



Politische Ökonomie

Die deutsche Lohnpolitik sprengt die europäische Währungsunion

Am 18. März 2006 hielt Heiner Flassbeck an einer Tagung in Gersau ein Referat und gab uns dazu diesen Text ab, der in der Dezemberausgabe 2005 der WSI-Mitteilungen (Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut der Hans-Böckler-Stiftung) erschienen ist. Wir haben ihn leicht gekürzt und mit einem neuen Vorspann versehen. Flassbeck und Spieker zeigen in ihrem Beitrag auf, dass Deutschland seine Wettbewerbsposition über Jahre hinweg verbessern konnte, indem die Reallöhne tief gehalten wurden und weit hinter dem Produktivitätswachstum herhinkten. Dies führte nicht nur zu Stagnation und Erwerbslosigkeit, sondern zwang die Partnerländer in der EU-Währungsunion in ein Leistungsbilanz-Ungleichgewicht, das nur durch Transferzahlungen ausgeglichen werden kann und die Stabilität der Währungsunion akut gefährdet.

Die Parallelen zwischen der deutschen und der schweizerischen Wirtschaftsentwicklung sind offensichtlich. Wie in Deutschland, hinken auch hier zu Lande die Reallöhne tendenziell hinter der Produktivitätsentwicklung her (siehe Beitrag ›Umverteilung von Arbeit zu Kapital‹ auf Seite 13), das heisst, wir leben ›unter unseren Verhältnissen‹, es wird zu wenig konsumiert, das angesparte Kapital fliesst in andere Länder ab und treibt dort Länder, die ›über ihre Verhältnisse‹ leben, in Schulden und Abhängigkeit. Obwohl die Schweiz nicht in der EU-Währungsunion ist, funktioniert der Ausgleich über den Frankenkurs nicht, wie er in der Theorie sollte. Denn der Frankenkurs folgt nicht dem realen Wechselkurs, sondern wird von der Nationalbank faktisch an den Euro gebunden. Viele der Schlussfolgerungen, die Flassbeck und Spieker ziehen, treffen deshalb in gleicher oder ähnlicher Form auch auf die Schweiz zu.

Heiner Flassbeck

1950. Prof. Dr. Diplom-Volkswirt, ist Direktor der Division on Globalization and Development Strategies der UNCTAD in Genf und Professor an der Universität Hamburg.
e-mail: heiner.flassbeck@unctad.org

Friederike Spieker

1967. Diplom-Volkswirtin, Mitarbeiterin des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung in Berlin, zur Zeit im Erziehungsurlaub. e-mail: fspieker@dudey.de
Mitarbeit: Johann Jäckel

Europäische Währungsunion in der Krise

In der europäischen Währungsunion gärt es. Die Symptome der grossen Krise, die die junge Union erfasst hat, reichen inzwischen bis hin zu lautem Nachdenken führender Politiker über einen Austritt aus dem Verbund. Was ist geschehen? Eine Reihe von Ländern hat seit Beginn der Union massiv an



Wettbewerbsfähigkeit verloren. Ihr realer Wechselkurs¹, den es im Gegensatz zum nominalen Wechselkurs auch innerhalb einer Währungsunion noch gibt, hat sich aufgewertet. In der Vergangenheit kam in solchen Situationen regelmässig das Ventil einer nominalen Abwertung zum Einsatz. Dieses Ventil steht nun nicht mehr zur Verfügung, woraus viele im In- und Ausland schlussfolgern, nur ein Austritt aus der Währungsunion könne die Wettbewerbsfähigkeit der zurückgefallenen Nationen wiederherstellen.

Dieser Kurzschluss offenbart, dass die Ratio einer Währungsunion noch immer nicht verstanden wird – insbesondere nicht in Deutschland, dessen realer Wechselkurs sich abgewertet hat, womit das Land gegenüber seinen Währungsunionspartnern massiv an Wettbewerbsfähigkeit gewann. So wie die meisten Beobachter in Deutschland von Anfang an nur politische Gründe für die Teilnahme an der europäischen Währungsunion (EWU, auch Euroraum genannt) gelten liessen, sehen sie jetzt im Versagen der ›anderen‹ den entscheidenden Grund für die entstandenen Schwierigkeiten. Die Rolle Deutschlands beim Zustandekommen der Krise wird kaum problematisiert. Deutschland tut nach Ansicht der Mehrheit der deutschen Experten, der deutschen Bundesbank und zumindest implizit auch der europäischen Zentralbank, was es zum Abbau der Arbeitslosigkeit tun muss, ohne die Inflation in Europa anzuheizen: es versucht, seine Arbeitskosten zu senken. Mehr könne niemand von Deutschland erwarten. Und doch ist diese Position völlig unhaltbar – schlimmer noch, unvereinbar mit dem Wunsch nach dauernder Geldwertstabilität, der wie kein anderer die deutsche Position bei den Verhandlungen um die Gründung der EWU dominiert hat.

