

Zur Arbeitskosten-Legende

Inhalt:

- 0. Vorbemerkung
- 1. Arbeitskostenentwicklung
- 2. Lohnstückkostenentwicklung
- 3. Primärverteilung
- 4. Arbeitskostenniveau und Investitionen
- 5. Fazit

0. Vorbemerkung

Im Zuge der mehrjährig geführten "Standortdebatte" hatte die frühere konservativ-liberale Bundesregierung im Verein mit den Medien eine umfassende "Hirnwäsche" der einfachen Bürger erreicht: die große Mehrheit in Deutschland war zu der Einsicht "bekehrt" worden, die deutschen Arbeitskosten seien viel zu hoch und daher für den "Standort" schädlich.

Inzwischen ist diese "Hirnwäsche" unter der neuen Bundesregierung und ihrem Kanzler Schröder in subtilere Form überführt, aber keineswegs bereits aufgegeben worden. Erst am Anfang des Monats Februar hatte G. Schröder in einem ARD-Interview den Fakt von überhöhten Arbeitskosten wiederum als ein „Hauptproblem für Deutschland“ ohne Einschränkung zugestanden. Dies ist keineswegs ein "Ausrutscher" oder bloßer Zufall. /1/

Nachstehend soll versucht werden, den Problemkreis der Arbeitskosten inhaltlich zu verdeutlichen und zu einer sachlichen Bewertung zu gelangen. Dabei wird auf neuere Veröffentlichungen in der Fachpresse zugegriffen.

1. Arbeitskostenentwicklung

1.1 Arbeitskosten als Begriff

Nach deutscher Statistik werden den "Arbeitskosten" alle Lohnbestandteile zugeordnet, die über die direkte Zurechnung je Beschäftigten als Bruttoeinkommen gezahlt werden, sowie auch jene personalbezogenen Kosten der Unternehmen und Institutionen, die hiervon getrennt aufgewendet oder zweckgebunden an Dritte abgeführt werden.

Letztere werden oft unter dem Begriff der "Lohnnebenkosten" abgegrenzt, die außerhalb von Bruttolöhnen aus gesetzlichen oder betrieblichen Gründen als Kosten entstehen, wie z.B. für Sozialbeiträge der Arbeitgeber, berufliche Bildung, sonstg. personalbedingte Sonderkosten.

Hiervon verschieden ist der Begriff "Lohnzusatzkosten" zu verstehen, der leider oft mit dem viel geringeren Umfang der "Lohnnebenkosten" gleichgesetzt oder aber verwechselt wird.

Zu den "Lohnzusatzkosten" rechnen alle jene Arbeitskosten, die über die tariflichen Bruttolöhne je Beschäftigten (im Sinne der Grundvergütung) hinausgehen.

Das sind also neben den o.a. "Lohnnebenkosten" der Unternehmer selbst auch noch echte Bruttolohnkosten aus Sonderregelungen für Beschäftigte. Zu letzteren zählen z.B.: Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Lohnfortzahlung im Krankheitsfalle, Prämien, Abfindungen u.ä.m.

Diese "Zusatzkosten" im Rahmen der Lohnzahlungen sind übrigens betrieblich oder tariflich vereinbart und steuerpflichtig. /2/

Ergänzend sei noch erwähnt, daß nach US-amerikanischem Sprachgebrauch die "Arbeitskosten" bereits als Verhältniszahl der Lohnkosten zum Bruttoproduktionswert interpretiert werden - ein völlig anderer Sachinhalt.

Es bleibt festzuhalten: Bruttolohneinkommen und unternehmensseitige "Lohnnebenkosten" bilden zusammen die "Arbeitskosten". Die deutsche Statistik kennt dafür auch den Begriff "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" gemäß Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung (VGR).

