Entwicklungshilfe und Gastarbeiterüberweisungen in die Heimatländer gehören. Im Jahr 2002 lag die Summe aus diesen beiden Posten

für Gesamtdeutschland bei 4,0 Milliarden Euro und damit noch unter dem Leistungsbilanzüberschuss. Dabei entfielen auf die Entwicklungshilfe 564 Millionen Euro und auf Heimatüberweisungen der Gastarbeiter 3,47 Milliarden Euro. Insofern lag tatsächlich bereits in diesem Jahr ein Nettokapitalexport vor. Das Thema ist insbesondere für die Interpretation des Leistungsbilanzdefizits der neuen Bundesländer relevant. Dieses Defizit ist, wie in Kapitel 5 erläutert werden wird, nur zu einem sehr kleinen Teil auf einen Kapitalimport und vorwiegend auf Geldtransfers aus dem Westen zurückzuführen. Vergleiche Deutsche Bundesbank, Zahlungsbilanzstatistik März 2003, S.34f.

- 16 Die Statistik der Direktinvestitionen enthält zu einem kleinen Teil Investitionen auf der grünen Wiese und zum weitaus überwiegenden Teil die Gewinneinbehaltung von Tochterunternehmen im Ausland sowie die Käufe und Verkäufe existierender Unternehmen. So ist eine Gewinneinbehaltung von Opel eine Direktinvestition in Deutschland, weil Opel zu General Motors gehört, und der dubiose Ausverkauf des D2-Netzes an Vodafone war eine Direktinvestition Großbritanniens in Deutschland.
- 17 Weltsozialprodukt in laufenden Dollarpreisen: vergleiche Weltbank, World Development Indicators Database, 2004. Internationale Handelsströme (world exports): IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook 2002 und IMF, International Financial Statistics, Mai 2004. Internationale Finanzströme: Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen in der Weltbank-Region Europa/Zentralasien; vergleiche Weltbank, World Development Indicators Database, 2004. Auf dieser Datenbank finden sich für die Portfolioinvestitionen keine Angaben zur »Welt«, hingegen zur Region »Europa/Zentralasien«. Betrachtet man als Summe die Direktinvestitionen, die Portfolioinvestitionen in Aktien und festverzinslichen Papieren, so ergibt sich für die Region Europa/Zentralasien zwischen 1990 und 2002 eine Steigerungsrate von 1.042 %.
- 18 Mündelsichere Anlagen sind zum Beispiel die Hypothekendarlehen und Kommunalobligationen. Die von den Banken durch die Ausgabe dieser Papiere gewonnenen Mittel mussten

- früher im Inland angelegt werden. Nach der Richtlinie 2001/24/EG der EU vom 4. April 2001 stehen sie nun aber für Immobilieninvestitionen im europäischen Ausland zur Verfügung.
- 19 S. Bhalla, *Imagine there's no Country: Poverty, Inequality and Growth in the Era of Globalization*, Institute of International Economics, September 2002, sowie derselbe, *Poor Results and Poorer Policy: A Comparative Analysis of Estimates of Global Inequality and Poverty*, CESifo-Konferenzbericht, Herbst 2002.
 - 20 Siehe A. Maddison, *Monitoring the World Economy 1820 – 1992*, OECD, Development Centre Studies, Paris 1995, S.39 (exakter Wert 49,5 %). Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.1, 4. Vierteljahr 2002, Ausgabe Februar 2003.
 - 21 Siehe K. Borchardt, *Globalisierung in historischer Perspektive*. Sitzungsberichte der Bayerischen Akademie der Wissenschaften. Philosophisch-historische Klasse, 2001, Heft 2, München 2001.
 - 22 Wo die Grenze zwischen den höher qualifizierten Gewinnern und den weniger gut qualifizierten Verlierern liegt, lässt sich nicht genau sagen. Nach einer ökonometrischen Studie von Geishecker und Görg ergibt sich, dass Hochschulabgänger gewinnen, und Personen, die nur über einen Hauptschulabschluss verfügen, zu den Verlierern gehören. Ja, selbst Arbeitnehmer, die nach ihrem Hauptschulabschluss eine Lehre abschließen, gehören bereits zu den Verlierern der Globalisierung. Siehe I. Geishecker und H. Görg, *Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited*, Discussion Paper 385, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 2004.
 - 23 H.-W. Sinn, Ch. Holzner, W. Meister, W. Ochel und M. Werdning, *Aktivierende Sozialhilfe*, ifo Schnelldienst 55, 2002, Nr. 9 Sonderausgabe.
 - 24 Quellen: *Arbeitszeit je Erwerbstätigen 1982 bis 1990*: IAB, *Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 274, 1991 bis 2002, IAB, *Der Arbeitsmarkt in den Jahren 2003 und 2004*, MittAB 1/2003; *Bruttoinlandsprodukt, Erwerbstätige, Arbeitnehmer, Arbeitnehmerentgelte 1982 bis 1990*: Statistisches

- Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S.21; 1991 bis 2002: Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Arbeitskreis Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder. Aufteilung Berlins nach eigenen Berechnungen. Für die Aufteilung der Arbeitnehmerentgelte wurde angenommen, dass die Ost-West-Relation in Berlin der im gesamten Bundesgebiet entspricht. Für die West-Ost-Aufteilung von Bruttoinlandsprodukt, Erwerbstätigen und Arbeitnehmern Berlin wurden Angaben früherer statistischer Publikationen verwendet.
- 25 Dabei ist die gesamte Beschäftigung einschließlich der staatlichen Beschäftigung dargestellt worden, um die Beschäftigungseffekte vom Einfluss der umfangreichen Privatisierungsmaßnahmen, die in den Ländern stattgefunden haben, unabhängig zu machen.
 - 26 Durch eine Revision der Zahlen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung und eine Ausweitung des Berichtszeitraums um ein Jahr haben sich gegenüber früheren Auflagen des Buches sowohl bei den Löhnen als auch beim Beschäftigungsvolumen noch größere Abweichungen zwischen Holland und Deutschland ergeben.
 - 27 Statistisches Bundesamt und niederländisches statistisches Amt auf Anfrage sowie Statistisches Jahrbuch 2002 für das Ausland, S.185. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States 2003 and 2004.
 - 28 OECD, Economic Outlook Nr. 67, Juni 2000, S.266, und Main Economic Indicators, April 2003, S.24.
 - 29 Den prozentualen Beschäftigungszuwachs, der wegen der Reaktion der Unternehmen aus einem Prozent Lohnzurückhaltung resultiert, nennt man die Elastizität der Arbeitsnachfrage. Dabei ist nicht der Vergleich im Zeitablauf, sondern der Vergleich zwischen verschiedenen Szenarien zu einem gegebenen zukünftigen Zeitpunkt gemeint. Folgende Schätzungen für die Elastizität der Arbeitsnachfrage sind in der Literatur zu finden:
 - 0,96 Franz und König für das verarbeitende Gewerbe in Deutschland;
 - 1,85 Burgess für das verarbeitende Gewerbe in Großbritannien;

- 1,92 Nickell and Symons für die Industrie in den USA;
- 0,85 Zimmermann und Bauer für den Bereich der gering Qualifizierten in Deutschland;
- 0,6 Riphahn, Thalmaier und Zimmermann für den Niedriglohnsektor in Deutschland;
- 2,04 Schneider et al. für geringfügig Beschäftigte in Deutschland mit weniger als 325 Euro Monatseinkommen;
- 1,14 Schneider et al. für den Niedriglohnsektor in Deutschland mit einem Einkommen zwischen 325 und 910 Euro.

Vergleiche W. Franz und H. König, *The Nature and Causes of Unemployment in the Federal Republic of Germany since the 1970s: An Empirical Investigation*, *Empirica* 53, 1986, S.219-244; S.M. Burgess, *Employment Adjustment in UK Manufacturing*, *Economic Journal* 98, 1988, S.81-103; S.J. Nickell und J. Symons, *The Real Wage – Employment Relationship in the United States*, *Journal of Labor Economics* 8, 1990, S.1-15; K.F. Zimmermann und T. Bauer, *Integrating the East: The Labor Market Effects of Immigration*, in: S.W. Black, Hrsg., *Europe's Economy Looks East – Implications for the EU and Germany*, Cambridge UK 1997, S.269-306; R. Riphahn, A. Thalmaier und K.F. Zimmermann, *Schaffung von Arbeitsplätzen für gering Qualifizierte*, Bonn 1999; H. Schneider, K.F. Zimmermann, H. Bonin, K. Brenke, J. Haisken-DeNew und W. Kempe, *Beschäftigungspotenziale einer dualen Förderstrategie im Niedriglohnbereich (Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Arbeit und Soziales, Qualifikation und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen)*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, mimeo, Bonn 2002.

