

Wirtschaftspolitische Informationen



Wirtschaft
Technologie
Umwelt

Verband

Aktuelle wirtschafts-, technologie- und umweltpolitische Themen

Nr. 06 / 19. August 2010

Kurz und bündig

Das Problem: Handelsungleichgewichte in der Eurozone

- Im Zuge der Eurokrise ist das exportorientierte deutsche Geschäftsmodell in die Kritik geraten. Aber nicht die Exporte an sich sind das Problem, sondern die hohen Exportüberschüsse mit dem Euroraum.
- Die südlichen Euroländer dagegen mussten sich immer mehr im Ausland verschulden, um ihre Importüberschüsse zu finanzieren.

Was ist Schuld an den hohen Handelsungleichgewichten?

Der Vorwurf lautet: „Die deutsche Wettbewerbsfähigkeit ist in der Eurozone einzig und allein aus dem Grund gestiegen, weil es seine Arbeitnehmer stärker ausgequetscht hat“.

Die Statistik bestätigt die These :

- Die viel zu geringen Lohnerhöhungen in der Gesamtwirtschaft sind vor allem der schlechten Lohnentwicklung in den Dienstleistungsbereichen geschuldet.
- Allerdings gab es auch in der Metall- und Elektroindustrie bis zur Krise 2008 eine Lücke zwischen der ausgehandelten Tariflohnerhöhung und den effektiv gezahlten Stundenlöhnen.
- Die Lohnstückkosten in der Industrie in Deutschland sind bis zur Krise gesunken. In den anderen Euroländern stiegen sie teils kräftig, obwohl auch dort die Arbeitnehmer nicht über ihre Verhältnisse gelebt haben.

Auch andere Ursachen haben eine Rolle gespielt: Die unterschiedliche Wirtschaftsstruktur; die qualitativen Wettbewerbsvorteile deutscher Exportprodukte und die teilweise überhitzte Dynamik der Binnenachfrage in einigen Euroländern.

Ungleichgewichte in der Eurozone solidarisch verringern

Die Lösung für die Handelsungleichgewichte kann nicht sein, dass die Deutschen nicht mehr exportieren sollen und der Rest der Welt nie mehr deutsche Produkte kauft.

Aber: Die Überschussländer müssen mehr Wachstumsverantwortung für den Euroraum übernehmen. Nach dem Prinzip „jeder nach seinen Möglichkeiten“ müssen sie sowohl in der Regierungspolitik als auch bei den Löhnen mehr machen.

Autoren: Ulrich Eckelmann, Margit Köppen, Martin Krämer, Wilfried Kurtzke

Die Eurokrise und die deutschen Exportüberschüsse

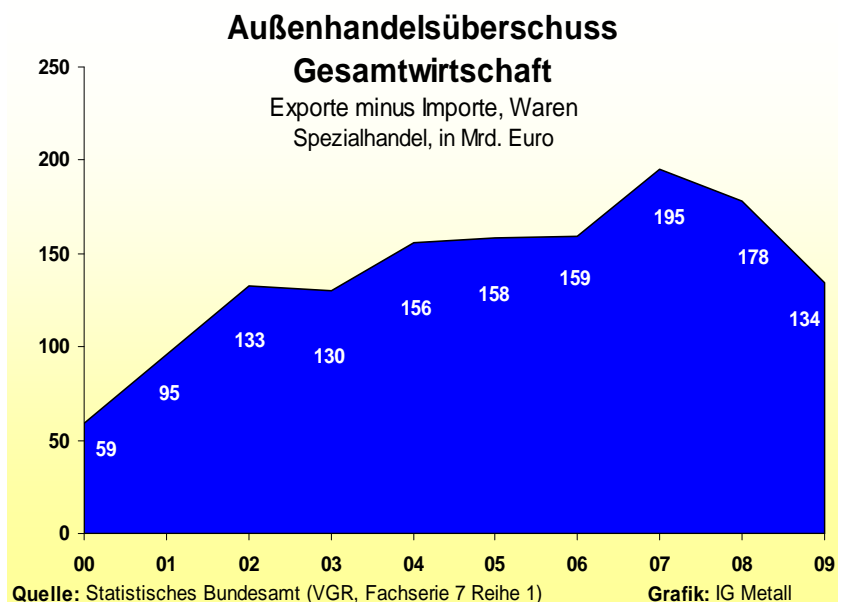
Was ist dran an den Klagen über Lohndumping aus Deutschland?

Im März 2010 hat die französische Finanz- und Wirtschaftsministerin Christine Lagarde mit ihrer Kritik an permanenten deutschen Exportüberschüssen eine heftige Diskussion in Gang gebracht. Einige machten die deutschen Exporterfolge sogar für Griechenlands Krise verantwortlich. Nur wenige Monate später freuen sich nun alle über zweistellige Exportzuwächse, die der deutschen Wirtschaft den lang ersehnten Aufschwung bescheren. Dabei sind vor allem die Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums nach wie vor brisant und verdienen eine sachliche Diskussion: Was sind die Ursachen der Handelsungleichgewichte in der Eurozone und wie kann man sie glätten? Was bedeutet die Kritik überhaupt für die stark exportabhängigen Branchen der Metall- und Elektroindustrie? Und wie muss die deutsche Politik darauf reagieren?

1. Die Licht- und Schattenseiten des Exportweltmeisters

Deutschland: Erfolgreich auf den Märkten der Welt

Der Export war ganz besonders seit dem Jahr 2000 der wichtigste Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft. Ständig wachsende Exporte bescherten Deutschland Jahr für Jahr den Titel des Exportweltmeisters, bis er - krisenbedingt - 2009 an China abgegeben wurde.





Die Exporte wuchsen auch deutlich schneller als die Importe, sodass der Exportüberschuss im letzten Vorkrisenjahr 2007 auf den Nachkriegsspitzenwert von 195 Milliarden Euro hochschnellte. 2009 schrumpfte der Exportüberschuss krisenbedingt auf 134 Milliarden Euro zusammen.

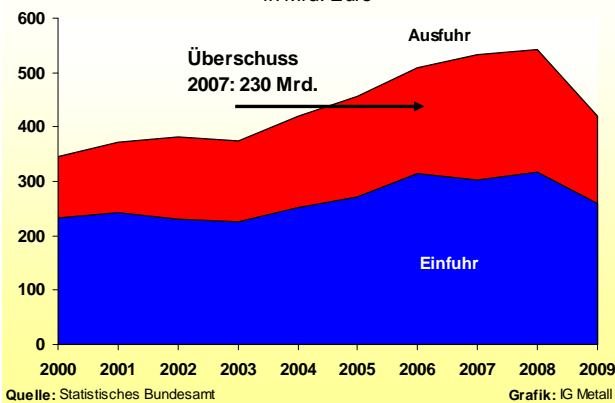
Rechnet man zur Handelsbilanz den „unsichtbaren“ Leistungstransfer mit dem Ausland – Erwerbs- und Vermögenseinkommen und laufende Übertragungen - dazu, so ergibt das die *Leistungsbilanz*. Ihr Überschuss ist durch die Defizite in den unsichtbaren Bereichen nicht so riesig wie der Überschuss im Warenhandel, aber auch der erreichte im Jahr 2007 gigantische 185 Milliarden Euro.

An den deutschen Exporterfolgen war die *Metall- und Elektroindustrie* maßgeblich beteiligt. Im Spitzenjahr 2007 exportierte sie Waren im Wert von 533 Milliarden Euro. Das waren 55 Prozent aller deutschen Warenexporte. Da deutlich weniger Metallprodukte importiert als exportiert wurden, hatte die Metallindustrie sogar einen Außenhandelsüberschuss von 230 Milliarden Euro, während andere Wirtschaftszweige mehr importierten als exportierten.

Die Zahlen beweisen:

Die exportorientierte Industrie war in der Vergangenheit durchaus erfolgreich. „Deutschland ist das einzige der großen Euroländer, das in den letzten Jahren in der Lage war, seinen Weltmarktanteil trotz der starken Konkurrenz der asiatischen Länder zu erhöhen.“ (EU-Kommission, European Economy 1/2010)

**Außenhandel 2000-2009
Metall- und Elektroindustrie**
in Mrd. Euro



Nicht nur für die exportierenden Unternehmen, auch für die Metallbeschäftigung waren die Exporte ein Segen. In den Jahren 2002 bis 2006 war die Zahl der Metallbeschäftigten nämlich wegen hoher Produktivitätssteigerungen und Outsourcing zurückgegangen. Ohne den Produktionsanstieg, der durch die hohen Exporte möglich wurde, wären die Beschäftigungsrückgänge noch dramatischer ausgefallen.

Wenn heute im Zuge der Debatte um die Eurokrise und europäische Ungleichgewichte die deutschen

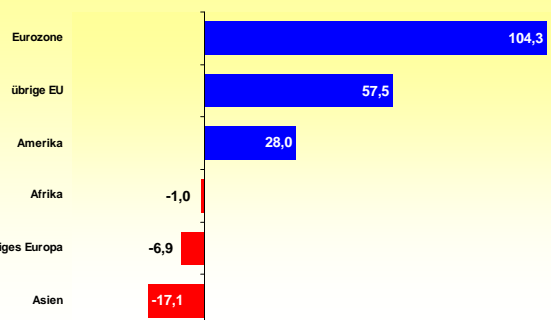
Exportserfolge kritisiert werden, dann kann ein Kurswechsel sicher nicht im Rückbau erfolgreicher Industriestrukturen und im Abbau der Metallbeschäftigung bestehen.

Die Lösung für die Handelsungleichgewichte kann nicht sein, dass die „Deutschen nicht mehr exportieren sollen und der Rest der Welt nie mehr deutsche Produkte kauft.“ (Fricke in FTD, 21.8.09).

Andererseits ist auch seit langem klar, dass das einseitig exportorientierte Wachstumsmodell erheblichen Sprengstoff birgt. Auch und gerade für die Handelspartner im Euroraum.

