

„Über 4 % mehr in der Metallindustrie...“

...empfiehlt eine Ökonomegruppe um das ehemalige Mitglied des Sachverständigenrates, Professor Jürgen Kromphardt: „Wenn in diesem Jahr in der Metallindustrie ein Lohnanstieg deutlich oberhalb von 4 Prozent erreicht wird, halten wir das für vertretbar und vernünftig.“

Notwendig sei eine Rückkehr zu einer mittelfristig ausgerichteten produktivitätsorientierten Lohnpolitik. Dies wäre nicht nur ein Schritt zu mehr Verteilungsgerechtigkeit, sondern sei vor allem gesamtwirtschaftlich geboten: Es wäre gut für Wachstum und Beschäftigung und mit Preisstabilität vereinbar.

Die Ökonomegruppe wendet sich gegen die von manchen Arbeitgebern favorisierten Einmalzahlungen. Denn Einmalzahlungen wirken nur für die Laufzeit des Tarifvertrages und fallen dann wieder weg. Doch weder die Produktivitätszuwächse noch die Inflation seien einmalige und vorübergehende Effekte - sie sind dauerhaft. Deshalb müsse auch die Lohnerhöhung dauerhaften Bestand haben.

Fazit: Die Tariflöhne müssen endlich wieder im Ausmaß des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraumes steigen. Da in manchen Branchen zu erwarten ist, dass dieses Ziel nicht erreicht wird, sei es vertretbar und wünschenswert, wenn die Lohnzuwächse in der Metallindustrie höher ausfallen.

Siehe Anlage

7. Februar 2007

**Tarifpolitische Chancen nutzen –
Rückkehr zur produktivitätsorientierten Lohnpolitik geboten**

1. Selten waren die Bedingungen für eine Tarifrunde in der Metallindustrie so günstig für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer wie in diesem Jahr, selten weisen alle Daten in gleicher Richtung darauf hin, dass jetzt ein Ende der Politik der Lohnzurückhaltung und falschen Bescheidenheit gesamtwirtschaftlich vernünftig und überdies möglich ist. Notwendig ist eine Rückkehr zu einer mittelfristig ausgerichteten produktivitätsorientierten Lohnpolitik. Dies ist nicht nur ein Schritt zu mehr Verteilungsgerechtigkeit, sondern vor allem gesamtwirtschaftlich geboten: Es wäre gut für Wachstum und Beschäftigung und mit Preisniveaustabilität vereinbar. Um nicht missverstanden zu werden: wir plädieren nicht für einen einmaligen „kräftigen Schluck aus der Pulle“, weil die Konjunktur gerade mal gut läuft, sondern wir halten die Lage für günstig, jetzt auf eine andere *Konzeption* der Lohnpolitik zu setzen. Wenn in diesem Jahr in der Metallindustrie ein Effektivlohnanstieg deutlich oberhalb von 4,0% erreicht wird, halten wir dies für vertretbar und vernünftig. Wir begründen dies wie folgt.
2. Die *Konjunktur* lief mit 2,5% Wirtschaftswachstum 2006 so gut wie seit dem Jahr 2000 nicht, aber sie ist beim privaten Konsum noch nicht angekommen. Immer noch weist die gesamtwirtschaftliche Lage Symptome einer *gespaltenen Konjunktur* auf – die Exportwirtschaft boomt, die Binnennachfrage lahmt; allerdings steigen jetzt endlich die Investitionen, wozu auch der aufgestaute Bedarf an Ersatzinvestitionen beiträgt. Eine längerfristige anhaltende Wachstumsphase, und diese wird beschäftigungs- und sozialpolitisch dringend in Deutschland gebraucht, benötigt zwingend ein mitlaufendes Wachstum des privaten Verbrauchs, der immerhin nahezu 60% der Gesamtnachfrage ausmacht. Da die Geldpolitik der EZB zunehmend die wirtschaftliche Entwicklung durch Zinssteigerungen abbremsst und auch die deutsche Fiskalpolitik deutlich restriktiv ausgerichtet ist, rechnen viele Prognosen mit einer Verminderung des Wachstumstempos 2007 um ca. 1 Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr – von 2,5% 2006 auf ca. 1,5% 2007. Jedoch könnte diese Verlangsamung durch kräftiges Wachstum der Löhne gedämpft werden. Dass dadurch die Exportwirtschaft ernsthaft geschwächt und die Investitionsdynamik gebrochen wird ist ebenso unwahrscheinlich wie eine lohnbedingte Inflationsbeschleunigung, wenn die Lohnpolitik vernünftigen gesamtwirtschaftlichen Regeln folgt.
3. In Deutschland sind die Bruttolohnkosten je Stunde nominal 2000-2006 um 1,3% jährlich gestiegen, die Gewinne und Vermögenseinkommen dagegen um 5,4% (vgl. Tab. 1). Die nominalen Lohnsteigerungen je Stunde haben seit 2000 nicht einmal den Anstieg der Verbraucherpreise – im Durchschnitt 1,6% per annum – wettgemacht. Am Produktivitätsfortschritt waren Arbeitnehmereinkommen überhaupt nicht beteiligt. Dieser lag im Durchschnitt der Volkswirtschaft 2000-2006 bei 1,4% jährlich (gerechnet je Arbeitsstunde). Der durchschnittliche reale Bruttolohn je Arbeitnehmer lag 2006 um 4,6% unter dem Wert von 1995. Zum Vergleich: in den USA stiegen 2000-2006 die nominalen Bruttolöhne je Arbeitnehmer um 4,0% jährlich, in Großbritannien um 4,5%, die Reallöhne stiegen dabei deutlich. Dort waren Wirtschaftswachstum und Beschäftigung unvergleichlich kräftiger als hierzulande.

