

Diskussionspapier zur Konferenz:

New economic concepts in the current European crisis

8./9. Nov. 2013

(Konzeptwerk Neue Ökonomie e.V., Hans-Böckler-Stiftung, Göttinger
Graduiertenschule Gesellschaftswissenschaften)

Die Makroökonomische Dimension von Geldlöhnen:
Gefahren und Potenziale auf dem Weg zu einem
nachhaltigen Wirtschaftsmodell in Europa

Silke Mahnkopf-Praprotnik

(Oktober 2013)

Abstract

Mit der Finanz- und Weltwirtschaftskrise ab 2007 wurden auch viele europäische Länder, vor allem Länder der europäischen Währungsunion, mit in den Abwärtsstrudel gerissen. Die Schwächen eines bis dahin forcierten Wirtschafts- und Wachstumsmodells wurden offensichtlich und gaben Anlass, das bisherige ökonomische Denken auf den Prüfstand zu stellen. Solche besonderen historischen Situationen könnten genutzt werden, um einen wirtschaftspolitischen Pfadwechsel herbeizuführen. Bis heute ist noch nicht klar, ob das politische Europa gestärkt daraus hervor gehen wird. Es zeichnet sich eher ab, dass es in den Jahren der Krisenbewältigung zu Machtverschiebungen in Europa gekommen ist und Deutschland die europäische Wirtschaftspolitik noch stärker dominiert.

Anstatt das Deutsche Modell, welches durch Lohnzurückhaltung, Austeritätspolitik und Handelsbilanzüberschüsse gekennzeichnet ist, als Vorbild für Europa auszurufen, sollte ein Pfadwechsel zu einem nachhaltigen europäischen Wirtschaftsmodell erfolgen. Die Vorstellung, was genau ein nachhaltiges Wirtschaftsmodell beinhaltet, ist in der ökonomischen Zunft mehr als unterschiedlich. Dieser Artikel soll einen Beitrag leisten, dass Nachhaltigkeit aus der makroökonomischen Perspektive vor allem wirtschaftliche Stabilität, Reduzierung von außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten und eine gerechtere Einkommensverteilung beinhaltet. Insbesondere der Zusammenhang von Lohnstückkosten, Wettbewerbsfähigkeit und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht soll den Blick auf die ungenügende Kohärenz in der Europäischen Währungsunion schärfen. Theoretische Erkenntnisse wie auch empirische Daten legen die Vermutung nahe, dass dieser makroökonomische Zusammenhang ein Kernbestandteil der Krisenursache der europäischen Integration ist. Mit Fokus auf den Arbeitsmarkt und dem Lohnbildungsmechanismus wird die These aufgestellt, dass nur eine stärkere politische Integration in Europa die Krise bewältigen kann. Die makroökonomische Rolle von Geldlöhnen soll dabei im Zentrum stehen und auch mit dem Wachstumsdilemma moderner Geldökonomien reflektiert werden. Die Annahme, dass Geldlöhne aus keynesianischer Sicht die Einkommensverteilung nicht beeinflussen, führt zu der Argumentation, dass andere Politikbereiche herangezogen werden müssen, um zu einer gerechteren Einkommensverteilung zu gelangen. Diese These deckt eine weitere Facette europäischer Wirtschaftspolitik auf und regt Reformschritte an: Schließlich kann die ökonomisch-ökologische Doppelkrise nur überwunden werden, wenn breite Bevölkerungsschichten den Pfadwechsel mittragen und nicht ökonomisch und sozial abgehängt werden.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
1 Lohn-Stück-Kosten bestimmen das Preisniveau -----	4
2 Der Kampf um Wettbewerbsfähigkeit unter den Bedingungen der Europäischen Integration -----	7
2.1 <i>Der Wettbewerb – Ziel oder Mittel?</i> -----	7
2.2 <i>Deutschland in der EWU: Der „sick man“ Europas mit deflationären Gefahren</i> -----	8
2.3 <i>Makroökonomische Divergenzen im Euroraum</i> -----	9
3 Der Arbeitsmarkt und Lohnpolitik aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive -----	13
3.1 <i>Das Gebot einer funktionalen Lohnnorm</i> -----	15
3.2 <i>Die Durchsetzung einer funktionalen Lohnnorm</i> -----	18
4. Europäische Arbeitsmärkte unter restriktivem Konsens-----	19
4.1 <i>Das Dilemma von Lohnkoordinierung und Arbeitsmarktreformen</i> -----	21
4.2 <i>Das Dilemma von Stabilitäts- und Wachstumspakten</i> -----	23
5. Ein neuer Wachstumspfad für Europa? -----	25
5.1 <i>Das Deutsche Exportmodell –ein Musterbeispiel für Europa?</i> -----	26
5.2 <i>Die Debatte um eine neues ökologisches und soziales Wachstumsregime</i> -----	28
5.3 <i>Innovative, neue Institutionen für Europa</i> -----	31
Abbildungen -----	34
Literaturverzeichnis -----	43

Einleitung

Mit Ausbruch der weltweiten Finanzkrise im Jahre 2007 wurden auch die europäischen Staaten mit Wucht in ökonomische und politische Turbulenzen gerissen. Um Auswege aus der Krise in Europa und vor allem im Euroraum aufzuzeigen ist es vor allem sinnvoll, zuerst die Ursache adäquat zu analysieren. Nach der Diagnose bekommt die Krise dann ihren Namen und das Rezept für die Therapie. Als „Schuldenkrise“ wird sie betitelt, wenn der Aufbau von Staatsschulden für die destruktive Entwicklung verantwortlich gemacht wird. Als „Vertrauenskrise“ wird sie betitelt, wenn das zusammengebrochene Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit der Schuldner und die Ansteckungseffekte in den Mittelpunkt gestellt werden. „Bankenkrise“ wird sie genannt, wenn davon ausgegangen wird, dass vor allem das Vertrauen in das weltweite Finanzsystem eingebrochen ist. Wird vor allem der weltweit liberalisierte und deregulierte Finanzmarkt für die Krise verantwortlich gemacht, fällt die Diagnose schwerwiegender als „Weltfinanzkrise“ aus. Die Autorenschaft aus der postkeynesianischen Strömung verweist mit Nachdruck auf die „Krise der globalen Ungleichgewichte“ (u.a. Hein/Truger 2010, Priewe 2007), die sich im Laufe der letzten Jahrzehnte aufgebaut haben. Auch wurden Stimmen laut, dass es sich nicht um eine Krise des Euros handelt, sondern um eine Krise der Europäischen Gemeinschaft, da „keine handlungsfähige politische Instanz zustande gekommen sei“ (Schmidt 2011, 21). Der Soziologe Beck (2012) geht soweit, dass er von einem „Europa-Risiko“ spricht, denn allein der Ausdruck Krise würde vortäuschen, dass nach der Krisenbewältigung zum Status quo ante zurückgekehrt werden könnte. Die Krise sei jedoch der Normalzustand und damit ein Motor zu einer gesellschaftlichen Transformation und Politik.

Letztendlich gibt es auch nicht eine monokausale Erklärung, viele dieser Elemente trugen und tragen immer noch zur disfunktionalen Entwicklung in Europa bei und überlagern sich. Zwei Krisen scheinen aber hauptsächlich über hausgemachte Episoden einzelner Euromitgliedstaaten zu liegen: Die Krise des finanzmarktgetriebenen Entwicklungsmodells, die das Argument der globalen Ungleichgewichte sowie die nicht tragfähigen Schulden-Konsum-Boom- und Export-Modelle mit einschließt. Die Krise der ungenügenden europäischen Integration wäre früher oder später offensichtlich geworden, sie hat aber erst zusammen mit dem entfesselten Finanzmarkt und den jeweiligen Wachstumsmodellen ihre desaströse Sprengkraft bekommen. Die Krisenbewältigungsstrategie des „Brüssler Consensus“¹ ist durchgängig geprägt von Austeritätspolitik. Eine nur von den Nationalstaaten ausgehende gemeinsame Fiskalpolitik gestaltet sich jedoch problematisch, da Anpassungsprozesse, die hauptsächlich auf den Arbeitsmarkt abgewälzt werden, nicht abgemildert werden können. Auf den Arbeitsmärkten wächst der Reformdruck, der auf mehr Flexibilisierung zielt und auch das Lohngefüge unter Druck setzt. Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ist in Europa das über alles erklärte Ziel, „um ein rasches und nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen, ein höheres Einkommensniveau für die Bürger [...] und Sozialmodelle zu bewahren.“ (Europäischer Rat 2011) Das dominierende Mittel, die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, soll in den folgenden Ab-

¹ Dieser Begriff umfasst den politischen Konsens der Europäischen Kommission, die Europäische Zentralbank und vielen Regierungen der Mitgliedsstaaten. (vgl. Priewe 2007)

schnitten näher untersucht werden. Deshalb werden im ersten Abschnitt die Lohnstückkosten als Treiber des Preisniveaus genauer dargestellt. Das Preisniveau der einzelnen Regionen spielt besonders in einer Währungsunion eine große Rolle, da mit fehlender nationaler Geldpolitik die Wettbewerbsfähigkeit kurzfristig nur durch die Entwicklung von Lohnstückkosten beeinflusst werden kann.

Im Zweiten Abschnitt wird diese Strategie am Beispiel von Deutschland skizziert. Mit Eintritt in die EWU hat sich Deutschland vom „sick man“ zum „Modèle Allemagne“ entwickelt und bestimmt noch stärker die wirtschaftspolitische Ausrichtung in Europa. So wird zuerst in einem dritten Abschnitt erläutert, wie ein preisstabiles europäisches Wirtschaftssystem jenseits von Lohndumpingstrategien und „beggar their neighbor“ - Politik aussehen könnte.

Im darauffolgenden vierten Abschnitt wird die derzeitige europäische wirtschaftspolitische Ausrichtung auf ihre Funktionalität beleuchtet. Um in einem abschließenden fünften Kapitel die Chancen für einen neuen Wachstumspfad abwägen zu können, wird noch einmal exemplarisch auf das Exportmodell in Deutschland eingegangen. Es scheint, dass gerade der Exportweltmeister Deutschland eine Verschiebung der Machtlandschaft bewirkt und es deshalb nicht gelingen wird, zu nachhaltigen neuen Wachstumspfaden zu gelangen. Darüber hinaus müsste auch eine völlig neue Sozial- und Verteilungspolitik in Europa gestaltet werden, die jedoch mit dem derzeitigen Brüsseler Konsens der fiskalischen Restriktion nicht vereinbar ist. Letztlich wird eine Umsteuerung zu einem nachhaltigeren Wirtschaftsmodell nur mit einer stärkeren sozial-politischen Abfederung einhergehen können. Divergierende Ziele, fehlgeleitete Debatten und dringender Handlungsbedarf sollen folgend aufgedeckt werden.

1 Lohn-Stück-Kosten bestimmen das Preisniveau

Eine große Bedeutung für die Gesamtwirtschaft spielen die Löhne, da sie nicht nur Kosten, für Unternehmen darstellen, sondern auch die Nachfrage beeinflussen. Diese Einsicht ist inzwischen bereits sehr weit vorgedrungen. Weniger bekannt ist der Einfluss der Löhne auf die Entwicklung des Preisniveaus. Dieser Zusammenhang aus der keynesianischen Inflationstheorie soll folgend herausgestellt werden. Dabei ist unausweichlich, das Verhältnis der Löhne zur Produktivität zu setzen. So ist es entscheidend, ob ein Arbeiter einen Stundenlohn von 10 Euro erhält und in dieser Stunde 10 Lampen montiert oder in dieser Zeit nur 5 Lampen. Die Lohnstückkosten, also der Lohn pro Stück, sind mit 5 Stück/Stunde doppelt so hoch. Diese höheren Kosten werden sich im Verkaufspreis niederschlagen. Um zu den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten zu kommen, werden alle nominalen Arbeitnehmerentgelte (W), einschließlich der Arbeitgeberbeiträge und Sozialversicherung, durch alle hergestellten Produkte und Dienstleistungen, die in einer Periode in einem Wirtschaftsraum erbracht wurden (NIP) dividiert. Die gesamtwirtschaftlichen Abschreibungen (der Verschleiß der Werkzeuge, Maschinen etc.) sind dabei bereits abgezogen worden.

$$\frac{W}{\text{NIP}} \quad \begin{array}{l} \text{(nominale Löhne)} \\ \text{(Nettoinlandsprodukt)} \end{array}$$

Folgende Auswirkung, ergeben sich daraufhin für das Preisniveau: In der Regel gelingt es den Unternehmen erhöhte Kosten auf die Preise ihrer Produkte überzuwälzen. Ganz deutlich wird dieser Sachverhalt, wenn Ölpreiserhöhungen stattfinden, die Lebensmittelpreise steigen oder die Mehrwertsteuer erhöht wird. Auch bei Lohnstückkostenerhöhungen werden die höheren Kosten auf die Produktpreise aufgeschlagen. Bei der genaueren Betrachtung der Lohnstückkosten können sich zwei Variablen verändern: die nominalen Löhne (W) und die hergestellte Menge (NIP). Zur Vereinfachung fallen zunächst der Staat und die Außenwirtschaft weg. Somit wird in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung der Sprung vom NIP direkt zum Volkseinkommen (Y) vollzogen. Das reale Volkseinkommen (Y_r) wird erzielt, indem Preissteigerungen herausgerechnet werden. Auf diese Art und Weise erhält man die nominalen Lohnstückkosten (W/Y_r), die den Druck der Lohnkosten auf das Preisniveau veranschaulichen.

Die Lohnstückkosten steigen, wenn bei unveränderter Produktion die Löhne steigen und sie sinken, wenn die Löhne bei gleicher Produktion sinken. Bleiben die Löhne gleich, steigen die Lohnstückkosten bei sinkendem Volkseinkommen und sinken die Lohnstückkosten bei steigendem Volkseinkommen. Hinter den Lohnstückkosten steht, immer die Entwicklung der Produktivität. Werden in der betrachteten Periode die geleisteten Arbeitsstunden (H) hinzugezogen, ergibt sich der durchschnittlichen Stundenlohn (w) und die durchschnittliche Arbeitsproduktivität (π).

$$\frac{W}{H} = w$$

$$\frac{Y_r}{H} = \pi$$

Der Quotient $Y_r/H = \pi$ drückt umgeformt die volkswirtschaftliche Saldenbeziehung aus, dass das reale Produktionsvolumen auch ausgedrückt werden kann, indem alle geleisteten Arbeitsstunden mit der Arbeitsproduktivität multipliziert werden.

Selbstverständlich wird ein Unternehmen auch mit anderen Kostenarten belastet. Das von den Unternehmen angeeignete Produktivvermögen (PV), mit dem das Unternehmen wirtschaftet, muss in den meisten Fällen verzinst werden, da es über Kredit erworben wurde. Darüber hinaus soll diese Investition eine Rendite einspielen, damit der klassische Unternehmer einen Anreiz für sein Handeln erhält. Dieser Zins- und Renditeabschlag soll als Profitrate zusammengefasst werden, denn schließlich ist der Zins volkswirtschaftlich gesehen auch die Profitrate (q) eines Finanzunternehmens und somit eines volkswirtschaftlichen Akteurs. Somit können die gesamten Stückkosten formal wie folgt beschrieben werden.

$$\frac{W + q \cdot PV}{Y_r}$$

Erhöhen sich die Lohnstückkosten, erhöht sich das Preisniveau und damit erhöhen sich auch

die Preise für das Produktivvermögen. Eine Veränderung der Lohnstückkosten verändert folglich mit der gleichen Rate die Stückkosten, es besteht ein proportionaler Zusammenhang.²

In dieser Darstellung wird von exogenen Preisniveauelementen wie der Preis von Erdöl oder der Preis von Lebensmitteln und importierten Gütern abgesehen, da sie von Wechselkursen, wirtschaftspolitischer Steuerung und Ernten abhängen. Eine Nachfrageinflation/-deflation, die durch ein Ungleichgewicht auf dem Gütermarkt entsteht, soll hier auch nicht im Zentrum der Analyse stehen. Wohl aber wissend, dass bei knappen Kapazitäten Unternehmen in der Lage sind, ihre Preise zu erhöhen und durch den zusätzlichen Gewinn, den der gesamte Unternehmenssektor einstreicht, auch die Preise steigen können. Vor allem, wenn sich dieser Preisanstieg mit einem Kostenanstieg durch steigende Lohnforderungen verbindet. Diese Interaktion birgt die Gefahr einer Lohn-Preis-Spirale. Bei unausgelasteten Kapazitäten und einem Nachfragegleichgewicht sind die Entwicklung der durchschnittlichen Löhne und der Arbeitsproduktivität die entscheidenden Kostentreiber in einer Volkswirtschaft. (Abb. 1)

In den letzten Jahrzehnten konnte in den Industrieländern, vor allem in Japan und Deutschland, alles andere als eine Kostensteigerung beobachtet werden: Es kam zu Preisniveausenkungen und deflationären Tendenzen. Japan fiel jahrzehntelang in eine deflationäre Falle³ und auch Deutschland wurde 2003 vom IWF vor einer Deflation gewarnt. (Abb. 2 und 3) Was war geschehen? Ich verdeutliche den Sachverhalt noch einmal anhand der Bestimmungsgleichung des Preisniveaus (P) und betrachte nur die endogenen Kostentreiber.⁴

$$P = \frac{w}{\pi} + \frac{q \cdot PV}{\pi H}$$

In dieser Gleichung wurde bewusst das Volkseinkommen mit dem Term „Arbeitsproduktivität multipliziert mit den geleisteten Arbeitsstunden“ ($Y_T = H \cdot \pi$) ersetzt. In der Regel sind hohe Lohnkosten mit einer hohen Produktivität verbunden, wodurch die Lohnstückkosten sehr niedrig sind. Die Produktivität ist jedoch konjunkturellen Schwankungen unterworfen. Sie sinkt, wenn die Arbeitsstunden steigen, jedoch nicht die Produktion und sie steigt, wenn die Produktion im Verhältnis zu den Arbeitsstunden stärker steigt. Steigen oder sinken die durchschnittlichen Löhne bei unveränderter Produktivität, steigt oder sinkt das Preisniveau. So kann geschlussfolgert werden, dass die durchschnittlichen Löhne entsprechend des Produktivitätswachstums steigen können, ohne die Stückkosten zu verändern. Das Preisniveau bleibt stabil.

In den Stückkosten steckt auch die Kapitalintensität, da sie den Quotienten aus Produktivvermögen (PV) und Arbeitsstunden (H) bildet. Der Zinssatz und die Geldpolitik bestimmen somit bei einer kapitalintensiven Produktion auch das Preisniveau. Als wesentlicher Bestimmungsfaktor für das Preisniveau ist die Veränderung der durchschnittlichen Nominallohne anzusehen. Alle anderen Faktoren (Arbeitsproduktivität und Kapitalkoeffizient) können sich nur relativ langsam ändern. Es ist auch nicht anzunehmen, dass eine veränderte Profitrate das

² Die Argumentation wird ausführlich in Heine/Herr 2013, 425f. dargelegt.

³ Siehe (Herr, Kazandziska 2011)

⁴ Eine ausführliche Darstellung der Bestimmungsgleichung findet sich in Heine/Herr 2013, 422ff.

Preisniveau stark schwanken lässt. Es handelt sich in dieser Analyse um einen direkten Kosten-Preis-Effekt.

2 Der Kampf um Wettbewerbsfähigkeit unter den Bedingungen der Europäischen Integration

Mit der Bildung der Europäischen Union (EU) versprachen sich die Architekten mehr Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes, der letztlich zu mehr Wohlstand für alle europäischen Bürger führen soll. Die Währungsunion (EWU) sollte den Harmonisierungsprozess und die Vereinheitlichung innerhalb der EU unterstützen⁵, vor allem wollten die europäischen Staaten die Abhängigkeit vom Dollar abbauen und eine eigene währungspolitische Gegenmacht aufbauen. Die globale Dimension des Binnenmarktprogrammes und des einheitlichen Währungsblockes hat die Integration Europas vorangebracht, so dass zwischen den späten 1980er und 1990er Jahren auch skeptische Akteure zusammengeführt werden konnten. (Streek 1998) Der globale Wettbewerb wurde dann immer stärker zur Rechtfertigung von wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Reformen herangezogen. Die *Strategie Europa 2020* setzt an altbekannte Konzepte der *Lissabon-Strategie* zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit an.

2.1 Der Wettbewerb – Ziel oder Mittel?

Die theoretische Reflexion bei der Ausgestaltung der EU ist noch offen. Grundsätzlich können zwei gegensätzliche Positionen in der Europapolitik ausgelotet werden. Zum einen ist es der neoliberale Ansatz, der wirtschaftliches Wachstum über geringe Kosten (vor allem Arbeitskosten) und starkem Wettbewerb zu einer Voraussetzung für Wohlstand und besseren sozialen Verteilungsspielräumen macht. Demnach sollte die Politik die freie Entfaltung von Marktkräften fördern, worunter auch der Arbeitsmarkt fällt. Die Harmonisierung der Sozialsysteme wird nicht als effizient betrachtet, eher sollen sie im Wettbewerb zueinander stehen und sich zu effizienten Arrangements generieren. (Ribhegge 2012)

Die gegensätzliche Position geht von einem grundsätzlichen Marktversagen aus und sieht die Sozialsysteme als Antwort auf das Marktversagen und die Ineffizienzen, die ein ungezügelltes Wettbewerbsrennen mit sich bringen kann. Wird für den Wettbewerb kein adäquater Ordnungsrahmen vorgegeben, der tatsächlich dafür sorgt, dass die gesamte Gesellschaft profitiert, so macht Wettbewerb keinen Sinn.(ebd.) So schafft der Markt von sich aus ungenügend meritokratische Güter wie Bildung, Infrastruktur, soziale Sicherheit wie auch Gerechtigkeit und führt ungerichtet zu Preisverzerrungen⁶. (vgl. Rogall 2013) Auf dem Arbeitsmarkt wurden Arbeitnehmerschutzgesetze, Mindeststandards, Tarifautonomie – alle dem freien Wettbewerb diametralen Institutionen geschaffen, um Arbeitnehmer nicht dem Markt und dem Wettbewerb frei auszuliefern. Die neoliberale Position, den Wettbewerb an sich zu einem Wert zu erhe-

⁵ Zweifelsfrei waren es auch politische Ambitionen für ein friedliches Europa, die manche Integrationsschritte vielleicht zu früh setzten. So hatte sich die französisch dominierte „monetary school“ durchgesetzt, die mit der EWU die darauf folgende politische Integration fast automatisch kommen sah. (Goodhart 2007)

⁶ Preisverzerrungen treten auf, da der Preis nicht die tatsächlichen Kosten widerspiegelt, wie beispielsweise in dem Preis für Stühle aus Tropenholz die klimaschädlichen Auswirkungen durch die Rodung nicht enthalten sind. Sie werden externalisiert und müssen von der Gesellschaft getragen werden.

ben, wird nicht geteilt: Wie Keynes bereits betonte, ist die Wirtschaft ein von der Gesellschaft erschaffenes Subsystem. Die Wirtschaft muss sich demnach an ihren gesellschaft- und sozialpolitischen Zielen ausrichten. „Das Primat hat die Gesellschaft.“ (Ribhegge 2012, 269)

Der Glaube an die Kraft der Marktmechanismen stärkeren Wettbewerb und freieren Märkten hat dazu geführt, dass die zunehmenden Divergenzen, vor allem innerhalb des gemeinsamen Währungsraumes, als nicht bedrohlich wahrgenommen wurden. Warnungen über das Auseinanderlaufen der makroökonomischen Kennzahlen wurden lange Zeit ignoriert. Es waren nicht nur die unterschiedlichen Wachstumsraten (Abb. 4) die einigen wenigen Ökonomen Sorge bereiteten, sondern das Auseinanderdriften des Preisniveaus und der Leistungsbilanzen innerhalb der EWU.