Leben gemäss den eigenen Verhältnissen

Der Zusammenschluss mehrerer Staaten zu einem Festkursverbund oder einer Währungsunion ist immer dann möglich und sinnvoll, wenn jedes der Partnerländer einsieht, dass die Änderung des Geldwertes in der Zeit, also Inflation oder Deflation, kein sinnvolles wirtschaftspolitisches Mittel ist. Aus dieser Erkenntnis folgt unmittelbar, dass auch Änderungen des Geldwertes im Raum, also Wechselkursänderungen, als Mittel der Wirtschaftspolitik ausgedient haben. Durchschauen die Menschen einmal, dass Inflation sie nur über die wahren Verhältnisse täuscht, lassen sie sich auch von einer Abwertung nicht mehr hinters Licht führen. Wenn die nationale Wirtschaftspolitik einschliesslich der Lohnpolitik diese Erkenntnis in die Realität umsetzt, ergeben sich in allen Ländern annähernd gleich niedrige Inflationsraten. Dann ist eine internationale Arbeitsteilung zwischen den Staaten bei festen Wechselkursen



beziehungsweise bei gleicher Währung möglich und sinnvoll, weil die Kosten von Wechselkurspekulationen und Wechselkursänderungen eingespart werden. Die internationale Arbeitsteilung innerhalb eines solchen Währungsraumes funktioniert dann nicht anders als die nationale.

Wie aber können in jedem Land gleich niedrige Inflationsraten erreicht werden? Indem in jedem Land anerkannt wird, dass man sich auf Dauer an seine Verhältnisse anpassen muss, also langfristig *weder über noch unter* seinen Verhältnissen leben kann. Das wiederum heisst, dass jedes Land mittel- bis langfristig genau so viel konsumiert, wie es produziert. Das bedeutet im Ergebnis, dass man im Durchschnitt der Jahre eine halbwegs ausgeglichene Leistungsbilanz aufweist.

Warum das so ist, lässt sich am Beispiel eines einzelnen Wirtschafts-subjektes veranschaulichen. Will dieses über seine Verhältnisse leben, also mehr Güter beanspruchen, als es selbst produziert, muss es sich verschulden. Dafür muss es einen Gläubiger finden, also jemanden, der ihm im wahrsten Sinne des Wortes glaubt, dass es auf Dauer in der Lage ist, die über sein derzeitiges eigenes Einkommen hinausgehenden Konsumansprüche eines Tages wieder zurückzahlen zu können, einschliesslich der vereinbarten Zinsen. Der Gläubiger leiht dem Schuldner von seiner Kaufkraft. Eines Tages muss der Schuldner dann unter seinen Verhältnissen leben, also weniger verbrauchen als er produziert respektive an Einkommen erzielt, um seine Schulden zu begleichen. Im langfristigen Durchschnitt muss er also gemäss seinen wirtschaftlichen Möglichkeiten leben. Anderenfalls wird dieses Wirtschaftssubjekt zahlungsunfähig, geht als Unternehmen pleite, verschwindet vom Markt oder muss als Privatperson durch Transferzahlungen unterstützt werden.

Das gilt auch umgekehrt: Wer unter seinen Verhältnissen leben, also sparen will, muss jemanden finden, der über seine Verhältnisse leben, sich verschulden möchte. Denn sonst kann der Sparwillige das Einkommen, aus dem er sparen will, gar nicht in der geplanten Höhe erzielen. Sein Einkommen beziehungsweise seine Kaufkraft besteht ja aus dem Gegenwert der Güter, die er produziert *und verkauft*. Leiht sich niemand von dem Sparwilligen die über dessen eigene Konsumpläne hinausgehende *geplante* Kaufkraft, bleibt der Sparwillige sozusagen auf seinem ›Überschuss‹ sitzen und realisiert in eben dieser Höhe kein Einkommen. Er mag zwar mehr produziert haben, als er konsumieren wollte, aber mit dem Verkauf dieses Güterüberschusses ist es nichts geworden, weil niemand bereit war, sich zu verschulden. Folglich ist es dann auch mit dem Sparen nichts geworden.

Es leuchtet also unmittelbar ein, dass ein potenzieller Schuldner nur



dann etwas über sein eigenes Einkommen hinaus konsumieren, also sich verschulden kann, wenn ein anderer bereit ist, auf die entsprechende Gütermenge, sprich: Kaufkraft zu verzichten, weil jedes Gut nur einmal verbraucht werden kann. Ebenso logisch ist der umgekehrte Fall: Ersparnis und Verschuldung gleichen sich immer aus, die ausgeliehene Kaufkraft ist immer gleich der verliehenen, die Kaufkraft insgesamt entspricht der Summe der Produktion. Diese kann nicht durch Sparen irgendeines oder beliebig vieler Wirtschaftssubjekte vermehrt werden.² Irgendwann muss der Sparer seine Gläubigerposition wieder auflösen, also *über* seine Verhältnisse leben, mehr verbrauchen, als er aktuell an Einkommen erzielt. Wenn er bis an sein Lebensende Gläubiger bleibt, muss er sein Vermögen vererben. Oder er verschenkt seine Konsumansprüche, sprich: erlässt seinen Schuldnern die Rückzahlung der Schulden, was ebenfalls nichts anderes als ein Transfer von Kaufkraft bedeutet.