Tabelle 1: Löhne und Gewinne in Deutschland 2000-2006 (Veränderungen gegenüber dem Vorjahr)

	Arbeitnehmerentgelt je Stunde		Unternehmens- und Vermögenseinkommen	Verbraucherpreise	Arbeitsproduktivität je Stunde		Nominale Lohnstückkosten je Stunde, Gesamtwirtschaft
	Gesamtwirtschaft	Metallindustrie (a)			Gesamtwirtschaft	Metallindustrie (a, c)	
2000	3,3	2,3	-0,8	1,4	2,6	8,5	0,7
2001	2,5	3,8	3,7	2,0	1,8	2,1	0,6
2002	2,0	3,6	1,7	1,4	1,5	1,9	0,6
2003	2,0	1,7	3,9	1,1	1,2	2,4	0,7
2004	0,1	0,0	10,4	1,6	0,7	4,5	-0,5
2005	0,4	1,5	6,2	2,0	1,3	5,3	-0,9
2006	0,7	2,7 (b)	6,9	1,7	1,9	6,9 (b)	-1,1
2000-2006 (d)	1,3	2,2	5,4	1,6	1,4	3,8 (c)	0,0

a Angaben von Gesamtmetall b Angabe IG Metall Tarifabteilung c Steigerungsraten ab 2001 wegen statistischer Umstellungen nicht vollständig vergleichbar d durchschnittliche Veränderungsrate gegenüber dem Vorjahr 2001-2006

Quelle: Statistisches Bundesamt, Gesamtmetall Homepage zu Angaben Metallindustrie, eigene Berechnungen