2.2 Deutschland in der EWU: Der „sick man“ Europas mit deflationären Gefahren

Die deutsche Ökonomie, am Anfang des neuen Jahrtausends noch betitelt als „the sick man of the euro“ (The Economist 1999), hatte mit Eintritt in die EWU bis 2005 unterdurchschnittlich niedrige Wachstumsraten. Der ökonomisch gesehen asymmetrische Schock der Wiedervereinigung führte zu einem steigenden Preisniveau⁷ und die Bundesbank reagierte mit extrem hohen Zinssätzen, die damit auch das Europäische Währungssystem (EWS) 1992/93 stark belastete. Damit ging Deutschland mit einer überbewerteten DM in die Währungsunion, während alle anderen Länder ihre Währung gegenüber der DM abwerteten. (Goodhart 2007) Die Wettbewerbsfähigkeit war damit in Deutschland auf einem Tiefpunkt. Mit der Rezession von 2001/02 (Platzen der Dotcom-Blase) versuchten Unternehmen und Haushalte ihre Schulden zurückzufahren. Sie investierten und konsumierten (noch) weniger und die private Entschuldung führte zwangsläufig zu einer Verschuldung des öffentlichen Sektors. Damit konnte Deutschland (wie auch Frankreich) den Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) zwischen 2001-2004 nicht erfüllen. Die beiden größten Länder des Euroraumes verstießen somit bereits sehr früh gegen die Regeln. Die niedrigen Wachstumsraten in Deutschland spiegelten sich in einer hohen Arbeitslosenquote wieder (Abb.5). Der asymmetrische Schock konnte weder durch eine Abwertung, noch durch Fiskalpolitik ausgeglichen werden. Noch dazu wurde aufgrund der Binnenmarktintegration die Standortdebatte hitzig geführt. Aus Angst vor Unternehmensverlagerungen in günstigere Regionen, machten Gewerkschaften hohe Zugeständnisse, so dass Tarifvereinbarungen durchlöchert wurden.

Auf Empfehlung der OECD führte die neue rot-grüne Regierung von 2003-2005 tiefgreifende, umfassende Reformen auf dem Arbeitsmarkt ein. Die Anpassung in Form von niedriger Löhne und größerer Flexibilisierung traf vor allem der Niedriglohnbereich der privaten Dienstleister. Die Reformen, die zuvor auch das Vereinigte Königreich durchgeführt hatte, wurden in Deutschland noch stärker und konsequenter umgesetzt. (Carlin/Soskice 2007) Die Wirkung der Arbeitsmarktreformen sind bis heute umstritten. (vgl. Sturn/van Treek 2010, Kohns 2010). So haben sie unumstritten zu einer Ausweitung des Niedriglohnsektors und dem

⁷ Die deutsche Vereinigung führte zu einer Überschussnachfrage und hohen Staatsausgaben für die soziale Sicherung und Infrastruktur. Die Lohnstückkosten in den neuen Bundesländern waren in den ersten Jahren auch zu hoch, da vor allem die Produktivität sehr niedrig war. Die meisten Industrien mussten jedoch bald schließen.

Anstieg von prekären Arbeitsverhältnissen geführt. Von vielen Kritikern werden sie als dysfunktional eingeschätzt, da in den Folgejahren kein sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsaufbau erfolgte. So verweisen Carlin/Soskice (2007) auf die komplementären Beziehungen zwischen den Besonderheiten des jeweiligen nationalen Arbeitsmarktes, des Ausbildungssystems und der sozialen Absicherung. Reformpakete, die nicht umfassend alle Elemente mit einbeziehen, können dann nicht die gewünschte Wirkung von einem nachhaltigem Beschäftigungsaufbau und einer Verminderung von Armutsrisiken (vor allem resultierend aus Einkommensarmut) erzielen. Dominoeffekte der Armut können sich möglicherweise am unteren Ende der Schul- und Ausbildung entstehen. Vor allem drückt die Situation von flexiblen, aber unsicheren Beschäftigungsverhältnissen und hohem Niedriglohnanteil die Gesamtnachfrage. (ebd.)

Besonders im Exportsektor konnte bei stagnierenden Löhnen langsam die Produktivität gesteigert werden. Da die nominalen Löhne immer weniger an die Produktivitätssteigerungen angepasst wurden, sanken die Lohnstückkosten auf Stundenbasis von 2001-2008 drastisch. (Abb. 6) Auch die Berechnung per Arbeitnehmer zeigt eine starke relative Abweichung zu den anderen EWU-Mitgliedern (Abb.7) Das wirkte sich auf ein gesamtwirtschaftliches sehr niedriges Preisniveau aus in Deutschland aus (Abb. 8). Zusätzlich erfuhr der Euro kurz nach seiner Einführung eine zinsinduzierte Aufwertung, so dass sich damit das Preisniveau noch stärker deflationär entwickelte und sogar der IWF eine Warnung vor einer Deflation aussprach. Insgesamt wurde die deutsche Wirtschaft durch das niedrige Preisniveau mit sehr hohen Realzinsen konfrontiert, die die Investitionstätigkeit und damit das Wachstum auch maßgeblich erdrückten. (Abb. 9 und 10)

2.3 Makroökonomische Divergenzen im Euroraum

Die Architekten der EWU waren sich bewusst, dass das Instrument der Abwertung für einzelne Länder nicht mehr zur Verfügung steht, um wieder mehr Wettbewerbsfähigkeit herzustellen. Um den Zinssatzeffekt zu überdecken, setzten sie – damals wie heute – auf selbst korrigierende Marktmechanismen und einen stärkeren Wettbewerb. Vor allem die Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt sollte zu mehr Produktpreisflexibilität führen und unterschiedliche Inflationsraten ausgleichen. Die Hauptfacetten dieser Strategie sind zum einen die Anpassung der nominalen Löhne und die geografische Mobilität der Arbeitnehmer. Eine stärkere Arbeitskräftemobilität wird von den EU-Organen politisch auch anvisiert, erreicht aber bei Weitem nicht die Größen, die z.B. die Mobilität in den USA ausmachen.

Wohl wissend also, dass keinem Mitgliedsland der nominale Zinssatz richtig passt, plädierte noch vor Einführung des Euros Wim Duisenberg als erster EZB-Präsident für eine flexible Fiskal- und Lohnpolitik: „A single currency does not call for uniform wage developments or uniform economic or social policies in general. On the contrary – where national or regional economic developments are different, this should be reflected in different policy responses and wage developments.“ (Enderlein 2005, 27) So nahmen noch vor 2008 die Europaarchitekten an, dass Mitgliedsländer ihre Wettbewerbsfähigkeit und gute Konjunktur durch eine „angemessene Fiskalpolitik und Lohnentwicklung“ auf nationaler Ebene selbst steuern könnten.

Die EZB achtete nur auf die Preisstabilität des Wirtschaftsraumes als Ganzes. Ihr Ziel, eine Inflationsrate von unter aber nahe 2% im Euroraum zu schaffen, konnte überwiegend auch erreicht werden. Bei unaggregierter Analyse jedoch, konnte der Wert nur mit dem Durchschnitt der Mitgliedsländer erreicht werden. Abbildung 8 zeigt, dass die Entwicklung der Inflationsraten der Mitgliedsländer sehr unterschiedlich ausfällt. So hat nur Frankreich das eigentliche Inflationsziel von nahe 2% erfüllt, während hier im Beispiel Irland, Spanien und Griechenland bis zur Krise weit darüber lagen. Deutschland wiederum, hat das Ziel auch nicht erfüllen können, es lag weit darunter.

Die schleppende Entwicklung Deutschlands seit Einführung des Euros bereitete der ökonomischen Zunft Sorge und entfachte eine Diskussion um die geeignete Geldpolitik der EZB, da anscheinend „die eine Größe nicht für alle Mitgliedsländer passt“ (Enderlein, 2005, 27). Der von der EZB gesetzte Zins sei für das eine Land zu restriktiv und für das andere zu locker. So kam bereits nach den ersten Jahren der gemeinsamen Währung auch die Sorge auf, dass einige Länder sich als Trittbrettfahrer auf Kosten der Länder mit harter Preisdisziplin verhalten könnten: „One member states enjoy a free ride on Germany’s (and some smaller countries) stiff price discipline.“ (Priewe 2007, 207) So riskierte die EZB mit ihrem Durchschnittsreferenzwert nicht nur das Entstehen von Vermögenspreisblasen in einigen Mitgliedsländern, die einen sehr geringen realen Zins in Anspruch nahmen (siehe Abb. 9), sondern sie machte ihre Geldpolitik auf Kosten der deutschen Arbeitnehmer mit jahrelangem Lohnverzicht und staatlich verordneter Sparpolitik. „Again, free-riding on German workers’ wage restraint made the development tenable for the ECB“. (ebd.)

Viele Ökonomen teilen das Argument und betonen zudem, dass die stagnierenden Lohnstückkosten in Deutschland weniger durch eine höhere Produktivität getrieben wurden (siehe. Abb. 11). Sie sind eher einer gezielten Politik der Lohnzurückhaltung zuzuschreiben, die durch eine hohe Arbeitslosigkeit, politischem Reformeifer und einem ansteigenden Niedriglohnsektor sowie Machtverlusten seitens der Gewerkschaften möglich wurde. (Dullien et al. 2009)

Jahr für Jahr konnte die deutsche Wirtschaft ihre Wettbewerbsfähigkeit ausbauen und einen noch höheren Leistungsbilanzüberschuss erzielen. Abbildung 12 zeigt die Leistungsbilanzen in Prozent des Bruttoinlandsproduktes. Insgesamt war die Bilanz der EWU ausgeglichen. Jedoch sieht man sehr stark die unterschiedliche Entwicklung der einzelnen Länderbeispiele. Seit 2000 bis 2011 ist die deutsche Handelsbilanz um 167% gewachsen. (Statistisches Bundesamt 2011) Auch die Drosselung der Importe durch restriktive Fiskalpolitik und niedrige Einkommenserhöhungen trugen zu gedämpfter Importnachfrage und Leistungsbilanzüberschuss bei. Für deutsch-italienische Handelsströme zum Beispiel ließ sich feststellen, dass weniger italienische Konsumgüter nach Deutschland strömten, was der Lohnzurückhaltungspolitik und der fiskalischen Restriktion geschuldet sein wird. Dafür strömten kräftigere Güterströme von Deutschland nach Italien, vor allem aus der Pharma-, Chemie- und Maschinenbauindustrie. (Solari/Thomasberger 2007) Damit soll nicht die Behauptung aufgestellt werden, dass Deutschland für alle Defizite seiner Nachbarn verantwortlich ist. So erfuhr Italien im letzten Jahrzehnt auch einen asymmetrischen Schock: durch die neuen aufstrebenden Schwellenländer wie China verringerten sich die italienischen Exportchancen, die Handelsströme in Deutschland dagegen verbesserten sich. (ebd.) Seit 2006 wachsen die Ausfuhren

nach Asien, während sie in die EU zurückgehen (Statistisches Bundesamt 2011). Neben den niedrigen Lohnstückkosten konnte Deutschland eben auch mit einem überlegenden Exportsortiment auffahren. (Hübner 2011)

Insgesamt wird aber deutlich, dass in dem letzten Jahrzehnt Deutschland (und die Niederlande) die größten absoluten Leistungsbilanzüberschüsse aufbauten, während besonders die südeuropäischen Länder und Irland in hohe Leistungsbilanzdefizite hineinliefen.

2.4 Gegenposten von Leistungsbilanzüberschüssen – ein Grund zur Sorge?

Zwingend steht nach saldenmechanischem Zusammenhang jedem Leistungsbilanzüberschuss ein Leistungsbilanzdefizit gegenüber. So, wie einige Länder „über ihren Verhältnissen leben“ müssen andere zwingend „unter ihren Verhältnissen“ leben. Demnach generieren Defizitländer einen Importüberschuss, der dann auch finanziert werden muss. Dem Schuldner steht also immer ein Gläubiger gegenüber. Daher können Leistungsbilanzüberschüsse als nicht nachhaltig betrachtet werden, da die Defizitländer irgendwann nicht mehr bereit oder in der Lage sind, die Schulden weiter zu erhöhen oder zu tilgen. (vgl. Flassbeck 2012)

Einem Leistungsbilanzüberschuss steht in der Zahlungsbilanz auch ein Nettokapitalexport gegenüber. Es gibt auch Fälle, wo Länder Leistungsbilanzüberschüsse und Nettokapital*importe* generieren. Das sind Länder wie China, die hohe „kontrollierte“ Zuflüsse in Form von ausländischen Direktinvestitionen verzeichnen. Mit einem drastischen Devisenaufkauf halten sie ihren Wechselkurs unterbewertet und forcieren so ihre Exporterfolge. In ihrer Zahlungsbilanz steht dann der entsprechend hohe Devisenreservenaufbau als Gegenposten. Die Länder aus dem Euroraum haben keinen Einfluss auf ihren Wechselkurs. Der Außenbilanzsaldo des Euroraumes war abgesehen vom Jahr 2008 insgesamt ausgeglichen und sogar leicht im Überschuss. Unaggregiert werden jedoch erhebliche Divergenzen deutlich und spaltet damit Europa in Schuldnerstaaten und Gläubigerstaaten. Schließlich muss nach Saldenmechanik auch jedem Finanzierungsdefizit ein Überschuss gegenüberstehen. So können Ersparnisse von Privaten sich in öffentlichen Defiziten oder Leistungsbilanzüberschüssen niederschlagen. In Abbildung 13 wird deutlich, dass im Jahr 2007 Deutschland private Überschüsse und Leistungsbilanzüberschüsse generierte, während Spanien, Italien, Irland und Griechenland Defizite im privaten Sektor verzeichnete. Noch dazu zeigte Griechenland ein höheres öffentliches Finanzierungsdefizit auf. Insgesamt ergeben die Finanzierungssalden der Sektoren Null.

Die EU-Strategie der völlig freien Faktormärkte und die Schaffung des Euroraumes beflügelte besonders den Faktor Kapital. Nach neoklassischer Sicht soll das Kapital dorthin fließen, wo es die größte Rendite erhält, es also am produktivsten eingesetzt wird. Die Hoffnung, dass aufholende Regionen, wie die der südeuropäischen Länder davon profitieren, erfüllte sich nicht. Die Kapitalexporte strömten angesichts des unregulierten globalen Finanzmarktes in hochspekulative Anlagen. Sie verfestigten und befeuerten die globalen Ungleichgewichte und trugen wesentlich zu den instabilen Prozessen während der jüngsten Finanz- und Weltwirtschaftskrise bei. Die meisten europäischen Länder mit Leistungsbilanzdefiziten büßten ihre preisliche und qualitative Wettbewerbsfähigkeit ein und bauten eine massive *private* Verschuldung auf. Die private Verschuldung wurde jedoch als nicht besorgniserregend befunden

und nicht reglementiert. Somit konnten sich neben Vermögenspreisblasen zusammen mit einer ungezügelten „Finanzialisierung“ (ebd.) lang anhaltende Ungleichgewichte verfestigen – global, auf europäischer und auf Euroraum-Ebene. „Große Ungleichgewichte [...] bringen entsprechend große zwischenstaatliche private Kapitalströme in Gang, die die Tendenz haben, spekulative Kapitalströme zu ermutigen und ein hohes Maß an Volatilität zu generieren.“ (Hübner 2011, 642). So muss auch die Anhäufung von extrem hohen Devisenreserven mit Argwohn betrachtet werden, da diese schließlich auch wieder Rendite suchend angelegt werden möchten. Damit sollen die asiatischen aufstrebenden Länder nicht aus der Verantwortung entlassen werden. Vor allem aber die von der OECD, dem IWF und eben auch von der EU gestartete Liberalisierungsoffensive hat einen entscheidenden Beitrag geleistet, dass es zu Fehlallokationen kam: das hoch risikoreiche Kapital aus London, Berlin und Paris strömte gerade in die unproduktiven Projekte: es nährte Immobilienpreisblasen und hielt den Klientelismus aufrecht (Griechenland), brachte ineffiziente Fusionen und Übernahmen (Italien) und mündete in finanzwirtschaftliche Ponzistrukturen (Irland). (Hübner 2011.) Die europäischen Mitgliedsländer, vor allem die EWU-Länder boten sich für Renditeanlagen in idealer Weise an. Schließlich wurde mit dem Euro das Wechselkursrisiko eliminiert und ehemals „Schwachwährungsländer“ bekamen ausreichend günstige Finanzierungsmöglichkeiten. Die verheerenden Auswirkungen der „Krise der Ungleichgewichte“ im „finanzmarktgetriebenen Kapitalismus“ mussten dann die europäischen Bürger tragen, die sich zuvor nicht am großen Renditerennen bereicherten. Die Troika⁸ muss sich vorwerfen lassen, dass durch die Programme zur Krisenbewältigung Verluste sozialisiert werden, denn sie stellen Angriffe auf Löhne, Sozialleistungen und öffentlichem Eigentum dar. (Busch et al. 2012)

Das Argument, Unternehmen würden aus höheren Gewinnen mehr investieren, ist auch nicht überzeugend. Flassbeck (2013, 48) führt an, dass die Unternehmen „weniger als zu irgendeinem Zeitpunkt in den letzten fünf Jahrzehnten“ in Sachanlagen investiert haben. Von der Vring (2009) stellte für den Zeitraum von 2000-2007 fest, dass die Lohnzurückhaltung nicht in höheren Investitionen mündete, sondern in spekulativem Kapital. Die Gewinne, die durch die politischen Rahmenbedingungen⁹ und der Lohnzurückhaltung exorbitant bis zum Finanzcrash stiegen, suchten an ausländischen und so auch europäischen Kapitalmärkten nach hohen Renditen. Abbildung 14 zeigt sehr deutlich das Auseinanderdriften der Lohn- und Gewinneinkünfte in Deutschland. So stieg das Nettoauslandsvermögen von 1999 bis 2012 von rund 7 Mrd. Euro auf 1013 Mrd. Euro an. Der Leistungsbilanzüberschuss, der als treibende Kraft hinter diesen Auslandsvermögen gesehen werden muss, stieg sogar auf 1275 Mrd. Euro an. Die Differenz dieser zwei Größen besagt, dass in den zwölf Jahren, vor allem als Folge der internationalen Finanzkrise, die deutschen Sparer 269 Mrd. Euro verloren haben. (Klär et al. 2013) Diese Milliarden Verluste erklären auch den „vorübergehenden“ Rückgang der Vermögenseinkommen aus schwindelerregender Höhe in 2008.

⁸ Mit dem Begriff wird eine Dreierführungsspitze betitelt und meint: Europäische Kommission, EZB und IWF.

⁹ Die Tendenz der Steuersenkung wird in der gesamten EU- und EWU deutlich. So sanken die Körperschaftsteuersätze durchschnittlich im Euroraum von 38 % im Jahr 1995 kontinuierlich auf 26 % im Jahr 2010, in der EU-27 entsprechend von 35% auf 23 %. (Europäische Kommission 2010, 71) Die Daten legen nahe, dass der zunehmende Druck des Wettbewerbes einen Steuersenkungswettbewerb in Gang setzt.

Eine hohe Wettbewerbsfähigkeit mit der Folge von hohen Leistungsbilanzüberschüssen birgt neben der steigenden Verschuldung andere Länder sowie dem wachsenden äußerst spekulativen Finanzkapital auch noch weitere Risiken: Zwar generiert sie positive Beschäftigungseffekte im Exportsektor, in großen Volkswirtschaften jedoch muss der Effekt nicht unbedingt auf den Binnenmarkt durchschlagen. So konnte in Deutschland erst ab 2006 eine höhere Wachstumsrate von 3,7 % erreicht werden und die Arbeitslosenquote gesenkt werden (Abb.5). Die Senkung der Quote muss jedoch hinsichtlich der Qualität hinterfragt werden. Die Daten verdichten den Vorwurf, dass versicherungspflichtige Vollzeitstellen in Dienstleistungssektoren, aber zunehmend auch in der produzierenden Exportbranche, durch Zeitarbeitsverträge, Teilzeitarbeit und Minijobs ersetzt wurden. Seit der 1990er Jahre ist die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigungsverhältnisse stetig zurückgegangen. (Statistisches Bundesamt 2012) Das gegenwärtige „Jobwunder“ in Deutschland wurde zu einem großen Anteil mit prekären Beschäftigungsarten erzielt und stellt keine langfristige nachhaltige Arbeitsmarktpolitik dar. So ist gesamtwirtschaftliche Arbeitsvolumen von sogar um von 1991-2012 um 3,3% gesunken. (IAQ 2013)

Hoffnung der angebotsorientierten Politiker ist, dass der Exportsektor alle anderen Sektoren wirtschaftlich mit einbindet und den Binnenmarkt mit einbezieht und letztlich Investitionen in Sachanlagen getätigt werden. Wie bereits erwähnt, stehen Kritiker (u.a. Flassbeck 2013) diesem Transmechanismus misstrauisch gegenüber. Sie verweisen auch auf die Gefahr der Abhängigkeit von ausländischen Märkten und betonen vor allem die Rolle der Löhne als Einkommen: „Man kann mit relativer Lohnsenkung den Nachbarn Marktanteile abjagen, wenn diese Abwertung über die Löhne nicht durch eine Aufwertung der Währung ausgeglichen wird. Man wusste aber gleichwohl, dass ein Land, das eine solche Strategie einschlägt, bei der Binnenkonjunktur mehr verliert, als es beim Export gewinnt.“ (Flassbeck 2012, 48)

In der EWU spielten die verschiedenen Lohnentwicklungen der Mitgliedsstaaten und daraus folgenden divergierenden Preisniveaus sowie realen Zinssätze eine wesentliche Rolle. Die Lohnentwicklungen wiederum entstammen aus völlig unterschiedlich historisch gewachsenen Lohnbildungsmechanismen und unterschiedlichen Beschäftigungs- und Sozialpolitiken. In der Diskussion um einen nachhaltigen Wachstumspfad in Europa darf deshalb die Analyse dieses wichtigen Elementes nicht fehlen.

3 Der Arbeitsmarkt und Lohnpolitik aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive

Nach wie vor behaupten marktliberale Politiker und Ökonomen, dass nicht der Staat, sondern die Akteure am Arbeitsmarkt selbst am besten ihre Löhne und Beschäftigungsbedingungen aushandeln. Ausgehend von dem neoklassischen Paradigma und einer davon ausgehenden marktliberalen Politik wird somit für dezentrale Lohnverhandlungen und einem flexiblen, unregulierten Arbeitsmarkt plädiert.