Dabei sind nicht die Exporte als solche ein Problem, sondern die deutschen Exportüberschüsse. Vom gesamten deutschen Exportüberschuss von 178,3 Milliarden Euro im Jahre 2008 wurden 58,6 Prozent mit der Eurozone erzielt. 34,5 Prozent fielen auf die übrigen europäischen Länder und nur 6,9 Prozent auf außereuropäische Länder.

Deutsche Außenhandelsüberschüsse und Defizite
Gesamtwirtschaft in Milliarden Euro 2008

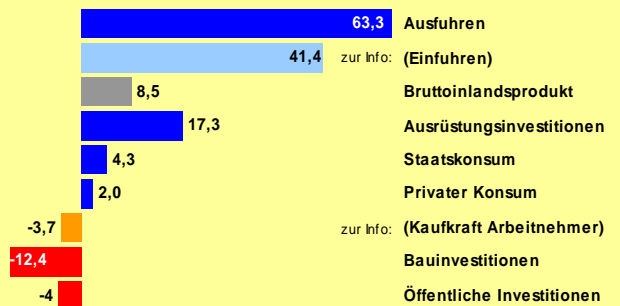


Quelle: Statistisches Bundesamt, Außenhandel, Fachserie 7
Berechnungen der IG Metall
Grafik: IG Metall

Schattenseite: schwache Binnennachfrage

Die IG Metall hat seit Jahren auf die Achillesferse der deutschen Wirtschaft hingewiesen: die schwache Entwicklung der Binnennachfrage in Deutschland.

Deutschland: Starker Export, schwache Inlandsnachfrage
Wachstumstendenzen 2007/2000 in Prozent



Quelle: StBA, VGR

Bis zum Vorkrisenjahr 2007 waren die Ausfuhren der Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung. Erst 2005



und 2006 zogen - aufgrund des guten Auslandsabsatzes und der damit verbundenen hohen Auslastung der Kapazitäten – die privaten Investitionen an. Staatsausgaben und privater Konsum trugen nichts oder fast nichts bei. Deshalb blieb Deutschland trotz seiner Exporterfolge beim Wachstum insgesamt das Schlusslicht in Europa.

Vor allem die Schwäche des privaten Konsums war Schuld an Deutschlands Wachstumsschwäche.

Die notorische Schwäche des privaten Konsums ist ein doppeltes Übel:

1. für Deutschland: Hier fehlte die Binnennachfrage und es war kein Ersatz da, als die Exporte durch die globale Finanzkrise einbrachen.
2. für die europäischen Handelspartner: Weil die deutschen Konsumenten wenig nachgefragt haben, wurden auch wenige Waren importiert. Dadurch sind die deutschen Handelsüberschüsse zum Problem für die europäischen Handelspartner geworden.

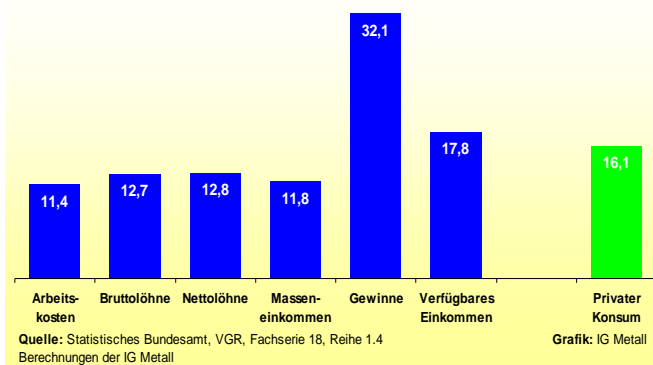
Wirtschaft und Beschäftigung: zu abhängig von der Auslandsnachfrage!

Ausschlaggebend für die Entwicklung des privaten Konsums sind die Einkommen der privaten Haushalte. Was davon nicht gespart wird, das fließt direkt in die Binnennachfrage.

Deshalb ist die Verteilung zwischen Gewinneinkommen einerseits und Arbeitnehmereinkommen, Renten und Sozialeinkommen andererseits so wichtig. Denn aus den Gewinnen und Vermögenseinkommen wird viel mehr gespart als aus normalen Arbeitnehmereinkommen, Renten und Sozialleistungen.

Die folgende Grafik zeigt, wie schädlich die Verteilungsentwicklung für den Konsum und das Wachstum in Deutschland gewesen ist.

Entwicklung von Einkommen und privatem Konsum
Veränderung von 2000 bis 2008 in Prozent



Die verfügbaren Einkommen aller privaten Haushalte sind von 2000 bis 2008 nominal um 17,8 Prozent gestiegen. Allerdings verbergen sich darin extreme Einkommensunterschiede: Die Nettoüberschüsse (aus Gewinn- und Vermögenseinkommen) schnellten um

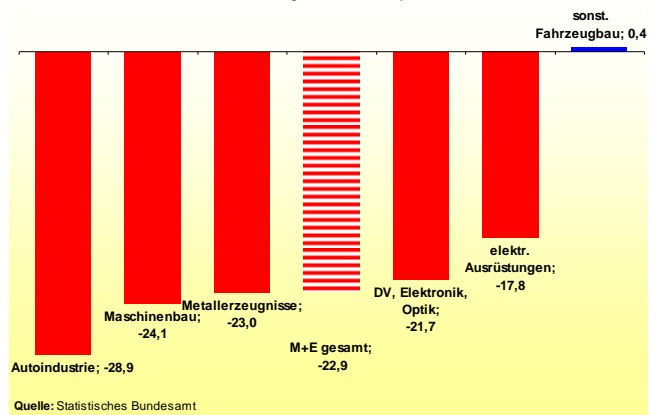
32,1 Prozent hoch, während die Nettoverdienste der Arbeitnehmer (+12,8%) um fast 20 Prozentpunkte dahinter zurück blieben. Die Bezieher von Sozialeinkommen, Renten und Pensionen waren noch schlechter dran. Ihre Einkommen stiegen in den acht Jahren um nur 10,6 Prozent. Löhne, Renten und Sozialeinkommen zusammen – die sogenannten Masseneinkommen – stiegen nominal um 11,8 Prozent. **Woher hätte da ein nennenswerter Beitrag des privaten Konsums zu einem binnenwirtschaftlichen Konjunkturauftrieb kommen sollen?**

Krise: Heftiger Einbruch der Auslandsnachfrage

Diese Fehlentwicklung rächte sich, sobald die Impulse aus dem Ausland ausblieben. 2008 und 2009 hat die globale Finanzkrise weltweit die Handelsströme einbrechen lassen. Das Welthandelsvolumen sank 2009 um 12 Prozent. Deutschland war von der nachlassenden Intensität des Welthandels mit am meisten betroffen. 2008 waren die Exporte wegen der guten Entwicklung im ersten Halbjahr immerhin noch um zwei Prozent gestiegen. 2009 jedoch brach die deutsche Warenausfuhr um 17,9 Prozent ein. Am stärksten betroffen waren die Investitionsgüterhersteller mit einem Minus von gut 25 Prozent – das waren die wesentlichen Branchen der Metall- und Elektroindustrie.

Exportentwicklung in der M+E-Industrie

Veränderung 2009 zum Vorjahr in %



Für 2010 ruhen die Hoffnungen nun schon wieder auf dem Anziehen der Auslandsnachfrage. Das Volumen des Welthandels soll um 9,5 Prozent zulegen. Die Schwellenländer haben sich schnell von der Wirtschaftskrise erholt. In Indien soll die Wirtschaft 2010 um fast acht Prozent, in China um beinahe zehn Prozent wachsen.

Obwohl der Außenbeitrag zum Wachstum dieses und nächstes Jahr wieder positiv sein wird und die Exporte den jüngsten Konjunkturprognosen zufolge um zehn Prozent steigen sollen, werden die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Und eine dauerhaft tragfähige Lösung ist das auch nicht. Denn die neuen Wachstumszentren haben ein zu geringes Gewicht, um die konjunkturelle Erholung der Industrieländer nachhaltig anzuregen. China und Indien zusammen nehmen schließlich nur zehn Prozent der gesamten

Industrieländerexporte auf. Auch Deutschland kann sich nur bedingt auf die asiatischen Wachstumszentren verlassen, da zwei Drittel der deutschen Exporte in die EU gehen, 40 Prozent allein in den Euroraum.

„Eine Erholung der Weltkonjunktur wird erst dann nachhaltige Impulse für die deutsche Exportwirtschaft setzen, wenn auch die europäischen Abnehmerländer von ihr ergriffen werden.“
(DIW-Wochenbericht 15/2010)

Deshalb gibt es auch aus der Sicht der exportorientierten deutschen Industrie Grund genug, sich mit den Schwierigkeiten und Ungleichgewichten im Euro-land ernsthaft auseinanderzusetzen.

Aber auch das Beschäftigungsniveau in Deutschland bleibt mit der einseitigen Exportorientierung immer abhängig vom Konjunkturverlauf in den Abnehmerländern. Je schwächer die Entwicklung in der EU desto mehr wächst die Abhängigkeit von den Schwellenländern.

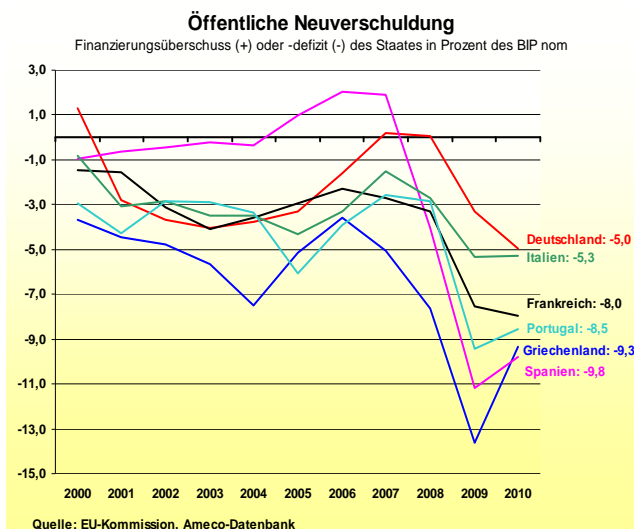
2. Deutsche Handelsüberschüsse und die Krise der Eurozone

Staatsschulden krisenbedingt gestiegen

Seit Griechenland in die Krise geraten ist und die Wall-Street-Ratingagenturen sich anmaßen, über die Kreditwürdigkeit souveräner Staaten zu richten, ist die Finanzkrise auf die Staaten übersprungen.

