

Der Lohn in Deutschland

Friederike Spiecker und Heiner Flassbeck. Die Gewerkschaften reklamieren eine allmähliche Rückkehr zur Normalität in der Lohnpolitik. Doch davon kann keine Rede sein, wie ein Vergleich mit der langfristigen Entwicklung zeigt.

Oft wird in der öffentlichen Diskussion in Deutschland der Eindruck erweckt, nach einigen Jahren der Zurückhaltung habe sich die Lage an der Lohnfront wieder normalisiert, die Löhne stiegen wieder in einer Weise, wie es auch früher gewesen sei. Insbesondere die Gewerkschaften versuchen den Eindruck zu erwecken, man erreiche durchaus wieder Lohnabschlüsse, die den gesamtwirtschaftlichen Erfordernissen Rechnung trügen.

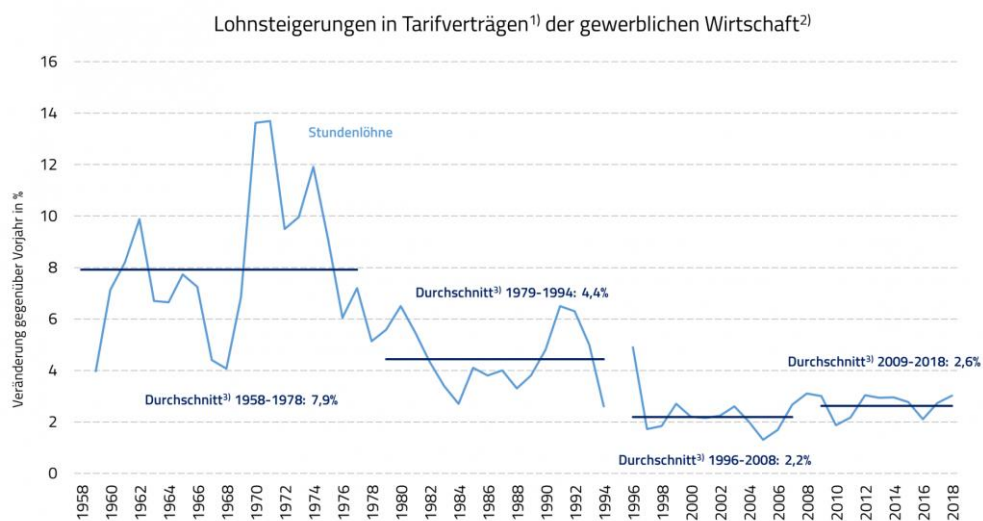
Doch der Eindruck täuscht. Wir haben mit Hilfe von weit zurückreichenden Daten für die gewerbliche Wirtschaft nachgerechnet und kommen zu dem Ergebnis, dass von einer Normalisierung der Lohnentwicklung bis zum Jahr 2018 nicht die Rede sein kann. Nimmt man hinzu, dass sich auch neue, weit in die Zukunft reichende Verträge wie zuletzt die im öffentlichen Dienst der Länder sich nicht von der Linie der letzten Jahre lösen, muss man konstatieren, dass die Zeitspanne, in der die deutsche Lohnentwicklung „unnormale“ schwach ist, mittlerweile in der Größenordnung von 25 Jahren liegt.

Lohnzurückhaltung für immer?

Was als temporäre Zurückhaltung in einer besonderen Situation (Deutschland als Schlusslicht in Europa) gedacht war, hat sich zu einer fundamentalen Veränderung der deutschen Tariflandschaft und der Lohnpolitik schlechthin ausgewachsen. Die deutschen Gewerkschaften haben nicht nur das Ziel der Umverteilung endgültig aus ihren Forderungskatalogen verbannt (was man verschmerzen könnte, weil es immer unrealistisch war), sie haben es auch aufgegeben, für eine vollständige Teilhabe der Arbeitnehmer am Produktionserfolg zu sorgen. Das bringt dramatisch negative Folgewirkungen für Deutschland und Europa mit sich.

In der Abbildung 1 haben wir die tariflichen Stundenlohnerhöhungen von 1958 bis 2018 aufgeführt. Bis zum Jahr 1994 handelt es sich dabei um die westdeutschen Abschlüsse für die gewerbliche Wirtschaft und die Gebietskörperschaften, für die Zeit danach um die gesamtdeutschen Abschlüsse für das Produzierende Gewerbe. Abbildung 2 zeigt die Zuwächse im gleichen Zeitraum für die tariflichen Monatsgehälter in der gleichen Branchenabgrenzung wie bei Abbildung 1.