Der neoklassischen Theorie, in der der Arbeitsmarkt genauso funktioniert wie der Gütermarkt, soll nicht gefolgt werden. Warum der Lohnfindungsprozess kein Marktprozess wie jeder andere ist, liefert zuerst das Argument der asymmetrischen Machtverhältnisse auf diesem Markt. Der Arbeitsmarkt liefert das Einkommen als Lebensgrundlage. Es gibt keine „freiwillige Ar-

beitslosigkeit“, wie die neoklassische Theorie postuliert, wo Freizeit „konsumiert“ wird und erst bei einem höheren Lohn das Angebot für Arbeit der Haushalte steigt. Es müssen auch „neukeynesianische Strömungen“, die im selben neoklassischen Denkmuster verharren, verworfen werden. Hier werden schließlich auch die rigiden Löhne für Arbeitslosigkeit verantwortlich gemacht. Nach (post)keynesianischem Paradigma müssen abhängig Beschäftigte ihre Existenz sichern, unabhängig von der Höhe des Stundenlohnes. Sie sind darauf angewiesen, durch den Verkauf ihrer Arbeitskraft ihre Lebensgrundlage zu sichern. Ohne Eingriffe in diesen sensiblen Markt bestünde die Gefahr, dass die gegenseitige Konkurrenz der Arbeitnehmer zu einem Unterbietungswettbewerb führt. Deshalb müssen staatliche Rahmenbedingungen gesetzt werden, z.B. durch die Garantie von Mindeststandards oder verfassungsrechtlich geschütztes kollektives Handeln. Mit Hilfe von Gewerkschaften und der Tarifautonomie werden Standards erzwungen, überwacht und auch eigenständig geregelt. (Kocher 2010) In dem Augenblick, wo staatliche Transferleistungen gekürzt, arbeitsrechtliche Standards flexibilisiert werden oder gewerkschaftliche Macht geschwächt wird, werden die Kräfteverhältnisse zugunsten der Arbeitgeber verschoben.

Im volkswirtschaftlichen Sinne wird vor allem die Arbeitslosenquote als Machtbasis herangezogen. Es wird davon ausgegangen, dass mit steigender Arbeitslosenquote die Macht der Arbeitnehmer sinkt. Diese werden keine relevanten Lohnsteigerungen oder hohe Einstiegsgehälter aushandeln können.¹⁰ Arbeitssuchende, die leicht ersetzbar sind, werden grundsätzlich – unabhängig von der Marktlage – keine hohen Lohnforderungen durchsetzen können. Den unterschiedlichen Marktpositionen von Arbeitnehmern und Unternehmern muss daher Rechnung getragen werden. Nicht von ungefähr haben sich deshalb auch im Laufe der Industrialisierung Institutionen und eher *unflexible Nominallöhne* herausgebildet, die diesen Lohnbildungsprozess unterstützen. Ein völlig flexibler Nominallohn würde nicht nur die Unsicherheit über das Einkommen und der Existenz extrem erhöhen, er würde auch das Preisniveau unvorhersehbar stark schwanken lassen und damit die Ökonomie insgesamt destabilisieren. Auch die Vorstellung, völlig flexible und mobile Arbeitskräfte könnten Angebot und Nachfrage nach Arbeit besser ausgleichen und Löhne zu einem „Gleichgewicht führen“ ist aus ökonomischen, sozialen und ökologischen Gesichtspunkten nicht überzeugend.

Ökonomisch, da es durchaus zu „Gleichgewichten“ kommen kann, die dennoch eine hohe Arbeitslosigkeit sowie eine extrem ungleiche Verteilung generieren können. Fehlende Mobilität kann durch Flächentarifverträge mit Verbindlichkeitsausweitungen ersetzt werden. Dieses System tut so, als ob die Arbeit mobil wäre und trägt zu einem einheitlichen Vorleistungspreis für alle Unternehmen bei. Das Unternehmen erhält somit Anreize seine Produktivität durch eine Verfahrensinnovation zu steigern und damit Gewinne zu erhöhen. Es wird sich demnach um Innovationen bemühen. Ohne einheitlichen Vorleistungspreis könnten Arbeitnehmer einerseits beim „Pionier“ sehr schnell höhere Löhne durchsetzen und den Anreiz abschwächen. Andererseits wäre auch ein Lohndumping gesamtwirtschaftlich nicht funktional, da Unternehmen, die mit dem Produktivitätsfortschritt ihrer Konkurrenten nicht mithalten nicht aus

¹⁰ Das Modell der NAIRU nimmt diesen Ansatz auf und lässt daraufhin Löhne und Preise sinken oder fallen. Die Rate, die dann keine Preisniveausteigerung herbeiführt, wird dann „Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment“ genannt.

dem Markt scheiden. Damit wird die marktwirtschaftliche Sektion abgeschwächt, da „der Mechanismus der Haftung des Unternehmens für seine Entscheidungen durch Bankrott, dadurch abgemildert bzw. beseitigt [wird], dass die Arbeitnehmer infolge von Lohnzugeständnissen einen Teil der Verluste tragen [...] (Flassbeck 2008, 102) Damit werden flexible Löhne und Mobilität zu inflexiblen Gewinnen führen (ebd.) Auf der sozialen Ebene muss eingestanden werden, dass die langfristigen Folgen einer völlig flexiblen und mobilen Gesellschaft noch gar nicht absehbar sind (vgl. Beck 2008). Aus ökologischen Gesichtspunkten verharren wir noch in einer traditionellen Mobilität, die mehr Verkehr, mehr Infrastruktur, mehr Verbrauch von Ressourcen und damit erhebliche Umwelt- und Klimabelastungen beinhaltet. Vor allem aber, werden die bereits erläuterten gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Lohnbildungsprozesses völlig außer Acht gelassen. Erstens, Löhne stellen einerseits Kosten für die Unternehmen dar und sind gleichzeitig eine Nachfragequelle, aus der sich vor allem die Konsumnachfrage speist. Sie beeinflussen vor allem den Binnenmarkt aber auch die Importnachfrage. Zweitens, die Entwicklung der Lohnstückkosten beeinflussen maßgeblich das Preisniveau und damit auch weitere makroökonomisch wichtige Einflussfaktoren der Wirtschaft. Bei einem dezentralen Lohnfindungssystem besteht die Gefahr, dass sehr hohe Lohnabschlüsse zu Preisniveausteigerungen führen und in einer Lohn-Preis-Spirale münden. Meistens gehen jedoch Gewinninflationen¹¹ oder exogene Kostenschübe voraus, die dann die Reaktion einer Nominallohnerhöhung rechtfertigen. Andererseits können zu niedrige Lohnabschlüsse zu einem sinkenden Preisniveau führen und in einer Deflation münden. Deflationen entfalten sehr destruktive Wirkungen, da die reale Schuldenlast für Unternehmen sowie privaten und öffentlichen Haushalten steigt. Unternehmenszusammenbrüche lassen die Arbeitslosigkeit ansteigen und verschlechtern die Bilanz der Banken und öffentlichen Haushalte. (vgl. Heine/Herr 2013) Drittens, muss der besonderen Situation der Europäischen Integration Rechnung getragen werden, die neue Spannungsfelder entstehen lässt. Ein Schlüsselfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit der Euromitglieder ist die Entwicklung der Lohnstückkosten.

3.1 Das Gebot einer funktionalen Lohnnorm

Die EU-Kommission und die meisten europäischen Regierungen haben im Zuge der Krise im Euroraum die makroökonomischen Divergenzen weitgehend erkannt und Maßnahmen ergriffen. So ließ die Kommission von den Mitgliedsstaaten und weiteren „nur-EU-Staaten“ den „Euro-Plus-Pakt“ unterzeichnen, der die Länder zu einer Koordinierung ihrer Wirtschaftspolitiken verhelfen soll. So sieht der Pakt vor, dass die Kommission die Lohnstückkosten über einen Zeitraum überwacht, vergleicht und als Basis für ihre Empfehlung heranzieht: „Die Fortschritte werden auf Grundlage der Entwicklung der Löhne und der Produktivität sowie des Anpassungsbedarfs bei der Wettbewerbsfähigkeit bewertet.“ (Europäische Kommission 2011) Grundsätzlich ist der Vorstoß zu einer wirtschaftspolitischen Koordinierung positiv zu

¹¹ Gewinninflationen werden auch Nachfrageinflationen genannt. Für den Unternehmenssektor insgesamt schwemmen sich Gewinne ein, die investiv oder konsumtiv wiederum den Unternehmenssektor zufließen. Bei Gewinndeflationen dreht sich der Effekt um. (vgl. Heine/Herr 2013)

bewerten. Um das Maßnahmenpaket genauer einschätzen zu können, soll folgend das Konzept einer funktionalen Lohnnorm vorgestellt werden.

Um die Lohnentwicklung zu einem Anker der Preisniveaumentwicklung zu machen, muss sie an die Entwicklung der Produktivität gekoppelt werden. Genau hier setzt die so genannte „Lohnnorm“ an. (vgl. Heine/Herr 2013) Die Arbeitsproduktivität ist jedoch stark den konjunkturellen Schwankungen unterworfen. So sinkt sie, wenn es eine Nachfrageschwäche gibt, weniger produziert wird, aber die Beschäftigungsstunden gleich bleiben. Die Produktivität wiederum steigt, wenn das Output schneller steigt als die Beschäftigung. Würde man die Lohnentwicklung an den aktuellen Produktivitätswert ausrichten, hätte das prozyklische Effekte, die die Konjunkturschwankungen noch verstärken würden. (Herr/Horn 2012) Diese kurzfristigen Effekte sollten eliminiert werden, indem die konjunkturbereinigte, durchschnittliche Produktivitätsentwicklung aller Branchen herangezogen wird. Das produzierende Gewerbe generiert in der Regel eine höhere Produktivität als der Dienstleistungssektor, in dem sie auch nicht klar messbar ist. In vielen Bereichen des Dienstleistungssektors sind auch kaum Produktivitätsfortschritte möglich oder sogar nicht wünschenswert (z. B. soziale Dienste). Heine/Herr (2013) schlagen vor, im Zweifel die Trendproduktivität der Industrie heran zu ziehen. Die Lohnnorm sieht vor, dass der trendmäßigen produktivitätsorientierten Lohnentwicklung gefolgt werden sollte.

Der Vorschlag einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik wurde bereits in den 1950er Jahren gefordert.¹² Durch Erhöhungen der Produktivität sinken die nominalen Lohnstückkosten und auf Wettbewerbsmärkten wird es zu sinkenden Preisen kommen. Sinkende Preise sind in polypolistischen und sogar in oligopolistischen Märkten zu erwarten. Da der Zusammenhang zwischen den nominalen Lohnstückkosten und der Preisniveaumentwicklung empirisch sehr durchschlagend ist (Abb. 1,2,3) kann davon ausgegangen werden, dass Unternehmen steigende Kosten auch auf die Preise überwälzen können. (Herr/Horn 2012) Das gilt für Lohnstückkostenerhöhungen genauso wie für externe Kostenbelastungen wie Rohstoffpreiserhöhungen. Mit Einhaltung der produktivitätsorientierten Nominallohnentwicklung, ist ein Anker für die Preisniveaumentwicklung gegeben und stabilisiert die gesamte Ökonomie. Erst wenn die Produktionskapazitäten voll ausgelastet sind und die Güternachfrage das Angebot übersteigt, könnte es Preissteigerungen aufgrund der Ausnutzung des knappen Angebotes kommen. Bereits Keynes wies in seinem Buch „Vom Gelde“ auf die große Ungerechtigkeit hin, wenn sich die Löhne dann aber nur entsprechend der Produktivität erhöhen.¹³ Eine Preissteigerung würde dann die Reallöhne unverhältnismäßig stark beschneiden. Die Gefahr einer Lohn-Preis-Spirale wäre besonders groß, da Arbeitnehmer und ihre Vertreter geneigt sein werden, kräftige Lohnerhöhungen durchzusetzen.

Die Gewerkschaften sind in diesem Fall in einem Dilemma, da diese Lohnerhöhungen eine Lohn-Preis-Spirale in Gang setzen kann. Wenn daraufhin die Zentralbank mit hohen Zinssätzen reagiert, brechen die Nachfragekomponenten ein und Arbeitslosigkeit steigt. Daraufhin werden Lohnsteigerungen nicht mehr durchsetzbar sein. Arbeitnehmer bezahlen demnach

¹² Viktor Agartz (1953) hat als erster den Ansatz der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung („dynamische Lohnpolitik“) gefordert. (Herr/Horn 2012)

¹³ Nach Keynes (1930) griff auch Meinhold 1965 dieses Argument auf (vgl. Herr/Horn 2012).

immer einen hohen Preis, zumal nominale Lohnsteigerungen nicht zu realen Lohnsteigerungen führen. Nur durch eine steigende Produktivität sind Reallohnsteigerungen möglich. (vgl. Heine/Herr 2013)

Die Diskussion führt zu dem Argument, dass der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung ein Inflationszuschlag hinzugefügt werden sollte. Erstens, strebt z. B die EZB ein mittelfristiges Inflationsziel von unter aber nahe 2% an. Es gibt kaum eine Zentralbank, die ein Null-Prozent-Ziel verfolgt. Industrieländer streben im Schnitt eine Inflationsrate bis 3% und Schwellenländer bis 4% an (Heine/Herr 2008). Das hat auch gute Gründe, denn eine Preisstagnation von Null-Prozent wäre zu dicht an der Entwicklung einer gefährlichen Deflation. Ein externer Schock oder die Aufwertung der Währung würde die Ökonomie schnell in eine solche Deflation stürzen. Zweitens, wird mit dem Inflationszuschlag ein solches Inflationsziel auch unterstützt. Die Geldpolitik wird somit entlastet.

Die Nominallöhne (w_{norm}) sollten demnach entsprechend der trendmäßigen Produktivität (π_{Trend}) und der Zielinflationsrate (P_{Ziel}) ansteigen.

$$(w_{\text{norm}}) = (\pi_{\text{Trend}}) + (P_{\text{Ziel}})$$

Zum Beispiel könnte eine nominale Lohnsteigerung von 4% erfolgen, wenn die trendmäßige Produktivität 2% beträgt und eine Zielinflationsrate von 2% angestrebt wird.

Mit einer Geldpolitik, die eine definierte Preisstabilität verfolgt, ist die funktionale Lohnnorm gut kompatibel. Wie bereits erwähnt, sind die Konsequenzen aus diesem Ansatz, dass langfristig Reallöhne nur über eine höhere Produktivität angehoben werden können. Demnach ist eine Umverteilung von Profiten und Löhnen über nominale Lohnerhöhungen nicht möglich. Auf dem Arbeitsmarkt wird die Verteilung des Volkseinkommens nicht entscheiden. „Denn radikale Versuche der Erhöhung der Lohnquote führen zu Inflation und nicht zur Umverteilung“ (Herr/Horn 2012, S.5).

Die Vermutung liegt nahe, dass steigende Profitquoten in der wachsenden Shareholder Value Orientierung und der gestiegenen Macht der Finanzmärkte ihren Ursprung haben. (ebd.; Dullien et al. 2011) Eine umverteilende Fiskalpolitik und eine regulierte Finanzmarktpolitik werden damit für eine gerechtere Einkommensverteilung relevant.

Eine zweite Konsequenz ergibt sich, deren Auswirkungen ebenfalls die Arbeitnehmer zu tragen haben: Die Lohnnorm fordert stabile Nominallöhne, nicht aber stabile Reallöhne. Letztere werden Schwankungen unterworfen sein und werden vom Markt bestimmt: sei es durch Rohstoffpreis- oder Lebensmittelpreisanstiege oder auch durch Steuererhöhungen. Die steigenden Preise sollten jedoch nicht durch Lohnerhöhungen kompensiert werden, da sich dadurch die Preisspirale weiter drehen würde und ein inflationärer Prozess entsteht. Gewerkschaften und Zentralbanken sollten solche Kostenfaktoren akzeptieren und „durchlaufen lassen“. (Herr/Horn 2012) Andererseits kommt es zu Realloohnerhöhungen, wenn bei Abschwüngen und Krisen die Preise zu sinken beginnen, aber die nominalen Löhne gleich bleiben. Der starre Lohn wird hier sogar zu einem besonderen Stabilitätsanker, da das Instrument der Geldpolitik bei deflationären Entwicklungen sehr stumpf ist: Die Zentralbank kann den nominalen Zinssatz nur auf Null senken, aktive antizyklische Fiskalpolitik (vgl. Koo 2009) und starre Nominallöhne werden an dieser Stelle unumgänglich.

3.2 Die Durchsetzung einer funktionalen Lohnnorm

Eine Lohnnorm ergibt sich jedoch keineswegs aus „freien Markprozessen“. Es ist davon auszugehen, dass bei hoher Arbeitslosigkeit marktmäßig Lohnsenkungen durchgesetzt werden können. Vor allem, wenn soziale Sicherheiten gekürzt werden und die Tarifautonomie unterhöhlt wird. Andererseits sind bei niedriger Arbeitslosigkeit steigende nominale Löhne zu erwarten, die bei dezentralem Lohnbildungsmechanismus leicht über den Produktivitätstrend hinaus gehen können. Es wäre im Sinne der Lohnnorm auch funktional, wenn individuelle Gewerkschaften nicht die Reallöhne auf Kosten aller anderen Arbeitnehmer unverhältnismäßig erhöhen.¹⁴ Was wir benötigen, sind demnach starke Gewerkschaften und starke Arbeitgeberorganisationen die realisiert haben, dass durch Lohnsenkungen nicht mehr Beschäftigungsstunden entstehen und auch zu hohe Lohnforderungen die Ökonomie destabilisieren.

Ein zentrales Lohnfindungssystem wäre demnach gut geeignet, die Lohnnorm durchzusetzen. Mit einer makroökonomisch orientierten Ausgestaltung der Flächentarifsysteme könnte die Lohnnorm gut anvisiert werden. Wenn noch dazu diese Flächentarife allgemeinverbindlich erklärt werden (AVE), könnten sehr viele Lohnkontrakte abgedeckt werden.

In Europa liegt die Tarifbindung höher als in jedem anderen Wirtschaftsraum. Zwei Drittel aller Beschäftigten fällt unter dem Geltungsbereich eines Tarifvertrages. (Schulten 2012) Obwohl der Druck des Wettbewerbes in Europa stark gestiegen ist, konnte bisher nur in Deutschland eine rückgängige gewerkschaftliche Organisationsmacht beobachtet werden. In den anderen Ländern sind die Institutionen noch stabil geblieben. Das liegt vor allem daran, dass es in vielen Mitgliedstaaten staatliche Regelungen zur Stützung des Tarifvertragssystems gibt. Darunter zählt vor allem der viel stärkere Gebrauch der AVE und auch funktionaler Äquivalente. So können nicht nur AVEs den Geltungsbereich von Tarifverhandlungen ausdehnen, es gibt auch „Erga Omnes“ Regelungen, wie sie z. B. in Spanien Anwendung finden. Bei diesen wird der Tarifvertrag automatisch und ohne Rechtssetzungsakt auf nicht organisierte Unternehmen ausgedehnt. Eine indirekte Regelung bietet z. B. das in Italien zur Anwendung findende „Recht auf faires Entgelt“, was von der Verfassung garantiert und von den Arbeitsgerichten als Tariflohn ausgelegt wird. Letztlich kann aber auch wie in Österreich die Pflichtmitgliedschaft der Unternehmen in einem Arbeitgeberverband zu einer breiten Tarifabdeckung führen.

In Europa listet Visser (2006) ungefähr fünf verschiedene Systeme für Arbeitsbeziehungen auf. So weist die Tarifbindung selbst eine hohe Spannbreite auf (Abb. 15). Länder, die hohe Tarifbindungen aufweisen, stellen diese entweder durch AVE oder anderen Äquivalenten her oder sie haben, wie Dänemark und Schweden, noch einen sehr hohen Organisationsgrad. In der Regel aber, sind es nationale Gesetzgebungen, die für einen flächendeckenden Tariflohn sorgen. So sorgt das jeweilige länderspezifische institutionelle Gefüge für die Ausgestaltung der lohn- und sozialpolitischen wie arbeitsrechtlichen Bereiche. In Belgien sind gerade wegen

¹⁴ Werden z.B. die Geldlöhne für Fluglotsen oder Lockführer deutlich über die Trendproduktivität erhöht und die Löhne aller anderer Arbeitnehmer stagnieren, dann sinken für letztere die Reallöhne, da Bahnfahrten und Flugreisen teuer geworden sind.

der aktiven staatlichen Förderung der AVEs und ihrer starken Verbreitung viele Arbeitgeber stark organisiert. (ebd.)

Zu den nationalstaatlichen Eingriffen fallen auch allgemeine gesetzliche Mindestlöhne, die in 20 von 27 europäischen Ländern gelten. So greifen Mindestlöhne und Tariflöhne unterschiedlich in die Lohnhöhe und Lohnstruktur ein.¹⁵ Sie müssen in diesem Zusammenspiel vor allem als ein Anker gegen deflationäre Gefahren gesehen werden. (Herr et al. 2009)

Insgesamt muss davon ausgegangen werden, dass eine funktionale Lohnnorm am ehesten realisiert wird, wenn politische Entscheidungsträger ihre Verantwortung wahrnehmen und Institutionen am Arbeitsmarkt stärken. Ein „kontinentaleuropäische Lohnfindungssystem“ mit einer ausgeprägten Tarifbindung ist gut geeignet, die jeweilige nationale Lohnnorm anzustreben.

4. Europäische Arbeitsmärkte unter restriktivem Konsens

Die Europaarchitekten hatten in ihren ersten Vertragswerken gerade die „sensiblen Bereiche“ der Arbeitsentgelte, das Koalitionsrecht, sowie das Streik- und Aussperrungsrecht auf Kompetenzebene der Nationalstaaten überlassen. Hintergrund war die gerechtfertigte Annahme, dass sowohl die Vorstellungen, Ziele und verbandspolitischen Traditionen und Kampfkulturen als auch die Ausgestaltung des Kollektivverhandlungssystems zu heterogen seien. Diese Strukturen sind national verankert und entstanden durch zivilgesellschaftliches, korporatistisches und staatliches Handeln. So erfordert die Tarifautonomie auch Handlungs- und Einschätzungsspielräume, die im jeweiligen nationalen Recht verankert sind.¹⁶ Die Lohnsetzung sollte den Mitgliedsstaaten und deren Tarifpartnern überlassen bleiben, die Entstehung von großen Lohnkostendifferenzen hatte zum Zeitpunkt der Maastrichter Verträge kaum jemand vorhergesehen. (Kocher 2010) Das änderte sich mit der EU-Erweiterung, der neuen Rahmensezung im Zuge der EWU sowie der Offenlegung während der Krise im Euroraum dramatisch, so dass eine Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte unvermeidlich wurde. Vor allem für die Länder im Euroraum ist eine Umkehr zu Lohnstückkostenpfade ein Hauptkriterium für die weitere Stabilität in Europa. Die vom Europäischen Rat erlassene Richtlinie zur Koordinierung der Lohnentwicklung geht in die richtige Richtung und kann als fortschrittlich betrachtet werden.