- 30 Vergleiche H.-W. Sinn, *Wieder 42 Stunden arbeiten*, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, Nr. 168, 23. Juli 2003, S.11.

ANMERKUNG ZUR SIEBTEN AUFLAGE

Es ist wie Katze und Maus. Kaum habe ich die aktuellsten politischen Beschlüsse zur deutschen Sozialreform argumentativ und rechnerisch berücksichtigt, gibt es schon wieder neue. So hat sich von Mai bis September 2004 die Gestaltung der Hinzuverdienstmöglichkeiten bei Hartz IV durch ein neues Gesetz und neue Beschlüsse der Bundesregierung wieder verändert. Deutschland reformiert sich, und das ist gut so. Mit dieser Auflage bleibt die Katze der Maus auf den Fersen.

München, Oktober 2004
Hans-Werner Sinn

ANMERKUNG ZUR SECHSTEN AUFLAGE

Das Buch wurde von meinen Lesern freundlich, ja in einer so großen Zahl von Fällen enthusiastisch aufgenommen, dass ich verlegen werde. Die Reaktionen geben mir Hoffnung, dass unser Land doch noch zu retten ist.

Auch die Medien haben viele der Thesen des Buches aufgegriffen. Ich sehe meine Argumente wie Ping-Pong-Bälle durch den Blätterwald und durch die Talkshows springen und freue mich stets von neuem, wenn mir jemand in Gesprächen, ohne es zu wissen, Gedanken vorträgt, die aus dem Buch stammen.

Das Buch hat sich viel schneller verkauft, als ich es je gedacht hätte. Nach einem Dreivierteljahr sind wir nun schon bei der sechsten Auflage. Daraus entnehme ich die moralische Berechtigung, vom Verlag einen neuen Satz zu verlangen. Klei-

neren Verbesserungen wurden auch schon vorher durchgeführt, doch diese sechste Auflage ist grundlegend revidiert worden.

Zum einen ist seit der ersten Sammlung der Zahlen ein Jahr vergangen, sodass sehr viele Aktualisierungen bei den Abbildungen und im Text vorgenommen werden konnten. Nicht zuletzt die Agenda 2010, die inzwischen auf dem Kompromisswege zwischen den Parteien verabschiedet wurde, hat zu umfangreichen Neuberechnungen und Änderungen in der Argumentation gezwungen.

Zum anderen ist mein eigener Erkenntnisprozess fortgeschritten, was mich veranlasst hat, bestimmte Teile neu und hoffentlich besser zu schreiben. Dazu gehören insbesondere die Teile zur Basar-Ökonomie und zur Exportstatistik, zur Kinderrente, zur Geschichte der Arbeiterbewegung und zur europäischen Verfassung.

Bei allem konnte ich von einer großen Zahl von Zuschriften aufmerksamer Leser profitieren, die mir wertvolle Hinweise gaben und mit denen ich bisweilen lange Diskussionen führte. Einige dieser Diskussionen sind neben anderen Materialien zum Buch auf einer speziellen Seite der Homepage des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung (www.ifo.de) zusammengestellt worden. Ich ermuntere meine Leser weiterhin, sich dort an der Diskussion der Thesen des Buches zu beteiligen.

Ich bitte um Verständnis, dass ich hier nicht alle Personen nennen kann, die mir geschrieben und mich mit wertvollen Informationen versorgt haben. Stellvertretend sollen jedoch Knut Borchardt, Peter Huber, Toni Pierenkemper, Albert Rupprecht, Uta Saumweber-Meyer, Martinus Seidel und Reinhard Spree genannt sein, die alle längere Stellungnahmen abgaben. Allen, die mir Kommentare gesandt haben, und allen Mitarbeitern des CES und des ifo Instituts, die mich bei der Revision unterstützt haben, danke ich ganz herzlich.

München, im Mai 2004
Hans-Werner Sinn