4. In der Metallindustrie stiegen die Stundenlöhne brutto mit ca. 2,2% im Zeitraum 2000-2006 zwar etwas stärker als im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, blieben aber auch hier noch etwas unter dem gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraum. In der Metallindustrie ist der Produktivitätstrend in diesem Zeitraum mit etwa 3,8% 2,7mal so hoch wie im Durchschnitt der Volkswirtschaft, so dass die Unternehmen dieser Branche von einer für sie außerordentlich günstigen Lohnstückkostenentwicklung profitieren konnten.
5. Die nominalen Lohnstückkosten – die Lohnkosten je Einheit Output (Bruttoinlandsprodukt) – sind in der Gesamtwirtschaft seit 2000 unverändert geblieben sind, in den letzten Jahren sind sie sogar etwas gesunken. Dies war eine deflationäre Lohnentwicklung: Wenn nur die Lohnkosten die Preisniveauentwicklung bestimmt hätten, hätten wir Deflation in Deutschland gehabt. Im Vergleich zu allen anderen Handelspartnerländern hat nur Japan eine noch schwächere Lohnstückkostenentwicklung seit 2000 verzeichnet (vgl. Tab. 2). Mit sehr niedrigen Lohnstückkosten hat sich die deutsche Wirtschaft in der Eurozone, aber auch gegenüber Großbritannien und den USA den Weltmeistertitel im Export – und zugleich hohe Gewinne auf dem Rücken der Arbeitnehmer – geholt, unterstützt von der guten Konjunktur in den USA und in der Weltwirtschaft, die zu einer starken Nachfrage nach deutschen Investitionsgütern geführt hat. Der Preis für die deutsche Lohnzurückhaltung ist hoch: steigende Handelsbilanzungleichgewichte in der EU, aber auch in den USA und bei anderen Handelspartnerländern, zugleich Schwäche der Binnennachfrage in Deutschland und zunehmende Verteilungsungerechtigkeit .

¹ Manchmal wird darauf verwiesen, dass das deutsche Lohnstückkostenniveau überhöht sei und daher unter-durchschnittliche Zuwächse gegenüber anderen Ländern geboten seien. Wer so argumentiert, nimmt die Fakten nicht zur Kenntnis: hierzulande lagen die durchschnittlichen

Arbeitsentgelte je Beschäftigten 2006 bei 41.460 Euro, in den Niederlanden erreichten sie inzwischen € 45.500, in Großbritannien € 42.400 (mit aktuellem Wechselkurs umgerechnet), in Irland € 42.420, in den USA sogar € 46.940 (mit aktuellem Wechselkurs umgerechnet) Frankreichs Löhne haben mit den deutschen nahezu gleichgezogen, ausgehend von einem deutlich niedrigerem Niveau (nach Eurostat, AMECO-Datenbank). Angaben über die Arbeitnehmereinkommen je Stunde im internationalen Vergleich liegen leider nicht vor.

Tabelle 2: Lohnstückkostenentwicklung in ausgewählten Ländern

Nominale Lohnstückkostenentwicklung, Index 2000 = 100	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Euro-Zone	102,3	104,7	106,8	107,8	108,9	109,8
Deutschland	100,9	101,8	102,7	102,5	101,6	100,0
Spanien	103,2	106,2	109,3	112,0	114,5	117,4
Frankreich	102,3	105,7	107,1	108,2	110,2	112,3
Italien	103,2	106,9	111,6	114,3	117,1	120,1
GB	103,5	105,6	108,8	111,1	115,2	118,7
Tschechien	105,8	112,1	116,2	118,4	118,1	118,6
USA	101,9	102,7	104,4	105,6	107,5	111,9
Japan	98,4	95,2	91,9	88,5	87,2	85,9