Die Richtlinie entstammt aus einem Rechtsakt, der die Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte beinhaltet. Insgesamt wurden sechs Gesetzgebungsverfahren¹⁷ des Rates und des europäischen Parlamentes gebündelt. Im Rahmen des *Europäischen Semesters* werden ab 2011 diese einzelnen Rechtsakte, von denen alleine vier die Haushaltspolitik betreffen, verschmolzen. So sollen die Ziele der Strategie Europa 2020 und der Stabilitäts- und Wachstumspakt bzw. der Fiskalpakt aufeinander abgestimmt werden, wobei der Haushaltskonsolidierung und Strukturreform Priorität eingeräumt wird. (Europäische Kommission

¹⁵ Bosch/Weinkopf (2013) verweisen auf mindestens sechs Typen, von zehn ausgewählten EU Staaten hinsichtlich ihrer Wechselwirkung zwischen Tarifverträgen und Mindestlöhnen.

¹⁶ „Denn Kollektivverhandlungsautonomie kann ja nur soweit legitim sein, als gewährleistet wird, dass sie tatsächlich von politisch-repräsentativen kollektiven Organisationen wahrgenommen wird. Sie bedarf insofern eines gesetzlichen Rahmens.“ (Kocher 2010, 483)

¹⁷ Die im Dezember 2011 in Kraft getretenen sechs Rechtsakte werden auch als „Sixpack“ bezeichnet.

2011) Auf der nationaler Ebene haben sich die Mitglieder demnach verpflichtet, die Richtlinien in ihren Ländern umzusetzen.

Die „Koordinierung der Politikbereiche“ erscheint vorerst als eine sinnvolle Strategie. Da der Brüsseler Consensus jedoch nach wie vor davon ausgeht, dass die Krise im Euroraum durch eine zu hohe Staatsverschuldung verursacht wurde, liegt die Priorität auf die Konsolidierung der Haushalte. Mit der Verschmelzung der Politikbereiche muss befürchtet werden, dass in den Mitgliedstaaten eine restriktive Politik dominiert, die zu starken Lohnzurückhaltungen und Kürzungen in sozial- und beschäftigungspolitischen Bereichen führen. Um durch Finanzkrisen verursachte Haushaltsdefizite wieder zurückzuführen¹⁸, bleibt den Staaten nur die Kürzung auf der Ausgabenseite. Noch dazu wurde mit dem *Fiskalpakt*, der im März 2012 von 25 Staaten unterzeichnet wurde, der Stabilitäts- und Wachstumspakt verschärft und erhöht den Druck auf die Mitglieder. Vor allem die in einer tiefen Rezession befindlichen Länder kämpfen mit einer verordneten Sparpolitik, die ihre wirtschaftliche und soziale Lage noch verschlimmert und tiefgreifende Spannungen erzeugt. (vgl. Busch et al. 2012)

Die Ziele der 2020 Strategie, das Wachstum auf Wissen und Innovation basiert, auf ressourcenschonendes, ökologisches und wettbewerbsfähiges Wirtschaften, sowie hohe Beschäftigung und sozialen sowie internationalen Zusammenhalt fördert, passen nicht zu dem grundsätzlichen wenig aussagekräftigen Konzept der Wettbewerbsfähigkeit. Die Strategie sieht vor, dass die Ziele „in sound economic and fiscal policies“ verankert werden und fordert weitreichende Reformen in den Beschäftigungs- und Sozialpolitiken. Damit wird ein „marktbasiertes Wachstumsverständnis“ weitergeführt. (Hacker/Treek, 2010, 10) Vieles spricht dafür, dass die neue Governance-Struktur sehr angebots- und marktorientiert ausgerichtet ist und den Wettbewerb in den Mittelpunkt setzt. Damit werden soziale und ökologische Ziele in den Schatten gestellt. So wird zwar auch das Ziel einer Beschäftigungsquote von 75% gesteckt, aber nicht qualitativ spezifiziert. Das Anwachsen eines Niedriglohnsektors und prekärer Beschäftigung in Europa würde gerade nicht zu weiteren Zielen wie Armutsabsenkung und einer ökologischen Umsteuerung passen (siehe Abschnitt 5). Im Grunde wird die wenig erfolgreiche Lissabon-Strategie, die auf Basis von Strukturreformen, Flexibilisierungen und Privatisierungen auf mehr Wettbewerb setzt, weiter verfolgt. Die Hoffnung, mit mehr Wettbewerb auch zu einem ökologischen Wirtschaften zu kommen gestaltet sich problematisch, da durch verschärfte Sparaktivitäten auch die Mittel in Bildung und Forschung gekürzt werden. (Busch et al. 2012) Der Fiskalpakt und die sich daraus ergebenden strengen Sparmaßnahmen führen die Krisenländer weder zu einem alten Wachstumspfad, noch zu einem neuen, nachhaltigen Pfad. Sie führen zu deflationären Tendenzen und rücken damit gesellschafts-, sozial und umweltpolitische Ziele in die Ferne. (vgl. Hacker /Treck 2010)

Die Empfehlungen, die bereits im Rahmen des Europäischen Semesters von der Kommission gegeben wurden, geben diese Richtung klar vor. Vor allem der Arbeitsmarkt soll die Anpassung stemmen. Die Reformschritte entwickeln weitreichende Auswirkungen, da sie fast unbemerkt das Kräfteverhältnis verschieben. Was sich in den letzten Jahren entwickelt hat, ist

¹⁸ Statistische Werte und Studien bestätigen, dass die meisten europäischen Länder erst mit den Maßnahmen gegen die Finanzkrise hohe öffentliche Verschuldungen aufbauten. (siehe Hacker/Treck 2010) (auch: Abb. 11)

eine neue Form des lohnpolitischen Interventionismus, der bereits in den südeuropäischen Ländern zu weitreichenden Eingriffen in die Tarifsysteme geführt hat. (Busch et al., 2012, 25) Somit entsteht auch ein neues Spannungsfeld zwischen der neuen europäischen Governance und der Tarifautonomie der Sozialpartner.

4.1 Das Dilemma von Lohnkoordinierung und Arbeitsmarktreformen

Die Europäische Strategie 2030 zielt nun auf soziale Inklusion und Beschäftigung, verstärkt aber weiterhin den Wettbewerb, der die Sozialsysteme und ihre Institutionen unter Druck setzt. Die Reformen zielen auf den Sozialabbau und auf die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, unter anderem durch eine Demontierung gesetzlich gelenkter Lohnbildungsmechanismen. Der Abbau von Sozialleistungen wirkt letztlich auch auf die Lohnbildung ein. Die EU-Organe haben sich mit dem Euro-Plus-Pakt das Recht einer „Überprüfung der Lohnbildungsverfahren und erforderlichenfalls des Grads der Zentralisierung im Verhandlungsprozess und der Indexmechanismen, unter Wahrung der Autonomie der Sozialpartner in den Tarifverhandlungen“ eingeräumt. (Europäischer Rat 2011, 16) Die Lohnkosten sollen sich entsprechend der Produktivität entwickeln und die Produktivität soll mit neoliberalen Konzepten erhöht werden.

Die Empfehlungen der Kommission rühren am Kernbestand nationaler Politik: es geht um Arbeits- und Sozialstandards, um Mindestlöhne, Steuersysteme und Renten. Und die gewachsenen Systeme der Länder, die den eigenen „historischen Kompromiss zwischen den Erfordernissen des Marktes und dem politischen Willen zu marktkorrigierenden Maßnahmen reflektiert“ (Höpner 2009, 413), sollen dem gemeinsamen europäischen Ziel der Wettbewerbsfähigkeit geopfert werden. Schließlich aber tragen diese unter nationaler Gesetzgebung fallenden Politikfelder zu Wirtschaftswachstum und Wettbewerb bei und „was national entschieden wird, hat europäische Bedeutung“. (Krupa 2013, 23) Die Europäische Kommission hat im Rahmen des Europäischen Semesters bereits der Hälfte aller EU-Staaten Reformen empfohlen.¹⁹

Grundsätzlich ist eine auf Produktivität gerichtete Lohnpolitik zuzustimmen. Viele Faktoren gestalten sich jedoch hinsichtlich ihrer Ausrichtung und der Umsetzung problematisch.

Erstens, sollte die durchschnittliche Trendproduktivität des jeweiligen Landes sowie die Zielinflationsrate mit einbezogen werden. Die Produktivität kann kurzfristig durch konjunkturelle Einbrüche fallen und damit auch die LKS erhöhen. Empfehlungen zur Senkung der LSK würden prozyklisch wirken und die Abwärtsspirale verstärken. Zweitens, zielen Empfehlungen weitgehend auf überschießende Lohnkosten und nicht auf dem Inflationsziel unterlaufende LSK. Drittens, ist es problematisch, dass Regierungen sich zu der Kontrolle einer Größe verpflichten, die sich ihrem unmittelbaren Einfluss entzieht. Die nominalen Löhne unterliegen weitgehend der Autonomie der Tarifpartner. (vgl. Koll 2013) Die Sozialpartner handeln weitgehend die Nominallöhne und Arbeitsbedingungen aus. Sie werden aber nur am Rande er-

¹⁹ So empfahlen die EU-Minister der neuen französischen Regierung die Arbeitskosten, vor allem den Mindestlohn, zu senken. Auch sollte der Dienstleistungssektor liberalisiert und das Steuersystem modifiziert werden. Der französische Europaabgeordnete empörte sich und verwies auf die französischen Wähler: „Die Franzosen sollen sich äußern, die Franzosen haben das Recht zu wählen“. (Krupa, 2013, Die Zeit S.23)

wähnt und auf ihre Rolle wird nicht klar verwiesen. Im Gegenteil: es zeichnet sich ab, dass die ehemals im nationalen Kontext starke Rolle der Tarifparteien demontiert wird.

Dass die Arbeitsmarktinstitutionen nicht nur von dem reinen ökonomischen Standpunkt her gesehen werden dürfen, da sie auch einkommensverteilende Wirkung entfalten, wird mit der marktliberalen Politik immer stärker in den Hintergrund gedrängt. Immer weniger Beachtung findet auch die länderspezifische Konfiguration der Institutionen, die makroökonomische Schocks unterschiedlich absorbieren und somit zum länderspezifischen „policy mix“ beitragen. (Arpaia/Mourre 2009)

Bereits vor Ausbruch der Eurokrise lastete der Reformdruck auf dem europäischen Arbeitsmarkt, der von Organisationen wie der OECD (1994) aber auch von der EU mit der Lissabon-Strategie ausging. (Zapka 2008). Rigide Arbeitsmarktreformen wie die „Agenda 2010“ in Deutschland oder die „Biagi Reform“ 2002 und ihre Vorläufer von 1997 in Italien müssen als Produkt dieser neoliberalen Justierung gesehen werden. (ebd.) So wurden vor der Krise „flexibilisierende“ Reformen überwiegend für jene Arbeitnehmergruppen vorgenommen, die nicht in tariflich abgedeckten Arbeitsbereichen beschäftigt waren und zu den so genannten „outsidern“²⁰ gehören. (Arpaia/Mourre 2009) Umstritten sind die Reformen, wie bereits erwähnt, da sie u. a. einen großen Niedriglohnsektor und den Anstieg von prekären Arbeitsverhältnissen antreiben. Das Paradigma, dass mit geringeren Löhnen mehr Beschäftigung entsteht kann hier nicht geteilt werden. Es setzt voraus, dass genügend offene Stellen vorhanden sind und nur der „Druck“ fehlt, sie zu besetzen. (vgl. Niemeier 2010)

Aber auch die Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit sind alles andere als klar. In Italien trug der Austausch von ehemals geschützten Arbeitsplätzen zu flexibleren gering qualifizierten Arbeitsplätzen zu einem Produktivitätsrückgang bei. Flexiblere Arbeitsverträge und geringere Lohnkosten veranlassten die Unternehmen, Gewinnchancen in der niedrigen Wertschöpfungskette zu suchen, anstatt wirkliche investive Restrukturierungen vorzunehmen. (Solari/Thomasberger 2007).²¹ Auch stellten die Autoren in ihrer Studie fest, dass durch Privatisierungen und Deregulierungen in Italien, insbesondere im Finanzbereich, sich der gewünschte Effekt von mehr Produktivität und Effizienz nicht einstellte. Der stark deregulierte Finanzsektor in Italien²² trug wesentlich zur allgemeinen niedrigen Produktivitätsentwicklung in Italien bei, da besonders in dieser Branche eine steigende Beschäftigung bei sinkendem Wertzuwachs verzeichnet wurde.(ebd.) Durch das Eingreifen in den jeweiligen „policy mix“, ohne komplementäre makroökonomische Politik, ist die Gefahr groß, dass die Reformen nicht die eigentliche Wirkung entfalten. Niedrige nominale Lohnabschlüsse können Produktivitätsverluste oft nicht ausreichend kompensieren. Die Wertzuwächse pro Beschäftigten werden somit wie im Fall Italien negativ. (vgl. Solari/Thomasberger 2007)

²⁰ Dazu zählen vor allem Frauen, die besonders stark im Niedriglohnbereich vertreten sind sowie ältere Arbeitnehmer sowie Geringqualifizierte (Arpaia/Mourre 2009).

²¹ „Some of the recent decline in Italy's factor productivity growth may be related to the reinsertion into jobs of lower-productivity workers,[...] firms responded to labor market reforms by shifting to less capital-intensive production methods“ (IMF, 2005, 12 in: Solari/Thomasberger, 2007, 183)

²² Nach den USA und dem Vereinigten Königreich verzeichnete Italien die meisten Fusionen und feindlichen Übernahmen in dieser Branche zwischen 1992 und 2005 (Solari/Thomasberger 2007)

Mit der Strategie Europa 2020, dem Euro-Plus-Pakt und dem Fiskalpakt werden die flexibilisierenden Reformen nun noch verstärkt. So hat die Troika bereits in vielen europäischen Staaten weitreichende strukturelle Veränderungen in den nationalen Tarifvertragssystemen vorgenommen. (Busch et al. 2012) Der AVE als Instrument, gleiche Wettbewerbsbedingungen und Vorleistungen zu schaffen und für makroökonomische Stabilität zu sorgen, wurde grundlegend in Frage gestellt. Die OECD forderte sogar die Abschaffung dieses Instruments. Nicht nur in den südeuropäischen Ländern wird die Abschaffung empfohlen, sondern auch in den Niederlanden, obwohl das Instrument noch kurz zuvor für die nationale Koordinierungsfähigkeit der Lohnpolitik gelobt wurde (ebd.) Rumänien hat bereits die „Erga-Omnes“ Regelung abgeschafft und auch Portugal steht unter dem Druck der Troika, die Kriterien für den AVE zu verschärfen. In Griechenland, Spanien und Italien wird die Tarifpolitik zunehmend dezentralisiert und durch die Aufhebung des Günstigkeitsprinzips wird die Effektivität der AVEs ausgehöhlt. Die Reichweite und die Funktionsfähigkeit der Tarifsysteme werden sukzessiv ausgehöhlt und mit fortschreitender Schwächung kollektiver Verhandlungen ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die Tarifbindung insgesamt stark zurückgeht. (Schulten 2012) Damit wird die Beteuerung im Leitpfaden des Euro-Plus-Paktes, die Lohnkoordinierung „unter Wahrung der Tarifautonomie“ vorzunehmen, zu einer leeren Hülse. Parallel wird die Funktionsfähigkeit der Tarifsysteme unter dem Reformeifer geschwächt.

Die Lohnfindungssysteme in Europa werden schleichend demontiert, in den südeuropäischen Ländern können sie immer weniger flächendeckend greifen. Zum Teil wurden bereits sehr früh Versuche unternommen, eine zentrale Lohnbildung in eine dezentrale Lohnbildung umzuwandeln. In Italien begann die Demontage des zentralen Lohnbildungssystems bereits in den 1970er Jahren, was zu unkoordinierten, informellen Lohnverhandlungen und sehr hohen Lohnabschlüssen und LKS führte (Abb. 16) Obwohl „soziale Pakte“ von einer Triepartei initiiert wurden, dominierten Lohnabschlüsse auf der Unternehmensebene. (Herr/Kazandziska 2007) Nur durch Wechselkursanpassungen konnten hohe Inflationsraten abgewendet werden. Erst als das „Agreement on Wage Performance“ 1993 geschaffen wurde und Sozialpartner und Kollektivverhandlungen wieder mehr Gewicht erhielten und klare Regeln für die Lohnfindung erklärten, konnte sich wieder eine funktionale Lohnentwicklung abzeichnen (ebd.) Insgesamt ist davon auszugehen, dass Lohnverhandlungen, die dezentral auf der Unternehmensebene gefällt werden, nicht zu einer Koordinierung im makroökonomischen Sinne führen.

4.2 Das Dilemma von Stabilitäts- und Wachstumspakten

Damit Reformen tatsächlich zu Produktivitätsfortschritten führen, wird vor allem eine flexible Fiskalpolitik benötigt, die Umstrukturierungen z. B. mit hohen Bildungsausgaben begleitet und sozial abfedert. Genau dieser Ansatz kommt zu kurz und wird mit der von Brüssel verordneten Sparpolitik konterkariert. Die Doktrin, mehr Wettbewerb und ein freierer Marktmechanismus führe zu mehr Beschäftigung, Effizienz und Wohlstand (für alle), ist stark verankert. So ist es auch nicht verwunderlich, dass eine allgemeine staatliche Zurückhaltung aus

dem wirtschaftlichen Geschehen zu dem Maßnahmenkatalog gehört, der den Wettbewerb der Privaten stärken soll.

Mit der Schaffung eines gemeinsamen Währungsraumes sollte vor allem das Ziel der Geldwertstabilität nicht gefährdet werden. So wurden im Zuge der Maastricht-Verträge gemeinsame Konvergenzkriterien erstellt, unter denen auch die Grenzen für die Verschuldung der öffentlichen Haushalte fallen.²³ Sie sollten die nationalen Finanzminister davor bewahren, auf Kosten der von der EZB geschaffenen Stabilität „free -riding“ zu betreiben, indem sie ihre Defizite zu sehr erhöhen. Das aus guten Gründen „gescheiterte Regelwerk“ wurde in den folgenden Jahren etwas flexibler ausgelegt und ab 2012 mit dem Fiskalpakt mit finanziellen Sanktionen versehen.

Grundsätzlich ist gegen eine präventive Maßnahme, die Schulden eines Mitgliedsstaates nicht stark ansteigen zu lassen, nichts einzuwenden. Im Gegenteil: hohe Staatsschulden können gesamtwirtschaftliche negative Effekte erzielen. Erstens, führen sie zu negativen Umverteilungseffekten, wenn die Zinszahlungen den oberen Einkommensschichten zufließen, die jedoch von der Steuerbelastung weitgehend verschont bleiben. Zweitens, können die Zinsbelastung und das Budgetdefizit so groß sein, dass es Schwierigkeiten bei der Refinanzierung gibt. Drittens, hat die Vergangenheit immer wieder gezeigt, dass überschuldete Länder vom Kreditmarkt abgeschnitten werden und es zu Währungskrisen kommt (u.a. Argentinien 2001). Obwohl keine genaue öffentliche Schuldenquote ausgemacht werden kann, ab der sich das Wachstum reduziert,²⁴ muss eingestanden werden, dass eine hohe Staatsschuld den gestalterischen Spielraum von Regierungen sehr einengt. (Dullien et al. 2009) Grundsätzlich sollte das öffentliche Haushaltsbudget durch Einnahmen (Steuern, Abgaben) generiert werden und nicht durch Verschuldung.

Es gibt jedoch wirtschaftliche Konstellationen, wo Verschuldungsregeln die wirtschaftspolitische Steuerung hemmen. So muss nicht nur bei strukturellen Problemen, sondern auch bei zyklischen ökonomischen Schwankungen fiskalisch gegengesteuert werden. So sollte der Fiskalpolitik mehr Spielraum eingeräumt werden, so dass bei konjunkturellen Rückgängen wieder Wachstumsimpulse verschafft und bei überhitzten Konjunkturverläufen Einnahmen angehoben und/ oder die Ausgaben gedrosselt werden können. Letztlich ist das Haushaltsbudget ein Reflex der konjunkturellen Lage. In prosperierenden Phasen steigen die Einnahmen und sinken die Ausgaben und das öffentliche Budget wird ausgeglichen. Bei Abschwüngen und Wachstumseinbrüchen gehen die Einnahmen zurück aber die Ausgaben steigen und damit Haushaltsbudgetdefizite. Deshalb wird eine gesamteuropäische kompensierend wirkende Instanz benötigt, die fiskalpolitisch eingreift. Diese zentrale Instanz müsste bei konjunkturellen Einbrüchen und Strukturanpassungen expansiv und bei überhitzter Konjunktur restriktiv wirken. Dazu ist aber nur ein starkes Zentrum in der Lage, nicht die Nation, die tief in der Rezess-

²³ Das Defizit des öffentlichen Haushaltes darf nicht größer als 3% des BIP sein, der Staatsschuldenstand darf nicht mehr als 60% des BIP betragen.

²⁴ Die Studie von Kenneth/Rogoff (2010), in der eine Schuldenquote von 90% das Wachstum negativ beeinflussen sollte, steht in der öffentlichen Debatte. Erstens, sollen die Autoren nicht korrekt die Daten erfasst haben und zweitens ist der kausale Zusammenhang von Wachstum und Schuldenstand nicht eindeutig. Das 60% Kriterium entstand aus dem Durchschnittswert der EU Länder Anfang der 1990er Jahre. Mit 3% Neuverschuldung wurde ein ungefähres Wachstum von 5% zugrunde gelegt. (Ribhegge 2012)

sion steckt und von der Gunst der Wähler abhängt. Diese Nation hat erstens, nicht die finanziellen Mittel und kann zweitens, durch die Restriktion des SWPs, sich diese Mittel nicht beschaffen. Durch den asymmetrischen Charakter des Stabilitäts- und Wachstumspaktes muss ein Versagen dieser Gegensteuerung befürchtet werden. Durch die Maastrichtkriterien muss ein defizitäres Haushaltsbudget durch Ausgabenkürzungen zurückgefahren werden und prozyklische Fiskalpolitik betrieben werden. Damit wird in einer Rezessionsphase der Abschwung noch verschärft, was in den südeuropäischen Ländern sehr bitter demonstriert wurde. (vgl. Busch et al. 2012) Es ist auch leicht nachvollziehbar, dass Spannungen und Verunsicherungen entstehen, wenn in diese „Souveränität“ seitens der Brüsseler Institutionen eingegriffen wird. (Beck 2012)

Andererseits, gerät ein EWU-Mitglied in eine überhitzte Konjunkturphase, besteht die Gefahr einer zu expansiven Fiskalpolitik. Das öffentliche Budget wird durch steigende Einnahmen ausgeglichen sein, so dass die fiskalische Restriktion nicht greift. Prozyklisches Handeln führt dann zu einer ökonomischen Destabilisierung, zumal die geldpolitische Gegensteuerung in den EWU-Ländern fehlt. (Mulhearn/Vane 2008) Dieses Szenario ist jedoch mit dem Ausbruch der Krise in Europa in weite Ferne gerückt. In den Abbildungen 13 und 17 wird deutlich, dass die Staatsverschuldung steigt, wenn Private (Unternehmen, einschließlich Banken und Haushalte) sich entschulden und ihre Nachfrage drastisch zurückgeht. Die Staatsschuldenquoten der europäischen Länder sind nach 2008 aufgrund der Krisenbewältigung sehr hoch gestiegen. Die Befürchtungen, dass in der EWU das „free riding“ Prinzip Anwendung findet und Rettungsaktionen von den ökonomisch starken Mitgliedern getragen werden müssen, trieb den Brüsseler Consensus zu einer Fokussierung der nationalen Fiskalpolitiken. Insbesondere Deutschland nahm eine Vorreiterrolle ein und bestand auf eine Verschärfung der Budgetregeln und forderte u. a. sogar den Stimmrechtentzug der „Defizitsünder“ in der Eurogruppe. Dabei hatte außer Griechenland kein anderes Land im Euroraum vor Einbruch der Weltwirtschaftskrise hohe *staatliche* Verschuldungsquoten. Spaniens öffentliches Haushaltsbudget war bis Einbruch der Krise sogar ausgeglichen. An dieser Stelle zeigt sich die Sinnlosigkeit von Fiskal- und Wachstumspakten, die den Mitgliedsländern prozyklisches Handeln aufzwingt.