1.2 Dynamik deutscher Arbeitskosten

Diese Arbeitskosten entwickelten sich in Deutschland im Vergleich zu einigen wichtigen Industrieländern wie folgt (auf Basis 1000 ECU) je beschäftigten Arbeitnehmer:

Jahr BRD* Fr. GrB. It. Es. EU 15 USA Japan

1991	23,7	25,8	21,0	26,2	21,2	23,6	27,0	28,1
1992	26,6	27,4	20,9	26,6	22,7	25,0	27,1	28,9
1994	30,2	29,9	21,4	23,7	20,6	26,1	31,1	40,1
1996	32,3	31,9	21,9	25,6	21,6	27,8	31,2	36,1
1998p	32,4	32,9	29,7	27,7	21,9	29,8	39,3	36,4

(BMfA, "Statistisches Taschenbuch '98", Pkt. 9.6
p=Schätzung BMfA, * BRD=Gesamtdeutschland)

Diese offiziellen Angaben des BMfA sind auf der ECU-Basis durchaus international vergleichbar, und sie zeigen folgendes:

Die Arbeitskosten sind im Durchschnitt je beschäftigten Arbeitnehmer 1998 in den USA, Japan und Frankreich sogar höher als in der BRD. In den letzten drei Jahren haben sich die Arbeitskosten in der BRD kaum noch erhöht, im Unterschied zu den USA, Italien, Großbritannien und Frankreich.

Im EU-15Durchschnitt sind in diesen drei Jahren die Arbeitskosten auf fast 111 % angestiegen, in der BRD "nur" auf 101 %.

Ferner zeigt sich: das Niveau der Arbeitskosten ist in der BRD durchaus niedriger als bei wichtigen internationalen "Hauptkonkurrenten", und es liegt im Vergleich zum EU-Durchschnitt nur mit 108,7 % erstaunlich wenig darüber.

Eine Ausgliederung der westdeutschen Arbeitskosten ist aus obigen tabellarischen Angaben nicht möglich. Nach anderen Quellen jedoch lagen 1997 die westdeutschen mit 104,9 % über den gesamtdeutschen Arbeitskosten, die ostdeutschen dagegen nur bei 78,1 % wesentlich darunter.

(G. Heismann, "Die entfesselte Ökonomie", Rowohlt 1999, S. 119)

1.3 Lohnnebenkosten

Innerhalb der Arbeitskosten je Stunde lassen sich die Lohnnebenkosten für 1992 im internationalen Vergleich wie folgt als %-Anteil abgrenzen (auf Basis ECU):

	West-deutschland	Ost-deutschland	Fr.	Gr.B.	It.	Esp.	NL
in %	23,5	22,2	31,4	15,4	29,6	26,4	25,1

in ECU 5,44 2,66 6,00 2,02 5,55 3,99 4,84

(BMfA, "Stat. Taschenbuch '98", Pkt. 9.11)

Für dieses letzte verfügbare Vergleichsjahr 1992 lagen die %-Anteile der Lohnnebenkosten an den gesamten Arbeitskosten in der BRD noch unter denen von Frankreich, Italien, Spanien und Niederlande.

Selbst in absoluter ECU-Höhe lagen hier Frankreich und Italien noch vor Westdeutschland.

1.4 Lohnzusatzkosten

Im Unterschied zu den Lohnnebenkosten reichen die statistischen Daten für die Lohnzusatzkosten bis zum Jahre 1997, allerdings auf DM-Basis gerechnet und nur in %-Anteilen zu den gesamten Arbeitskosten je Stunde.

Hiernach ergibt sich folgendes Bild:

West- deutschland	Ost- Fr.	Ost- Gr.B.	Ost- It.	Ost- Esp.	Ost- NL
%-Anteil 21,6	14,4	15,4	8,2	15,2	11,3 16,0

(BMWi, "Wirtschaft in Zahlen '98", S. 23/24)

Hier zeigt der Unterschied zwischen West- und Ostdeutschland das Gewicht jener Lohnzusatzkosten, die hinsichtlich Urlaubsund Weihnachtsgeld, Prämien sowie berufliche Bildung von den Unternehmen gezahlt werden, während die gesetzlichen Sozialkostenanteile an den Arbeitskosten hierbei gleich hoch sind. Für Ostdeutschland liegen also die "Lohnzusatzkosten" relativ niedriger als in Frankreich, Italien und den Niederlanden.