Quelle: AMECO-Datenbank Eurostat

6. Die deutsche Lohnentwicklung der vergangenen Jahre war Ausdruck einer typischen „beggar my neighbour“-Politik: Deutschland hat mit niedrigen Lohnstückkosten die euro-päischen Nachbarländer, insbesondere jene in der Euro-Zone, unterboten und dadurch Arbeitslosigkeit exportiert. 2006 lag der deutsche Exportüberschuss (bei Gütern und Dienstleistungen) bei 6,1% des BIP. Ein solch hoher Überschuss, der zu einem großen Teil gegenüber Ländern in der Euro-Zone entstand, muss zwangsläufig zu schweren Spannungen in der Europäischen Währungsunion führen. Denn hier sind Wechselkursanpassungen zum Ausgleich der Ungleichgewichte nicht mehr möglich. Daher muss die Lohnpolitik dazu beitragen, dass hohe Handelsbilanzüberschüsse (und Defizite bei Handelspartnern) gar nicht erst entstehen bzw. langsam wieder zurückgeführt werden. Eine Fortsetzung der deutschen Lohnzurückhaltung der vergangenen Jahre würde die Spannungen weiter verschärfen.
7. Wir plädieren für eine Verstetigung der Lohnentwicklung durch eine Tariflohnpolitik, die sich – im Grundsatz – an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung und der von der EZB festgelegten Zielinflation von 2,0 % orientiert. Wer allerdings der Abkehr vom Flächentarifvertrag und der Lohnflexibilisierung das Wort redet, müsste jetzt prozyklisch sehr hohen Lohnforderungen, die sich an den Gewinnsteigerungen orientieren, und in schwachen Jahren sehr niedrigen Steigerungen oder gar Lohnkürzungen das Wort reden. Dies halten wir für konjunktur- und verteilungspolitisch schädlich. Da die trendmäßige Produktivitätssteigerung (Arbeitsproduktivität je Stunde 2000-2006) bei 1,4% (schwankend zwischen 0,7 und 1,9% seit 2001) liegt, wäre eine realisierte Zunahme aller Arbeitsentgelte in allen Branchen um rund 3,5% vernünftig. Wer meint, dass der Produktivitätstrend verzerrt sei durch „entlassungsbedingte Produktivitätssteigerungen“, müsste auch andere, entgegenwirkende Verzerrungen einbeziehen wie zum Beispiel eine durch schlechte Kapazitätsauslastung verursachte schwache Produktivitätsdynamik. Wir halten derartige Bereinigungen für problematisch und beziehen uns daher auf den mittelfristigen Produktivitätstrend.
8. Manche Kommentatoren warnen vor zu starken Lohnsteigerungen angesichts einer noch labilen Konjunktur, weil sie Exporte und Investitionen gefährden würden. Dabei wird ü-

bersehen, dass Lohnsteigerungen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu konjunkturstabilisierendem Konsumwachstum führen, dass eine forcierte Exportüberschusspolitik nicht wünschenswert ist und dass angesichts der starken Gewinnentwicklung ein Einbruch der Investitionstätigkeit nicht zu befürchten ist; jedenfalls dann nicht, wenn eine produktivitäts- und damit kostenneutrale Lohnpolitik angestrebt wird und die Geldpolitik nicht restriktiv übersteuert. Wer kräftige Lohnsteigerungen in der jetzigen Phase für fragwürdig hält, muss sich zudem fragen lassen: wann denn dann?