Was auf ein einzelnes Wirtschaftssubjekt zutrifft, gilt hier ganz ähnlich für Staaten. Der Hauptunterschied besteht darin, dass eine Volkswirtschaft nicht Pleite gehen und vom Markt verschwinden kann wie ein Unternehmen, weil die im Land lebenden Menschen weiter existieren müssen. Tritt wegen Überschuldung, also mittel- bis langfristigem über die Verhältnisse Leben, Zahlungsunfähigkeit ein, gerät das Land in Abhängigkeit seiner Gläubiger, die es durch Schuldenerlass respektive Transferzahlungen aus der Krise führen müssen. Ausserdem kann ein Land nicht sterben, sein Zeithorizont ist nicht begrenzt wie der eines einzelnen Wirtschaftssubjektes. Es kann also im Falle einer anhaltenden Gläubigerposition nichts vererben, wohl aber Konsumansprüche verschenken, das heisst Schulden erlassen.

Die lohnpolitische Spielregel

Das wirft die Frage auf, wie man all diese Wirtschaftssubjekte zur Einhaltung der Regel bewegen kann, dass das Land insgesamt und langfristig nicht mehr verbrauchen darf, als es produziert. Entscheidend für die Frage, ob eine Volkswirtschaft sich relativ reibungslos an ihre Verhältnisse anpasst, sind die Lohnvereinbarungen. Hier werden die entscheidenden Weichen gestellt, da sich die Gewinne der Unternehmen eher passiv als Ergebnis von Lohnverhandlungen und vielen anderen Faktoren am Ende des Prozesses – residual – ergeben. In den Lohnverhandlungen wird aber nicht über Reallöhne, sondern nur über Nominallöhne verhandelt. Folglich muss solchen Verhandlungen eine Vorstellung zu Grunde liegen, wie sich das Preisniveau entwickeln wird. Idealerweise stützen sich hier beide Tarifparteien auf eine politische

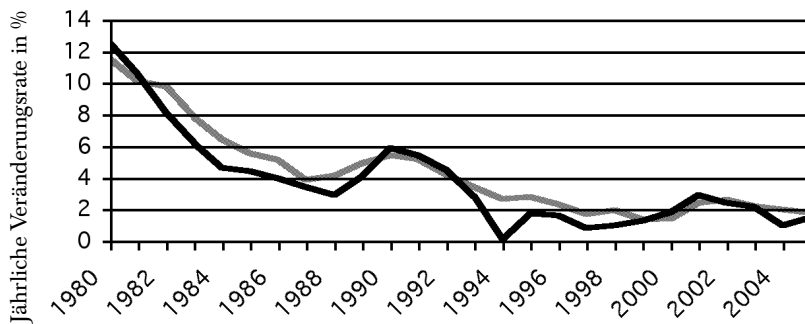


Norm, weil die Inflationsrate selbst in hohem Masse von den Tarifparteien determiniert wird.

Folglich lautet die Spielregel für die Lohnpolitik: Die Nominallöhne müssen im Durchschnitt einer Volkswirtschaft so steigen wie die Summe aus dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum³ und der Inflationsrate, die von der Gesellschaft im einheitlichen Währungsraum gewünscht wird. Dann steigen die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten in Höhe der Zielinflationsrate. Dass die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten mittelfristig den Anstieg der Preise bestimmen, liegt daran, dass alle in den Preis eines Gutes eingehenden Kosten letztlich auf dem Faktor Arbeit beruhen. Auch Kapitalkosten sind – wie alle übrigen Vorleistungen – Kosten ›vorgetaner‹ Arbeit, denn auch Maschinen sind irgendwann einmal mit Hilfe von Arbeit hergestellt worden.⁴ Wer dem theoretischen Argument nicht traut, lasse sich von der Empirie überzeugen, die in der folgenden Grafik sichtbar wird.

Wie die erwähnte Spielregel konkret in einem Land umgesetzt wird, hängt vom jeweiligen Lohnfindungsmechanismus ab. Je nachdem, ob Verträge zwischen grossen Tarifparteien, auf Branchen- oder Betriebsebene oder einzelwirtschaftlich ausgehandelt werden, können sehr unterschiedliche Lohnabschlüsse für einzelne Branchen, Betriebe, Regionen oder Qualifikationen zustande kommen.

