Der Kurs des Euro hat ein neues Rekordhoch erreicht. In der Spitze sprang die Gemeinschaftswährung bis auf 1,45 US-Dollar und damit auf den höchsten Stand seit der Einführung des Euro, so die letzten Meldungen. Die Belastungen dieses Höhenflugs des Euro für die internationale Wettbewerbsfähigkeit spielen seltsamerweise in der öffentlichen Debatte kaum eine Rolle, dafür wird etwa im Gemeinschaftsgutachten der Konjunkturforschungsinstitute um so mehr über die Belastungen durch Löhne und sog. Lohnebenkosten geklagt und deren weitere Senkung gefordert. Wolfgang Lieb

Am Tag der Einführung des Euro am 1. Januar 2002 musste ein Amerikaner, wenn er seine Dollars in Euro einwechselte, für einen Euro weniger als einen Dollar, nämlich nur 89 US-Cents bezahlen. Am 30. Oktober 2007 musste ein Amerikaner für einen Euro über sechzig Prozent mehr, nämlich einen Dollar und 44 US-Cents (1,44 US-Dollar) bezahlen.

Um zu zeigen, was das bedeutet, bilden wir einmal ein konkretes Beispiel: Nehmen wir an, ein Porsche kostete 2002 ab Werk 100.000 Euro. Hätte unser Amerikaner seinen Porsche in Zuffenhausen abgeholt und in Dollar bezahlt so hätte er damals 89.000 US-Dollar hinblättern müssen. Unterstellen wir weiter, der gleiche Porsche würde 2007 immer noch 100.000 Euro kosten, dann müsste unser Porsche-Fan aus den USA heute 144.000 Dollar auf den Tisch legen. Der Porsche wäre für unseren Amerikaner innerhalb von 5 Jahren – einmal die Inflationsrate und Lohnsteigerungen in den USA außer Acht gelassen – um genau 62 Prozent teurer geworden.
Mir ist klar, dass das nur eine sehr vereinfachte Rechnung ist, aber das Beispiel zeigt jedenfalls, dass die Waren aus Deutschland für alle Käufer aus dem sog. Dollar-Raum, dramatisch teurer geworden sind.
Ich weiß nicht, wie sich der Kaufpreis in den USA für einen Porsche in den letzten fünf Jahren verändert hat, jedenfalls müsste der Porsche für den Amerikaner durch den Höhenflug des Euro gegenüber dem Dollar erheblich teurer geworden sein, dennoch ist der Absatz von Porsche allein im letzten Jahr um 20 Prozent gestiegen.

Aber nicht nur der Absatz von Porsches in den USA ist in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen, sondern die gesamte Wareneineinfuhr aus Deutschland in die Vereinigten Staaten hat sich erhöht. (Von 69 Milliarden Dollar (2003) auf knapp 87 Milliarden Dollar (2005)oder von gut 61 Milliarden Euro (2003) auf knapp 70 Milliarden Euro (2005) Statistisches Bundesamt, Länderprofil USA, 2006, S. 4) [PDF – 144 KB]

Zwar liegen die USA im Stellenwert des deutschen Außenhandels immerhin auf

Platz 2, aber man könnte einwenden, dass nur 40 Prozent des deutschen Außenhandels außerhalb des Euro- Raumes stattfindet und keineswegs nur in Dollar abgerechnet wird. Doch auch nahezu alle anderen wichtigen Währungen haben in den letzten Jahren gegenüber dem Euro erheblich an Wert verloren, der Schweizer Franken 43,5 Prozent, das englische Pfund 42 Prozent, der australische Doller gar 83 Prozent und der Yen immerhin 14 Prozent.
Obwohl also deutsche Waren seit 2002 für die Käufer fast überall außerhalb des Euroraumes durch die Veränderung der Währungsparitäten erheblich teurer geworden sein müssten, hatte Deutschland im Jahr 2006 zum vierten Mal in Folge weltweit die Spitzenposition im Export von Gütern inne [PDF – 712 KB].
Auch im laufenden Jahr wird trotz der Abschwächung der Weltkonjunktur noch mit einem deutlichen Umsatzzuwachs des „Exportweltmeisters“ gerechnet.