Im Zusammenhang mit der Schwäche einiger südlicher Euroländer wird vor allem auf die **Defizite der Staatshaushalte** geschaut. Aber die hohen Staatsschulden sind relativ jung.

Der Stabilitäts- und Wachstumspakt hat alle EU-Mitgliedstaaten in eine Zwangsjacke gepresst. Die laufende Neuverschuldung des Staates wurde willkürlich auf die Drei-Prozent-Grenze festgelegt.



Das hat bis zur Krise auch bei den südlichen Euro-Ländern funktioniert – mit Ausnahme Griechenlands,

wo in die Trickkiste gegriffen wurde, um die harten Auflagen zu erfüllen. Spanien hat es sogar geschafft, in einigen Jahren einen Haushaltsüberschuss zu erwirtschaften.

Erst die Finanzkrise hat die Bemühungen wieder zunichte gemacht. Die Entwicklung war zwangsläufig; denn Konjunkturzyklus und Verschuldung sind eng miteinander verbunden.

„In Aufschwüngen verschulden sich die Unternehmen, in Krisen die Staaten.“ (Dauderstädt, 2010)

Erstens hat die Rezession die Steuereinnahmen verringert und den Staat auf der Ausgabenseite belastet. Dazu kam noch, dass auch die Defizitländer Milliarden Euro in die Rettungspakete für Banken schleusen mussten. Dadurch kam es zu einer galoppierenden Neuverschuldung der öffentlichen Haushalte.

Die EU hat jetzt mit ihren Kreditzusagen den besonders stark verschuldeten Euro-Mitgliedstaaten Luft verschafft. Das war richtig. Jetzt aber werden ihnen harte Sparkurse aufgezwungen, um die Staatsschulden zu verringern. Statt die Verursacher der Krise zur Kasse zu bitten, wird überall in Europa zuerst bei den Beschäftigten im öffentlichen Dienst und bei den Sozialbudgets gespart. Auch ökonomisch ist die Politik des sozialen Kahlschlags fatal. Denn sie sorgt dafür, dass sich der Euroraum nur schleppend von der Krise erholen kann. (vgl. Teil 6).

Die Auslandsverschuldung ist das eigentliche Problem

Bei der einseitigen Fixierung auf die Defizite der Staatshaushalte wird außer Acht gelassen, dass gerade die Euro-Länder mit hohen öffentlichen Defiziten zugleich deutliche Defizite gegenüber dem Ausland haben.

Staatsschulden sind unproblematisch, solange der Staat zum Beispiel in die öffentliche Infrastruktur investiert, die das Wachstum der Wirtschaft fördert. Denn dann kann er die Schulden durch wachsende Steuereinnahmen von Unternehmen und Arbeitnehmern zurückzahlen und braucht noch nicht einmal die Steuern zu erhöhen. Der Staat muss seine Ausgabenpolitik also so gestalten, dass er damit für nachhaltiges Wachstum und zukünftig steigende Einnahmen sorgt. Dann hat er immer die Möglichkeit, sich bei seinen Bürgern zu verschulden und die Schulden durch wachsende Steuereinnahmen zurückzuzahlen.

Problematisch wird die Lage erst dann, wenn nicht nur der Staat gegenüber seinen Bürgern, sondern zusammen mit der Privatwirtschaft gegenüber dem Ausland verschuldet ist.

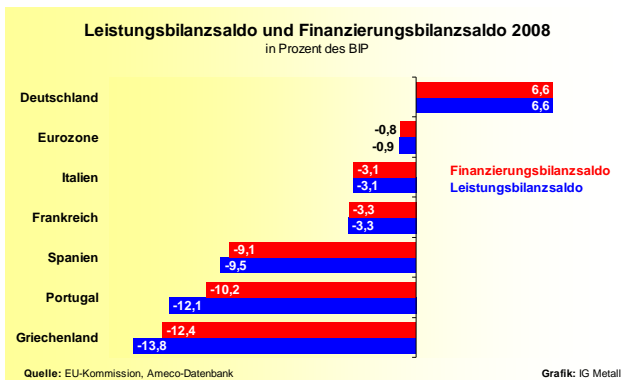
„Wenn eine Volkswirtschaft in der Summe von Privatsektor und öffentlichem Sektor mehr ausgibt, als sie einnimmt, also mehr verbraucht als produziert, verschuldet sie sich im Ausland. Gegenüber dem Ausland besteht aber keine permanente Refinanzierungsmöglichkeit, we-



der für die Bürger und Unternehmen noch für die öffentliche Hand dieser Volkswirtschaft.“ (Flassbeck/Spieker in: Wirtschaftsdienst 3/2010).

Unternehmen und Staat in den südlichen Euroländern sind darauf angewiesen, dass das Ausland ihnen weiter Kredit gibt, damit beispielsweise die Unternehmen ihre Maschinen, die Konsumenten ihre importierten Flachbildschirmfernseher und der Staat seine Ausgaben finanzieren können. Denn genau wie ein Normalbürger kann auch kein Land permanent mehr kaufen als es verkauft – es sei denn, es lebt von üppigen Reserven oder es bekommt das nötige Geld vom Ausland geliehen.

Anhaltende Leistungsbilanzdefizite führen für das betroffene Land zum permanenten Anstieg der Auslandsverschuldung. Deswegen geht die Trennung von Überschuss- und Defizitländern einher mit der Trennung in Schuldner- und Gläubigerstaaten.



In der übermäßigen Auslandsverschuldung besteht die Problematik der südlichen Länder des Euroraums. In Deutschland ist das Problem gerade umgekehrt. Hier produziert die Volkswirtschaft viel mehr als sie verbraucht. Die überschüssige Produktion wird ins Ausland exportiert und das nicht ausgegebene Einkommen wird von den Vermögenden auf den internationalen Kapitalmärkten angelegt. Kurz: **Deutschland hat eine extreme Gläubigerstellung gegenüber dem Rest der Welt – auch gegenüber der Eurozone.**

Die Europäische Währungsunion ist seit ihrem Beginn 1999 deutlich in Überschuss- und Defizitländer gespalten. In Griechenland, Spanien, Irland und Portugal entstanden seither anhaltende und hohe Leistungsbilanzdefizite. In Deutschland, Österreich und den Niederlanden bauten sich dagegen hohe Leistungsbilanzüberschüsse auf.

In den südlichen EWU-Ländern (Griechenland, Spanien, Portugal und Irland) hat sich weniger der öffentliche als vielmehr der private Sektor verschuldet. Von 1999 bis 2007 entstand ein jahresdurchschnittliches Defizit des privaten Sektors von 4,7 Prozent, während der öffentliche Sektor nur mit 2,1 Prozent des Bruttoinlandsprodukts verschuldet war. Damit war das Defizit von Unternehmen und privaten Haushal-

ten doppelt so groß wie das der öffentlichen Haushalte. Das Defizit von öffentlichem und privatem Sektor zusammen spiegelt sich im Finanzierungssaldo gegenüber dem Ausland. Die Tabelle zeigt deutlich, dass sich die EU-Südländer direkt bei den EU-Nordländern (Deutschland, Finnland, Niederlande, Österreich) verschuldet haben.

Finanzierungssalden in der EWU Durchschnitt 1999 – 2007 in Prozent des BIP

	Süd-Länder	Nord-Länder
Ausland	6,8	- 4,6
öffentl. Sektor	- 2,1	- 0,2
privater Sektor	- 4,7	4,8

Quelle: Krämer, H. in: Wirtschaftsdienst 6/2010

Über die Ursachen so starker Ungleichgewichte wird derzeit heftig debattiert. Für die Einen ist es einzig und allein das deutsche Lohndumping, das die gesamte Währungsunion gefährdet.

Für Andere, wie Bundeswirtschaftsminister Brüderle, geht es nur darum, dass „Länder, die in der Vergangenheit über ihre Verhältnisse gelebt und ihre Wettbewerbsfähigkeit vernachlässigt haben, jetzt mit dem Finger auf andere zeigen“ (Handelsblatt, 16.3.2010).

„In einem sind sich beide Positionen einig: „Es geht um Wettbewerbsfähigkeit, ... um die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines ganzen Landes.“ (Flassbeck/Spieker, ebd.)

3. Wettbewerbsvorteile durch deutsches Lohndumping?

Kostenvorteile für Exportunternehmen durch sinkende Lohnstückkosten in der Industrie

Im **Handel zwischen Ländern mit unterschiedlichen Währungen** spielt der Wechselkurs eine große Rolle. Wenn ein Land Probleme mit der Wettbewerbsfähigkeit seiner Produkte hat, gerät zunächst die Leistungsbilanz ins Defizit. In der Regel wird die Währung eines Defizitlandes früher oder später abwerten. Dadurch werden seine Exporte billiger, seine Importe teurer und das Defizit kann abgebaut werden.

In einem **gemeinsamen Währungsraum** wie der Europäischen Währungsunion (EWU) ist den Staaten die Möglichkeit genommen, mit einer Abwertung der Währung die preisliche Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen. Das ist im Euroraum seit Januar 1999 der Fall. Damals wurde der Euro als Buchgeld, drei Jahre später, am 1. Januar 2002, erstmals als Bargeld eingeführt. Der Euro löste die nationalen Währungen als Zahlungsmittel ab.