Lohnstückkosten und Inflation in der EU



Abweichen von der Spielregel bei flexiblen Wechselkursen

Was geschieht, wenn sich ein einzelnes Land, das keiner Währungsunion angehört und entsprechend flexible Wechselkurse hat, nicht an die lohnpolitische Spielregel hält und, sagen wir, über seine Verhältnisse lebt? Wenn also Lohnvereinbarungen oberhalb der Produktivität plus Zielinflationsrate getroffen werden? Dann steigen die Lohnstückkosten dieser Volkswirtschaft und damit seine tatsächliche Inflation stärker als



die Zielinflationsrate, und die Geldwertstabilität in der Zeit nimmt ab. Halten sich gleichzeitig die Handelspartner der betrachteten Volkswirtschaft ihrerseits an die lohnpolitische Spielregel und streben sie die gleiche Zielinflationsrate an, nimmt auch die Geldwertstabilität des Landes *im Raum* ab. Die Währung des Landes wird durch die Devisenmärkte abgewertet oder muss in einem politischen Prozess im weitesten Sinne abgewertet oder zur Abwertung freigegeben werden.

Die Korrektur der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des Landes ist unumgänglich. Kein Land der Welt kann auf Dauer am Weltmarkt bestehen, wenn seine Unternehmen im Durchschnitt zu teuer produzieren. Hat einmal die Wettbewerbsfähigkeit infolge zu hoher Lohnsteigerungen gelitten, muss dieser Zustand korrigiert werden. Bei flexiblen Wechselkursen oder in jedem anderen Regime anpassungsfähiger Wechselkurse trägt eine nominale Abwertung den realen Verhältnissen wieder Rechnung.

Was geschieht im umgekehrten Fall, wenn ein Land mit flexiblen Wechselkursen unter seinen Verhältnissen lebt? Dann wertet sich seine Währung über kurz oder lang auf. Die Zunahme der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt wird so wieder abgebaut, die Inflationsdifferenz gegenüber dem Ausland ausgeglichen.

Das Brechen der Spielregel innerhalb der Währungsunion

Und wie stellt sich die Situation innerhalb einer Währungsunion dar? Welche Folgen hat ein Abweichen von der lohnpolitischen Spielregel durch ein einzelnes Mitgliedsland, wenn es mangels eigener Währung gegenüber den Partnerländern der Währungsunion kein Ab- oder Aufwertungsventil mehr gibt? In diesem Fall tritt das ein, was zuvor für ein einzelnes Wirtschaftssubjekt beschrieben wurde: Wer einmal über seine Verhältnisse lebt, verliert Marktanteile, weil er teurer anbieten muss als die ausländische Konkurrenz. Erst wenn eine Korrektur der Lohnentwicklung in gleicher Höhe nach unten erfolgt, kann die ursprüngliche Wettbewerbsfähigkeit zurückgewonnen werden. Geschieht dies nicht, gerät das Land in die Abhängigkeit seiner Währungsunionspartner, die ihm letzten Endes Transfers zahlen müssen.

Wer einmal unter seinen Verhältnissen lebt, gewinnt hingegen Marktanteile von seinen Währungsunionspartnern. Das Land, das seinen Gürtel enger schnallt, als es der von der Zentralbank vorgegebenen Zielinflationsrate plus Produktivitätsfortschritt entspricht, segelt im währungspolitischen Windschatten seiner Währungsunionspartner. Es muss nicht, wie im Fall flexibler Wechselkurse, mit einer nominalen Aufwer-



tung rechnen, die die reale Unterbewertung seiner Währung korrigiert und damit den Wettbewerbsvorteil zunichte macht. Denn Marktanteils-gewinne innerhalb der Währungsunion interessieren die Devisenmärkte nicht. Solange sich nicht die Auslandsposition der gesamten Währungsunion verändert, besteht für die Devisenhändler kein Korrekturbedarf. Sollte die Gläubigerposition der Währungsunion gegenüber Drittländern jedoch durch die gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit des einen Mitgliedes zunehmen und eine Aufwertung der Währung nach sich ziehen, trifft diese Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen auf den Drittmärkten alle Partnerländer der Währungsunion und nicht nur den ›Spielverderber‹. Folglich korrigiert eine solche Aufwertung die bereits verzerrten Verhältnisse *innerhalb* der Union nicht.