Es ist also keineswegs so, daß die Arbeitgeber in der BRD einen besonders hohen Anteil an den Sozialleistungen überhaupt zu tragen hätten, wie oft suggeriert wird.

Im internationalen Vergleich liegt der Arbeitgeberanteil an den gesamten staatlichen Sozialleistungen für 1994 wie folgt:

Deutschland	Fr.	Gr.B.	It.	Esp.	NL
%-Anteil 38,4	49,1	45,7	46,5	50,3	20,2
Arb.geber					
%-Anteil d. 26,7	21,5	43,9	35,0	29,6	16,3
Staates					

(BMfA, "Euro-Atlas Soziale Sicherheit", Ausg. 1997, S. 13)

Niedriger als in Deutschland liegen diese Arbeitgeberanteile an den gesamten Sozialausgaben auch in Portugal, Luxemburg, Irland und Dänemark.

Dafür ist in diesen Ländern der staatliche %-Anteil an den gesamten Sozialleistungen weitaus höher als in Deutschland, ebenso wie in Italien, Großbritannien und Spanien, der dann allerdings aus Steuern getragen wird.

1.5 Schlußfolgerungen zu den Arbeitskosten

Generell sind die deutschen Arbeitskosten nicht infolge der "Lohnnebenkosten" überhöht. Die gesamten Sozialleistungen in Deutschland werden von den Arbeitgebern keineswegs relativ höher finanziert als in wichtigen europäischen Konurrenzländern.

Die Arbeitskosten insgesamt sind in Deutschland niedriger als in den USA,

Japan und Frankreich sowie nur 8,7 % höher als der EU-15-Durschschnitt.

Innerhalb der deutschen Arbeitskosten gibt es allerdings betriebliche und tarifliche Zahlungen vor allem in Westdeutschland, die als reguläre Bruttolohnanteile gezahlt werden und die den "Lohnnebenkosten" nicht zuzurechnen sind. Sie repräsentieren das besondere westdeutsche Lohneinkommensniveau, das in harten Tarifkämpfen errungen wurde, aber nichts mit der Sozialgesetzgebung zu tun hat.

2. Lohnstückkostenentwicklung

2.1 Lohnstückkosten als Begriff

Die Arbeitskosten ("Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit") besagen hinsichtlich ihrer absoluten Höhe und ihrer Tendenz nichts darüber, ob sie volkswirtschaftlich gerechtfertigt oder international wettbewerbsbelastend sind. Erst im Vergleich zur Arbeitsleistung ergeben sich Kriterien zur Bewertung der Arbeitskosten.

Lohnstückkosten sind eine Kennzahl, die das Verhältnis von Arbeitskosten zur Produktivität ausdrückt. Steigende oder fallende Lohnstückkosten zeigen im internationalen Vergleich die sinkende oder steigende Wettbewerbsfähigkeit infolge der Veränderung der Arbeitskosten.
(In der USA-Statistik wird diese Kennzahl selbst als "Arbeitskosten" interpretiert.)

Die deutschen Arbeitskosten, wie hoch sie auch sind, müssen also stets im Verhältnis zur Produktivität bewertet werden, die z.B. in Westdeutschland eine europäische Spitzenposition besetzt.