Seither wurde der Anpassungsdruck auf Veränderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Euroländern von der Währung auf den Arbeitsmarkt verlagert.



„Die fixierten Wechselkurse haben eine Anpassung des nominalen Außenwerts der heimischen Währung unmöglich gemacht und damit das lokale Preisniveau, das vor allem durch das Lohnniveau bestimmt wird, zum Hauptinstrument der Aufrechterhaltung lokaler Wettbewerbsfähigkeit gemacht.“ (Kaltenbrunner, 2010).

Der Euro, so die These, die in der Debatte um europäische Ungleichgewichte vielfach vertreten wird, habe einen Wettlauf nach unten bei den Löhnen in Gang gesetzt, bei dem die deutsche Wirtschaft ihre Arbeitnehmer ausgebeutet und dadurch die europäischen Handelspartner gnadenlos an die Wand gefahren habe.

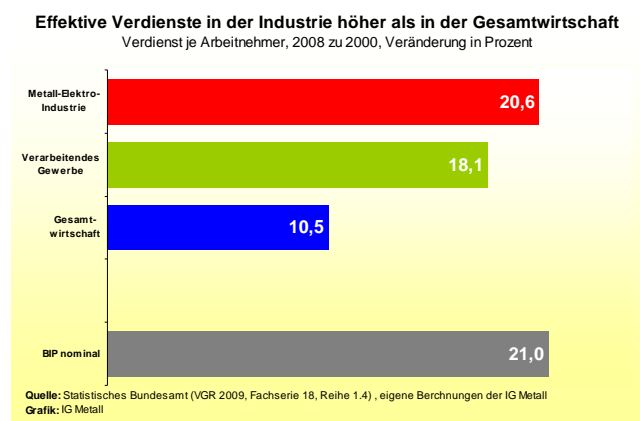
„Das eigentliche Problem sind die gewaltigen Unterschiede in den Wettbewerbsfähigkeiten der Eurozone, also die Differenzen bei den Lohnstückkosten und die Defizite in den Leistungsbilanzsalden.“ (Heiner Flassbeck im Freitag, 18.2.2010)

„Die deutsche Wettbewerbsfähigkeit ist in der Eurozone einzig und allein aus dem Grund gestiegen, weil es (Deutschland, Anmerkung der Verfasser) seine Arbeitnehmer stärker ausgequetscht hat.“ (Lapavitsas u.a., 2010)

Die Statistik bestätigt die These von der schlechten Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Effektivlöhne in Deutschland.

Effektivverdienste bleiben hinter den Verteilungspotentialen zurück

Von 2000 bis 2008 ist die gesamte Wirtschaftsleistung in Deutschland nominal um 21 Prozent gewachsen. Bei gleichbleibender Einkommensverteilung hätten Arbeitnehmerentgelte sowie Gewinn- und Vermögenseinkommen in ähnlichem Maße wachsen müssen. Das war nicht der Fall: Während die Summe der Arbeitnehmerentgelte um 11,4 Prozent zulegte, stiegen die Gewinne und Vermögenseinkommen fast fünf mal so schnell (+54,7%).



Dabei stiegen die Pro-Kopf-Effektivverdienste in der *Metall- und Elektroindustrie* (+20,6%) deutlich stärker als in der *Gesamtwirtschaft* (+10,5%) und etwas schneller als im *Verarbeitenden Gewerbe insgesamt* (+18,1%).

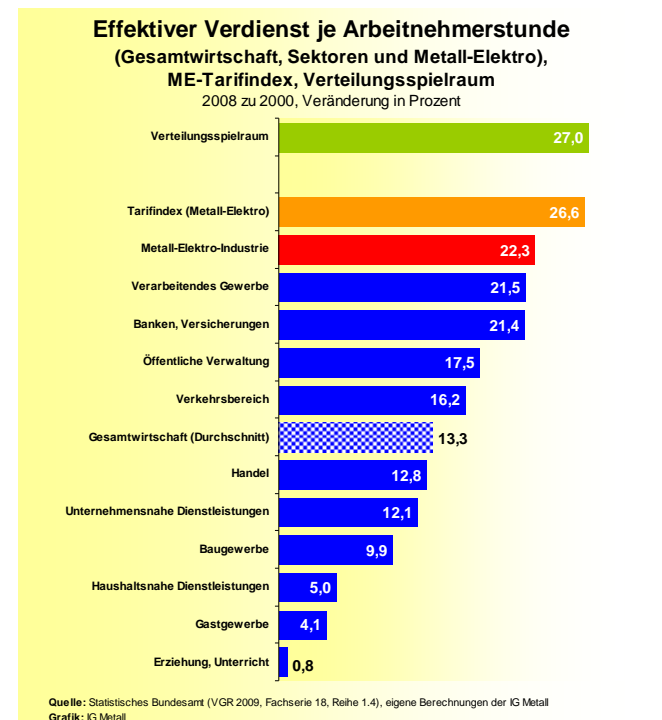
Maßgeblich für die Entwicklung der Verteilung zwischen Arbeitseinkommen und Gewinnen ist der gesamtwirtschaftlich verteilungsneutrale Spielraum – bestehend aus der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung und den Preissteigerungen. Die Stundenproduktivität in der Gesamtwirtschaft stieg zwischen 2000 und 2008 um 10,5 Prozent, die Verbraucherpreise um 15,0 Prozent und damit der verteilungs- und kostenneutrale Spielraum für die Erhöhung der Verdienste um 27,0 Prozent. Alle Sektoren der Volkswirtschaft blieben hinter dieser – wachstums- und verteilungspolitischen notwendigen - Zielmarke zurück.

Gesamtwirtschaftlich wuchsen die effektiven Bruttoverdienste je Arbeitsstunde um 13,3 Prozent.

Im *Verarbeitenden Gewerbe* (+21,5%) und auch in der *Metall- und Elektroindustrie* (+22,3%) stiegen sie deutlich stärker an, ebenso bei den *Banken und Versicherungen* (+21,4%).

Weit unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt lagen die Zuwächse in der *Öffentlichen Verwaltung* (+17,5%) und im *Verkehrsbereich* (+16,2%).

Noch weiter abgeschlagen und mit teilweise heftigen Reallohnverlusten verbunden stiegen die Effektivverdienste im *Handel* (+12,8%), im Sektor *Grundstückswesen, unternehmensnahe Dienstleistungen* (+12,1%) sowie im *Baugewerbe* (+ 9,9%). In den *Sektoren Haushaltsnahe Dienstleistungen* (+5,0%) und *Gastgewerbe* (+4,1%) gab es nur marginale Lohnerhöhungen, bei *Erziehung und Unterricht* (+0,8%) nahezu keine.

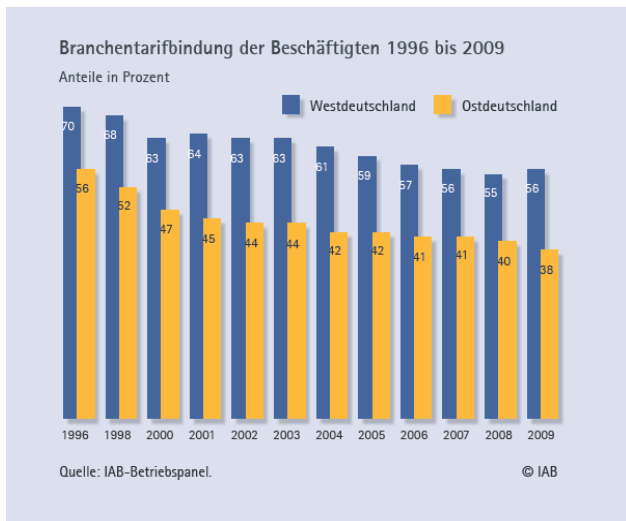


Die Beschäftigten in diesen Wirtschaftsbereichen hatten die Zeche zu zahlen für neoliberale Ar-



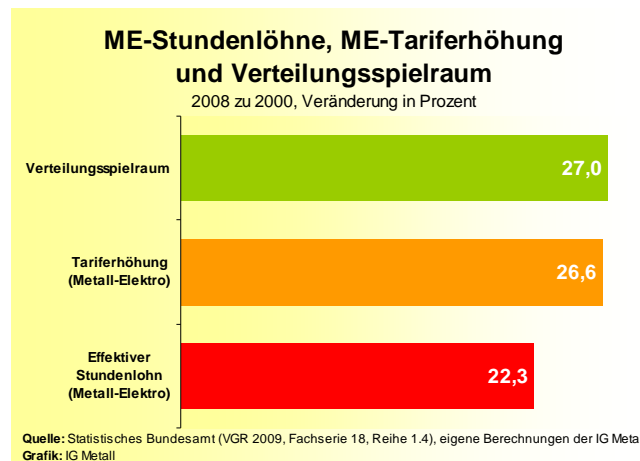
beitsmarktreformen und Sozialabbau, von denen ein hoher Druck auf den Arbeitsmarkt und die Löhne ausgingen.

Viele Branchen – auch im industriellen Sektor – waren zudem mit einer **sinkenden Tarifbindung** der Unternehmen konfrontiert. Auch in der Metall- und Elektroindustrie ist eine deutliche Lücke zwischen der ausgehandelten Tariflohnerhöhungen und den effektiv gezahlten Stundenverdiensten zu erkennen. Ein immer größerer Teil der Unternehmen in vielen volkswirtschaftlichen Sektoren unterlag noch nie der Tarifbindung.