Doch unter den eigenen Verhältnissen zu leben, hat selbstverständlich binnenwirtschaftliche Konsequenzen. Der private Verbrauch muss sich auf langsamer wachsende reale Arbeitseinkommen stützen, was die Branchen, die von der inländischen Nachfrage abhängig sind, in Bedrängnis bringt. Letzten Endes müssen die Unternehmen auf die schwächere Nachfrageentwicklung im Inland mit geringeren Preissteigerungen als ursprünglich geplant oder sogar mit Preisnachlässen reagieren. Dabei kann die günstigere Entwicklung der Exporte die dämpfende Wirkung einer zurückhaltenden Lohnpolitik auf Dauer nicht ausgleichen, wenn der private Verbrauch ein grösseres Gewicht als der Außenhandel (Export und Importsubstitution) hat. Unabhängig davon gilt aber in jedem Fall, dass die dauerhafte Verschuldung des Auslandes in jenem Land, das den Gürtel enger schnallt, dieser Strategie gerade auch in einer Währungsunion eine klare Grenze setzt. Gemeint ist die Grenze der Zahlungsfähigkeit und des Übergangs in eine Transferunion, also in eine Gemeinschaft, in der die Länder, die vor der Zahlungsunfähigkeit stehen, von den übrigen Ländern der Gemeinschaft frei gehalten werden.

Halten sich die Partnerländer der Währungsunion, die durch die Strategie der Lohnzurückhaltung benachteiligt werden, bei den Lohnabschlüssen im Durchschnitt weiter an die von der Zentralbank vorgegebene Zielinflationsrate plus nationale Produktivität, verlieren sie laufend Marktanteile an die Abweichler. Auf Dauer ist dann eine Transferunion unvermeidlich. Kopieren die Partnerländer hingegen die Strategie, den Gürtel enger zu schnallen, können sie im Preissenkungswettlauf mithalten. Das bedeutet aber zwingend, dass die Zielinflationsrate in der Währungsunion nicht gehalten werden kann, sondern eine Abweichung *nach unten* erfolgt. Bei einer Zielrate von 2 Prozent nähert man sich dann unversehens der Deflation, deren Teufelskreis zu entkommen nur schwer möglich ist.

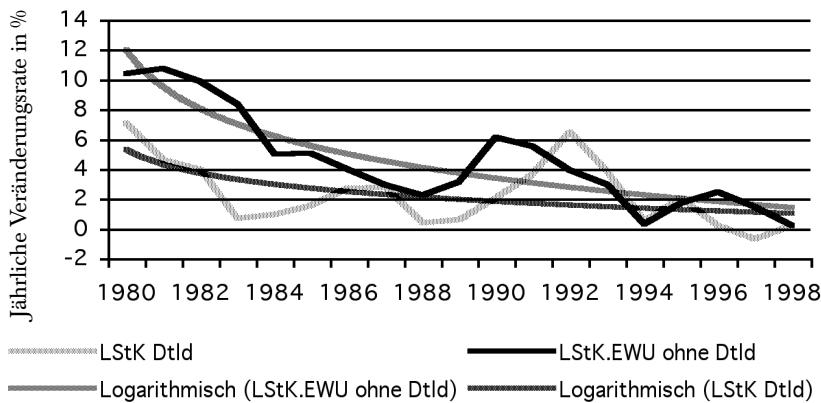


Politische Ökonomie

Die deutsche Ankerrolle auf dem Weg zur EWU

In welchem Masse Deutschland die Entwicklung zur EWU geprägt hat, kann man in der folgenden Grafik an der Konvergenz der europäischen Lohnstückkosten ablesen (gemessen in der Landeswährung). Während der gesamten 1980er-Jahre und bis zum endgültigen Übergang in die Währungsunion war Deutschland der Anker, an den sich die anderen jederzeit anpassten. Wie die Grafik verdeutlicht, hatte auch Deutschland nach der zweiten Ölpreisexplosion zu Beginn der 1980er-Jahre ein Inflationsproblem, weil die Wachstumsrate der Lohnstückkosten die von der deutschen Bundesbank gesetzte Inflationsnorm weit überstieg. Dennoch war das Land auch damals den europäischen Partnern in Sachen Kostendisziplin weit überlegen. Deutschland hatte 1980 mit Lohnstückkosten-Zuwächsen von 7 Prozent zu kämpfen. In den Ländern, die später die Partner in der Währungsunion werden sollten, lagen die entsprechenden Steigerungsraten deutlich und vor allem über einen viel längeren Zeitraum höher, 1983 waren es zum Beispiel mehr als 7 Prozentpunkte Unterschied zu (West-)Deutschland.

Lohnstückkosten in Deutschland und den übrigen EWU-Mitgliedsländern seit 1980 bis 1998