2.2 Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Nach Berechnungen des IfW in Kiel lagen die Arbeitskosten und die Produktivitäten für 1997 im europäischen Niveau-Vergleich (auf ECU-Basis) wie folgt:

Land	Arbeitskosten (1)	Produktivität (2)	relative
			Lohnstück- kosten = (1):(2)
(Westdeutschl. = 100%)			
BRD insges.	95,3	92,9	102,6
Ostdeutschland	74,4	60,4	123,2
Belgien	107,6	97,6	110,2
Frankreich	95,6	95,3	100,3
Niederlande	94,4	85,4	110,5
Finnland	93,8	81,4	115,2
Österreich	89,5	90,9	98,5
Italien	79,9	85,3	93,7
Irland	71,8	69,5	103,3
Großbritannie	68,0	71,7	94,8
Spanien	66,9	62,0	107,9
Portugal	37,4	34,5	108,5

(Zitiert nach: G. Heismann, "Die entfesselte Ökonomie", Rowohlt Berlin 1999, S. 119; sowie eigene Berechnung)

Daraus folgt, daß die relativ zu Westdeutschland (1997) errechneten Lohnstückkosten im Niveau-Vergleich nur in Italien, Großbritannien und Österreich

günstiger liegen. Wesentlich ungünstiger liegen sie dagegen u.a. in Finnland, den Niederlanden, Belgien und Spanien.

Für Ostdeutschland ergibt sich hier die deutlich ungünstigste Position.

Für den internationalen Zeitvergleich der Entwicklung der Lohnstückkosten (als Zeitreihe) ist allerdings eine Ausschaltung der Preisinflation in den Arbeitskosten geboten.

Die realen Lohnstückkosten entwickelten sich (auf ECU-Basis) demnach (gegenüber 1991 = 100) wie folgt:

Jahr	D	Fr.	Gr.B.	It.	Esp.	EU-15	USA	Japan
1995	97,8	98,3	93,8	90,1	93,7	95,4	100,1	101,9
1996	96,6	98,3	93,0	90,0	93,5	94,8	98,8	101,8
1997	94,4	97,5	92,8	90,5	93,2	93,8	99,0	100,3

(BMfA, "Stat. Taschenbuch '98", Pkt. 9.10; umbasiert)

In vorliegenden Daten spiegeln sich noch die Wechselkursänderungen der nationalen Währungen wider. Hier ist die BRD an den Folgen z.B. von DM-Aufwer-

tungen negativ betroffen. Im Vergleichszeitraum (1991 bis 1997) stieg der Außenwert der D-Mark gegen 18 Industrieländern auf 103,4 % und gegenüber den Währungen der EU-Länder auf 108,6 %.

Um die Verzerrungen durch Wechselkurse auszuschalten, werden die Lohnstückkostenentwicklungen in nationaler Währung der verschiedenen Länder verglichen.

Zusätzlich wird zwischen nominalen und realen Lohnstückkostenindizes unterschieden. Letztere schalten die Preisinflation bei den Arbeitskosten aus. Danach ergibt sich (für 1991 = 100):

Realer Lohnstückkostenindex

	1995	1996	1997
Deutschland	97,6	96,4	94,1
Frankreich	99,7	102,3	99,8
Italien	90,2	90,5	91,0
Großbritann.	93,9	93,7	94,1
USA	99,3	99,2	99,6
Japan	104,7	103,2	104,5

(IG Metall, "Daten für Metaller '98", S. 98; umbasiert)

Somit zeigt sich, daß Deutschland seit 1991 bezüglich der realen Lohnstückkosten eine vergleichsweise günstige Entwicklungstendenz aufzuweisen hat, die besser ist als die der anderen Vergleichsländer, mit Ausnahme Italiens.

Die deutsche Stagnation der realen Bruttolöhne in den letzten Jahren wirkte sich hierin aus. 1997 war Deutschland das einzige hochentwickelte Industrieland, dessen Lohnstückkosten überhaupt sanken.

3. Primärverteilung

Die Arbeitskosten entstehen im Zuge der volkswirtschaftlichen Primärverteilung des jährlichen Volkseinkommens im marktwirtschaftlichen Gesamtprozeß, der auch von tariflichen, betrieblichen und gesetzlichen Regelungen bestimmt wird.