Im Ergebnis lässt sich feststellen, dass die erhebliche Kurssteigerung des Euro den Warenexport in andere Währungsräume nicht wesentlich tangiert hat, der Export in solche Länder ist vielmehr ständig gewachsen. Oder kurz: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft hat unter dem Fall des Dollars und anderer Währungen nicht gelitten, im Gegenteil.

In der Exportwirtschaft und bei den Außenhandelsexperten hat man zwar schon manchmal warnende Stimmen gehört, in der Politik und in den Medien ist das jedoch bestenfalls ein Randthema. Im Gemeinschaftsgutachten der Konjunkturforschungsinstitute [PDF – 1,8 MB] heißt es z.B. auf Seite 26 lapidar, „die real effektive Aufwertung des Euro (belaste zwar) die Wettbewerbsfähigkeit der Produzenten im Euroraum. Es gibt allerdings gute Gründe für die Einschätzung, dass die dämpfenden Effekte keinen Abschwung im Euroraum auslösen.“

Dennoch, vergleicht man einmal die Gelassenheit, mit der auf das Rekordhoch des Euro und dessen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit reagiert wird, mit dem öffentlichen Getöse, dass etwa um die Lohnabschlüsse, vor allem aber um die Bedeutung der Senkung der sog. „Lohnnebenkosten“ gemacht wird, so ist das schon bemerkenswert.

Nehmen wir als Beispiel die weitere Absenkung des Beitrags für die Arbeitslosenversicherung.

Daran hängt ja, wenn man die Kanzlerin, die Wirtschaftsverbände oder Wirtschaftsminister Glos hört, offenbar Wohl und Wehe der deutschen Wirtschaft. Weil diese Absenkung so entscheidend sein soll, wurde der Beitragssatz ja schon

von 6,5 auf 4,2 Prozent gesenkt, und er soll ab 1. Januar 2008 weiter auf 3,9 Prozent abgesenkt werden. Glos will den Beitragssatz nun nicht nur – wie von der SPD schon zugestanden – auf 3,5 Prozent, sondern darüber hinaus absenken.

Nach amtlichen Angaben kostet ein Prozentpunkt bei der Arbeitslosenversicherungsbeitrag rund 7,3 Milliarden Euro.
Nehmen wir einmal an, der Beitrag würde also von 4,2 auf 3,2 Prozent abgesenkt. Die Hälfte dieses Betrages, also 3,65 Milliarden, würden jeweils den Arbeitnehmern und den Unternehmen zugute kommen. Das hört sich in absoluten Zahlen sehr beachtlich an.

Rechnen wir ruhig großzügig und unterstellen, dass diese 3,65 Milliarden, die die Unternehmen nicht mehr an die Arbeitslosenversicherung abführen müssten, an der Bruttolohnsumme eingespart würden. (Was nicht ganz korrekt ist, weil dort nur der Arbeitnehmeranteil an den Sozialversicherungsbeiträgen enthalten ist, aber für unser Rechenbeispiel können wir schadlos einmal annehmen, dass er die Bruttolohnsumme tatsächlich um weitere 3,65 Milliarden senken würde.)

Die Rechnung sähe dann wie folgt aus:
Die gesamte Bruttolohnsumme betrug 2006 ausweislich der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) 929,4 Milliarden Euro. Davon wären 3,65 Milliarden für die Senkung des Arbeitslosenversicherungsbeitrags um ein Prozent gerade mal 0,4 Prozent.

Vergleicht man diesen marginalen „Gewinn“ an internationaler Wettbewerbsfähigkeit mit den Belastungen aus dem Höhenflug des Euros, so zeigt sich die ganze Widersprüchlichkeit in dieser Debatte um die Senkung der Arbeitslosenversicherungsbeitrags.

Nehmen wir ein zweites Beispiel, das in den letzten Wochen so heftigen Streit ausgelöst hat:
Den Vorschlag von Kurt Beck, das Arbeitslosengeld I für Ältere um ein paar Monate zu verlängern. Da wird von einigen Wirtschaftsexperten und den Wirtschaftslobbyisten geradezu der Untergang des Wirtschaftsstandortes Deutschland beschworen.

Um welche „Belastung“ der Wirtschaft handelte es sich bei diesem Vorschlag konkret?