Deutschland erreichte schon Mitte der 1980er-Jahre die Norm von 2 Prozent, die bis in die Währungsunion hinein gültig bleiben sollte. Nur einmal noch, im Zuge der deutschen Wiedervereinigung, wurde diese Norm für kurze Zeit überschritten, vor allem, weil die Löhne in Ostdeutschland ohne jeden Kontakt zur dortigen Produktivität rasch an das Westniveau angeglichen werden sollten. Für Westdeutschland gab es in dieser Periode angesichts der boomenden Beschäftigung und sinkenden Erwerbslosigkeit zwar auch eine leichte Abweichung nach oben, ein Verlust an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen EWU-Partnern



dürfte hier aber nicht oder nicht in nennenswertem Umfang eingetreten sein.⁵

Aus diesem Befund folgt, dass Deutschland – übrigens schon seit dem Ende des zweiten Weltkriegs – bis zum Übergang in die EWU niemals ein von der Lohnpolitik induziertes Wettbewerbsfähigkeitsproblem hatte. Bis zum Ende des Bretton-Woods-Systems, dem Ende der Wechselkursanbindung an Gold zu Anfang der 1970er-Jahre ist das ohnehin evident und unbestritten. Aber auch danach war Westdeutschland immer das klassische Hartwährungsland in Europa und in der Welt, das heisst das Land, das die Massstäbe in Sachen Lohndisziplin und Stabilitätskultur für die anderen setzte.⁶ Wenn einmal ein Problem mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auftrat, dann war das einer überschießenden nominalen Aufwertung der D-Mark geschuldet, nicht aber einer aus dem Ruder geratenen Lohnpolitik.

Mit der Vorbereitung auf die EWU hat sich aber die Rolle der Lohnpolitik in Deutschland fundamental gewandelt. Nachdem ein von der Politik initiiertes Bündnis für Arbeit im Jahr 1996 beschlossen hatte, die »Produktivität für die Beschäftigung zu reservieren«, war die Zeit der Lohnpolitik als deutscher und europäischer Stabilitätsanker beendet (Flassbeck 2000). Schon die zweite Grafik zeigt, wie die deutschen Lohnstückkosten unter die Norm von 2 Prozent tauchten; besonders dramatisch aber wird die Entwicklung mit dem eigentlichen Beginn der Währungsunion im Jahre 1999. Wie der folgenden Grafik zu entnehmen ist, bewegen sich die übrigen Länder in der Union nur geringfügig über der Ziellinie von 2 Prozent, nämlich im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2004 um knapp 0,5 Prozentpunkt. Deutschland hingegen weicht von der Zielinflationsrate im gleichen Zeitraum um durchschnittlich 1,5 Prozentpunkte nach unten ab und ist 2004 sogar in die absolute Lohndeflation gefallen.

Lohnkosten in Deutschland und den übrigen EWU-Mitgliedsländern seit 1999





Damit hat Deutschland gerade zu dem Zeitpunkt die Ankerrolle aufgegeben, wo sie nötiger denn je gewesen wäre. Eine europäische Währungsunion, die sich ein Inflationsziel von knapp unter 2 Prozent gesetzt hat, kann nicht funktionieren, wenn im grössten und wettbewerbsstärksten Mitgliedsland die Lohnstückkosten stagnieren oder gar fallen. Das ist angesichts der Evidenz des Zusammenhangs von Lohnstückkosten und Inflation unbestreitbar. Dennoch wird dieser schlichte Zusammenhang ignoriert, weil seine explizite Anerkennung viele herkömmliche Vorurteile über den Haufen werfen würde.

Die Ratlosigkeit der europäischen Zentralbank

Derzeit fragt sich die ganze Welt, was in der EWU los ist, doch die entscheidende Institution, die europäische Zentralbank (EZB), scheint ratlos. Sie diskutiert zwar die Probleme im Allgemeinen, hütet sich aber, Klartext zu reden, obwohl die Fakten auf dem Tisch liegen. Erst mehr als sechs Jahre nach der absoluten Festschreibung der Wechselkurse in Europa meldete sich die EZB als Hüterin der Währung zu Wort. In ihrem Monatsbericht vom Mai 2005 gab sie implizit zu, dass die deutsche Lohnsenkungspolitik erhebliche Probleme für andere Länder und für die Währungsunion als Ganzes schafft.

Warum ist es so schwer, Ross und Reiter in dieser europäischen Krise eindeutig zu benennen? Nun, sobald das konkrete Ross und sein Reiter auftauchen, fallen manchen die Augen aus, weil sie nicht glauben können und wollen, was sie da sehen. Da erscheint in der Tat die unglaublich flexible deutsche Volkswirtschaft, die mehr als alle anderen mit ihren Löhnen nach unten abgewichen ist und folglich einige lahme Mitstreiter in Südeuropa aus dem Felde schlägt. Die mit Abstand flexibelsten Löhne hat Deutschland, das Land also, in dem die eigenen Politiker und ökonomischen Kommentatoren nicht müde werden, den unflexiblen Arbeitsmarkt und die unflexiblen Löhne zu rügen.

Vor Jahren schon wurde davor gewarnt, dass die Fortsetzung der deutschen Lohnsenkungspolitik einen enormen Sprengsatz für die EWU darstellt (Flassbeck 1997). Nicht zuletzt nach den Erfahrungen mit der deutschen Währungsunion war klar, dass die EWU unter diesen Bedingungen entweder in eine Deflationsspirale geraten oder sich, wie Deutschland nach 1990, zu einer Transferunion entwickeln würde, die Europa politisch in ein Desaster führen muss.