Um die Klage über angeblich zu hohe Arbeitskosten in der BRD zu bewerten, ist auch eine Rückschau auf die faktischen Ergebnisse der Primärverteilung sinn-

voll:

Jahr	Volkseinkommen (Mio. DM)	Lohnquote bereinigt	Gewinnquote	Änderung d. Gewinnquote
1994	2.510.020	72,3	27,7	+1,1 Pkt.
1995	2.615.080	71,8	28,2	+0,5
1996	2.674.220	71,0	29,0	+0,8
1997	2.746.670	69,4	30,6	+1,6

(BMfA, "stat. Taschenbuch '98", Pkt 1.8/1.9)

Damit ist gezeigt, daß die Lohnquote ab 1993 bis 1997 um 4,0 Prozentpunkte gesenkt wurde. Dementsprechend stieg die Gewinnquote.

Während das Volkseinkommen 1997 um insgesamt 72,5 Mrd. DM anwuchs, flossen bei diesem Zuwachs 44 Mrd. DM mehr in die Gewinneinkommen als mit der 1996-er Gewinnquote gerechnet. Dieser Rückgang der Lohnquote 1997 war ein wirksames Mittel zur gesteigerten Gewinnexplosion.

Von 1994 bis 1997 sind allein durch den Rückgang der Lohnquote insgesamt (kumulativ) 106 Mrd. DM zusätzlich in die (Brutto-) Gewinneinkommen geflossen.

Zusätzlich stieg durch die weitere Absenkung der Sätze von Gewinnsteuern in diesem Zeitraum die gesamte Gewinnsteuersumme nur um 10,5 Mrd. DM an. (WSI-Mitteilungen, Nr. 10/98, S. 678)

Diese Fakten sind ebenfalls nicht geeignet, die Klagen über zu hohe Arbeitskosten in der BRD zu stützen.

Übrigens ist die Lohnzurückhaltung der letzten Jahre auch eine wesentliche Voraussetzung für die westdeutschen Exportüberschüsse, die aber ihrerseits zur Aufwertung der D-Mark führten und damit letztlich enorme Wettbewerbsverluste in der deutschen Außenwirtschaft einbrachten. /3/

4. *Arbeitskostenniveau und Investitionen*

4.1 Problemstellung

Zu den griffigen Legenden der "Standortpolitik" zählt die Aussage, die Verminderung der Arbeitskosten, speziell auch der Lohnnebenkosten, führe zu höheren Investitionen und damit zu neuen Arbeitsplätzen. Suggeriert wird, daß ein wirtschaftsendogener Auftrieb für Erweiterungsinvestitionen aus Lohnkosteneinsparungen erfolge. Es wird sogar die These eingeführt, eine sinkende Lohnquote schaffe die Voraussetzungen für die Zunahme von Arbeitsplätzen.

4.2 Problemdiskussion

Hier ist daran zu erinnern, daß nicht die Höhe der Arbeitskosten die Höhe der Gewinne bestimmt, sondern die Lohnstückkosten im Verhältnis zu den Stückgewinnen. Fallen die Lohnstückkosten oder steigen sie geringer als bei den internationalen Konkurrenten, erhöhen sich die Renditen der Unternehmen. (Vergl. hierzu auch Punkt 2.2)

Nach DGB-Angaben bewegen sich die nominalen Lohnstückkosten in Westdeutschland zwischen 1993 und 1997 auf fast gleichbleibendem Niveau,

Zur Arbeitskosten-Legende

während sich die Stückgewinne auf 124,8 % kontinuierlich erhöhten. ("DGB-Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik", Nr. 4/98, S. 25)
Dies mußte zur deutlichen Erhöhung der Renditen der Unternehmen führen.