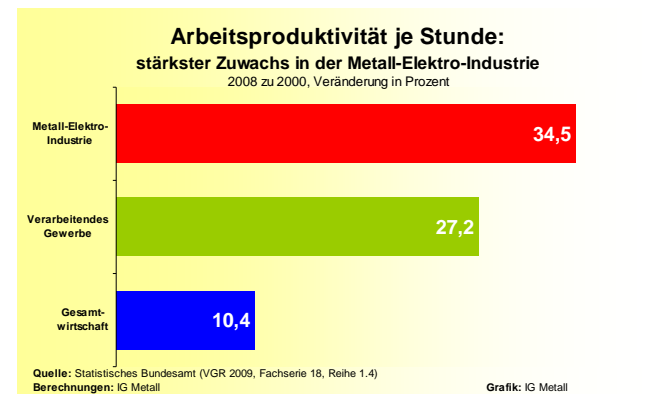
M+E-Tarifpolitik: Verteilungsspielraum ausgeschöpft

In der Metall- und Elektroindustrie ist es der Tarifpolitik gelungen, Lohnerhöhungen vertraglich in der Höhe des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums durchzusetzen.

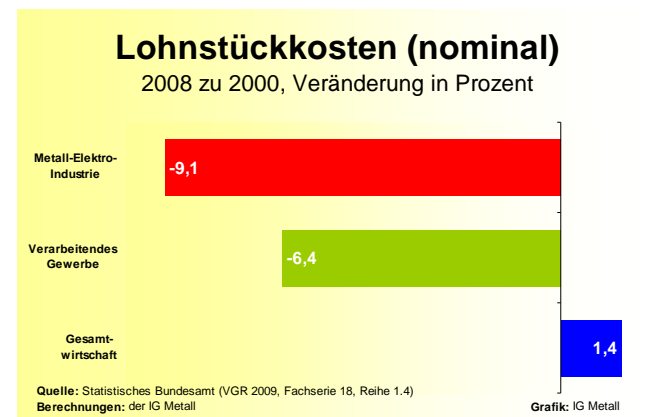


Es gelingt aber immer weniger, vertraglich ausgehandelte Lohnerhöhungen flächendeckend in den Unternehmen umzusetzen. Besonders in den wirtschaftlich schwachen Jahren 2003 und 2004 herrschte eine starke negative Lohndrift. Einzelne Unternehmen verrechneten häufig vereinbarte tarifliche Lohnerhöhungen mit bestehenden übertariflichen Leistungen. Gerade in den wirtschaftlich labilen Jahren 2005 und 2006 versuchte eine Reihe von Unter-

nehmen mit der Androhung von Standortverlagerungen, Lohnzugeständnisse von den Beschäftigten zu erpressen.



Aus dem relativ schwachen Anstieg der effektiven Stundenlöhne bei gleichzeitig kräftig ansteigender Produktivität in der Industrie ergaben sich im Verarbeitenden Gewerbe um 6,4 Prozent und in der Metall- und Elektroindustrie um über neun Prozent gesunkene Lohnstückkosten. Wegen des überdurchschnittlichen Produktivitätsanstiegs sind die Lohnstückkosten in der Metall- und Elektroindustrie auch viel stärker gefallen als in der Gesamtwirtschaft.



Outsourcing drückt Lohnentwicklung

Zusätzlich zu den sinkenden Lohnstückkosten in der Industrie selber profitierten die Unternehmen von der viel schwächeren Lohnentwicklung in den Dienstleistungsbranchen. Durch den Einkauf von Dienstleistungen macht sich die Industrie das deutlich niedrigere Lohnniveau dort zunutze. Ein immer höheres Gewicht bekommen dabei der Einkauf vorher outgesourcter Produktions- und Dienstleistungen und die Leiharbeit. Nach Berechnungen des IMK/IWH haben diese Vorleistungsverflechtungen mit den Dienstleistungssektoren der Industrie im Jahr 2005 eine Ersparnis von 10 Prozent der Personalkosten gebracht.

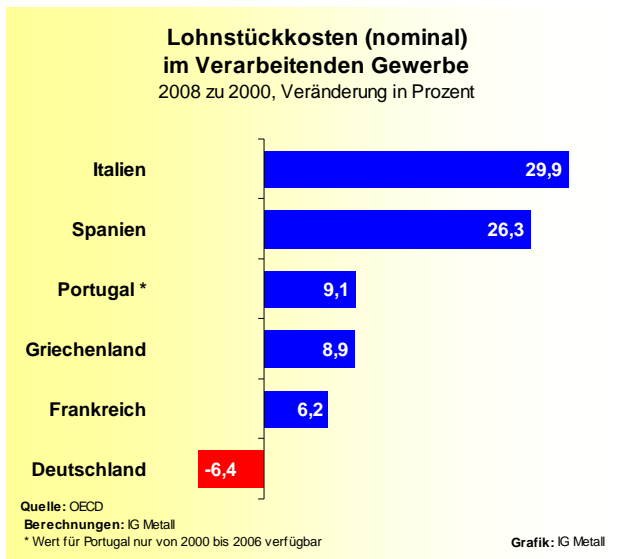
Niedriglohnssektor: Belastung für die Binnennachfrage
Eine große Belastung für eine kosten- und verteilungsneutrale Entwicklung der Verdienste ist die massive Ausweitung des Niedriglohnssektors. Im Jahr 2008 waren in Deutschland nur noch zwei Drittel der Erwerbstätigen in



einem Normalarbeitsverhältnis beschäftigt. 22 Prozent der Erwerbstätigen mussten mit einer atypischen Beschäftigung wie Leiharbeit, Minijobs oder befristeter Arbeit auskommen. So ist die Zahl der Leiharbeiter/innen in den 2000er Jahren sprunghaft auf 733.000 (2008) angestiegen. Zur marginalen Beschäftigung zählen insbesondere Millionen von Minijobs mit kurzer Arbeitszeit, sehr niedriger Entlohnung und sozialer Absicherung. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes ist die marginale Beschäftigung zwischen 2002 und 2008 um 800.000 auf 5,9 Millionen angestiegen.

Allein in der Metall- und Elektroindustrie ist die Zahl der Leiharbeitenden von 2005 bis zum Übergangsjahr 2008 um 143.000 auf knapp 245.000 Beschäftigte gestiegen. Den Metall- und Elektrounternehmen hat diese Form „flexibler“ Arbeitsverhältnisse enorme Kostenvorteile gebracht. In der Krise waren die Leiharbeitenden die ersten, denen ihre Arbeit weggenommen wurde.

Deutsche Kostenvorteile gegenüber den Wettbewerbern im Euroraum
Sinkende Lohnstückkosten in Deutschland standen im krassen Gegensatz zu der Entwicklung in den anderen Euroländern, wo die Lohnstückkosten durchgängig kräftig anstiegen.

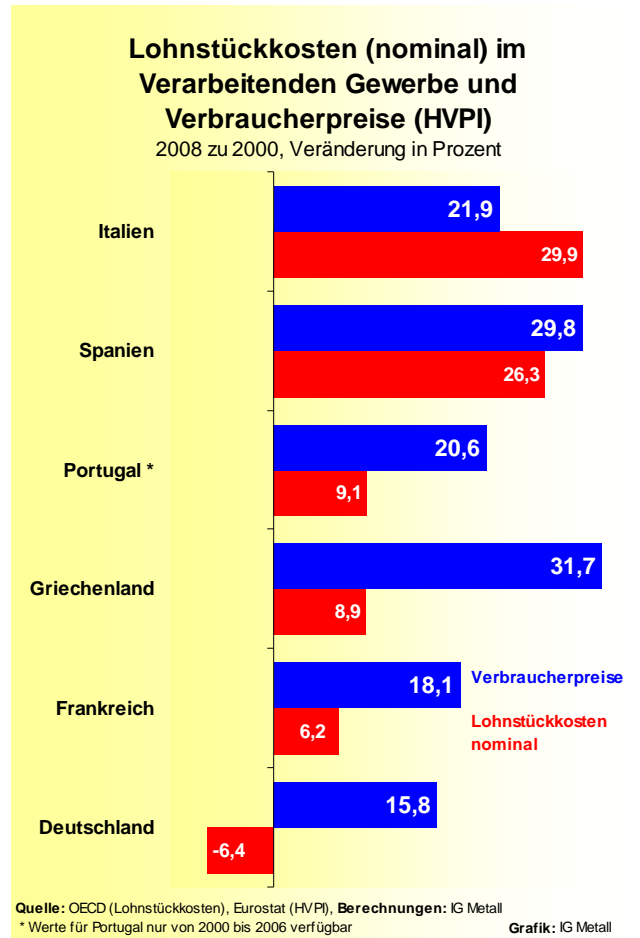


Bedeutet die stark wachsenden Lohnstückkosten, dass die industrielle Lohnpolitik in den anderen Euroländern maßlos überzogen und die Kosten der Unternehmen ungerechtfertigt in die Höhe getrieben hat? Keineswegs: Die nominalen Lohnstückkosten in der Industrie hätten in jedem Land im Maße der Inflationsrate steigen können, ohne dass sich etwas an der Verteilungsposition von Arbeit und Kapital geändert hätte. Dass die Lohnstückkosten – außer in Italien – überall weniger stiegen als die Preise in den jeweiligen Ländern, zeigt nur, dass es keinen Inflationsausgleich für die Arbeitnehmer gegeben hat. Der wurde nur in Italien (über-)erreicht.

In Portugal, Spanien und auch in Griechenland war die Inflation wegen der starken Binnenwirtschaft recht hoch. Der Anstieg der inustiiellen Lohnstückkos-

ten ist deutlich unter der Inflationsrate geblieben. Die Arbeitnehmer haben dort nicht über ihre Verhältnisse gelebt. Allerdings lag der Anstieg der Lohnstückkosten über der Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank (2%).

Die deutschen Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe hätten ebenfalls um die Höhe der Inflationsrate steigen können, wenn es keine Umverteilung zu Gunsten der Gewinne gegeben hätte. Tatsächlich sind die Lohnstückkosten bis 2008 um 6,4 Prozent gesunken.



Deutsche Preisvorteile gegenüber den Wettbewerbern im Euroraum
Profiteure dieser Entwicklung waren die deutschen Unternehmen. Ihre Lohnstückkostenvorteile gingen voll in die Gewinne. Denn die Metallexportpreise sind nicht – wie man erwarten sollte – gesunken, sondern gleich geblieben.