Laut EZB-Berechnungen sind die gesamten Arbeitskosten in Deutschland zwischen 1999 und 2003 jährlich um 1 Prozent weniger stark gestiegen als im Durchschnitt der Union. Die Produktivität stieg hingegen etwas stärker als in anderen Ländern, so dass die für die gesamtwirt-



schaftliche Wettbewerbsfähigkeit entscheidenden Lohnstückkosten (also Löhne minus Produktivität) sogar um 1,1 Prozent hinter den anderen Mitgliedsländern zurückgeblieben sind. Spanien zum Beispiel wich um 1,1 Prozent in der Gegenrichtung vom Durchschnitt ab, womit sich die deutsche Wettbewerbsposition gegenüber der spanischen um jährlich 2,2 Prozent verbesserte und die spanische Wirtschaft über die betrachteten vier Jahre hinweg in der Summe um fast 10 Prozent zurückfiel. Portugal weist gemäss dieser Rechnung schon eine Überbewertung auf, also einen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit in der Grössenordnung von 20 Prozent seit Beginn der Währungsunion.

Wie steht es mit Italien? Nach Berechnungen der EU-Kommission liegt dort die Wachstumsrate der Lohnstückkosten von 1999 bis 2004 bei durchschnittlich 2,8 Prozent, die deutsche bei 0,5 Prozent. Italien ist folglich von der Norm um 0,8 Prozentpunkte nach oben abgewichen, Deutschland um 1,5 Prozentpunkte nach unten. Italien hat inflationär gestündigt, Deutschland deflationär. Selbst wenn man, wie es die EZB anstrebt, mit der Inflationsrate etwas unter 2 Prozent bleiben will, führt kein Weg an der Erkenntnis vorbei, dass Deutschland der grössere Sünder ist. Da hilft auch die übliche Ausrede nicht, Deutschland habe an Wettbewerbsfähigkeit nur aufgeholt, was es im Zuge der Vereinigung verloren hat. Wenn dem so wäre, würde nicht Deutschland seine Exporterfolge feiern und Italien ›am Boden liegen‹. Ausserdem zeigt unsere langfristige Betrachtung der Lohnstückkosten und die Würdigung der Tatsache, dass Deutschland der Anker des europäischen Währungssystems war, dass das vermutete langfristige Problem nicht existiert.

Die EZB klagt in ihrem Bericht zwar sehr deutlich über unflexible Arbeitsmärkte in einigen Mitgliedsländern, sie zieht jedoch keine Schlussfolgerungen daraus. Die Tatsache, dass Deutschland gemäss den EZB-Berechnungen Löhne aufweist, die wesentlich schneller und stärker auf Marktsignale und Schocks reagieren als in anderen Ländern, wird nicht genannt. Selbst die nahe liegende Schlussfolgerung, dass sich die Länder Südeuropas der deutschen Flexibilität anpassen müssen, um für die Union die von der EZB geforderte ›marktgerechte‹ Arbeitsmarktflexibilität zu schaffen, zieht die EZB nicht. Sie hätte dann ja erklären müssen, wieso auch in Deutschland mit seinen hoch flexiblen Löhnen die Erwerbslosigkeit nicht verschwindet, sondern vielmehr steigt. Noch schlimmer aber ist, wie die obersten Währungshüter Europas verschweigen, dass ein europäischer Arbeitsmarkt nach Art der Deutschen auch für ihr eigenes und einziges Ziel, die Preisstabilität, ein Desaster wäre. Weil die EZB ausser Frage steht, dass die nationalen Lohnstückkosten für die Erklärung der nationalen Preissteigerungsraten entschei-



dend sind, sind natürlich auch die europäischen Lohnstückkosten für Europas Inflation entscheidend.⁷ Die deutsche Lohnsenkungspolitik, übertragen auf die gesamte Union, führt aber direkt in die Deflation.

Erwerbslosigkeit und Lohndeflation

Gegen solche einfachen und – gerade im Lichte der deutschen Währungsunion⁸ – schwer zu widerlegenden Überlegungen zur Logik der Lohnpolitik in der Währungsunion wird man einwenden, in Deutschland herrsche doch hohe Erwerbslosigkeit, und daher müsse es auch in einer Währungsunion möglich sein, über sinkende (bzw. gegenüber der Produktivität zurückbleibende) Reallöhne wieder eine Vollbeschäftigung herzustellen. Doch auch dieser Einwand führt in die Irre. Denn das Muster, die Entstehung neoklassischer Erwerbslosigkeit zu erklären, ist fast deckungsgleich mit dem Muster, den Verlust von Wettbewerbsfähigkeit mit stark steigenden Löhnen zu erklären. Das Leben über die Verhältnisse, das in der Währungsunion mit dem Verlust der Wettbewerbsfähigkeit bestraft wird, ist sozusagen ein Synonym für die neoklassische Vorstellung von unsolider Lohnpolitik.