Aber selbst eine Wertung allein der Anteile der Personalkosten am Umsatz der Unternehmen im Zeitablauf zeigt schon die Gewinntendenz an. So z.B. für folgende 10 große Konzerne der deutschen Industrie:

	Personalkosten-%-anteil am Umsatz		Umsatzrenditen in Prozent	
	1993	1997	1993	1997
Bosch	43,2	35,6	3,3	3,3
Bayer	36,0	30,7	0,9	6,0
Daimler-Benz	34,9	29,2	5,7	9,9
Mannesmann	34,5	24,3	*	3,5
Thyssen	33,3	25,9	*	4,5
Hoechst	31,8	25,2	*	9,2
BASF	30,2	26,5	3,2	7,0
Volkswagen	26,5	20,3	3,8	10,4
BMW	24,7	18,3	*	3,4
	20,2	17,4	2,7	4,1

(G. Heismann, "Die entfesselte Ökonomie", Rowohlt 1999, S. 112, 114; * Verlust oder Minus)

Hiernach haben diese Großkonzerne zwischen 1993 und 1997 ihre Personalkosten rigoros um insgesamt 46,3 Mrd. DM gedrückt und dafür eine beispiellose Entlassungswelle entfesselt. Damit wurden die Umsatzrenditen deutlich gesteigert, wenngleich ein bedeutender Anteil der Lohnkosteneinsparung offenbar im Preiskampf u.a. auf den Exportmärkten "verpulvert" wurde.

Nach der hiermit möglichen Lohnstückkostensenkung seit 1993 wird man jedoch vergeblich nach adäquaten neugeschaffenen Arbeitsplätzen in diesen Großkonzernen suchen.

Die Finanzierungslage der deutschen Produktionsunternehmen entwickelte sich seit 1993 insgesamt positiv. Die Brutto-Investitionen blieben dagegen mehr oder weniger stagnierend. Hierzu folgende Angaben:

In Mrd. DM	1993	1994	1995	1996	1997
Brutto-Investitionen	366,1	369,8	382,1	374,6	381,4
Nicht entnommene Gewinne	16,7	15,7	54,8	43,8	74,3
Flüssige Mittel (Cash)	818,0	678,4	826,7	965,7	969,1

(WSI-Mitteilungen, Nr. 10/98, S. 679)

Dies zeigt: Die Unternehmen haben ihre Brutto-Investitionen 1997 gegenüber 1993 nur um 15,3 Mrd. DM erhöht, während ihre nichtentnommenen Gewinne um 57,6 Mrd. DM und ihre flüssigen Mittel um 151,1 Mrd. DM anwuchsen. Gleichzeitig stiegen aber ihre Geldvermögen (einschl. Wertpapiere) insgesamt um 714,1 Mrd. DM an. (a.a.O.)

Damit wird ersichtlich, daß die Schaffung neuer Arbeitsplätze weder eine Frage unzureichender Netto-Gewinne noch fehlender eigener Finanzierungsmittel der Produktionsunternehmen sein kann.

Die deutsche Bundesbank faßte die Renditelage der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe für 1997 wie folgt zusammen:

"Die Brutto-Umsatzrendite erreichte mit gut 4 % etwa den vergleichbaren Durchschnittswert im Zeitraum 1987 bis 1991. Die entsprechende Quote nach Steuern lag mit knapp 3 % schon etwas höher als damals." (Bundesbank, Monatsbericht 10/98, S. 31)

Nach DGB-Angaben aber stieg die "Netto-Kapitalrendite" in Deutschland zwischen 1993 und 1997 von 7,4 % auf 11,2 %.

[Erläuterung: Netto-Gewinne zu Netto-Anlagevermögen.]
("DGB-Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik", Nr. 4/1998, S. 21)

Nachdem gezeigt wurde, daß die Investitionsfähigkeit der Produktionsunternehmen vor allem in Westdeutschland in den letzten Jahren erheblich gewachsen ist, die Investitionsbereitschaft oder -neigung jedoch demgegenüber nicht mithält, entsteht zwangsläufig die Fragestellung nach der Aufnahmefähigkeit des Binnenmarktes in Deutschland. Dies führt zurück zum Problem "Rückgang der Lohnquote am Volkseinkommen" sowie zu Fragen der Steuer- und Abgabenpolitik.