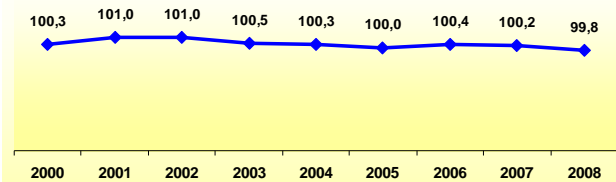
Die Metallunternehmen hatten es also nicht nötig, die Kostenvorteile in den Preisen weiterzugeben. Das konnten sie sich Dank ihrer qualitativen Wettbewerbsvorteile leisten.

Eine EU-Studie hat den Einfluss verschiedener Faktoren auf die Exportentwicklung einiger Euroländer verglichen. Sie kommt zu dem Schluss, dass deutsche Waren eine deutlich geringere Preiselastizität haben als die Exporte anderer Länder. Ursache dafür

sind technologische und qualitative Vorteile und eine größere Diversifikation und Spezialisierung des Angebots, wie man am Beispiel des Maschinenbaus leicht nachvollziehen kann.

Kein Abwärtstrend bei den Exportpreisen

Entwicklung der ME-Ausfahrpreise, Preisindex: 2005 = 100

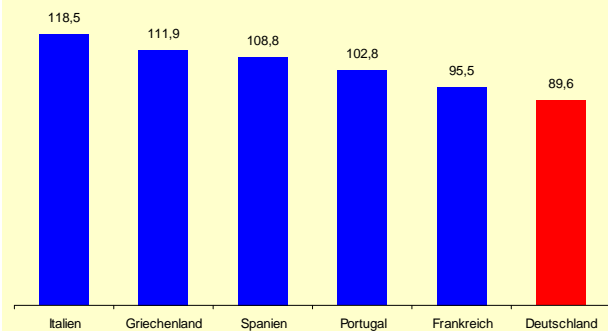


Quelle: Statistisches Bundesamt
Berechnungen: IG Metall (bis 2004: WZ 2003, danach WZ 2008) Grafik: IG Metall

Haben die deutschen Exportunternehmen also ihren Lohnstückkostenvorteil gar nicht in einen Wettbewerbsvorteil im Euroraum umgewandelt?

Die Antwort gibt die Entwicklung des realen Wechselkurses des „deutschen Euro“. Er spiegelt das Preisverhältnis zwischen den Euroländern wider.

Entwicklung des Realwechselkurses auf Basis der Exportpreisentwicklung 2000 - 2008; 2000=100



Quelle: Europäische Kommission: European Economy 1/2010

Der deutsche Euro hat – auf Basis der Entwicklung der relativen Exportpreise gemessen - gut 10 Prozent abgewertet.

Fazit: Obwohl die deutschen Exportpreise nicht gesunken sind, haben sich die deutschen Lohnstückkostenvorteile dennoch in einen relativen Preisvorteil im Wettbewerb in der Europäischen Währungsunion umgemünzt, weil die Exportpreise der anderen Länder gegenüber dem Rest des Euroraums gestiegen sind.

Nur *Frankreich und Deutschland* haben eine reale Abwertung gegenüber den anderen Ländern des Euroraums gehabt. Die „Euros“ der anderen wurden real aufgewertet. Die Unternehmen dort haben ihre stark gestiegenen Lohnstückkosten mit den Exportpreisen weitergegeben. Dadurch entstanden zum Teil beachtliche Wettbewerbsnachteile.

Dabei haben die Unternehmen der deutschen Metall- und Elektroindustrie allerdings eine Subventionierung der Exportpreise durch Preiserhöhungen im Inland vorgenommen. Während die Exportpreise gleich geblieben sind, sind die effektiven Verkaufspreise im Inland von 2000 auf 2008 sogar um gut sieben Prozent gestiegen. Das hat die Unternehmensgewinne der Metall- und Elektroindustrie abermals gestärkt. Im Export haben die Unternehmen dagegen keine Preiserhöhungen gewagt.

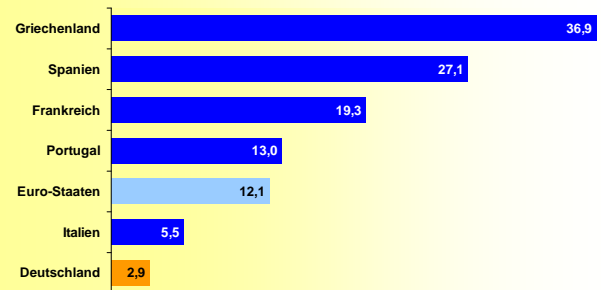
4. Weitere Ursachen für die Ungleichgewichte im Euroraum

Tatsache ist, dass die stärker gestiegenen Exportpreise in den meisten Euroländern deren preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber deutschen Exporten geschwächt haben. Es ist aber falsch, nur auf die Exportseite zu schauen. **Auch die Importseite hat zu den Ungleichgewichten im Euroraum beigetragen.**

Die Binnennachfrage hat in Deutschland und den anderen Ländern des Euroraums eine völlig unterschiedliche Rolle gespielt. In Deutschland war die Unterkonsumption – sichtbar in der Schwäche des privaten Konsums – ein Hauptproblem. Im Vergleich der Euroländer ist Deutschland mit Abstand Schlusslicht beim privaten Konsum.

Privater Konsum (real)

2008 zu 2000, Veränderung in Prozent



Quelle: EU-Kommission, Ameco-Datenbank, Berechnung: IG Metall

Grafik: IG Metall

Tatsache ist, dass Deutschland im vergangenen Jahrzehnt enorm von der globalen und europäischen Nachfrage profitiert hat, ohne selbst viel zum globalen Wachstum beigetragen zu haben.

Dagegen hat die viel höhere Binnennachfrage den Defizitländern – mit Ausnahme Portugals - höhere Wachstumsraten beschert.

Die Quelle der lebhaften Binnennachfrage in den Jahren seit Einführung des Euro war in den einzelnen Ländern unterschiedlich: In *Spanien* kam sie von einem überhitzten Investitionsboom, der die Basis für Überinvestitionen in der Bauwirtschaft und die Immobilienblase legte. Zwischen 1995 und 2007 hatten sich die Immobilienpreise in Spanien vervierfacht. Damit hatte Spanien mit die höchsten Hauspreissteigerungen der Industrieländer. Die Immobilienblase platzte in der Finanzkrise, sodass 2009 der Woh-



nungsbau um 25 Prozent schrumpfte und die Arbeitslosigkeit stark stieg.

In *Griechenland und Portugal* dagegen boomte nach der Währungsunion vor allem der private Konsum.

Was war die Ursache der kräftigen Binnenmarktexpansion in den südlichen EWU-Ländern? Die hohe Binnennachfrage kam nicht ausschließlich von steigenden Löhnen, sondern auch von der steigenden Verschuldung. Investoren und Konsumenten verbanden mit der Europäischen Währungsunion positive Zukunftserwartungen und erhöhten optimistisch ihre Ausgaben. Das wurde ihnen durch niedrige Realzinsen erleichtert. Da die Europäische Zentralbank nur einen einzigen Zinssatz für die ganze EWU vorgeben kann, schlägt der sich, je nach national unterschiedlicher Inflation, in unterschiedlichen Realzinsen nieder. Überdurchschnittliche Inflationsraten haben in den südlichen EWU-Ländern zu niedrigen Realzinsen geführt. Die Einführung der einheitlichen Währung reduzierte zudem die Risikoprämie, die die Finanzmärkte vorher auf Darlehen in Peseten oder Drachmen verlangt hatten. Beides machte den Zugang zu Krediten für private Haushalte und Unternehmen leichter und günstiger und stärkte das Wirtschaftswachstum und die Binnennachfrage.

Der Bau- und Immobilienboom und der kräftige private Konsum waren aber auch eng mit der Zunahme der Leistungsbilanzdefizite verknüpft. Einerseits importierten die südlichen Länder dank der hohen Inlandsnachfrage kräftig. Andererseits verschlechterte der starke Preisanstieg die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Exporte. So landete die Leistungsbilanz im Defizit. Umgekehrt sah die Situation in Deutschland aus. Die Realzinsen waren wegen der niedrigen Inflationsrate

hoch, was Investitionen ebenso wie private Ausgaben verteuerte und das Binnenwachstum behinderte. Mit schwacher Binnennachfrage, entsprechend geringen Importen und hohen Exporten steht Deutschland auf der anderen Seite der unbalancierten Entwicklung in der EWU.

Die Europäische Kommission schätzt, dass 40 bis 50 Prozent der Handelsbilanzungleichgewichte seit Einführung des Euro durch die Veränderung der Binnennachfrage erklärbar sind. Die starke Binnennachfrage trieb die Importe in die Höhe und die Leistungsbilanzen der südlichen Euroländer ins Defizit. Erst später, als die konjunkturelle leichte Überhitzung zu steigenden Preisen führte, nahm auch die Wettbewerbsfähigkeit ab.

In der Krise werfen die Konservativen den schwächeren Eurostaaten nun vor, sie hätten über ihre Verhältnisse gelebt. „Aber war der angeblich vorbildliche deutsche Sparkurs besser? Offensichtlich nicht, denn Deutschland stagnierte bei hartnäckigen Haushaltsdefiziten und sinkenden Reallohnen.“ (M. Dauerstädt in: WISO direkt April 2010).

Offensichtlich ist das Spiel mit verteilten Rollen an seine Grenzen gestoßen. Höheres Wirtschaftswachstum, Handelsdefizite und Auslandsverschuldung dort, schwächeres Wachstum, gesamtwirtschaftliches Sparen und Exportüberschüsse hier waren zwei Seiten eines Prozesses, der übertrieben wurde und revidiert werden muss.