Abbildung 1

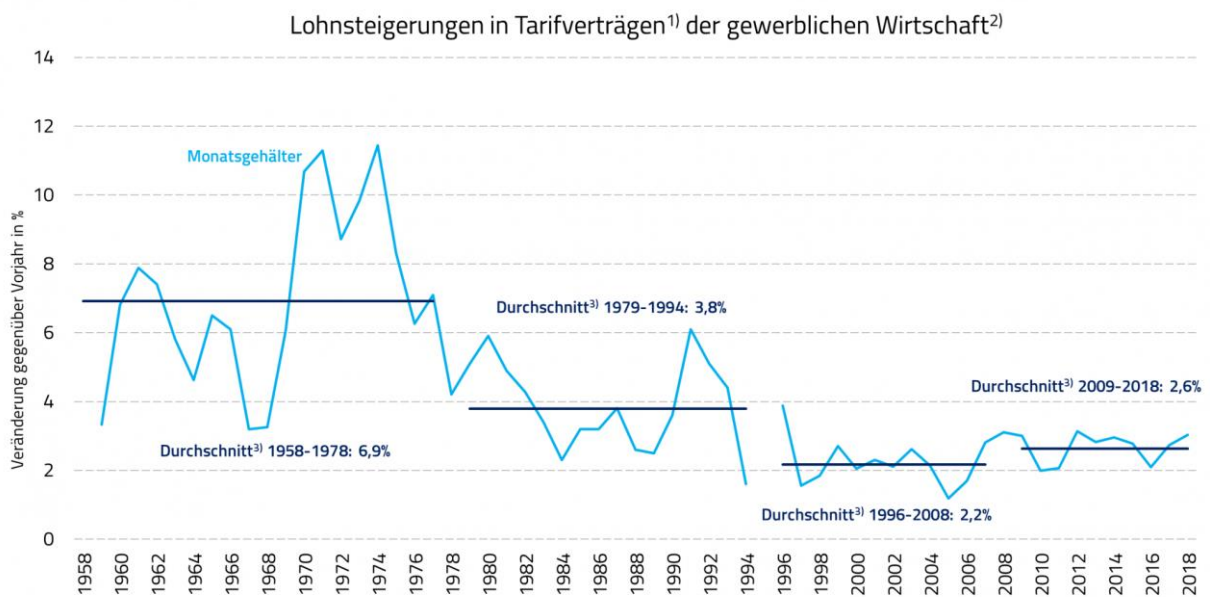


¹⁾ Tarifliche Stundenlöhne ohne Sonderzahlungen.

²⁾ Bis 1994 gewerbliche Wirtschaft und Gebietskörperschaften in Westdeutschland; ab 1996 Produzierendes Gewerbe in Deutschland.

³⁾ Geometrisches Mittel.

Abbildung 2



¹⁾ Tarifliche Monatsgehälter ohne Sonderzahlungen.

²⁾ Bis 1994 gewerbliche Wirtschaft und Gebietskörperschaften in Westdeutschland; ab 1996 Produzierendes Gewerbe in Deutschland.

³⁾ Geometrisches Mittel.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Es ist offensichtlich, dass sich in den ersten Jahren der Bundesrepublik die Lohnentwicklung sehr stark an der konjunkturellen Situation orientierte. Bei allgemein sehr hohen Zuwachsraten, die durch hohe Produktivitätszuwächse gerechtfertigt waren, kam es in der Rezession von 1966/1967 zu einem bemerkenswerten Rückgang mit einer Rate unter vier Prozent. Doch der einsetzende Boom brachte rasch eine Wende zu erneut sehr hohen Zuwachsraten, die diesmal sogar zehn Prozent überstiegen.

Mit der Rezession von 1973/1974 im Gefolge der ersten Ölpreisexlosion und stärker noch nach der zweiten Rezession von 1979/1980, die in Deutschland zum ersten Mal sehr hohe und anhaltende Arbeitslosigkeit mit sich gebracht hatten, wurde die „Flexibilität“ der Gewerkschaften zum ersten Mal wirklich getestet. Und in der Tat, die Gewerkschaften „bestanden“ diesen Test, die Zuwächse sanken zum ersten Mal auf unter drei Prozent.

Die deutsche Vereinigung brachte zunächst einen vom Staat entfachten Nachfrageboom mit sich, der sich auch in Westdeutschland in sinkender Arbeitslosigkeit und noch einmal in hohen Lohnzuwächsen niederschlug. Aber in der zweiten Runde kam für die Gewerkschaften der absolute Schock. Die Arbeitslosigkeit stieg in Ostdeutschland dramatisch, weil man dort mit der D-Mark eine Währung eingeführt hatte, die vielen Betrieben die Luft zum Atmen nahm. Aber auch die extrem hohen Lohnsteigerungen in Ostdeutschland in den ersten Jahren nach der Wende, die von den westlichen Gewerkschaften ausgehandelt worden waren, verschlechterten die Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Betriebe noch einmal und führten zu noch mehr Arbeitslosigkeit. Zugleich zeigte sich, dass die westdeutschen Gewerkschaften nicht in der Lage waren, in Ostdeutschland einen ähnlich hohen Organisationsgrad wie im Westen zu erreichen.