9. In der Metallindustrie, die etwa die Hälfte der Arbeitsplätze in der Industrie repräsentiert, liegen die Produktivitätssteigerungen deutlich über dem erwähnten gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Die Gewinnsteigerungen sind kräftiger als im Durchschnitt der Volkswirtschaft. Alle, die eine Lohnentwicklung propagieren, die sich an der Branchenproduktivität und den Branchengewinnen orientiert, müssten nun deutlich höhere Lohnsteigerungen gutheißen. Wir lehnen eine solche Orientierung ab, weil sie zu einer unausgewogenen, nicht an Qualifikation und Leistung ausgerichteten sektoralen Lohnentwicklung führt. Wenn jedoch – wie zu befürchten – die Lohnentwicklung in den Dienstleistungssektoren wie in den vergangenen Jahren besonders schwach bleibt, weil hier auch die Produktivitätsentwicklung hinter dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätstrend zurückbleibt, dann halten wir es für vertretbar, ja wünschenswert, wenn die Lohnentwicklung in der Metallindustrie die Lohnschwäche in den anderen Sektoren teilweise kompensiert. Ein solcher Tarifabschluss in der Metallindustrie, der dann mehr als 3,5% Zuwachs je Stunde brächte, wäre sehr wohl mit gesamtwirtschaftlicher Stabilität vereinbar. Was die angemessenen Forderungen sind, um dieses Ziel zu erreichen, steht auf einem anderen Blatt, weil sie auch von taktischen Erwägungen abhängen.
10. Eine andere Variante besteht darin, zusätzlich zur produktivitätsorientierten Lohnpolitik im Flächentarifvertrag unternehmensspezifische Einmalzahlungen (Konjunkturbonus, bezogen auf die Metallindustrie) zu vereinbaren, die der jeweiligen Gewinnsituation Rechnung tragen. Die vor allem von manchen Arbeitgebern favorisierten Einmalzahlungen sind jedoch kein Ersatz für produktivitätsorientierte Lohnzuwächse, die dauerhaft Bestand haben sollten, weil weder die Produktivitätssteigerung noch die Inflation vorübergehende Einmaleffekte sind.
11. Einige Vertreter der Deutschen Bundesbank und der EZB haben Befürchtungen geäußert, dass zu kräftige Lohnsteigerungen in der deutschen Metallindustrie zu einer weiteren Straffung der Geldpolitik führen könnten, weil eine europäische Lohn-Preis-Spirale befürchtet wird. Wir teilen diese Befürchtungen nicht, denn es gibt nicht die geringsten Anhaltspunkte für eine bevorstehende „Lohnorgie“ in der Eurozone. Die Geldpolitik sollte sich nicht von spekulativen Ängsten leiten lassen. Allerdings darf die leicht unterdurchschnittliche deutsche Inflationsrate der vergangenen Jahre – vor allem Folge der Lohnzurückhaltung – nicht als Legitimation für über der Zielinflationsrate liegende Preissteigerungen in einigen anderen Ländern der Eurozone herhalten. Auch aus der Sicht der europäischen Geldpolitik müsste klar sein, dass jedes Mitgliedsland der Währungsunion seinen Verteilungsspielraum ausnutzen darf und auch ausnutzen sollte. Nicht legitim sind Zinsdrohungen gegen jene, die sich stabilitätsgerecht verhalten. Die von uns geforderten Lohnsteigerungen in der Metallindustrie von über 4 Prozent verlassen nicht den Rahmen einer gesamtwirtschaftlichen Lohnentwicklung, die mit der von der EZB gewählten Zielinflationsrate von 2% vereinbar ist.

Jürgen Kromphardt - Maßhalten ist die falsche Formel

link:

<http://www.ftd.de/wirtschaftswunder/index.php?op=ViewArticle&articleId=246&blogId=16> - comment

28. Februar 2007 10:10 Uhr

Vergangene Woche hat an dieser Stelle der Sachverständige Wolfgang Franz für tarifpolitisches Maßhalten plädiert. Der Berliner Ökonom Jürgen Kromphardt hält dagegen.

In Deutschland steigt die Beschäftigung wieder, nachdem der Funke von den Exporten endlich auf die Investitionen übergesprungen ist. Die Exporterfolge Deutschlands wurden erkaufte mit Lohnstückkosten, die weit hinter der Entwicklung im Euro-Raum zurückbleiben: Relativ zum Durchschnitt sanken sie seit 1998 um mehr als 10%. Auch gegenüber den USA und Großbritannien sind die Lohnstückkosten in Deutschland zurückgeblieben.

Die Kehrseite dieser Lohnkostenentwicklung war das schwache Wachstum der Nominallöhne (und davon abhängig der Renten), die beinahe Stagnation der Reallöhne und damit der Nachfrage nach Konsumgütern. Diese Nachfrage aber entscheidet, da sie die wichtigste Nachfragekategorie darstellt, über die Dauerhaftigkeit der wirtschaftlichen Aufwärtsentwicklung. Dagegen wird es kaum möglich sein, die Exporte durch Preis- und Lohnunterbietung der ausländischen Wettbewerber weiterhin ständig auszuweiten.