Strukturelle Unterschiede als Ursache der Leistungsbilanzungleichgewichte

Anteile der einzelnen Sektoren an der gesamten Produktion												
	Landwirtschaft, Bergbau		Investitionsgüterhersteller		Bau		Handel, Verkehr, Telekommunikation		Dienstleistungen		Sonstige	
	1999	2007	1999	2007	1999	2007	1999	2007	1999	2007	1999	2007
Deutschland	1,7	1,4	19,5	23,5	6,6	4,6	17,2	16,4	39,4	37,6	15,7	16,5
Frankreich	3,4	2,7	14,4	12,4	5,9	7,2	18,3	18,6	41,7	44,1	16,4	15,0
Griechenland	7,5	4,8	4,6	5,2	9,3	10,6	27,8	29,9	32,3	33,2	18,6	16,2
Irland	3,9	3,2	17,1	11,3	8,5	10,4	16,1	16,9	25,0	36,9	29,5	21,3
Portugal	3,9	3,0	9,5	9,0	10,4	9,5	22,0	22,5	31,4	34,7	22,6	21,3
Spanien	4,0	2,5	13,8	12,7	10,3	13,8	22,9	21,5	29,2	32,9	19,8	16,6
Euro-Raum	3,2	2,5	15,9	17,8	7,0	7,6	20,7	19,8	34,4	33,8	18,8	18,5

Quelle: Berechnungen der Institute nach Angaben der EU-KLEMS Datenbank aus: Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2010, S. 68

Die hohe inländische Nachfrage hat sich auch in einer unterschiedlichen Wirtschaftsstruktur der Defizitländer niedergeschlagen. Die unterschiedlichen Produktionsstrukturen, mit denen die Länder in die Währungsunion gestartet sind, haben sich seither sogar noch verstärkt. So entfielen 2007 23,5 Prozent der gesamtwirtschaftlichen Produktion Deutschland auf die Investitionsgüterindustrie. In Spanien waren es nur 12,7 Prozent und in Griechenland gar nur 5,2 Prozent. Dagegen entfiel in allen Defizitländern ein viel größerer Teil der Wertschöpfung auf die Dienstleistungsbereiche Handel, Verkehr und Telekommunikation. Auffällig ist aber vor allem der hohe Anteil der Bauwirtschaft in Spanien und Griechenland. Da Dienstleistungen und Bauwirtschaft weniger in die internationale Arbeitsteilung eingebunden sind, hat auch die unterschiedliche Produktionsstruktur zum Handelsdefizit beigetragen.

5. Schlussfolgerungen für die Lohnpolitik

Zusammenfassend kann man sagen, dass ein ganzes Set von Faktoren zu den Ungleichgewichten im Euroraum beigetragen hat.

1. Die viel dynamischere, zum Teil jedoch leicht überhitzte Binnennachfrage in den südlichen Ländern hat deren Importe hochschnellen lassen.
2. Wegen zu geringer Effektivlohnsteigerungen, die im Baugewerbe und in vielen Dienstleistungsbranchen sogar zu Reallohnverlusten führten, hat Deutschland nicht genug Waren aus dem Euroraum importiert.
3. Der strukturell viel stärkere Produktionsschwerpunkt auf Investitionsgütern hat die deutsche Wirtschaft begünstigt.
4. Starke qualitative und technologische Vorteile haben den Auslandsabsatz deutscher Unternehmen zusätzlich begünstigt.
5. Die Unternehmen der deutschen Metall- und Elektroindustrie hatten Kostenvorteile durch stark fallende Lohnstückkosten. Sie haben sie allerdings nicht genutzt, um die Exportpreise zu senken. Kostenvorteile sind voll in die Gewinne gegangen.
6. Höhere Inflationsraten haben den südlichen Ländern Kostennachteile gebracht, obwohl die Arbeitnehmer auch dort Reallohnverluste hatten.
7. Für die deutschen Exportunternehmen haben sich daraus relative Preisvorteile ergeben, obwohl sie ihre Exportpreise nicht gesenkt haben.

Besonders in den südlichen Ländern haben die Arbeitnehmer unter der dort höheren Inflation gelitten. Die Verteilungsposition hat sich fast überall zu Gunsten der Gewinne verändert. Das gilt vor allem in der Industrie, wo die Lohnstückkosten weniger stiegen, bzw. im Fall Deutschlands stärker sanken, als in der Gesamtwirtschaft. **Unter nationalen Verteilungsgesichtspunkten war die industrielle Lohnpolitik in den südlichen EWU-Ländern also völlig richtig.**

Andererseits hat die unterschiedliche Lohnstückkostenentwicklung den Defizitländern Wettbewerbs-

nachteile und Deutschland Wettbewerbsvorteile im Export gebracht.

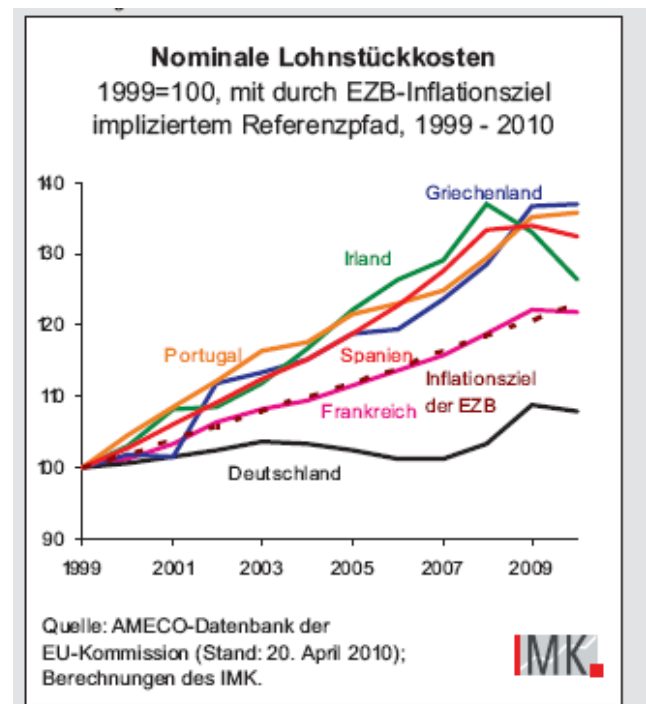
Was ist die Schlussfolgerung für die Lohnpolitik?

Die Wettbewerbsnachteile der Länder mit höheren Inflationsraten können in der Europäischen Währungsunion nicht mehr durch eine Währungsabwertung ausgeglichen werden. Um die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exporte der Südländer wieder herzustellen, ist deshalb ein gewisses Maß der Preisangleichung zwischen den Mitgliedsländern notwendig.

„In einer Währungsunion ist ein Ausgleich unterschiedlicher Preissteigerungsraten durch eine nominale Anpassung der Währungsrelationen ... nicht möglich. Aus diesem Grund ist eine wesentliche Bedingung für eine dauerhafte und spannungsfreie Existenz einer Währungsunion, dass es zumindest mittelfristig zu einer Konvergenz der Preisentwicklung seiner Mitgliedsländer kommt.“
(Hagen Krämer: Der Konstruktionsfehler des Euro-Stabilitätspaktes; in: Wirtschaftsdienst 6/2010)

Unter dem Gesichtspunkt des Abbaus der Handelsungleichgewichte betrachtet, ist die Lohnpolitik in den einzelnen Ländern in der Vergangenheit deutlich vom Ziel der Preisangleichung abgewichen.

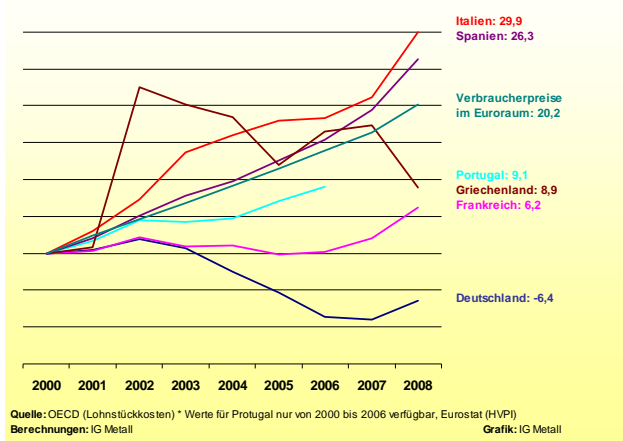
Nimmt man – wie das IMK – dafür das Inflationsziel der EZB von knapp zwei Prozent als Maßstab, dann hätten die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten von 1999 bis 2008 um rund 18 Prozent steigen müssen. Das war aber nur in Frankreich der Fall. Griechenland, Spanien und Portugal schossen weit über das EZB-Inflationsziel hinaus. Deutschland blieb viel zu weit darunter. (Vgl. Horn et al.: Reform des Stabilitäts- und Wachstumspakts; in: IMK Report 51/2010).



Wählt man etwas mehr Spielraum und macht die durchschnittliche Inflationsrate im Euroraum zum Maßstab (sie lag in den meisten Jahren bei 2,2 bis 2,4 Prozent), dann hätten die Lohnstückkosten um 20,2 Prozent steigen können.

Gemessen an diesem Maßstab wichen die Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe in Frankreich und Deutschland stark nach unten ab. Nur in Italien und Spanien gab es starke Abweichungen nach oben.

Lohnstückkosten (nominal) im Verarbeitenden Gewerbe und Preisentwicklung im Euroraum



Die obige Grafik zeigt deutlich, dass die deutsche Abweichung nach unten vom EWU-Inflationsdurchschnitt im Verarbeitenden Gewerbe noch viel deutlicher war als in der Gesamtwirtschaft. Grund dafür ist der hohe Produktivitätsvorsprung der Industrie gegenüber dem Dienstleistungssektor, der in Deutschland stärker ins Gewicht fällt, als in den anderen EWU-Ländern.

Unter Wettbewerbsgesichtspunkten sollte sich die Lohnpolitik in der EWU daher in Zukunft stärker am Ziel der Angleichung der Inflationsraten orientieren. Für Deutschland bedeutet das: die Geldloohnerhöhungen sollten tendenziell über dem EWU-Inflationsdurchschnitt oder über der EZB-Zielinflationsrate liegen. Italien und Spanien sollten ihre Abschlüsse darunter halten.