Nunmehr speziell zur Hypothese der Wirkung von "Lohnzurückhaltung" auf eine mittels Investitionszunahme erzeugte echte Arbeitsplatzzunahme.

Hierzu liegt eine spezielle ökonometrische Untersuchung vor, die aber zu dem Schluß kommt: kurzfristig variiert das Arbeitsvolumen "nicht mit der Lohnhöhe, sondern in erster Linie mit der Produktion (Nachfrage)."

(WSI-Mitteilungen, Nr. 12/98, S. 836)

Zu den wesentlichen Gegenargumenten hierbei zählt die abschließende Feststellung in dieser Studie:

"Lohnzurückhaltung wäre deshalb mit ebenso deutlichen negativen Effekten auf die Arbeitseinkommen verbunden, während die Entwicklung der Gewinneinkommen begünstigt wäre."

Aber dies hat die faktische Entwicklung der realen Bruttolöhne der letzten Jahre schon mehr als deutlich demonstriert.

5. Fazit

Die Anstrengungen der Unternehmerverbände, massiven Druck auf eine Senkung der deutschen Arbeitskosten zu richten, liegen vorwiegend im Profitinteresse des "Shareholder values" der Aktienbesitzer, deren Renditen in Konkurrenz zu den reinen Finanzanlagen stehen. Sie zielen ebenso auf "Reserven" der Unternehmen im globalen Preiskampf um Marktanteile. Aber: "Bei den Arbeitskosten ist Deutschland heute global wettbewerbsfähig: Hierzulande sinken die Lohnstückkosten seit mehreren Jahren, während in vielen anderen Industriestaaten die Löhne deutlich schneller steigen als die Arbeitsproductivität zunimmt."

(G. Heismann, a.a.O., S 104)

Tatsachen können auch von der neoliberalen Wirtschaftsforschung nicht widerlegt werden.

Zum Schluß noch ein Ratschlag des US-amerikanischen Ökonomie -Professors *Jeffrey Pfeffer*.

"Tatsächlich sind Arbeitskosten der vielleicht unzuverlässigste und am wenigsten dauerhafte Wettbewerbsvorteil. Besser ist es, einen Wettbewerbsvorteil durch Qualität zu erreichen oder durch Kundenservice, Produkteigenschaften, Verfahren, Service-Innovationen oder technische Führerschaft. Diese Stützen des Wettbewerbsvorteil zu kopieren ist für Mitbewerber wesentlich schwieriger als nur Kosten abzubauen."

("Harvard Business manager", Nr. 6/98, S. 43)

Mir scheint, deutsche Manager wissen dies sehr wohl, möchten aber zusätzlich jene Kostenvorteile kassieren, die nur "der Dumme verschmäht", wenn sie ihm die Politik serviert. Dies allerdings führt letztlich direkt in die nachfragerestriktive Binnenmarktkrise.

- Ende Text -

Fußnoten:

/1/ Vergl. auch: Bodo Hombach, "Aufbruch. Die Politik der Neuen Mitte", ECON Verlag 1998.

Falls G. Schröder der Hombach-Bibel kritiklos folgt, so glaubt er daran:

"Entscheidend für die Zurückhaltung bei Einstellungen ist jedoch, daß die Arbeitsstunde in den alten Ländern mittlerweile fast 9 Prozent teurer ist als noch 1991." (S. 80)

Übergangen wird hier: Parallel stieg die Produktivität je Beschäftigten zwischen 1991 und 1997 um 17,6 %, also fast doppelt so hoch an.

/2/ Vergl. hierzu die korrekte Darlegung zu den Lohnzusatzkosten bei H. Ehrenberg, "Die große Standortlüge" Dietz Berlin 1997, S. 50 ff.

/3/ Vergl. hierzu die zahlenmäßigen Belege bei:
Boxberger/Klimenta, "Die 10 Globalisierungslügen", dtv 1998,
S. 91

- Gesamtende -