5. Ein neuer Wachstumspfad für Europa?

Gegenwärtig erleben wir eine Verschiebung in der Machtlandschaft (Beck 2013), und die neoliberalen Kräfte formen Europa. Die neuen Leitlinien der 2030 Strategie stärkten die Vormachtstellung Deutschlands in der europäischen Staatengemeinschaft. Die gegenwärtige wirtschaftliche Stärke scheint die deutsche Hegemonie in Europa zu rechtfertigen. Immer stärker nimmt Deutschland auch die Rolle des Lehrmeisters ein: „[...] und nicht nur in bezug auf die Finanz- und Eurokrise, sondern auch in anderen Bereichen – von der Ökologie bis zur Kernenergie- sehen sich die Deutschen in der Verantwortungspflicht. Sie haben das Gefühl, von Schlendrian-Nationen umzingelt zu sein“. (Beck, 2012, 54) Aber nicht nur die Fiskalpakete tragen die Handschrift restriktiver neoliberaler Politik, es gibt Grund zur Annahme, dass das vermeintlich vorbildliche Deutsche Exportmodell als Blaupause für die europäischen Nach-

barn fungieren soll. Deutlich wird die Richtung an der Formulierung der Ziele und der politischen Ausgestaltung: Die Mitgliedsstaaten sollten „sich an den Leistungsstarken innerhalb Europas [...] messen“. (Europäischer Rat 2012) So titelte der *Economist*, dass Deutschland wirtschaftlich die Nummer eins in Europa sei „und jetzt müsse es das nur noch politisch werden“ (Fink 2013, 25). Doch können die ökonomischen Kennzahlen für alle anderen europäischen Staaten ein Referenzniveau sein? Kann das exportgetriebene Wachstumsmodell von allen Nationen übernommen werden?

5.1 Das Deutsche Exportmodell –ein Musterbeispiel für Europa?

Anhand des deutschen Exportmodells wird deutlich, wie der Wachstumszwang institutionalisiert wurde und zu einer starken Pfadabhängigkeit führte. Der Erfolg der Exportsektoren kann auf eine lange Tradition zurückblicken. Bereits 1913 konnte die elektrotechnische Weltproduktion zu einem Drittel von der AEG und dem Siemens-Konzern verbucht werden und auch die chemische Industrie dominierte bis zum I. Weltkrieg den amerikanischen Markt. (Abelshauser 2001 in Hübner 2011.). Die Entwicklung des deutschen Anteils am Welthandel ist von 1950 bis 1975 auf fast 12% gewachsen und schwankt seitdem zwischen 8% und 12% auf hohem Niveau. (Statistisches Bundesamt 2011) Hauptsächlich werden Investitionsgüter (44%), Vorleistungsgüter (32%) und Verbrauchsgüter (13%) gehandelt, wobei Kraftwagen und Maschinen den Löwenanteil von 32% ausmachen. Von 2000-2011 sind die Ausfuhren um 77% und die Einfuhren um 68% gestiegen, der Handelsbilanzsaldo ist sogar um 168% gewachsen (ebd.). Diese Überschüsse führten hauptsächlich zu den hohen Leistungsbilanzüberschüssen. Den Überschüssen steht in der Kapitalbilanz ein Nettokapitalexport gegenüber, womit Deutschland zu einem zunehmend wichtigen globalen Akteur wurde. Die gewinnträchtigen Exportsektoren, sowie die Akteure der Finanzbranche haben ein starkes Interesse an der Weiterführung des Regimes. Diese wird z.B. auch mit Parteispenden beeinflusst.²⁵ Aber auch die Sozialpartner kämpfen um das Überleben ihrer Branchen. So betitelte Zeit Autor Wagner (2009) den Triumph der Lobbyisten während der Krise, da Arbeitgeber und Gewerkschaften zusammen die Politik zu weitgehenden Hilfsmaßnahmen und Zugeständnissen bewegten.²⁶ Die Beschäftigung konnte zwar gehalten werden, ökologische Ziele kamen dabei jedoch unter die Räder.

Die Exportsektoren in Deutschland profitierten in den letzten Jahren von einem Nachfrageschub aus den Schwellenländern, so dass im Jahr 2012 Waren im Wert von 1097,3 Milliarden Euro ausgeführt wurden und auch 2013 mit Rekordüberschüssen gerechnet werden kann (Statistisches Bundesamt 2013) (siehe Abb.18). Die Pfadabhängigkeit mit ihrer Selbstverstärkung und positiven Feedbackeffekten führte zu einer „lock-in“ Situation. Mit einem Leistungsbilanzüberschuss von 7% vom BIP überschreitet Deutschland die Warnschwelle von 6%, die

²⁵ 690.000 Euro der Industriellenfamilie Quandt an die CDU im Oktober 2013 kann als „Geschenk“ für die sehr neoliberale Steuerpolitik gesehen werden. Linke Politiker verweisen auf bevorstehende Verhandlungen über neue Abgasnormen in der EU, wo Oberklassenlimousinen stärker belastet werden sollten. (Kreuzmann, 2013)

²⁶ Die Automobilbranche bekam den Löwenanteil des keynesianischen Konjunkturpaketes, was dem Staat: 560 Millionen Euro für die Kfz-Steuerbefreiung, 1,5 Milliarden für die Abwrackprämie und bis 2014 rund 1,8 Milliarden Euro Steuerausfälle durch die neue Kfz-Steuer kostete (Wagner 2009).

von der EU-Kommission zur Wahrung der makroökonomischen Stabilität gesetzt wurde. Selbst der IWF und die OECD fordern seit längerem den Überschussabbau, da auch sie erkannt haben, dass globale Ungleichgewichte zu tiefen ökonomischen und politischen Spannungen führen. Die Leistungsbilanzüberschüsse könnten importseitig gedämpft werden: Durch die Ankurbelung des Binnenmarktes könnte die Importnachfrage in Deutschland gesteigert werden. Die Lohnstückkosten müssten in Deutschland dafür stärker ansteigen. Ob damit etablierte Pfade aufgeschlossen werden können, ist zu bezweifeln.

Die Chancen für einen Pfadwechsel ergeben sich nur in historisch spezifischen Situationen in Zusammenhag von Schocks, Krisen und Abstürze. Dann öffnet sich für kurze Zeit ein Fenster, indem alles möglich scheint: eine Wiederholung der „Great Depression“ von 1929 und auch ein Wechsel zu einem neuen Wachstumsregime. Mit der aus deutscher Sicht erfolgreichen Weiterführung des deutschen Exportmodells, das sich der „Mulipolarität der globalen Ökonomie“ bedient, wird jedoch „der Debatte über ein neues Wachstums- und Akkumulationsregime jenseits einer einseitigen Exportorientierung, das sich durch Inklusion, Nachhaltigkeit und Verteilungsgerechtigkeit sowie einen domestizierten Finanzsektor definiert, [...]“ der Boden entzogen. (Hübner 2011, 640) Auch wenn der große Pfadwechsel zu einem anderen Wachstumsregime nicht gelingen wird, bleibt es insgesamt spannend, wie Brüssel jetzt mit den hohen deutschen Leistungsbilanzüberschüssen umgehen wird.

Aber auch die Leistungsbilanzdefizite der europäischen Länder, die ihre Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt haben, müssen zurückgeführt werden. Dafür müssten ihre Lohnstückkosten weniger stark steigen. Eine Produktivitätserhöhung kann kurzfristig nicht initiiert werden, daher dürfen die nominalen Lohnkosten weniger stark steigen. Die Gefahr besteht jedoch, dass die Strategie von allen angewendet, Europa insgesamt in einen deflationären Strudel stürzt. Die „Exportstrategie“ setzt zumal voraus, dass sie nicht nur eine Wettbewerbsfähigkeit über sinkende Kosten erlangen, sondern auch in der Lage sind, qualitative Produkte aus dem oberen Mitteltechnologiebereich und Hochtechnologiebereich herzustellen. In diesen Bereichen finden sich die meisten Exportüberschüsse wieder. (Hübner 2011) Europäische Länder konkurrieren mit China, das mit niedrigen Lohnstückkosten, einem gesteuerten Wechselkurs, staatlich gelenkten Technologieimporten und Investitionsprojekten sowie mit innovativen Produkten aufgestellt ist. Sie konkurrieren mit Deutschland, das auch bei den Innovationen inzwischen einen beachtlichen Platz einnimmt.²⁷

Doch gibt es Befürchtungen, dass auch Deutschland bald an die Grenzen des technologischen Wettbewerbs stoßen wird, denn Spitzentechnologieexporte sind eher die Ausnahme. (Belitz et al. 2010) Ein Technologiewettlauf mit den neuen aufstrebenden Volkswirtschaften wird auch nicht als erstrebenswert erachtet, so dass „nur ein Sprung auf eine höhere Technologiestufe [...] und eine Umsteuerung des Innovationsregimes auf „Grünen Technologien sowie dem gesamten Bereich von Gesundheit“ (Hübner, 2011, 645) sinnvoll erscheint. Besonders aber die südeuropäischen Länder weisen eine zu geringe technologisch-ökonomische Grundauss-

²⁷ Der Innovationsindikator, der u. a. von der Deutschen Telekom und dem Fraunhofer Institut gefördert wird, sieht Deutschland im Ranking im Jahr 2012 auf Platz 6 (56 Punkte). Spanien ist auf Platz 20 (23 Punkte), Italien auf Platz 23 (15 Punkte), Portugal und Griechenland werden mit „0 Punkten“ nicht mehr erwähnt. (www.innovationsindikator.de)

stattung auf, womit sie auf dem mittleren Technologiefades hängenbleiben. (Felipe/Kumar 2011)

So ist das „exportgetriebene Modell Deutschland“ nicht aufrecht zu erhalten, im gesamtwirtschaftlichen Sinne einer EU- und EWU-Gemeinschaft nicht nachhaltig und auch nicht auf alle europäischen Länder übertragbar. Problematisch ist auch, dass nicht einzelne Elemente eines gewachsenen Systems übernommen werden können. Systeme ergeben sich aus komplementären Elementen und ergänzen sich. So gehören zum „Modèle Allemagne“ auch die starke Mitbestimmung, der starke Mittelstand, duale Berufsschulen, die auch von den Sozialpartnern koordiniert werden und Forschungsabteilungen, die mit Universitäten zusammenarbeiten. Ein Schritt in diese Richtung könnte Erfolg versprechen, muss aber nicht. Wollten alle europäischen Länder Leistungsbilanzüberschüsse anstreben, würde es den Erfolg des deutschen Modells in Frage stellen, da es von der Hinnahme von Leistungsbilanzdefiziten abhängt. Es würde den Druck auf den Rest der Welt erhöhen, so dass entweder China und Japan Leistungsbilanzüberschüsse abbauen oder die USA Leistungsbilanzdefizite aufbauen müssten. (vgl. Hein 2011) Diese Entwicklungen sind nicht sehr wahrscheinlich, so dass langfristig Erfolge für Europa nur auf Basis von gleichgewichtigen Entwicklungen möglich sind.

5.2 Die Debatte um eine neues ökologisches und soziales Wachstumsregime

Je nach ökonomischen Paradigma werden unterschiedliche Rezepte zur Krisenbewältigung und Krisenprävention vorgelegt: Die dem neoklassischen Paradigma zugewandten Ökonomen versuchen durch (noch) mehr Wettbewerb, sinkenden Löhnen und Sparmaßnahmen den Regenerationsprozess, der erst langfristig greifen kann, in den Gang zu bringen. Der berühmteste Satz in der Geschichte der Ökonomie ist wohl der von John M. Keynes: „In the long run we are dead“. Da Krisen durch den Einbruch von Investitions- und Konsumnachfrage geprägt sind und durch die globale Verflechtung eine globale Angleichung von konjunkturellen Zyklen stattfindet, rückt die staatliche Nachfrage stärker ins Zentrum. So plädieren keynesianische Ökonomen für eine Erhöhung der Ausgaben, die dann auch die Produktion erhöht und wieder zu Wachstum und Beschäftigung führt. Wachstumskritische Ökonomen wiederum werfen beiden Paradigmen vor, nur auf eine wachstumsorientierte Überwindung zu setzen. (vgl. Rogall 2013)

Das gegenwärtige Wirtschaftssystem ist durch einen inhärenten Wachstumszwang mit kumulativen und selbstverstärkenden Prozessen geprägt. Je mehr die Wirtschaft dem freien Markt überlassen wird, desto kräftiger werden diese Prozesse, die sich dann in expansiven und destruktiven Ausschlägen niederschlagen. So wird ein deregulierter Arbeitsmarkt ohne nominale Preisniveauanker nach unten wie nach oben diese Konjunkturausschläge noch verschärfen und Preisspiralen auslösen. Eine stetige Steigerung der Arbeitsproduktivität ist nötig, um überhaupt Reallohnsteigerungen möglich zu machen. Kapitalistisches Gewinnstreben hält das System am Laufen und kann daher gesehen werden als der „fortwährende Versuch vor allem großer Unternehmen [...], Schranken der Akkumulation und damit auch Möglichkeitsgrenzen des Wachstums zumindest zeitweilig zu überwinden und räumlich zu verschieben, wobei jede dieser Grenze immer wieder von einer anderen abgelöst werden kann.“ (Dörre 2013, 149)

Dörre bezieht sich jedoch nicht nur auf Unternehmen, sondern auch auf Staaten allgemein, weil „Gesellschaften mit eingebautem Wachstumszwang“ ständig stabilisiert werden müssen, um ihre sozialen Errungenschaften zu stabilisieren. So kann der Ausbau des Wohlfahrtsstaates auch als institutionalisierter Wachstumszwang begriffen werden, weil er auf wirtschaftlichem Wachstum aufgebaut ist. Genau hier wirkt die Wachstumsdebatte in die „sensiblen Bereiche“ hinein und wirft Fragen nach gesellschaftlichen Werten und der Lebensqualität neu auf.

Das neue an der gegenwärtigen Situation ist die Wahrnehmung der ökonomischen und ökologischen „Doppelkrise“. Wachstumskritiker fordern, dass die Wirtschaft nicht mehr wachsen sollte und in der Tat hat 2009 die weltweite Rezession zu einem Rückgang der Emissionen geführt. (Dörre 2013) Der im Oktober 2013 veröffentlichte Klimabericht des Weltklimarates trübte jedoch die Hoffnung auf Stagnation: der Meeresspiegel steigt stärker als erwartet.

Volkswirtschaftlich gesehen, ist es möglich, dass die Wirtschaft in einer stationären Wirtschaft verbleibt. Die Bruttoinvestition entspricht genau dem Verschleiß des Produktionsapparates, der sich damit in seiner Höhe nicht ändert. Damit gibt es entfallene Nettoinvestitionen und Ersparnisse und das Volkseinkommen entspricht dem Konsum. Das Volkseinkommen umfasst einerseits alle Güter und Dienstleistungen und andererseits alle Einkommen, also alle Löhne und Gehälter sowie alle Zinsen, Dividenden und Profite. Die Einkommen würden sich dann auch nicht mehr erhöhen. Für wohlhabende Länder mit einem hohen Pro-Kopf-Einkommen stellte sich dann die Frage, wie dieses Einkommen verteilt wird.²⁸

Ein starkes Argument gegen eine stationäre Wirtschaft ist der sehr ungleiche ökonomische und soziale Entwicklungsstand der Weltbevölkerung. Aus Sicht der reichen Industrieländer (1/6 der Weltbevölkerung) werden die Grundbedürfnisse ungefähr bei einem durchschnittlichen Einkommen von 27.500 US-Dollar pro Kopf gedeckt. (Dullien, Herr, Kellermann 2011) An dieser Einkommensschwelle sind weit 2/3 der Erdbevölkerung noch nicht angekommen, selbst wenn die Kaufkraft der Region mit einberechnet wird. Auch bei einer hypothetischen Umverteilung von hohen und niedrigen Einkommen könnte diese Schwelle nicht ansatzweise erreicht werden.²⁹ (ebd.) Zu viele Menschen leben noch in größter absoluter Armut, wo Grundbedürfnisse wie ausreichende Nahrung, Kleidung und Behausung, aber auch Gesundheitsfürsorge, Pflegedienstleistungen und Bildung kaum gedeckt werden. Das Sozialprodukt, besteht nicht nur aus Gütern, sondern auch aus Dienstleistungen. Mit einer stationären Wirtschaft würde man ihren Entwicklungsstand zementieren.

An dieser Stelle sei auf die sehr umfangreiche Wachstumsdebatte verwiesen, in der neben dem Ansatz der steady-state-Economy auch noch der Ansatz der Technikstrategie und eine sehr konservativ gefärbte Strategie eines Meinhard Miegel zu finden ist. Letzterer Ansatz empfiehlt Wohlfahrtsverzicht bei fortbestehender Ungleichheit, da Lohn- und Verteilungspolitik nicht mehr zeitgemäß sei. Eine vierte Position sieht die wirtschaftliche Entwicklung in den Grenzen der natürlichen Tragfähigkeit. (vgl. Rogall 2011) Aus der Forderung eines selektiven Wachstums sind mehrere Varianten einer „Green Economy“ oder eines „Green New

²⁸ Die Debatte, wie die Umverteilung aussehen könnte und was gerecht ist, muss hier aus Platzgründen abgeschnitten werden. (siehe Dullien et al. 2009, Kronauer/Schmid 2011)

²⁹ Eine ansatzweise gleiche per-Kopf -Verteilung, durch Steuererhebungen und Transferleistungen, könnte in einer demokratischen Gesellschaft auch kaum durchgesetzt werden. (Dullien/ Herr/ Kellermann 2011)

Deals“³⁰ entstanden, die sich hauptsächlich in den Verteilungspolitiken unterscheiden. (Dörre 2013) Sie scheinen einen Ausweg aus dem Wachstumsdilemma aufzuzeigen, wobei der sozialen Dimension eine wesentliche Rolle zukommt. Dörre argumentiert, dass in ungleichen Gesellschaften der „Kampf um positionale Güter besonders erbittert geführt wird“. (ebd., 151) Außerdem werden mit zunehmender Ungleichheit in demokratischen Gesellschaften notwendige Schritte in die ökologische Modernisierung schwieriger durchzusetzen sein.

Zu dieser Art Modernisierung soll nicht nur eine technische Lösung beitragen, insgesamt geht es auch um die Frage, was zu mehr Lebensqualität beiträgt. Dazu leistet die Verkürzung von Arbeitszeit einen entscheidenden Beitrag. Die Produktivität wird durch ein Mehr an Wissen, Innovationen und Technikeinsatz steigen. Doch damit muss nicht unbedingt das traditionelle Volkseinkommen wachsen. Produktivitätsfortschritte können zum Teil für weniger Arbeitsstunden genutzt werden. Dabei werden Realeinkommenseinbußen entstehen. Diese Reduktion werden Einkommensbezieher des unteren Lohnspektrums nicht hinnehmen, da ihre Bedürfnisse an materiellen Gütern noch nicht gesättigt sind. (Dullien et al. 2011) Problematischer jedoch ist, dass vor allem die Bedürfnisse an Dienstleistungen nicht gestillt sind: ein hoher Standard bei der Krankenversorgung, Altenpflege und Bildung. Eine Zweiklassengesellschaft, die solche Leistungen an teure Privatversicherungen und hohen Ausgaben knüpft, grenzt ein Teil der Bevölkerung aus. Der Beitrag von Arbeitszeitverkürzungen wird nur unter verteilungspolitischen Gesichtspunkten erfolgreich sein. So kann die These aufgestellt werden, dass Umsteuerungsprojekte nur mit der Einbeziehung der unteren Sozial- und Bildungsschichten erfolgversprechend sein können. So galten als Pionierländer des Umweltschutzes bisher die skandinavischen Länder, die auch politisch-soziale Innovationen hervorbrachten und durch eine hohe Egalität gekennzeichnet sind.

Warum es dennoch schwierig ist, eine Gesellschaft zu einem neuen Wachstumspfad zu bringen, liegt an der Pfadabhängigkeit der gesellschaftlichen Arrangements. Das Durchbrechen solcher Pfade ist besonders schwierig, wie im vorherigen Abschnitt skizziert wurde. Zeithorizontes der Akteure, Unsicherheits- und Ungewissheitsprobleme sowie das „ökonomischen, politische und kulturelle Gewichte, das der etablierte Pfad mit sich bringt“ sind hauptsächliche Hindernisse (Hübner 2011, 646). Diese Hindernisse müssen von der Staatengemeinschaft gemeistert werden, die aber nicht durch mehr Unsicherheit, durch mehr Wettbewerb und sozialem Abbau erfolgen kann.

Durch den Aufbau verfestigter Ungleichgewichte und eine Wettbewerbsstrategie über Lohnzurückhaltung entsteht eine zunehmend ungleich werdende Gesellschaft in Europa, die die Erfolgsaussichten für die Umsteuerungsprojekte dämpft und letztlich die Demokratie ins Wanken bringt. Eine Europäische 2020-Strategie, die „in den Bereichen der sozialen, beschäftigungspolitischen und ökologischen Entwicklung der EU“ eine große Herausforderung sieht (Hacker/Trekk 2010), gleichzeitig aber eine Austeritätsgesellschaft zementiert und das Deutsche Exportmodell zum Vorbild deklariert, ist enttäuschend. Die „intelligenten Innovationen“ werden ausbleiben, wenn der Pfad weiterhin auf Exportüberschüsse und preisliche Wettbe-

³⁰ Grundsätzlich sollen ökologische Investitionen und Innovationen zu einem selektiven, ressourcenschonenden Wachstum beitragen. (siehe: Feindt/Cowell 2010)

werbswettrennen setzt. So muss die von Brüssel und besonders von der deutschen Regierung aus forcierte neoliberale Justierung unbedingt auf den Prüfstand: sie führt nicht nur zu makroökonomischen Dysfunktionalitäten, das Projekt der Europäischen Gemeinschaft ist auch deshalb in Gefahr, da die Bürger der einzelnen Staaten die Empfehlungen nicht weiter befolgen und sich von Europa distanzieren werden. Die Vorzeichen einer schrumpfenden Demokratie müssen wahrgenommen werden, die sich letztlich in einer antieuropäischen Haltung widerspiegeln werden. Der Pfadwechsel in Richtung eines selektiven und klugen Wachstums benötigt die Akzeptanz der Gesellschaft. Somit muss die europäische Politik sich demokratisch legitimieren, um mit starken innovativen Institutionen solche Pfadwechsel herbei führen zu können.