6. Ein neuer Wachstumskurs für den Euroraum – Deutschland muss seinen Beitrag leisten

Während es die technologischen und qualitativen Stärken der deutschen Industrie zu erhalten gilt, müssen die Leistungsbilanzungleichgewichte im Interesse eines zukunftsfähigen Euroraums abgebaut werden.

Die Politik versucht das derzeit mit einem brutalen Wettbewerbsfähigkeitskurs. In Europa regiert nur noch der Rotstift. Alle Euroländer plus England sollen

ihre Haushaltsdefizite bis 2013 um rund 400 Milliarden Euro verringern.

Konkret heißt das: In *Spanien* werden die Medikamentenerstattungen durch die Krankenkassen gekürzt, die Mehrwertsteuer wird erhöht, nur jeder Zehnte in Rente gehende öffentliche Bedienstete wird ersetzt, die Gehälter der öffentlichen Bediensteten werden 2010 um 5 Prozent gekürzt und Kürdungen werden per Gesetz erleichtert. Sparpakete in Milliardenhöhe haben auch *Griechenland, Portugal und Italien* angekündigt. In *Frankreich* greift die Regierung soziale Errungenschaften an und in *Deutschland* spart die Bundesregierung bei den Schwachen. (Vgl. IG Metall, Wirtschaft aktuell 04/2010).

Haushaltsdefizite der Staaten sollen durch Sparen, Sparen und noch mal Sparen abgebaut werden. Dass die fehlende Staatsnachfrage das Wirtschaftswachstum einschnürt und die Arbeitslosigkeit steigt, wird bewusst in Kauf genommen. Denn bei steigender Arbeitslosigkeit fallen die Löhne und das erhöht die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Die brutale Wettbewerbsstrategie ist so simpel wie falsch. Ein solcher Schrumpfkurs kann die Euroländer gar nicht aus der Krise führen. Er beschwört eine depressive Entwicklung geradezu herauf. Selbst der Wirtschaftsweisen Wolfgang Wiegand urteilt: „Die Sparprogramme in Griechenland, Irland, Spanien und Portugal sind drastisch und dürften die rezessive Entwicklung dort verlängern und vertiefen.“ (Handelsblatt, 25. Mai 2010).

Der bessere Weg ist es, die Ungleichgewichte in der Eurozone solidarisch zu verringern. Dazu müssen Überschussländer wie Deutschland Wachstumsverantwortung für den Euroraum übernehmen. Nach dem Prinzip „Jeder nach seinen Möglichkeiten“ müssen sie sowohl auf dem Feld der Fiskalpolitik als auch bei den Löhnen mehr machen.

Lohnpolitik in europäischer Verantwortung und Stärkung der Masseneinkommen:

- Die deutsche Lohnpolitik steht auch in europäischer Verantwortung. Auch in den Sektoren, die in der Vergangenheit hinterherhinkten, brauchen wir wieder Lohnsteigerungen, die die gegebenen Verteilungsspielräume ausschöpfen und in der Praxis umsetzen. Dazu muss die Politik die Deregulierung am Arbeitsmarkt zurückführen und flächendeckende Mindestlöhne einführen. Atypische Arbeitsverhältnisse müssen unbedingt wieder in Normalarbeitsverhältnisse zurückgeführt werden, wenn gerechte Löhne in der gesamten Wirtschaft Realität werden sollen.
- Eine Lohnspirale nach unten, um die Wettbewerbsfähigkeit der Defizitländer zu erhöhen, nützt nur den Reichen. Auch dort gilt, dass sich die



Lohnsteigerungen an Produktivität und Preisen orientieren müssen. Allerdings könnte die höhere Inflation im südlichen Euroraum zurückgeführt werden, wenn, zumindest vorübergehend, statt einem vollen Inflationsausgleich die Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank zugrunde gelegt würde.

Aktive, koordinierte Fiskalpolitik:

- Ein wirtschaftlicher Wachstumsimpuls kann auf Dauer nicht von den Löhnen kommen. Hier ist die Fiskalpolitik in der Verantwortung.

„Insofern ist ein weiterer und ausreichend dimensionierter fiskalischer Anstoß in den Ländern mit Leistungsbilanzüberschüssen und relativ geringen Haushaltsdefiziten, vor allem in Deutschland, aber auch in den Niederlanden und Österreich, der einzige gangbare Weg aus der Krise und zur Beseitigung der Ungleichgewichte innerhalb des Euroraums.“ (IMK, Report 48/2010).

- Die Rotstiftstrategie der Regierungen muss durch eine verantwortliche Fiskalpolitik abgelöst werden. Die muss derzeit notwendigerweise asynchron sein. Das heißt: Überschussländer sollen eine aktive Finanzpolitik beibehalten und zur Stärkung der Binnennachfrage beitragen. Defizitländer müssen ihre Haushaltslage dagegen schneller, aber ohne sozialen Kahlschlag, verbessern.

Mehr Binnennachfrage in Deutschland:

- Stärkung der Masseneinkommen, mehr Unternehmensinvestitionen statt Finanzmarktspekulation und eine kluge staatliche Ausgabenpolitik können die Binnennachfrage in Deutschland ankurbeln.
- Soll der Euroraum nicht explodieren, dann muss Deutschland mehr importieren!

Ein neue institutionelle Struktur für den Euroraum:

- Mittelfristig müssen neue Regeln in der Eurozone helfen, dass die Währungsunion zu einem wirklichen Integrationsprojekt wird. In der Krise werden die Geburtsfehler der Währungsunion deutlich sichtbar. Sie krankt an der einseitigen Fixierung auf die öffentlichen Haushaltsdefizite. Zahlungsbilanzkrisen, wie sie jetzt durch die Verschuldung der privaten Haushalte und der Unternehmen in einigen Ländern entstanden sind, müssen jedoch ebenso wie Haushaltskrisen vorbeugend verhindert werden. Erforderlich ist ein System, das Fehlentwicklungen zwischen Nationalstaaten frühzeitig erkennt und gegensteuern kann.
- Das IMK schlägt deswegen einen **reformierten Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakt** vor. Die Beschränkung der öffentlichen Haushaltsdefizite auf drei Prozent soll dabei entfallen und durch eine Obergrenze für die Leistungsbilanzsalden ersetzt werden. Die Obergrenze für Leistungsbilanzüberschüsse und –Defizite

sollte auf +/- zwei Prozent des BIP begrenzt werden. Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen werden in dem neuen System aufgefordert, ihre Binnennachfrage durch einen Mix aus expansiver Fiskalpolitik, kräftiges nominales Lohnstückkostenwachstum und gleichmäßigerer Einkommensverteilung zu stimulieren.

- Dabei muss die staatliche Ausgabenpolitik den Ersatz dafür schaffen, dass eine differenzierte, den unterschiedlichen Bedürfnissen der Staaten Rechnung tragende Geldpolitik im Euroraum nicht mehr möglich ist.
- Der Euroraum hat zwar eine gemeinsame Währung, aber er ist nach wie vor keine Union unter Gleichen. Deshalb braucht der Euroraum ein besseres **Ausgleichssystem** zwischen stärkeren und schwächeren Ländern. Das könnte so aussehen, dass die „Währungsunion ähnlich wie jeder Nationalstaat über ein Transfersystem zwischen ihren Regionen verfügen würde.“ (IMK, ebd.). Ob ein solche Transfersystem gänzlich neu aufgebaut werden muss oder ob es sich aus den Strukturfonds der EU entwickeln lässt, sollte die EU-Kommission bald möglichst auf die Tagesordnung setzen.

Literaturhinweise:

- Dauderstädt, M. : Staatsschulden und Schuldenstaaten Europa braucht ein neues Wachstumsmodell; WISO direkt, April 2010;
- Draeger, Ch. et. al.: Frühjahrsgrundlinien 2010; in: DIW Wochenbericht 15 / 2010;
- EU- Kommission: Surveillance of Intra-Euro-Area Competitiveness and Imbalances; in: European Economy 1/ 2010;
- EU-Kommision: Quarterly Report on the Euro Area, Special Issue: The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area; Vol.9, No1(2010);
- EU-Kommission: Quarterly Report on the Euro Area; 1 / 2009;
- Flassbeck, H. und Spieker, F.: EU-Krise: Solidarität oder offener Bruch; in: Wirtschaftsdienst März, 2010;
- Horn, G. et. al.: Euroraum vor der Zerreißprobe?; in: IMK, Report Nr. 48 / April 2010;
- Horn, G. et. al.: Reform des Stabilitäts- und Wachstumspakts: Nicht nur öffentliche, auch private Verschuldung zählt; in: IMK, Report Nr. 51/ Juli 2010;
- Krämer, H.: Die Konstruktionsfehler des Eurostabilitätspaktes; in: Wirtschaftsdienst 6/2010;
- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose: Frühjahrsgutachten 2010;
- Lapavitsas, C. et.al.: Eurozone Crisis: Beggar thyself And They Neighbour; in: Research on Money and Finance, March 2010;



- Ver.di, Bereich Wirtschaftspolitik: Solidarisch aus der Krise; Mai 2009.

Impressum

Wirtschaftspolitische Informationen

06 / 2010

19. August 2010

Autoren:

Ulrich Eckelmann, Margit Köppen,, Martin Krämer, Wilfried Kurtzke

Layout und Vertrieb:

Sabrina Kirvel, Sarah Menacher

Bezugsmöglichkeiten:

IG Metall Vorstand

Wirtschaft, Technologie, Umwelt

D-60519 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (69) 6693 2091

Fax: +49 (69) 6693 80 2091

Mail: wi@igmetall.de

online: www.igmetall.de/download

Abonnementwunsch bitte per Email an:

sarah.menacher@igmetall.de