Kurt Beck rechnet zwar „nur“ mit Mehrkosten für die Bundesagentur von 800 Millionen Euro – was wahrscheinlich sein dürfte, angesichts der Tatsache, dass es im Oktober laut Arbeitsmarktstatistik der Bundesagentur für Arbeit insgesamt „nur“ noch 993.000 Arbeitslosengeld I-Empfänger gibt und in diesem Jahr angeblich „nur“ 50.000 Arbeitslose über 50 Jahre ins Alg II abrutschen.

Aber rechnen wir mit dem schlimmsten Fall und legen die Horrormeldung der Bundesagentur für Arbeit zugrunde; diese behauptet, dass die SPD-Vorschläge bis zu 2,9 Milliarden Euro zu Buche schlagen würden.
Sehen wir weiter davon ab, dass dieser Betrag locker aus den in diesem Jahr erwarteten Überschüsse der BA von rund 6 Milliarden finanziert werden könnte. Nehmen wir einfach noch einmal an, dieser von Arbeitnehmern und Arbeitgebern aufzubringende Betrag würde die Unternehmen hälftig, also mit 1,45 Milliarden, zusätzlich belasten. Die Rechnung ergibt: das wären ganze 0,15 Prozent der Bruttolohnsumme.

Man könnte viele ähnliche Rechnungen mit der viel beschworenen Senkung der Lohnnebenkosten anstellen, überall würde sich zeigen, dass solche Senkungen, die die politische und die öffentliche Debatte beherrschen, gemessen an den Belastungen, die der Höhenflug des Euros für die internationale Wettbewerbsfähigkeit bedeutet, „peanuts“ darstellen, um es mit den Worten des Chefs der Deutschen Bank zu sagen.

Daraus lassen sich mindestens zwei Schlussfolgerungen ziehen:

Erstens: Die ganze Debatte um die Senkung der Lohnnebenkosten hat – gemessen an den wirtschaftlichen Auswirkungen des Kuranstiegs des Euros – mit der ökonomischen Wirklichkeit bestenfalls marginal etwas zu tun. Verglichen mit den Änderungen der Währungsparitäten beeinflussen die Lohnnebenkosten die Wettbewerbsfähigkeit kaum; das wirkliche Ziel ist der Abbau von paritätisch finanzierten Sozialleistungen, d.h. der Abbau des Sozialstaats.

Zweitens: Der Höhenflug des Euros wird als unabänderliche Konstante unterstellt, und deshalb bleiben als einzige Variable die Kosten des Faktors Arbeit. Nur wenn man diese Betrachtung einnimmt, muss konsequenterweise von diesen Arbeitskosten auch noch das letzte Zehntel Prozent eingespart werden, um damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu halten oder weiter zu verbessern.

Das Paradoxe an dieser Argumentation ist, dass der Höhenflug des Euro ja gerade

mit der hohen internationalen Wettbewerbsfähigkeit und den gemessen an den USA hohen Handelsbilanzüberschüssen der deutschen Wirtschaft zusammenhängt. Und diese wirtschaftlichen Erfolge – so wird uns ja ständig eingeredet – hingen ja vor allem auch mit den „moderaten Lohnabschlüssen“ und der sinkenden „Abgabenlast“ zusammen. Niedrige Löhne und sinkende Lohnnebenkosten hätten doch – so wird gesagt – zu den Exporterfolgen beigetragen. Doch kaum einer fügt hinzu, dass gerade die dadurch bewirkte wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit wiederum den Kurs des Euro ansteigen lässt.

Folgt man diesen ständig vorgetragenen Argumenten, dann gerät man in einen logischen Teufelskreis:
Niedrige Löhne und die Senkung der sog. Lohnebenkosten (d.h. der Abbau der sozialen Sicherungssysteme) fördern die internationale Wettbewerbsfähigkeit, diese erhöht die Wirtschaftskraft und das führt wiederum zu einer Erhöhung des Kurswertes des Euro. Um die mit diesem Kursanstieg einhergehende Belastung für die preisliche Konkurrenzfähigkeit auf den internationalen Warenmärkten zu kompensieren, müssen die Löhne und die sog. Lohnebenkosten immer weiter gesenkt werden.
Lohnzurückhaltung und Sozialabbau bewirken also über die Exporterfolge und den dadurch beflügelten Wert des Euro eine ständige Spirale der Arbeitskosten nach unten.

Jedenfalls solange man sich von dieser Argumentation beeindrucken lässt.