Kurzum, die Mär von den zu hohen deutschen Arbeitskosten ist in jeder Hinsicht leicht widerlegbar. Nicht Deutschland hat in der Vergangenheit über seine Verhältnisse gelebt, sondern die Länder, deren Währungen regelmässig abgewertet werden mussten. In jüngster Vergangenheit hat gerade Deutschland massiv versucht, der neoklassischen Arbeitslosigkeitsthese entsprechend die Reallöhne zu senken. Das hat zwar die Wettbewerbsfähigkeit in der Währungsunion und gegenüber dem Rest der Welt dramatisch verbessert, zum Abbau der Erwerbslosigkeit aber gerade nicht beigetragen. Wenn es noch eines Beweises bedurfte hätte, dass die deutsche Arbeitslosigkeit nicht vom Typ Neoklassik ist, hiermit wäre er erbracht.



Anmerkungen

- 1 Der reale Wechselkurs bezeichnet das Verhältnis, zu dem ein repräsentativer Güterkorb eines Landes gegen den repräsentativen Güterkorb eines anderen Landes getauscht werden kann. Der reale Wechselkurs trägt also den Inflationsdifferenzen zwischen Volkswirtschaften Rechnung. Die Währung des Landes mit der höheren Inflation wertet real auf, sofern der nominale Wechselkurs nicht entsprechend fällt.
- 2 Diese Rechenlogik scheint übrigens manch einem ›Wirtschaftsexperten‹ nicht ganz geläufig zu sein, denkt man an die Diskussion um die öffentliche Verschuldung. Dass nämlich hinter jedem Euro, den der Staat schuldet, ein Gläubiger stehen muss (und Gläubiger sind zum grossen Teil inländische Sparer und Steuerzahler), wird oft ausgeblendet.
- 3 Hier wie in allen folgenden Ausführungen ist selbstverständlich ein Trend der Produktivität gemeint und nicht ein einzelner Jahres- oder gar Quartalswert.
- 4 Ein weiterer Faktor, von dem die Inflationsrate abhängt, sind die Importpreise, in einem rohstoffarmen Land wie Deutschland namentlich die Rohstoffpreise. Diese werden aber nicht direkt von den Wirtschaftssubjekten im Inland bestimmt, allenfalls durch ihr Nachfrageverhalten mitbeeinflusst und stehen insofern nicht als Instrument zur Einhaltung der ›Spielregel‹ zur Verfügung.
- 5 Die Datenlage ermöglicht keine exakte Trennung von Ost- und Westdeutschland.
- 6 Das gilt im Übrigen selbst für die Phase einer ausgesprochen aggressiven Lohnpolitik Mitte der 70er Jahre. Damals stiegen im Rest der Welt Löhne und Lohnstückkosten noch weit stärker als in Deutschland.
- 7 Auf europäischer Ebene ist der Zusammenhang sogar noch enger, weil Europa als Volkswirtschaft geschlossener ist als seine Mitgliedsländer, der Anteil der Importkosten an den Gesamtkosten folglich geringer ist.
- 8 Es ist nicht nachzuvollziehen, wie beispielsweise H.-W. Sinn, der die zu hohen Lohnkosten in Ostdeutschland und die daraus folgenden Probleme weitgehend korrekt analysiert, die Transferprobleme, die Deutschland in der EWU schafft, vollständig ignoriert. Mehr noch: würde man seinen Vorschlägen folgen, die Löhne und die Lohnnebenkosten in Deutschland dramatisch – nämlich 10 bis 15 Prozent – absolut zu senken (Sinn 2003), wäre eine europäische Transferunion deutschen Ausmasses oder eine tiefe Deflation unabwendbar.

Literatur

- Flassbeck, H.: Und die Spielregeln für die Lohnpolitik? – Über Arbeitnehmereinkommen und Wettbewerbsvorsprünge einer Volkswirtschaft in der europäischen Union. Frankfurter Rundschau vom 31.10.1997
- Flassbeck, H. (2000): Wie reserviert man die Produktivität für die Beschäftigung? Diskussionspapier für die Homepage www.flassbeck.de.
- Flassbeck, H. und F. Spiecker (2000): Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich. Eine Studie für die Hans-Böckler-Stiftung und den Bundesvorstand des DGB, erschienen am 4. 10.2000 in einer Kurzfassung unter dem Titel ›Das Geheimnis der Vollbeschäftigung‹ im Handelsblatt und in einer leicht gekürzten Fassung unter dem Titel ›Reallöhne und Arbeitslosigkeit: Es gibt keine Wahl‹ in WSI-Mitteilungen 11.
- Sinn, H.-W. (2003): Ist Deutschland noch zu retten? München.
- Weber, A. (2005): European Financial Integration and Monetary Policy – Public lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies, Geneva