5.3 Innovative, neue Institutionen für Europa

Der Europäischen Zentralbank muss eine starke europäische Wirtschaftsregierung zur Seite gestellt werden. Bisher hatten Währungsunionen nur Bestand, wenn auch ein politischer Zusammenschluss folgte.³¹ Mit der Steuerkraft einer nationalen Finanzbehörde muss auch ein „europäischer Staat“ hinter seiner Währung stehen und diese gemeinsam mit der EZB stabilisieren. (Gabrisch 2013) Die europäische Fiskalbehörde sollte über ausreichend Mittel verfügen und Steuereinnahmen generieren können, um diese Steuerung vornehmen zu können. Eine starke Zentralregierung, ähnlich wie die in den USA mit einem Budgetanteil von mindestens 20%, wäre erforderlich. Gegenwärtig beträgt das Budget der Europäischen Kommission nur 1% des BNE und wird hauptsächlich für Agrarsubventionen ausgegeben. (Ribhegge 2012) Solange es kein solches Zentrum gibt, muss der SWP dahingehend verändert werden, dass eine antizyklische Haushaltspolitik trotz Konsolidierungsverpflichtung nach wie vor möglich ist. (Arbeitskreis Europa 2010) Diese Anpassungsfähigkeit ist dringend geboten, gerade weil der Finanzmarkt noch ungenügend rereguliert ist und die nächste systemische Krise nicht ausgeschlossen werden kann.

Aber auch sozio-ökologische Investitions- und Innovationsprogramme sind als Übergangstrategien bedeutend. Vor allem die südeuropäischen Krisenländer könnten diesen Anstoß in Form eines „Marshallplans“ gebrauchen. (Dörre 2013) Produktivitätslücken müssen geschlossen und gleichzeitig Umverteilungsspielräume genutzt werden. Darüber hinaus könnte auch in Erwägung gezogen werden, Leistungsbilanzungleichgewichte – vor allem die Überschussländer- zu sanktionieren.³² So ein symmetrischer Stabilisierungsmechanismus könnte durch Strafsteuern, aber auch durch zentrale Fiskalpolitik erreicht werden. Vor allem müssen, möchte man die Leistungsbilanzungleichgewichte reduzieren, die Lohnstückkosten koordiniert werden. Nur so können die spiegelbildlichen Gläubiger- und Schuldnerpositionen abgebaut werden. Weder das schuldengetriebene Konsum-Boom-Modell, noch das wettbewerbsgetriebene Exportmodell haben nachhaltigen Bestand.

³¹ Beispiele sind der US-Dollar, da nach der Einführung auch die politische Union folgte und die DM, die auf die neuen Bundesländer ausgeweitet wurde. (Gabrisch 2013)

³² Bereits Keynes hatte den Vorschlag 1944 in Bretton Woods gemacht gemacht. Siehe auch Herr (2012)

Um zu einer abgestimmten Richtung einer funktionalen Lohnnorm zu gelangen, bedarf es dringend einer Verbesserung der Koordination der Gewerkschaften „erstens innerhalb und zwischen den Gewerkschaften auf nationaler Ebene, zweitens national übergreifend zwischen den Gewerkschaften der Mitgliedstaaten und drittens zwischen den Sozialpartnern, Fiskal- und Geldpolitik im makroökonomischen Policy-Mix auf EU- und WWU-Ebene“. (Koll 2013, 62) Neue innovative Institutionen müssen in Europa geschaffen werden, um diese vielschichtige mehrdimensionale makroökonomische Steuerung zusammen mit den Sozialpartnern vorzunehmen. So könnte der „Makroökonomische Dialog“³³ genutzt werden, um die Koordinierung von Geld-, Lohn-, und Fiskalpolitik zu unterstützen. In diesem Forum sollte der Europäische Gewerkschaftsbund (EGB) mehr Gewicht erhalten, damit er ebenbürtig mit den Spitzen von Kommission, Rat und EZB beraten und verhandeln kann. Zurzeit blockieren jedoch Arbeitgeberverbände und die politischen Mehrheiten der meisten Mitgliedsländer unterstützen die Dachorganisation nicht. Das Forum müsste nicht nur auf EU-Ebene, sondern auch von jeder Regierung erstellt werden. (ebd.) Die Verbände der Sozialpartner sind auch im *Sozialen Dialog* partizipatorisch eingebunden. Insgesamt haben sie aber bisher wenig Einfluss auf die Lohnverhandlungen der einzelnen Mitglieder. Für die Koordinierung der Lohnpolitiken, die noch weitgehend von den Nationalstaaten ausgeht, wird eine institutionelle und organisatorische Europäisierung der Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände nötig werden. (Arbeitskreis Europa, 2010, 4).

Ein europäischer Mindestlohnanker wäre als harmonisierendes Instrument vorstellbar, auf dem europäische anerkannte Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter einwirken sollten. Auch eine Niedriglohnkommission, ähnlich aufgestellt wie in Großbritannien³⁴, könnte die Höhe eines europäischen Mindestlohnes aushandeln. Vor allem der Euroraum benötigt einen Preisniveauanker in Form eines Mindestlohnes. Problematisch wird hier jedoch auch die weite Divergenz zwischen den EU-Mitgliedern, aber auch zwischen Mitgliedstaaten des Euroraums. Durch die Erweiterung von Allgemeinverbindlichkeitsregeln könnte der Flächentarifvertrag, der Organisationsgrad sowie die kollektive Tarifautonomie gestärkt werden. (Dullien et al. 2009) Auch die jeweils nationalen Äquivalente müssen, da sie dem nationalen Gesamtsystem dienen, Beachtung finden und müssen genutzt, nicht demontiert werden. Die Nationalstaaten könnten auch bei der Vergabe öffentlicher Aufträgen Kriterien einführen, die mit der Lohnnorm kompatibel sind und Lohndumping entgegenstehen. Problematisch gestaltet sich, dass die Kriterien nicht mit den europäischen Grundfreiheiten vereinbar sind, wie nach mehreren EuGH Rechtssprechungen ausdrücklich demonstriert wurde.³⁵ Mit der Urteilsserie wurde eine

³³ Der Europäische Rat hatte mit dem Kölner Gipfel 1999 den MD als Koordinierungsverfahren etabliert. Das Gremium, das sich aus Vertretern des Ministerrates und der Kommission, der EZB, sowie der Sozialpartner zusammensetzt, hat vor allem das Ziel einer hohen Beschäftigung ohne Inflation. (vgl. Niechoj 2004)

³⁴ So sollten europäische Spitzenvertreter von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden und unabhängige Experten eine Kommission bilden.

³⁵ Mit den Urteilen Viking/Laval/Rüffert/Luxemburg wurde die Balance zwischen wirtschaftlichen Grundrechten und den sozialen Grundrechten zugunsten der Unternehmer verschoben. Die lettische Firma Laval z.B. sollte für einen Auftrag in Schweden den schwedischen Flächentarif einhalten. Nach Weigerung der Forderung blockierten schwedische Gewerkschaftler die Baustelle. Daraufhin erklärte der EuGH die Aktion als „unvereinbar mit der EG-Entsenderichtlinie“, Streiks dürften die Grundfreiheiten nicht stören (Höpner 2009) und griff damit in das Streikrecht und die nationalen Mindest-Schutzrechte ein. (vgl. Buntenbach 2010)

Ära eingeläutet, wo den Grundfreiheiten ein höherer Stellenwert als den sozialen Grundrechten eingeräumt wurde. In dieser Hinsicht ist eine neue Präferenz angebracht, denn Europa ist mehr als nur eine Freihandelszone.

In Europa müssen sehr große Themen angegangen werden: Der entfesselte Finanzmarktkapitalismus, die Gefahren des Klimawandels, die Integrationskrise im Euroraum und in der EU und ein zu einseitig auf Wettbewerb basiertes Wachstumsmodell der Ungleichgewichte und Ungleichverteilungen. Die Umsteuerung zu einem gemeinsamen, nachhaltigen und sozialen europäischen Wirtschaftssystem ist dringend geboten. Diese großen Themen sind auch nur mit großer Politik und großem Umdenken zu bewältigen. „In Sachen Regimewechsel ist Skepsis angebracht, ohne aber die Hoffnung aufzugeben.“ (Hübner, 2011, 648)

Abbildungen

Abbildung 1:

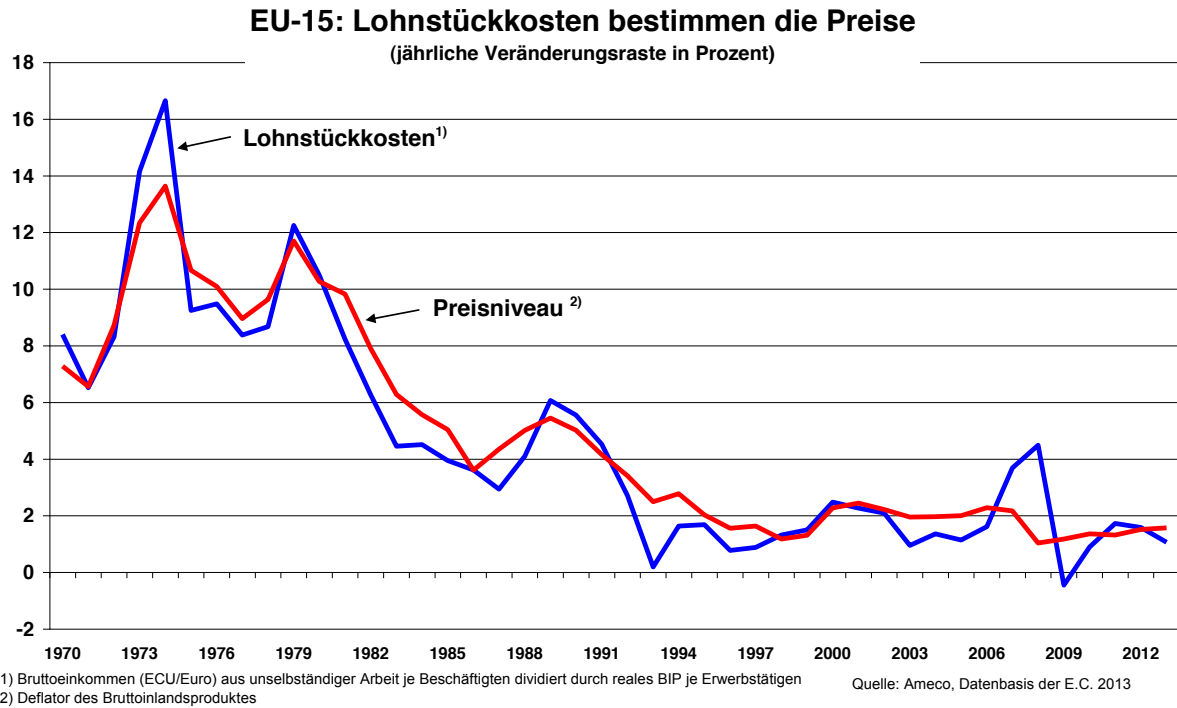


Abbildung 2:

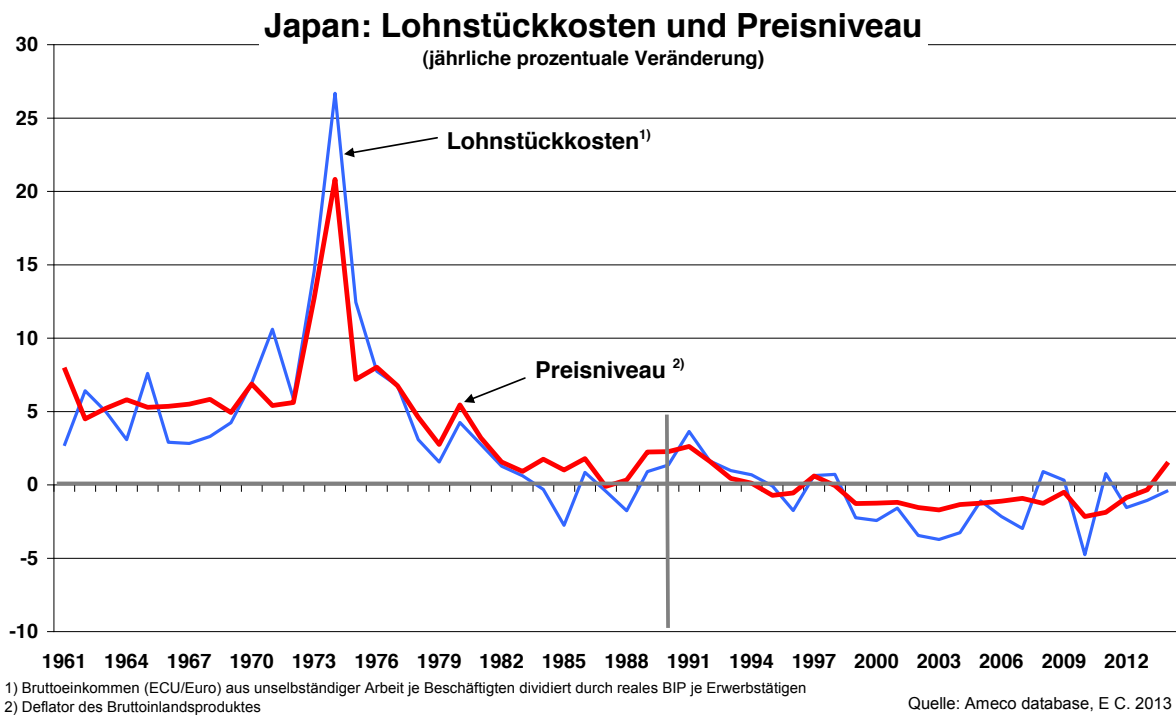


Abbildung 3:

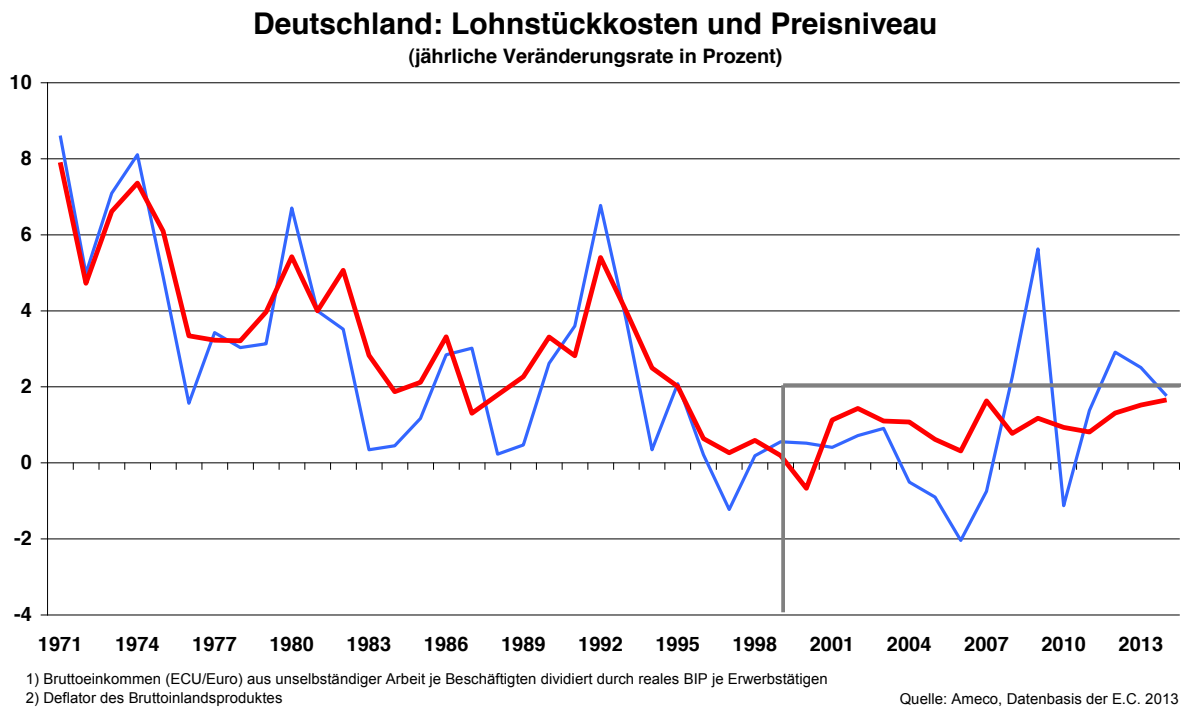


Abbildung 4:

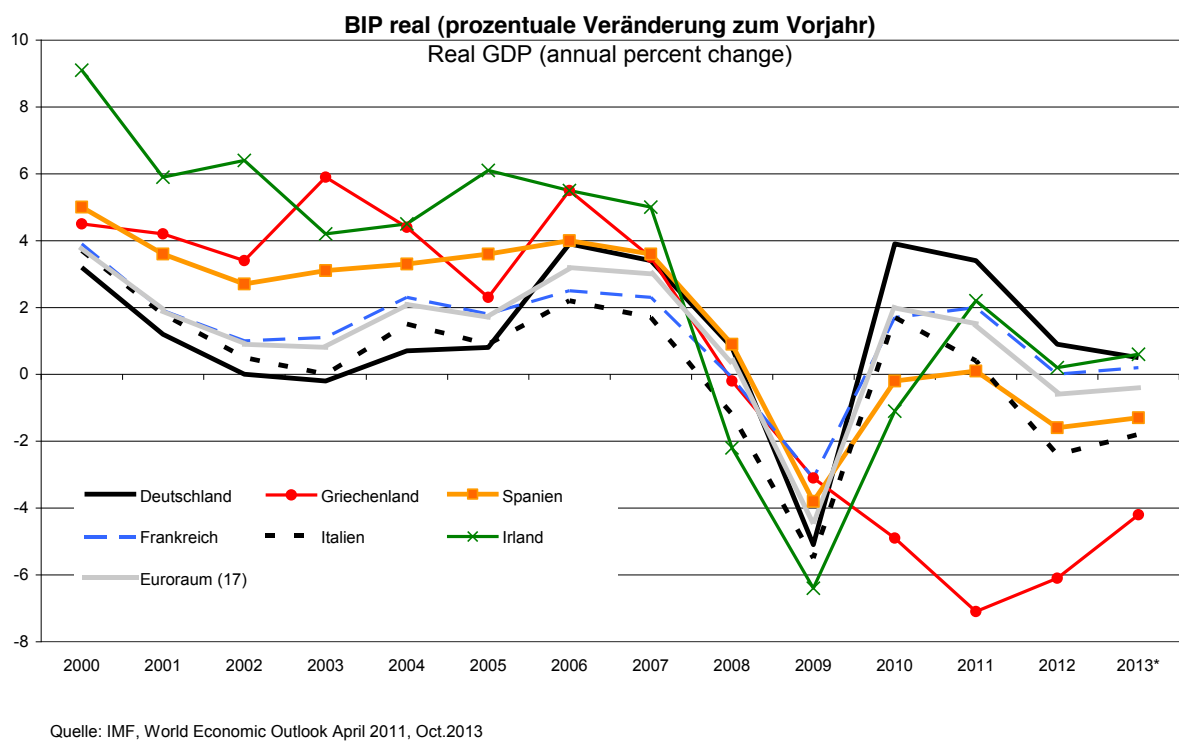


Abbildung 5:

**Deutschland: Wachstumsrate reales BIP und Arbeitslosenquote
(jährliche prozentuale Veränderung)**

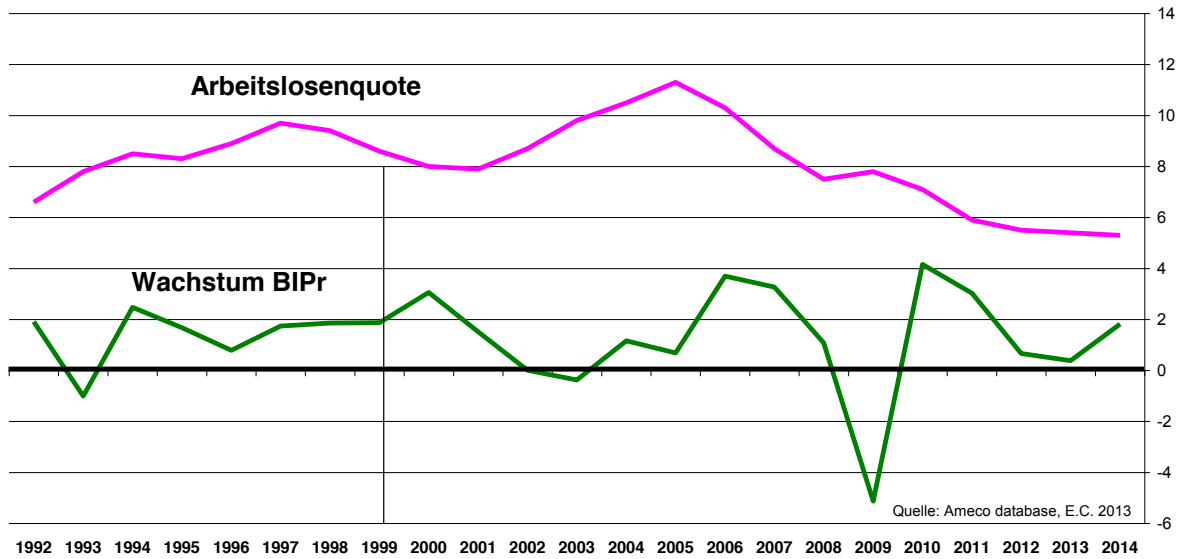


Abbildung 6:

**Entwicklung der Lohnstückkosten in Deutschland
(Veränderung im Quartal, auf Stundenbasis, 2005=100)**

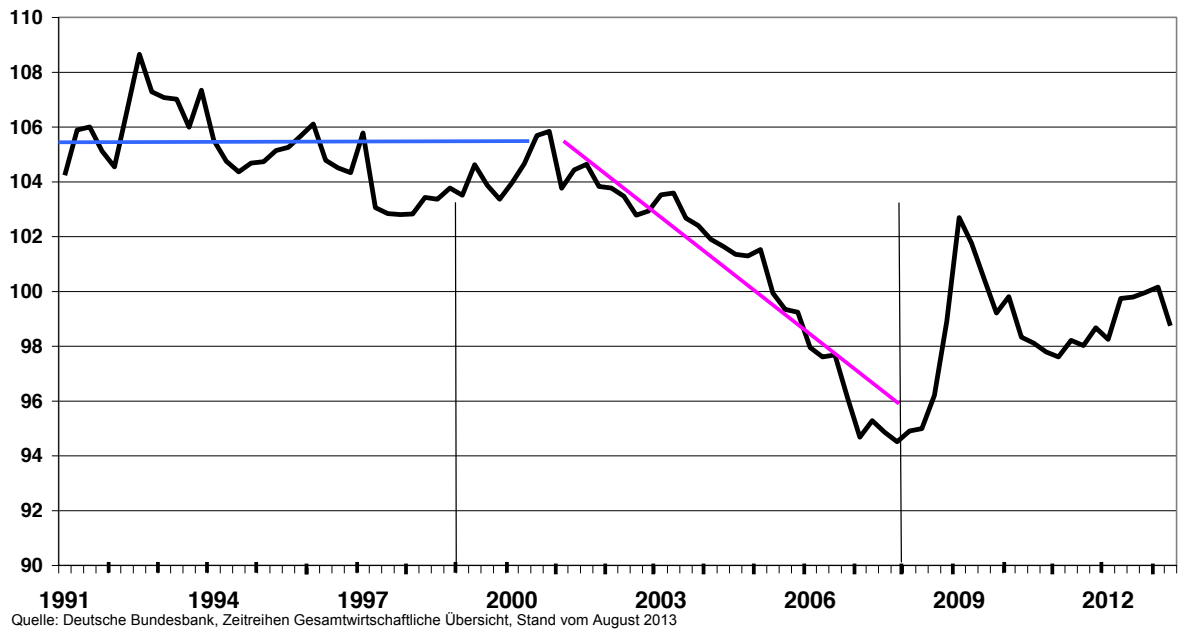


Abbildung 7:

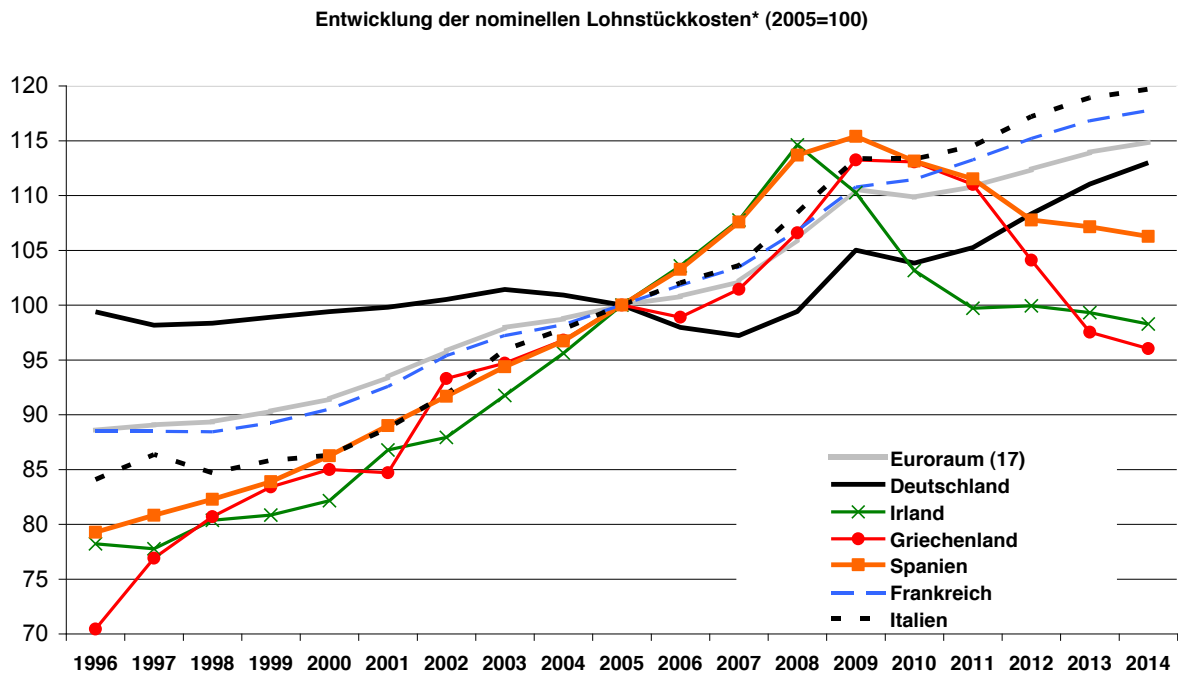


Abbildung 8:

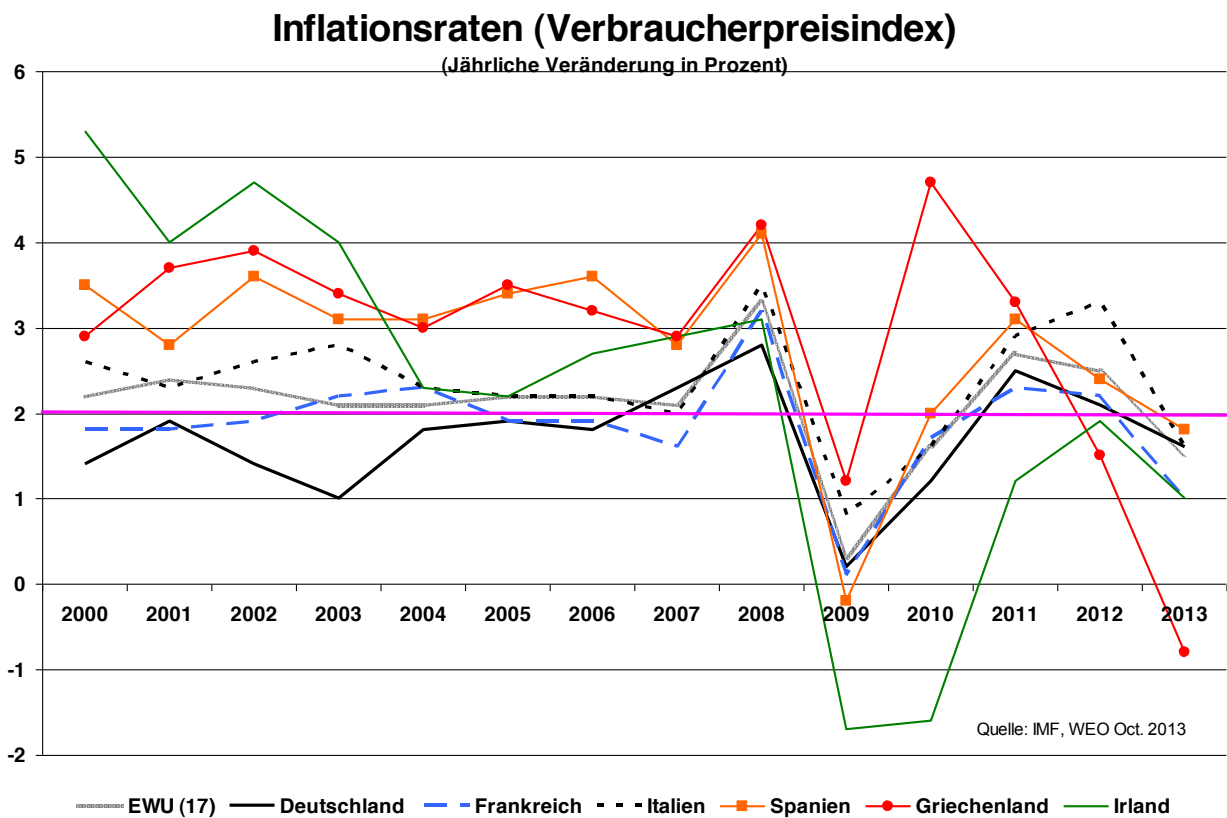


Abbildung 9:

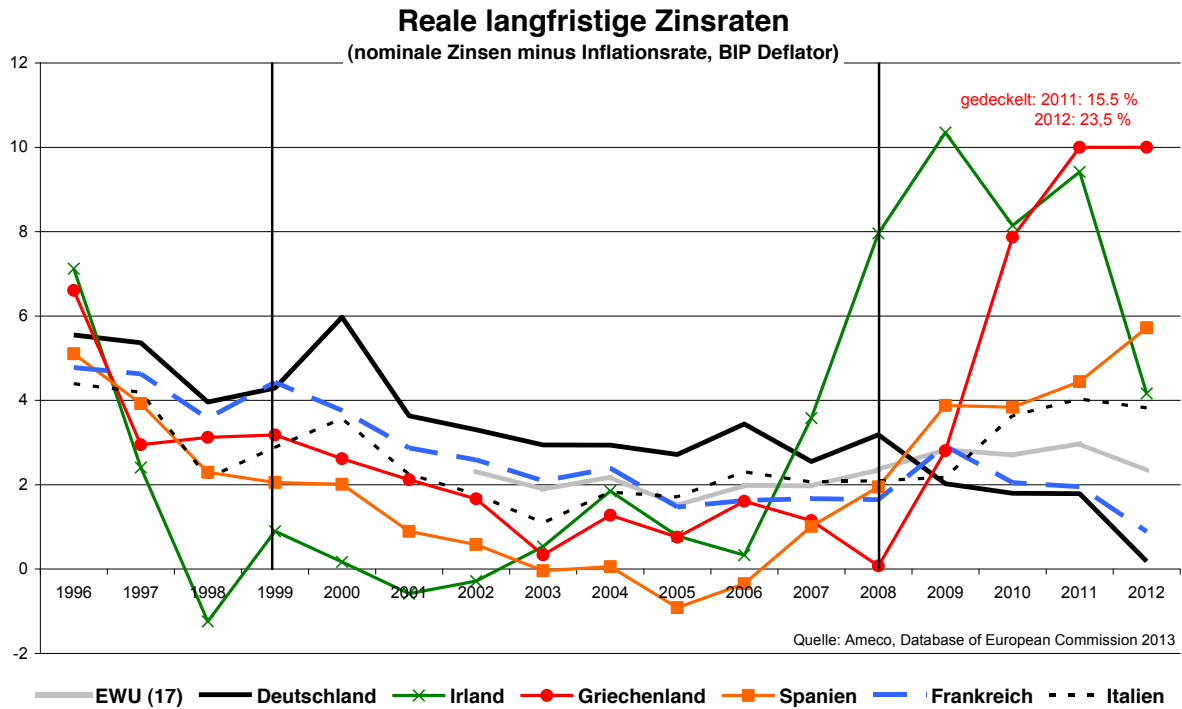


Abbildung 10:

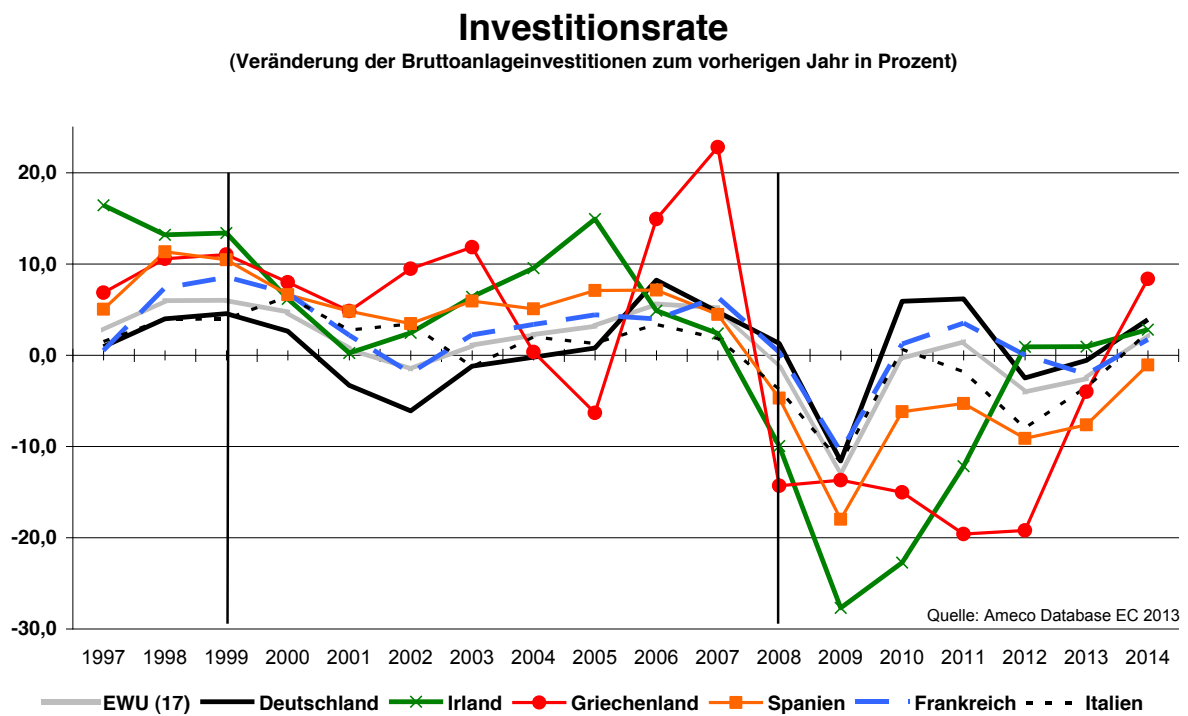


Abbildung 11:

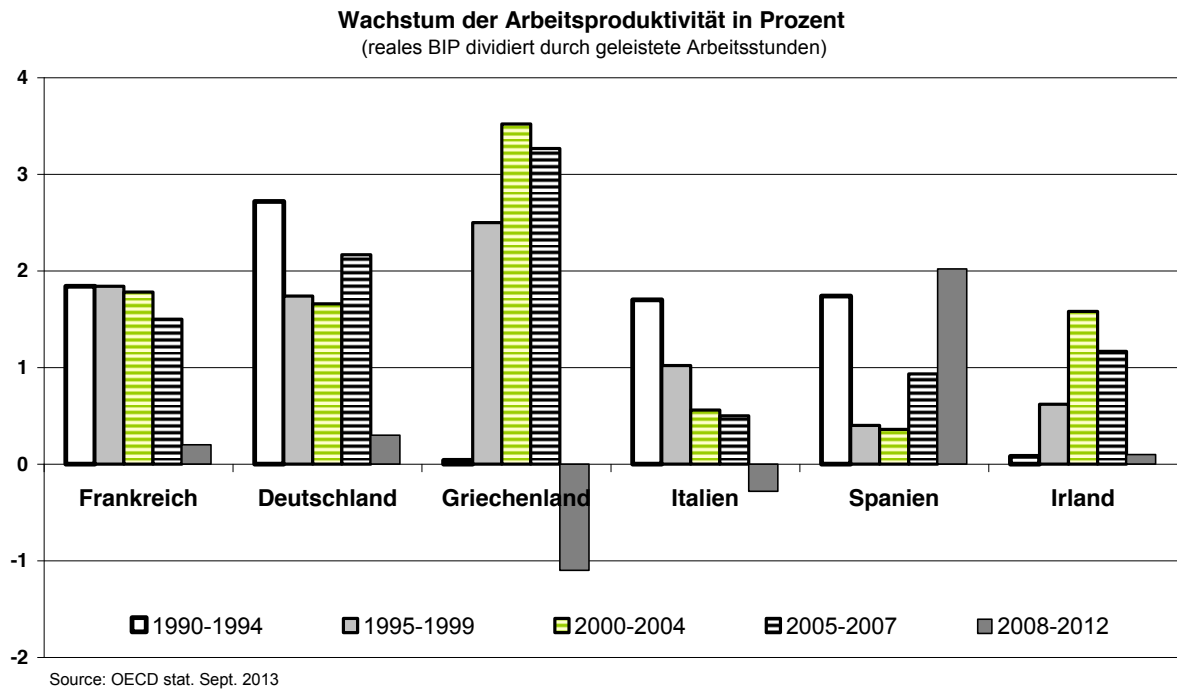


Abbildung 12:

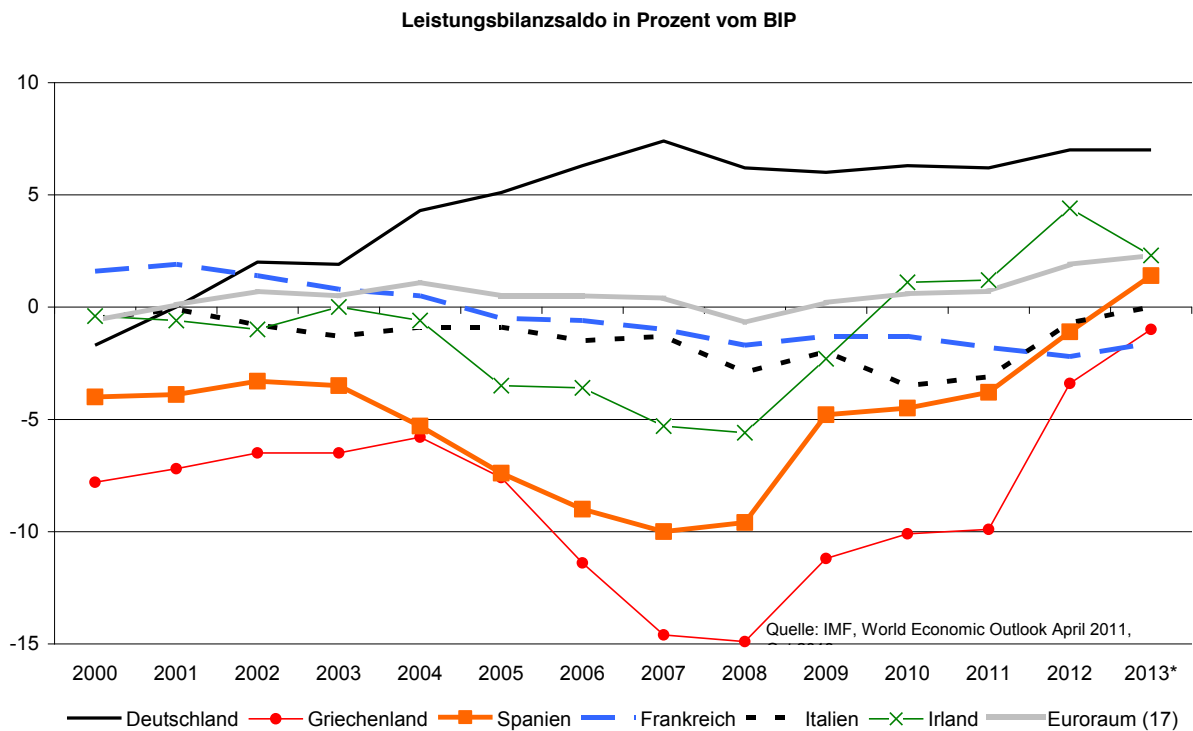


Abbildung 13:

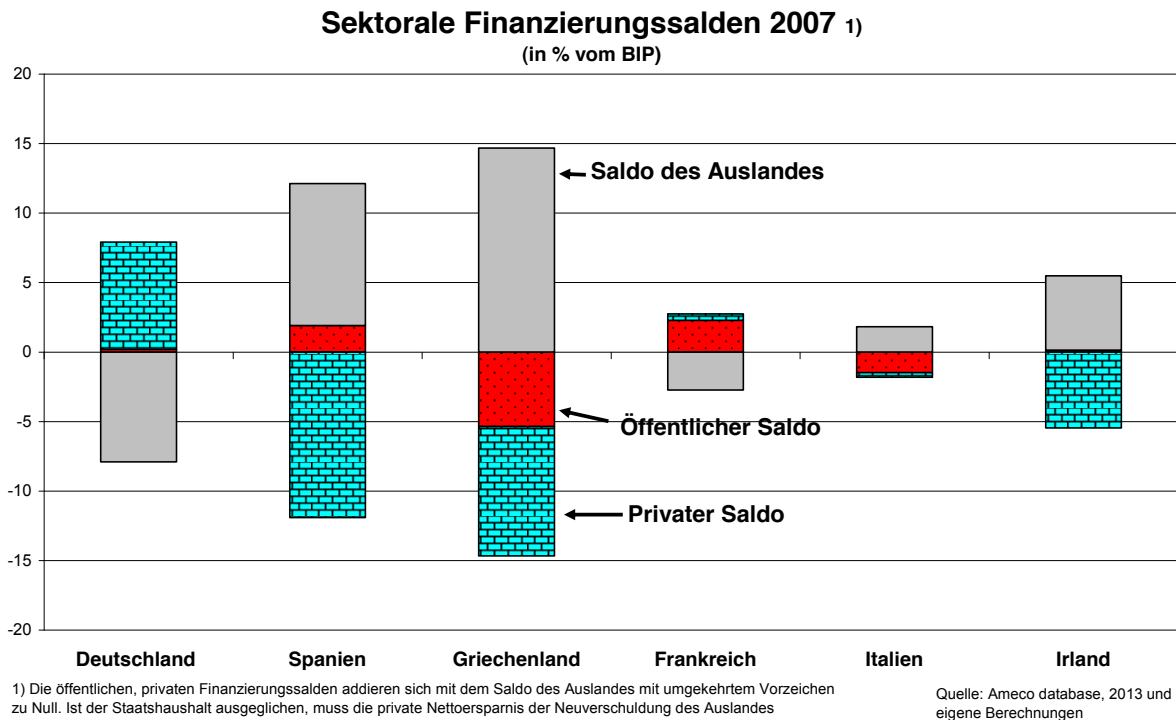
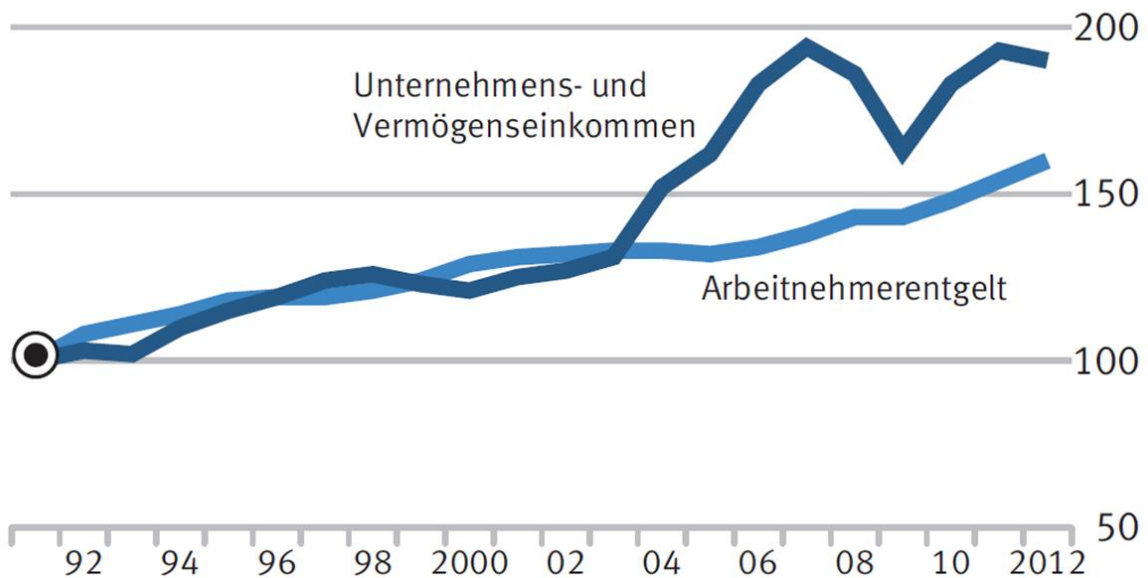


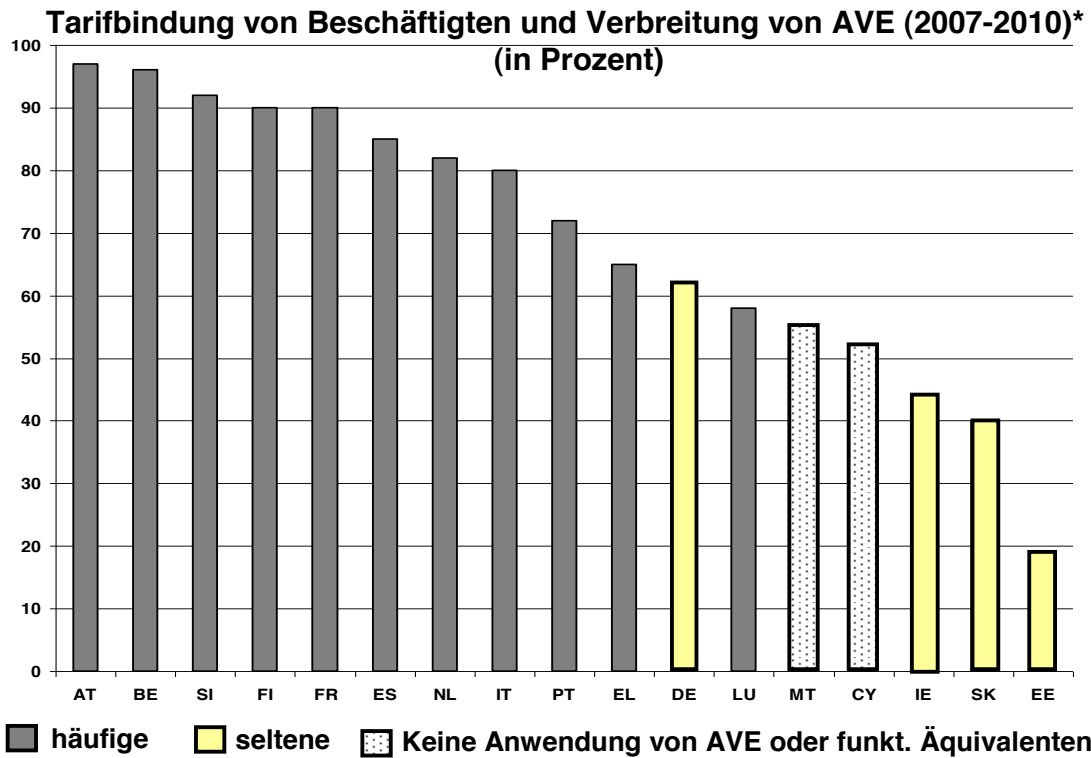
Abbildung 14:

Arbeitnehmerentgelt, Unternehmens- und Vermögenseinkommen in Deutschland 1991 = 100



Quelle: Bundesamt für Statistik, Deutsche Wirtschaft 2. Vierteljahr 2013, Verteilung des BIP (S.8), Wiesbaden.

Abbildung 15:

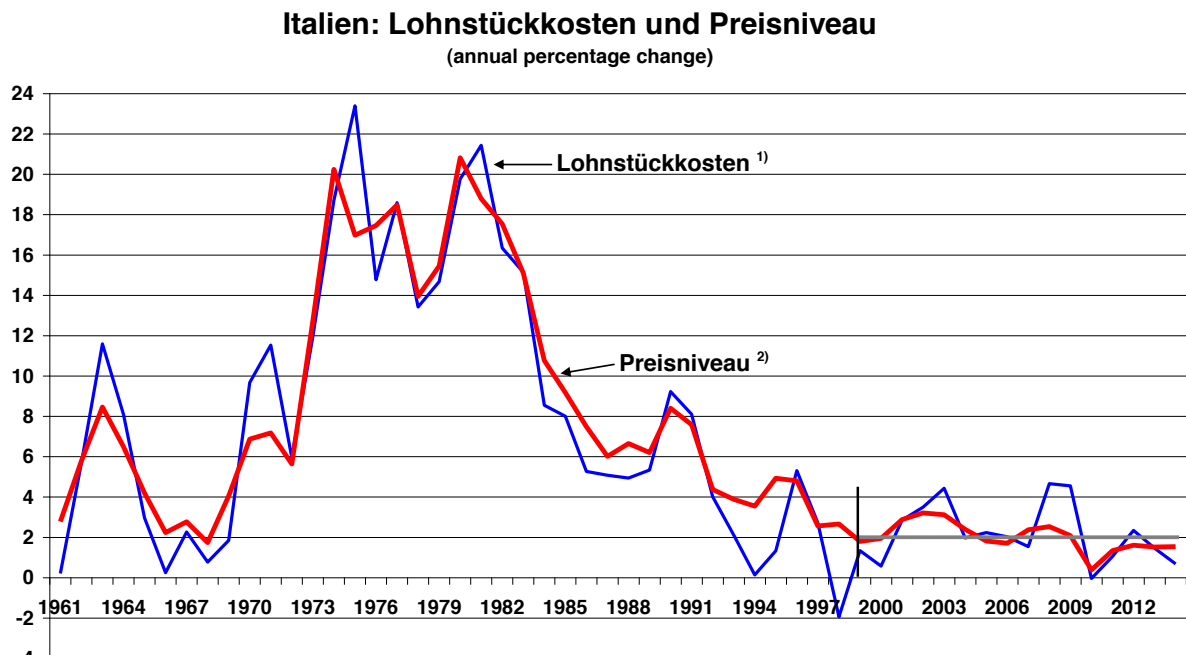


AT=Österreich, BE=Belgien, CY=Zypern, DE=Deutschland, EE=Estland, EL=Griechenland, ES=Spanien, FI=Finnland, IE=Irland, IT=Italien, LU=Luxemburg, MT=Malta, NL=Niederlande, PT=Portugal, SI=Slowenien, SK=Slowakai

* Allgemeinverbindlicherklärungen, jeweils der aktuell verfügbare Wert

Quelle: ICTWSS Database, AT: Bönisch (2008), PT: Fulton 2011
übernommen aus: Schulten 2012, S.492, Abb.1

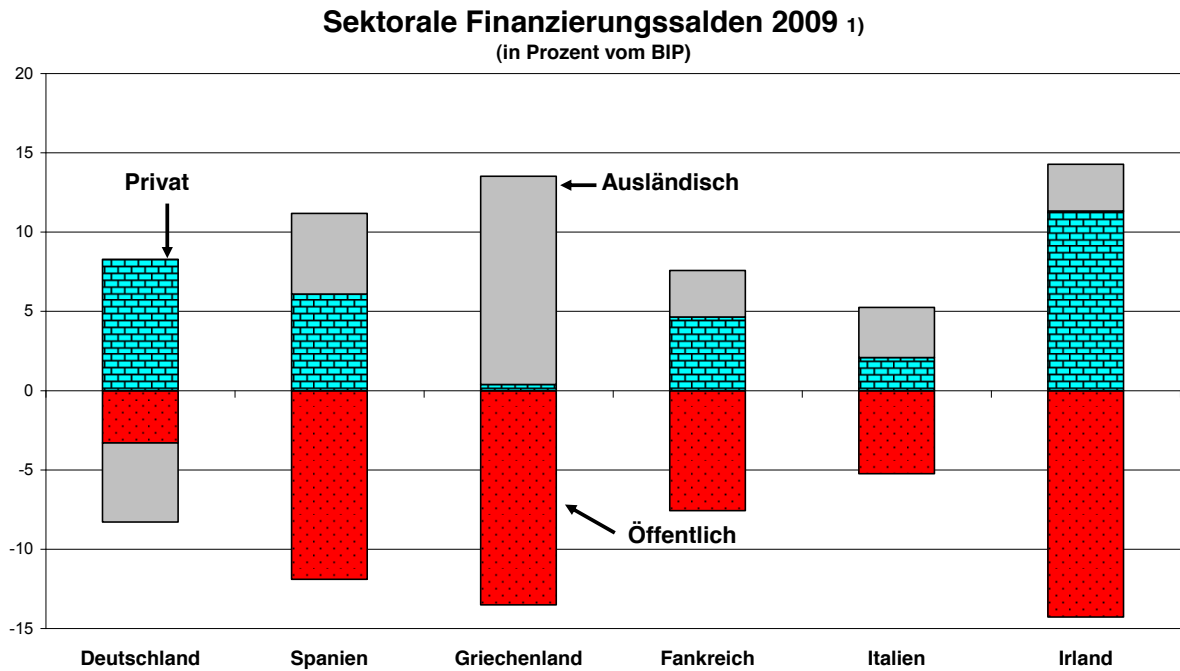
Abbildung 16:



1) Bruttoeinkommen (ECU/Euro) aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten dividiert durch reales BIP je Erwerbstätigen
2) Deflator des Bruttoinlandsproduktes

Quelle: Ameco, Datenbasis der E.C. 2013

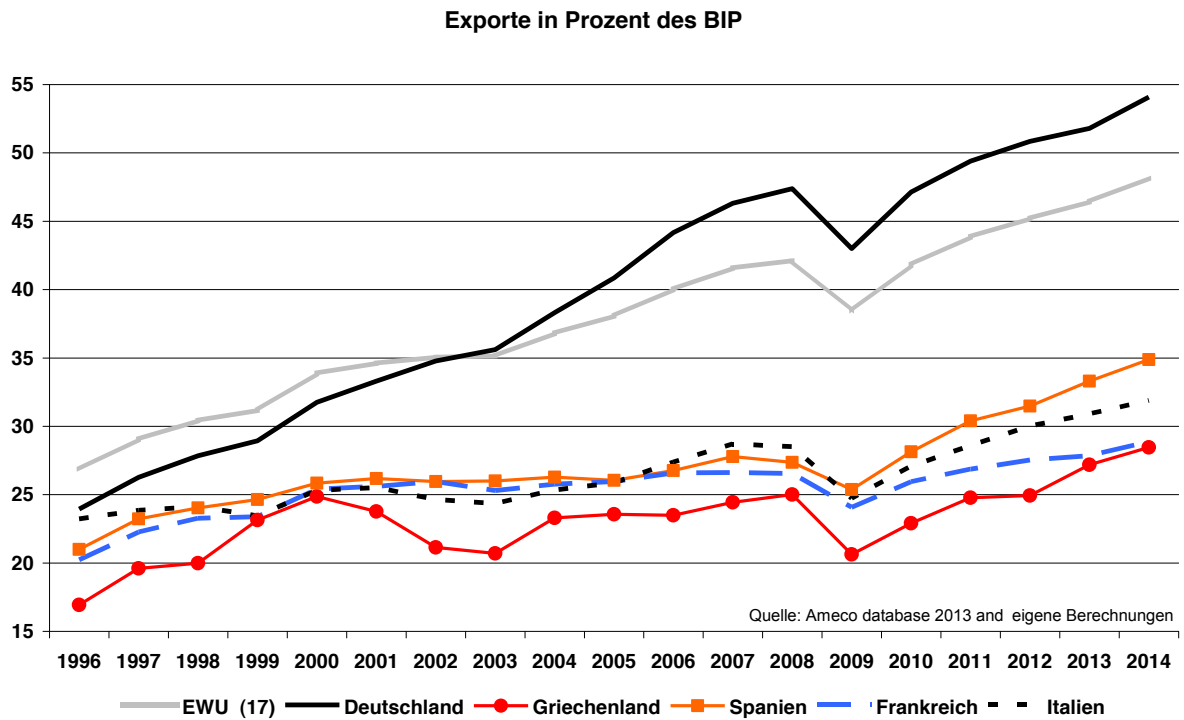
Abbildung 17:



1) Die privaten und öffentlichen Finanzierungssalden addieren sich zusammen mit dem ausländischen Saldo mit umgekehrtem Vorzeichen zu Null. Ist der Staatshaushalt ausgeglichen muss die private Nettoersparnis dem Saldo des Auslandes entsprechen-

Quelle: Ameco database, 2013 and eigene Berechnungen

Abbildung 18:



Quelle: Ameco database 2013 and eigene Berechnungen

Literaturverzeichnis

- Agartz, V.(1953): Expansive Lohnpolitik, in: Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften in Köln, 6, Jg., Heft 12, S.246ff. (abgedruckt in: Bispinck, Schulten, Raane (Hg.): Wirtschaftsdemokratie und expansive Lohnpolitik. Zur Aktualität von Viktor Agartz, Hamburg 2008.
- Arbeitskreis Europa (2010): Die Zukunft der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Internationale Politikanalyse, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Arpaia, A., Mouree, G. (2009): „Institutions and Performance in European Labour Markets: Taking a fresh look at evidence“, *E.C. Economic Papers*, 391, Brussels.
- Beck, Ulrich (2008): Weltrisikogesellschaft. Auf der Suche nach der verlorenen Sicherheit, Suhrkamp Verlag, Frankfurt a.M.
- Belitz, H., Clemens, M., Gornig, M., Mölders, F. Schiersch, A., Schumacher, D., (2011): Die deutsche forschungsintensive Industrie in der Finanz- und Wirtschaftskrise im internationalen Vergleich, Berlin.
- Bosch, G., Weinkopf, C. (2013): „Wechselwirkungen zwischen Mindest- und Tariflöhnen“, *WSI-Mitteilungen* Nr.6, 66. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M
- Busch, K.; Hermann, C., Hinrichs, K., Schulten, T. (2012): „Eurokrise, Austeritätspolitik und das europäische Sozialmodell,“ Studie im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.
- Carlin, W., Soskice, D. (2007): „Reformen, makroökonomische Politik und Wirtschaftsentwicklung Deutschland“, in: Schettkat, Langkau (Hg.): Aufschwung für Deutschland, Dietz, Bonn.
- Dörre, K.(2013): „Kapitalismus im Wachstumsdilemma. Die Verdrängung der ökologischen Krisendimension und ihre Folgen“, *WSI-Mitteilungen* Nr.2, 66. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- Dullien, S., Herr, H., C., Kellermann (2009): Der gute Kapitalismus...und was sich dafür nach der Krise ändern müsste, transcript Verlag, Bielefeld.
- Dullien, S., Herr, H., C., Kellermann (2011): Decent Capitalism, Pluto Press, London.
- Enderlein, H. (2005): The Euro at risk: On size fits none, in: Central Banking, 16, p.24-28
- Europäische Kommission (2010): Taxiation trends in the European Union - main results, Brüssel.
- Europäische Kommission (2013): Ameco Datenbank, annual macroeconomic database
- Europäische Union (2012): „Wichtigste Makroökonomische Erfolge und Wirkungen“, 20 Jahre Europäischer Binnenmarkt, Amt für Veröffentlichungen der EU, Luxemburg.
- Europäischer Rat (2000): Schlussfolgerungen des Vorsitzes 23.24. März in Lissabon, http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_de.htm?textMode=on [28.08.2013]
- Europäischer Rat (2011): Schlussfolgerungen 20. April aus der Tagung vom 24./25. März (inkl. Anlage I: „Euro-Plus-Pakt“), Brüssel.
- Feindt, P., Cowell, R. (2010): „The Recession, Environmental Policy and Ecological Modernization -What's new about the Green New Deal?“, *International Planning Studies* 15, No 3, p.191-211
- Fink, P-C. (2013):“Wir sind Vorbild“, *Die Zeit*, Nr. 26, 10.Juni

- Flassbeck, H. (2008): 50 einfache Dinge, die Sie über unsere Wirtschaft wissen sollten, Piper Verlag München, Zürich.
- Flassbeck, H.(2012): Zehn Mythen der Krise, Suhkamp Verlag Berlin.
- Gabrisch, Huber (2013): „Währung ohne Souverän: Zur Ursache und Überwindung der Eurokrise“, *Leviathan* Heft 1, Berlin.
- Goodhart, Charles A.E. (2007): “Currency unions: some lessons from the Euro zone, in: Hein, Piewe, Truger (eds.): European Integration in Crisis, Metropolis Verlag, Marburg.
- Hacker, B., van Treek, T. (2010): „Wie einflussreich wird die europäische Governance?“, *Internationale Politikanalyse*, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Hein, E. (2011): “Makroökonomische Risiken des deutschen Wachstumsmodells im internationalen Kontext“, *WSI-Mitteilungen* Nr.11, 64. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- Heine, M., Herr, H. (2008): Die Europäische Zentralbank. Eine kritische Einführung in die Strategie und Politik der EZB und die Probleme der EWU, 3. Aufl., Metropolis Verlag, Marburg.
- Heine, M., Herr, H. (2013): Volkswirtschaftslehre, Oldenbourg Verlag, München.
- Heine, M., Herr, H., Kaiser, C. (2006): Wirtschaftspolitische Regime westlicher Industrienationen, Nomos Verlag, Baden-Baden.
- Herr, H.(2012):“Europa vor einem verlorenen Jahrzehnt. Wege aus der Stagnation“, Friedrich-Ebert-Stiftung, Perspektive.
- Herr, H., Horn, G.(2012): Lohnpolitik heute, *IMK policy Brief*, Mai, Düsseldorf.
- Herr, H., Kazandziska, M. (2007): “Wages and regional coherence in European Monetary Union”, in: Hein, Piewe, Truger (eds.): European Integration in Crisis, Metropolis Verlag, Marburg.
- Herr, H., Kazandziska, M. (2011): Macroeconomic Policy Regimes in Western Industrial Countries, Routledge, London.
- Herr, Kazandziska, Mahnkopf-Praprotnik (2009): “The Theoretical Debate about Minimum Wages”, *Global Labour University Working Papers*, Nr.6
- Herr,H., Horn,G.(2012): Lohnpolitik heute, IMK policy Brief, Mai.
- Herr; H. (2012): Europa vor einem verlorenen Jahrzehnt. Wege aus der Stagnation, Friedrich-Ebert-Stiftung, Perspektive, März 2012.
- Herr; H. (2012): Europa vor einem verlorenen Jahrzehnt. Wege aus der Stagnation, Friedrich-Ebert-Stiftung, Perspektive, März 2012.
- Höpner, M.(2009): „Integration durch Usurpation – Thesen zur Radikalisierung der Binnenmarktintegration, WSI-Mitteilungen Nr.8, 62. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- Hüber, K. (2011):“Regimewechsel- Nach dem Finanzmarktkapitalismus“, WSI-Mitteilungen Nr.12, 64. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- IAQ (2013): „Sozialpolitik aktuell in Deutschland“ vom Institut Arbeit und Qualifikation der Universität Duisburg-Essen, <http://www.sozialpolitik-aktuell.de/arbeitsmarkt-datensamm-lung.html> [Stand 15.10.2013]
- IMF (2013): World Economic Outlook, Washington D.C.
- Keynes, J.M. (1930): Vom Gelde, Berlin.

- Klär, E., Lindner, F., Sehovic (2013): Ja : Investition in die Zukunft? Zur Entwicklung des deutschen Auslandsvermögens, in: *Wirtschaftsdienst Nr.3*
- Kocher, Eva (2010): „Europäische Tarifautonomie – Rechtsrahmen für Autonomie und Korporatismus“, *Juridikum*, Nr.4, S.456-483
- Kohns, S. (2010): Arbeitsmarktreformen in Deutschland: Eine noch unvollendete Erfolgsgeschichte, *WSI-Mitteilungen* Nr.11, 63. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- Koll, Willi (2013) „Neue Wirtschaftsregierung und Tarifautonomie in der Europäischen Union“, *IMK Studies* Nr.30, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.
- Koo R., (2009): The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japans Great Recession, John Wiley & Sons, Singapore.
- Kreuzmann, S. (2013): „CDU erhält Großspende von Industriellenfamilie Quandt“ <http://www.faz.net/agenturmeldungen/adhoc/update-cdu-erhaelt-grossspende-von-industriellenfamilie-quandt-12618965.html> [15.10.2013.]
- Kronauer, M., Schmid, G.(2011): „Ein selbstbestimmtes Leben für alle. Gesellschaftliche Voraussetzungen von Autonomie“, *WSI Mitteilungen* Nr.4, Düsseldorf.
- Krupa, M. (2013): „Schulmeister ohne Rohrstock“, *Die Zeit*, Nr. 24, 6.Juni
- Mulhearn, C., Vane, H. (2008): The Euro. Its Origins, Development and Prospects, Edward Elgar, Massachusetts.
- Niechoj, T.(2004): “Fünf Jahre Makroökonomischer Dialog”, *WSI Diskussionspapier* 123, April, Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- Niemeier, E.(2010): „Hat der Arbeitsmarkt wirklich von Hartz IV profitiert?“ *WSI Mitteilungen*, Nr.6, 63. Jg., Bundverlag, Frankfurt a.M.
- OECD (1994): Beschäftigungs-Studie. Fakten. Analysen. Strategien. Arbeitslosigkeit im OECD Raum 1950-1995, Paris.
- Priewe, J. (2007): “Economic divergence in the Euro area – why we should be concerned“, in: Hein, Piewe, Truger (eds.): European Integration in Crisis, Metropolis Verlag, Marburg.
- Reinhart, C., Rogoff, K. (2010): „Growth in a time of debt“, *American Economic Review*, Vol. 100/2, pp.573-78.
- Ribhegge, H. (2011): Europäische Wirtschafts- und Sozialpolitik, 2. Aufl., Springer Verlag, Heidelberg,
- Rogall, H.(2013). Volkswirtschaftslehre für Sozialwissenschaftler. Einführung in einer zukunftsfähige Wirtschaftslehre, 2. Aufl., Springer Verlag Wiesbaden.
- Schmidt, H. (2011):“...aber die Währung ist gut“, *Die Zeit*, Nr. 19, 5.Mai
- Schulten, T. (2012): „Stellenwert der Allgemeinverbindlicherklärung für die Tarifvertragssysteme in Europa“, *WSI Mitteilungen*, Nr.7, 65. Jg., Bundverlag, Frankfurt a.M.
- Solari, S., Thomasberger, C. (2007): “Reforms and continuity in the Italian economy: EMU at risk? in: Hein, Piewe, Truger (eds.): European Integration in Crisis, Metropolis Verlag, Marburg.
- Statistisches Bundesamt (2012): Statistisches Jahrbuch, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2011): Wichtige Zusammenhänge im Überblick, Wiesbaden.

- Statistisches Bundesamt (2013): Deutsche Wirtschaft 1. Vierteljahr 2013, Wiesbaden.
- Stiglitz, Joseph (2012): Der Preis der Ungleichheit. Wie die Spaltung unserer Gesellschaft unsere Zukunft bedroht, Siedler Verlag, München.
- Streek, Wolfgang (1998): "Vom Binnenmarkt zum Bundesstaat? Überlegungen zur politischen Ökonomie der europäischen Sozialpolitik", in: Leibfried, Pierson (Hrsg.): Standort Europa. Sozialpolitik zwischen Nationalstaat und Europäischer Integration, S.369-421, Suhrkamp Verlag, Frankfurt a.M.
- Sturn, S., van Treek, T. (2010): "Arbeitsmarktreformen in Deutschland: Hohe soziale Kosten ohne gesamtwirtschaftlichen Nutzen", *WSI Mitteilungen*, Nr.11, 63. Jg., Bundverlag, Frankfurt a.M.
- The Economist (1999): "The sick man of the euro", June 3rd, <http://www.economist.com/node/209559> [15.10.2013]
- Visser, J. (2006): "The five pillars of the european social model of labour relations", in: Beckert, Ebbinghaus, et al. (eds.): Transformationen des Kapitalismus. Festschrift für Wolfgang Streek zum sechzigsten Geburtstag, Frankfurt a.M., New York, p. 315-335.
- Von der Vring, T. (2009): „Bilanz der Lohnzurückhaltung 2000-2007 im volkswirtschaftlichen Kreislauf Deutschland“, *WSI-Mitteilungen* Nr.6, 62. Jg., Bund-Verlag, Frankfurt a.M.
- Zapka, K. (2008): Europäische Sozialpolitik. Zur Effizienz (supra-)nationaler Sozialpolitik, Cuvillier Verlag Göttingen.