Der große Bruch zur Jahrhundertwende

Schon vor dem Regierungswechsel hin zu Rot-Grün im Jahre 1998 hatten die Gewerkschaften begonnen, erhebliche Zugeständnisse in der Tarifpolitik zu machen. In den Jahren 1997 und 1998 lagen die Zuwächse im Produzierenden Gewerbe erstmals bei unter zwei Prozent. Offensichtlich hatte sich bei den Gewerkschaften unter dem Schock der deutschen Vereinigung die Überzeugung festgesetzt, man müsse jetzt einen ganz neuen Anfang in Sachen „Solidarität“ mit den Arbeitslosen machen. Nachdem Arbeitszeitverkürzung – vor allem in Ostdeutschland – kaum noch zu vermitteln war, ging es nun in den Köpfen der führenden Gewerkschafter darum, durch Lohnverzicht neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Als sich im Frühjahr 1999 nach dem Abgang von Oskar Lafontaine auch noch die Rot-Grüne Regierung in Sachen Lohnkürzung klar auf die Seite der Unternehmer und des ökonomischen Mainstream stellte, brach der Damm. In einer gemeinsamen Erklärung von DGB und BDA vom 11. Juni 1999 stand dann der entscheidende Satz:

„Um Arbeitslosigkeit nachhaltig abzubauen, ist auch eine mittel- und langfristig verlässliche Tarifpolitik erforderlich. Produktivitätssteigerungen sollen vorrangig der Beschäftigungsförderung dienen.“

Verlässliche Tarifpolitik sollte also eine Politik sein, in der die Löhne nicht mehr entsprechend der Produktivitätsentwicklung (und dem Inflationsziel) steigen sollten. Man hoffte nämlich, es würden neue Arbeitsplätze entstehen, weil Arbeit bei einer solchen Lohnpolitik billiger wird.

Diese eindeutig neoklassische Positionierung der Gewerkschaften ist im Grunde nicht überraschend, weil sie den mikroökonomischen Vorurteilen vollkommen entspricht, mit denen auch die meisten Gewerkschafter aufgewachsen sind. Wer mehr Arbeitsplätze will, muss verzichten, das predigt den Gewerkschaften jeder Arbeitgeber und das sagt ihnen ihre eigene Intuition als Arbeitnehmer. Das sogenannte Kaufkraftargument, das richtigerweise die gesamtwirtschaftlichen Rückwirkungen der Lohnentwicklung in den Blick nimmt, war von den Gewerkschaften entweder nie verstanden worden oder man traute sich im Lichte des öffentlichen und politischen Dauerfeuers einfach nicht mehr, eine gesamtwirtschaftlich durchdachte Position einzunehmen.

Konsequenterweise wurde von den Gewerkschaften selbst im Gefolge der falschen Grundentscheidung der Flächentarifvertrag durch immer mehr und neue „Öffnungsklauseln“ ausgehebelt. Die „notwendige Flexibilität der Löhne auf der betrieblichen Ebene“ wurde den Gewerkschaften von Seiten der Politik und der Arbeitgeber erfolgreich als logisch unumstößliches und damit richtiges und in jedem Falle zu berücksichtigendes Prinzip verkauft – getreu dem TINA-Prinzip („There is no alternative“).

Warum können die Gewerkschaften nicht zurück?

Nicht anders als die SPD schaffen es auch die Gewerkschaften nicht, sich von den Fehlern der Vergangenheit zu distanzieren. Sie müssten ja zugeben, dass es die von ihr mit zu verantwortende Politik war, die zu der fatalen Situation in Europa geführt hat. Sie müssten ihren staunenden Mitgliedern erklären, dass der Verzicht der vergangenen fünfzehn Jahre eigentlich nichts als Unheil gebracht hat.

Um diese mehr als peinlichen Zugeständnisse zu vermeiden, verlegt man sich lieber darauf, die Zusammenhänge zu leugnen, die sich aus der deutschen Lohnzurückhaltung für Europa ergeben (wie etwa [hier](#) und [hier](#) gezeigt): Man bestreitet einfach, dass die deutschen Exporterfolge mit der Lohnzurückhaltung zusammenhängen.

Das aber ist für die strategische Positionierung der Gewerkschaften mehr als dumm. Würden sie ihren Fehler eingestehen und sich auf die Position zurückziehen, in einer Währungsunion sei die Lohnpolitik aufgefordert, keine Alleingänge in Sachen nationale Lohnzurückhaltung zu machen (wie [hier](#) erklärt), könnten sie auf Dauer gegenüber den Arbeitgebern und in der deutschen Öffentlichkeit viel stärker auftreten.

Quelle: makroskop.eu... vom 22. März 2019