Deshalb ist es überfällig, den inflations- und verteilungsneutralen Verteilungsspielraum wieder auszuschöpfen. Er beläuft sich für die Gesamtwirtschaft auf ungefähr 3,5% (1,5% Trendrate der Arbeitsproduktivität plus tolerierte Inflationsrate der EZB von knapp unter 2%). Die Fortsetzung der bisherigen Nichtausschöpfung würde den Konsum weiter dämpfen und damit auch den Unternehmen keine Anreize setzen, ihre Produktionskapazitäten auszuweiten und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Weitere Lohnkostensenkung würde nur bewirken, dass die deutsche Wirtschaft bald wieder so lahmt wie bis 2005. Unternehmen stellen Leute ein, wenn sie erwarten, deren zusätzliche Produktionsmenge verkaufen zu können, nicht, wenn sie nur erfahren, die Arbeitskräfte seien preiswerter zu haben. Deswegen ist es auch nicht gerechtfertigt, das aktuelle, höhere Wachstum und die höheren Investitionen in Deutschland der „moderaten“ Tarifpolitik zuzuschreiben. Wenn das so wäre, müsste man fragen, wieso gerade jetzt diese Wirkung nach 25 Jahren Lohnzurückhaltung (mit einer Unterbrechung 1992/93) einsetzt? Und wieso ist das Wachstum in Irland und Spanien so hoch, obwohl dort die Löhne und Lohnstückkosten viel stärker steigen?

Nicht überzeugen kann das Argument, das auch bei Wolfgang Franz in seinem Gastkommentar im WirtschaftsWunder vom 21.2. durchschimmert, Lohnabschlüsse in Höhe des Verteilungsspielraums könnten die Unternehmen in zukünftig schlechterer Wirtschaftslage zu hoch belasten. Der Anstieg der Arbeitsproduktivität (insbesondere der trendmäßigen) wird dann

nämlich nicht wieder abgebaut; er bleibt vielmehr erhalten, auch wenn Produktion und Beschäftigung wieder zurückgehen. Nach Ansicht des Sachverständigenrates müsste sie dann wegen der angeblichen, theoretisch unter engen Annahmen ableitbaren, aber nicht empirisch beobachtbaren „Entlassungs-produktivität“ sogar ansteigen. Hier argumentiert der widersprüchlich, der gleichzeitig vor zu hohen künftigen Belastungen warnt.

Theoretisch gäbe es den Weg, Konfliktpotenzial aus den Tarifaueinandersetzungen herauszunehmen, indem man stärker auf Gewinnbeteiligung setzt. Aber Wolfgang Franz hat selbst die Hindernisse aufgezählt, die der Umsetzung dieses Ansatzes im Wege stehen. Insbesondere die mittelständischen Unternehmen, in der Rechtsform der Personengesellschaft oder des Einzelunternehmens, haben sich bisher dem Ansinnen widersetzt, ihre Gewinne offen zu legen.

Sich deshalb auf das Modell des Investivlohns abdrängen zu lassen, wäre fatal: Wird dieser im Unternehmen verbleibende Lohn statt einer Tariflohnerhöhung vereinbart, haben die Arbeitnehmer durch ihn weniger Einkommen zur Verfügung. Wird er zusätzlich zu der „normalen“ Lohnsteigerung gewährt, hat er zwar keinen negativen Effekt auf die Nominaleinkommen. Da die Unternehmen ihn aber als Lohnkosten betrachten und in die Preiskalkulation einbeziehen, führt er zu Preissteigerungen, die die Kaufkraft der verfügbaren Einkommen vermindern.

Fazit: Die Tariflöhne müssen endlich wieder im Ausmaß des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums steigen. Wer branchenorientierte Abschlüsse befürwortet, muss der Metallindustrie, in der die Produktivität weit stärker als in der Gesamtwirtschaft gestiegen ist, höhere Abschlüsse zugestehen.

Jürgen Kromphardt ist emeritierter Professor der VWL an der TU Berlin und war von 1999-2004 Mitglied des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung
