

## 50 JAHRE SOZIALPARTNERSCHAFT - EIN (AUSLAUF-)MODELL ?

von

**Heiner Flassbeck**

50 Jahre Sozialpartnerschaft und 50 Jahre soziale Marktwirtschaft, das ist schon eine lange Zeit, meine Damen und Herren. Ich will heute versuchen, einige der wichtigen Zusammenhänge einer sozialen Marktwirtschaft und insbesondere die Zusammenhänge, die die Sozialpartnerschaft betreffen, zu beleuchten. Ich will dabei keine sehr tiefgehende theoretische Analyse betreiben, sondern Ihnen schlicht einige Fakten präsentieren. Fakten, die zeigen oder belegen sollen, ob die Sozialpartnerschaft in Deutschland über 50 Jahre lang funktioniert, oder ob sie uns, wie viele glauben, in eine ökonomische Sackgasse manövriert hat.

Hört man heute die Auguren der „reinen Marktwirtschaft“, dann hat man oft den Eindruck, das Modell, das in den letzten 50 Jahren in Deutschland regiert hat, habe im Prinzip versagt. Von einem fundamentalen Auseinanderlaufen der wichtigsten ökonomischen Daten ist da die Rede, von zu hohen Reallöhnen zum Beispiel, von verlorener Wettbewerbsfähigkeit, von zu wenigen Arbeitsstunden, von mangelndem Fleiß und zu geringer Motivation der Arbeitnehmer. Allgemein scheinen wir nach dieser Auffassung in einem System zu leben, das den „neuen“ globalen Herausforderungen nicht gewachsen ist und deshalb einer gründlichen Renovierung bedarf.

Ich möchte Ihnen dazu heute einige lange Reihen der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland präsentieren: Ich bin weit zurückgegangen, bis zum Jahr 1950 und habe die wichtigsten Daten von damals bis heute in Zeitreihen gebracht. So läßt sich zeigen, daß die Vorurteile, die es in den letzten Jahren gegenüber der Sozialpartnerschaft und der sozialen Marktwirtschaft im allgemeinen gegeben hat, zumeist falsch sind.

Fragen wir zunächst nach der wichtigsten Beziehung, die in jeder Volkswirtschaft, ganz gleich ob Marktwirtschaft oder Planwirtschaft, zu beachten ist. Diese Beziehung beinhaltet das Verhältnis zwischen der durchschnittlichen Entlohnung für die Masse der Menschen und der durchschnittlichen Produktivität in dieser Volkswirtschaft. Bei der Herstellung von Grundbedingungen, die langanhaltende Fehlentwicklungen vermeiden, ist vor allem die Beziehung von Produktivität und Lohn gefragt. Hier liegt auch die eigentliche Bewährungsprobe der Sozialpartner. Nur wenn die Sozialpartner vernünftige Löhne vereinbaren, Löhne nämlich, die in

weitgehender Übereinstimmung mit der Produktivität sind, kann die Wirtschaft funktionieren. Betrachten wir also die Abbildung 1: Sie zeigt das Verhältnis der Stundenproduktivität, also der realen Leistung je Stunde im Verhältnis zum realen Stundenlohn. Letzteres ist die nominale Entlohnung der Arbeitnehmer plus all der „berühmten“ Lohnnebenkosten, die zum Teil von den Arbeitnehmern und zum Teil von den Unternehmern zu entrichten sind. Beide Reihen beziehen sich auf eine reale Rechnung, d.h., in der Stundenproduktivität ist das reale Bruttoinlandsprodukt enthalten und der Stundenlohn ist deflationiert mit dem Deflator des privaten Verbrauchs. Die Abbildung belegt, jedenfalls wenn man „von Weitem“ daraufblickt, und etwas anderes will ich heute nicht tun, daß es keine fundamentale Veränderung von 1950 bis heute gegeben hat. Die Reihen laufen weitgehend im Gleichklang. Hie und da gibt es immer mal wieder eine Abweichung, aber das einzige Auffällige, was wir in den letzten 50 Jahren erkennen können, ist, daß beide Reihen, die der Stundenproduktivität und die des Stundenlohnes, heute viel geringere Wachstumsraten aufweisen, als es in den fünfziger und sechziger Jahren und zum Teil auch in den siebziger Jahren der Fall war. Bemerkenswert an dieser Reihe ist lediglich, daß es nur eine einzige „gewaltige“ Abweichung von Lohn und Produktivität gab, nämlich in den berühmten Lohnrunden zu Anfang der siebziger Jahre, ich erinnere nur an die „Klunckerrunde“. Damals stieg in der Tat der Stundenlohn weit stärker als die Produktivität.

Aber gerade in den Jahren, die uns jetzt interessieren, nämlich in den neunziger Jahren, gibt es keinerlei Abweichung des Stundenlohnes von der Produktivität nach oben. Das Gegenteil ist der Fall: Der Stundenlohn wächst in der Regel deutlich langsamer als die Produktivität, d.h., seit Beginn der neunziger Jahre beobachten wir eine deutliche Umverteilung zugunsten der Unternehmen. Besonders ausgeprägt ist die Schere zwischen Löhnen und Produktivität seit 1996. Noch nie zuvor hat es eine so starke Auseinanderentwicklung der beiden Größen in einem Zweijahreszeitraum gegeben wie seitdem.

Bemerkenswert an diesen Reihen ist insgesamt, daß sie in fundamentalem Widerspruch zu der häufig von ökonomischen Laien geäußerten Auffassung stehen, gerade in Zeiten hohen Produktivitätszuwachses sei die Arbeitslosigkeit hoch und umgekehrt. Es ist in der Tat genau andersherum: Die Zeiten hoher Produktivitätszuwächse - in den 50er und 60er Jahren - als Wachstumsraten in der Größenordnung zwischen 6 und 8 Prozent realisiert wurden, waren die Zeiten der Vollbeschäftigung in der sozialen Marktwirtschaft in Deutschland. Die Zeiten geringer Produktivitätszuwächse dagegen waren die Zeiten hoher Arbeitslosigkeit. Das widerlegt schon auf den ersten Blick die simple Auffassung, man müsse nur die Produktivität nach

unten drücken, und schon werde über eine geringere Kapitalintensivierung und eine stärkere Arbeitsintensivierung der Produktion die Arbeitslosigkeit abgebaut.

Doch gehen wir einen Schritt weiter und fragen, ob die Löhne nicht vielleicht zu hoch waren gemessen an der Preissteigerung, an der Inflationsrate also, die diese Gesellschaft zu tolerieren bereit ist. Die vorher gezeigten realen Stundenlöhne sagen ja nichts darüber aus, bei welchen Preissteigerungen diese realen Stundenlöhne und damit die Übereinstimmung von Reallohn und Produktivität zustande gekommen ist. Auch hier wieder die lange Frist: Betrachtet man die Entwicklung von 1950 bis heute (Abbildung 2), so zeigt sich wiederum eine weitgehende Übereinstimmungen des von den Löhnen ausgehenden Kostendrucks, also der Kosten, die die Sozialpartner zu verantworten haben, im Verhältnis zur Entwicklung der Preise. Auch hier gibt es allerdings Phasen, in denen die Lohnstückkosten weit stärker steigen als die Preise. Zu nennen ist erneut die Phase zu Anfang der siebziger Jahre, als die Lohnsteigerungen unter Berücksichtigung der Produktivitätszunahme weit über zehn Prozent hinausgingen und die Preissteigerungen nicht mithalten konnte. Erstaunlicherweise waren auch die Jahre der Vollbeschäftigung in den fünfziger und sechziger Jahren Zeiten, in denen die Lohnstückkosten zumeist jenseits der Inflationsrate lagen.

Auch hier verblüfft der Blick auf die Gegenwart. Noch nie hat es eine so weitgehende Übereinstimmung zwischen Lohnstückkostenentwicklung und Verbraucherpreisen und gleichzeitig einen so geringen Kostendruck gegeben. Seit 1980 liegen die Lohnstückkosten fast durchgängig unterhalb der Inflationsrate, und seit 1990 ist diese Entwicklung ausgeprägter denn je. Von zu hohen Löhnen in einem allgemeinen Sinne und in der Gesamtwirtschaft kann folglich in dieser einfachen Betrachtung nicht die Rede sein. Das Gegenteil ist eher richtig: Zum ersten Mal in der Geschichte der Bundesrepublik überhaupt haben wir eine Reihe von Jahren, in denen die Lohnstückkosten nicht mehr nur wenig steigen, sondern sogar absolut sinken, das sind die Jahre 1996, 1997 und, füge ich hinzu, es wird wohl 1998 auch so sein. Ob und wie schnell die Preise diesem Rückgang der Lohnstückkosten folgen, ist zur Zeit noch nicht endgültig zu entscheiden. Aber die Entwicklung im Laufe dieses Jahres zeigt, daß wir damit rechnen müssen, daß die Preise den Lohnstückkosten folgen und schließlich absolut sinken.

Machen wir einen dritten Schritt, fragen wir, ob die Arbeitnehmer, vor allem die Arbeitnehmerhaushalte trotz angemessener Lohnsteigerung vielleicht über ihre Verhältnisse gelebt haben, also zu viel verbraucht haben im Vergleich zu dem, was ihnen als Lohn zustand. An dieser Stelle, in Abbildung 3, will ich nicht auf den Bruttostundenlohn schauen, sondern auf den

Nettostundenlohn, also auf das, was den Arbeitnehmern tatsächlich übrigblieb, und dieses ins Verhältnis setzen zum realen privaten Verbrauch. Wiederum ergibt sich ein ganz ähnliches Bild wie in den vorherigen Abbildungen. Auch hier finden wir eine weitgehende Übereinstimmung zwischen dem realen, also dem deflationierten privaten Verbrauch und dem realen Nettostundenlohn. Auch hier wieder das Muster der vorhergehenden Bilder, daß wir in den fünfziger und sechziger Jahren, also in den Zeiten der Vollbeschäftigung, sehr viel höhere Zuwachsraten des Konsums und der Einkommen hatten, als in den Zeiten der Arbeitslosigkeit. Und auch hier wieder der erstaunliche Befund, gemessen an den Vorurteilen in der öffentlichen Diskussion jedenfalls, daß die letzten Jahre, die späten achtziger und die neunziger Jahre nämlich keineswegs Jahre waren, in denen die Deutschen in ganz besonderem Maße über ihre Verhältnisse gelebt hätten. Das Gegenteil ist der Fall. Der reale Nettostundenlohn ist gesunken, in den letzten beiden Jahren besonders stark, aber auch der private Verbrauch hat sich weitgehend angepaßt. Man erkennt zwar, daß die privaten Haushalte auf ihre Ersparnisse haben zurückgreifen müssen, aber sie haben das keinesfalls in einer exzessiven Weise getan. Nun, werden viele an dieser Stelle recht unbefriedigt sagen, das mag ja alles sein. Wir haben uns vielleicht im Innern nicht entscheidend verändert, wir haben im Prinzip so weitergemacht wie seit Beginn der Bundesrepublik und seit Beginn der sozialen Marktwirtschaft, aber das reicht doch nicht. Die Bedingungen von außen haben sich fundamental geändert, folglich ist ein „weiter so“ ungenügend. Neue Wettbewerber, die uns herausfordern, so hört man allenthalben, seien auf den Markt getreten und der Wettbewerb der Industrieländer untereinander sei wesentlich schärfer geworden, als das in früheren Jahrzehnten der Fall war.

Aber auch solche Aussagen erweisen sich bei näherem Hinsehen als ein schönes Vorurteil, sie lassen sich jedoch keineswegs durch eine empirische Beobachtung bestätigen. Abbildung 4 zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten von 1960 bis heute.<sup>1</sup> Die Lohnstückkosten in Landeswährung sind deswegen entscheidend, weil wir nur daran erkennen können, welche Rolle die Sozialpartner bei der Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im internationalen Vergleich gespielt haben. Nimmt man Wechselkursänderungen dazu, rechnet man also die Veränderung der Lohnstückkosten in US-Dollar oder in eine andere internationale Währung um, ergibt sich freilich ein ganz anderes Bild,. Das ist dann aber nicht mehr Folge

---

<sup>1</sup> Hier gibt es leider keine Daten, die bis 1950 zurückreichen, so daß ich mich mit Daten ab 1960 im internationalen Vergleich behelfen mußte.

der Verhandlungen der Sozialpartner in Deutschland, sondern Folge der Entwicklung an den Devisenmärkten, die wir nicht unmittelbar beeinflussen können.

Die Abbildung ist unmißverständlich: Die Lohnstückkosten in Deutschland sind praktisch immer in geringerem Ausmaß gestiegen als die Lohnstückkosten in einer Gruppe von 18 Industrieländern, die 80 bis 90 Prozent des Welthandels abdecken. Über einen Zeitraum von fast 40 Jahren sind die Lohnstückkosten in Deutschland nur in drei kurzen Phasen, Anfang der sechziger Jahre, Anfang der siebziger Jahre und in zwei Jahren zu Anfang der neunziger Jahre etwas stärker gestiegen als im Ausland. Ansonsten war Deutschland immer besser, hätte also ohne Berücksichtigung von Wechselkursänderungen permanent seine Wettbewerbsposition ausgebaut, denn jedes Unterbieten in einem Jahr, dem im nächsten Jahr nicht sofort ein Überbieten folgt, bedeutet eine Kumulation von Wettbewerbsverbesserung. Hätte es keinen Wechselkurs gegeben, bräuchte praktisch niemand auf der Welt mehr Güter exportieren außer Deutschland, denn wir hätten alle anderen Wettbewerber längst vom Markt gefegt.

Doch so funktioniert die Welt natürlich nicht, die anderen Länder hätten in diesem Falle ebenso diszipliniert sein müssen wie Deutschland. Da sie das nicht waren, mußten sie ihre Währungen gegenüber Deutschland abwerten. Insofern bedarf es eigentlich keines direkten Beweises in der Frage, ob die Lohnentwicklung in Deutschland günstig oder ungünstig war. Man kann schlicht die Entwicklung des deutschen Wechselkurses, des Wechselkurses der D-Mark im Verhältnis zu den Währungen anderer Länder, als Beleg dafür nehmen, daß Deutschland weit besser, weit disziplinierter war als andere Länder. Hätte es diese Disziplin nicht gegeben, wäre eine dauernde Aufwertung – und es hat über diese 50 Jahre gesehen fast immer eine Aufwertung der D-Mark gegeben – nicht möglich gewesen.

Damit haben wir praktisch alle relevanten Daten, die Beleg für die Rolle der Sozialpartner in Deutschland sind, abgehandelt. Der Vollständigkeit halber will ich noch einen Saldo ziehen. Dieser Saldo resultiert aus der Lohnquote, aus der Verteilung also, die sich zwischen den Sozialpartnern selbst ergeben hat. Die Entwicklung der Lohnquote, oder, wie in jüngster Zeit gebräuchlich, der sogenannten Arbeitseinkommensquote muß – über einen sehr langen Zeitraum gesehen – einen Eindruck darüber vermitteln, ob diese Sozialpartnerschaft funktioniert hat. Funktionieren kann eine solche Sozialpartnerschaft über einen so langen Zeitraum nur, wenn alle Beteiligten, die Arbeitnehmer und die Unternehmer ihren fairen Anteil am Volkseinkommen erhalten haben. Abbildung 5 zeigt die Arbeitseinkommensquote von 1950 bis heute. Wir sehen, daß es durchaus Schwankungen gegeben hat, daß einmal die Unternehmer,

nämlich in den fünfziger Jahren, und einmal die Arbeitnehmer, nämlich in den siebziger Jahren, stärker profitiert haben, also die Verteilungssituation zu ihren Gunsten ändern konnten.

Der Befund für die jüngere Zeit verblüfft erneut, wenn man die Klagen der Unternehmer und ihrer Verbände über zu hohe Löhne und über zu geringe Gewinne in Deutschland im Ohr hat. Gerade in den neunziger Jahren hat sich die Verteilung in extremer Weise zugunsten der Unternehmer weiterentwickelt, nachdem schon in den achtziger Jahren eine fundamentale Korrektur bei der Einkommensverteilung zu ihren Gunsten stattgefunden hatte. Könnte man, was leider aus statistischen Gründen nicht mehr möglich ist, die Arbeitseinkommensquote Westdeutschlands für die Jahre ab 1994 ermitteln, dann müßten wir feststellen (das ist aufgrund des empirischen Befundes in Ostdeutschland und Westdeutschland ganz eindeutig), daß wir heute die niedrigste Lohn- oder Arbeitseinkommensquote aller Zeiten in Deutschland haben. Was die Abbildung 1, das Verhältnis von realem Stundenlohn und Produktivität schon angedeutet hatte, bestätigt sich in eindrucksvoller Weise: Noch nie sind in einem so starken Maße wie zuletzt die Reallöhne hinter der Produktivität zurückgeblieben, und das, obwohl zur gleichen Zeit die Arbeitslosigkeit deutlich weiter stieg.

Arbeitslosigkeit ist das richtige Stichwort. Sie werden an meinen bisherigen Ausführungen verzweifeln, denn sie werden nach einer Erklärung für die Arbeitslosigkeit suchen, die wir zumindest seit 1974/75 in Deutschland in einem Maße haben wie sie vorher niemals existierte. Es muß also Faktoren geben, die die zurückliegenden 50 Jahre genau halbieren, denn wir haben nur eine Hälfte dieser 50 Jahre, die erste Hälfte, unter Bedingungen der Vollbeschäftigung oder doch zumindest sinkender Arbeitslosigkeit gelebt. In der zweiten Hälfte hat es praktisch immer Arbeitslose und zumeist steigende Arbeitslosigkeit gegeben.

Was fehlt in unserem Bild?. Neben der Arbeitslosigkeit haben wir außer dem Wechselkurs die übrigen monetären Bedingungen der deutschen Volkswirtschaft – und das sind in erster Linie die Zinsen – bisher außer Acht gelassen. Die Zinsen sind für altmodische Makroökonomien, wie ich es bin, weiterhin eine wichtige Größe. Wir wissen zunächst nicht, ob die Zinsen den übrigen Bedingungen entsprochen haben, nämlich den Lohnstückkosten, den Preisen und schließlich dem realen Wachstum. Betrachten wir dazu zunächst Abbildung 6. Sie zeigt die Umlaufrendite, also den langfristigen Zins, sie zeigt den Diskontsatz, also den Zins, den die Bundesbank festsetzt und sie zeigt die Lohnstückkostenentwicklung, also das, was wir von den Sozialpartnern als Ergebnis ihrer Verhandlungen mit auf den Weg bekommen haben. Lassen sich hier die ersten 25 Jahre und die zweiten 25 Jahre identifizieren? Auf den ersten Blick

hat man den Eindruck, es handele sich um relativ regelmäßig verlaufende Kurven. Die Lohnstückkosten liegen in dieser Darstellung zwischen 0 und 2 Prozent, die kurzfristigen Zinsen bewegen sich zwischen 2 und 6 Prozent und die langfristigen Zinsen zwischen 6 und 8 Prozent. Doch auf den zweiten Blick tut sich hier genau der Bruch in der Geschichte der Bundesrepublik auf, der uns einen Schritt weiterführt bei der Erklärung der Arbeitslosigkeit. Die Abstände nämlich zwischen den Kurven, zwischen den Lohnstückkosten auf der einen Seite und den übrigen beiden Kurven, nämlich den beiden Zinssätzen, sind etwa genau zur Mitte der hier betrachteten Zeit größer geworden. Lag in den sechziger Jahren der Abstand zwischen Lohnstückkosten und dem langfristigen Zins etwa bei 3 bis 4 Prozent, so ist der Abstand deutlich gestiegen, und liegt seit Mitte der siebziger Jahre in der Größenordnung von mindestens 4 bis 5 Prozent. Das gleiche gilt für den Abstand zwischen Diskontsatz und Lohnstückkostenentwicklung. Auch hier haben sich zunächst scheinbar unmerklich Größenordnungen entwickelt, die früher so nicht gang und gäbe waren.

Deutlicher wird das noch in Abbildung 8. Hier sind das reale Wachstum sowie der kurzfristige und der langfristige Realzins zusammengeführt, und damit die Bewegungen etwas deutlicher werden, habe ich beide mit einem Trend versehen. Nun sieht man auf einmal ganz klar, was die vorherige Abbildung nur undeutlich zeigt: Der Abstand zwischen kurzfristigem Realzins und der realen Wachstumsrate, der in den fünfziger und sechziger Jahren noch sehr groß war, tendiert zuletzt gegen Null. Noch eindeutiger wird die Bewegung und der Bruch in der Entwicklung der letzten 50 Jahre in der Graphik, die das reale Wachstum und den langfristigen realen Zins enthält. Während der langfristige Realzins in den fünfziger und sechziger Jahren unterhalb der Wachstumsrate lag, überschreitet er seit Beginn der siebziger Jahre die Wachstumsrate der Einkommen. Besonders gravierend sind beide Entwicklungen, sowohl das Verhältnis kurzfristiger Zins zum Wachstum wie langfristiger Zins zum Wachstum, in den neunziger Jahren geworden. Der kurzfristige Zins überschreitet jetzt über die Dauer einer Phase, die länger ist als jemals zuvor, das reale Wachstum.

Bemerkenswert auch hier: das Wachstum hat sich deutlich abgeflacht. Während es in den fünfziger und sechziger Jahren in der Größenordnung zwischen 6 und 8 Prozent lag, sank es seit Beginn der achtziger Jahre auf Raten, die zwischen 2 und 4 Prozent liegen, und in den neunziger Jahren nicht einmal mehr dies. Hinzu kommt das Auftreten echter Rezessionen. In den fünfziger und sechziger Jahren gab es praktisch kein Minuswachstum, seit Beginn der achtziger Jahre schon zweimal in einem erheblichen Ausmaß. Diese Wachstumsschwäche aber steht, wie Abbildung 8 zeigt, in einem engen Zusammenhang mit der Arbeitslosigkeit.

Fundamental geändert haben sich also die monetären Bedingungen seit Mitte der siebziger Jahre und damit die Wachstumsraten. Noch deutlicher wird dies, wenn, wie in Abbildung 9 geschehen, das Ergebnis der Verhandlungen der Sozialpartner auf der einen Seite und das Ergebnis, das am Kapitalmarkt erzielt worden ist, einander gegenübergestellt wird. Nun werden unsere 50 Jahre genau in zwei Hälften geteilt. In der ersten Hälfte, in den Jahren der Vollbeschäftigung, lag das reale Arbeitseinkommen im Trend weit oberhalb des langfristigen Realzinses. In der zweiten Hälfte, in den Jahren der Arbeitslosigkeit war es genau umgekehrt: Der langfristige Realzinssatz blieb nahezu unverändert gegenüber den fünfziger und sechziger Jahren, das Arbeitseinkommen aber paßte sich dem Trend der realen Wachstumsrate an, es stieg weniger schnell.

Das ist sicher die erstaunlichste Entwicklung. Es ist genau andersherum, als es die herrschenden Theorien Glauben machen wollen: Nicht die Löhne sind zu stark gestiegen, haben sich also vom realen Wachstum entkoppelt, sondern der Realzins hat sich vom Wachstum entkoppelt. Und das gilt sowohl für die Komponente, die man vorwiegend als das Ergebnis von Marktkräften bezeichnen kann, nämlich den langfristigen Realzinssatz, als auch für die Komponente, die überwiegend nicht Marktergebnis ist, sondern von der Notenbank determiniert wird, nämlich den kurzfristigen Realzinssatz.

Das Ergebnis von 50 Jahren Sozialpartnerschaft läßt sich meines Erachtens am besten in einer einzigen Tabelle zeigen. Die Tabelle „Verteilungsspielraum und Beschäftigung in Westdeutschland“ bringt auf den Punkt, wie das Ergebnis der Sozialpartnerschaft in Deutschland die wirtschaftliche Entwicklung beeinflußt hat. Das Ergebnis ist beeindruckend: 45 Jahre lang hat die Sozialpartnerschaft in dem Sinne funktioniert, daß sie dafür gesorgt hat, daß in Deutschland die Bäume nicht in den Himmel gewachsen sind, aber auch niemand zurückblieb, das wirtschaftliche Ergebnis also vernünftig verteilt wurde. Damit hat die Sozialpartnerschaft dafür gesorgt, daß nicht nur produziert, sondern auch nachgefragt wurde. In den letzten Jahren hat sich das fundamental geändert. Vor 1995 gab es kein einziges Jahr in der Geschichte der Bundesrepublik, in dem der von den Sozialpartnern ausgehandelte Lohn, inklusive der Lohnnebenkosten natürlich wieder, deutlich unter 4 Prozent lag. Erst 1996 und 1997 haben wir, scheinbar bedrängt von den dunklen Mächten der Globalisierung, hier eine fundamentale Kehrtwende gemacht. Die Löhne stiegen in diesen beiden Jahren nur noch um 2 Prozent. Das aber hat nicht, wie von fast allen erwartet, den großen Aufschwung mit sich gebracht. Im Gegenteil: Die Beschäftigung sank weiter und mit der Beschäftigung sank der private Verbrauch. Die Gewinne stiegen zwar kurzfristig, weil die tatsächliche Inflation nicht sofort dem Deflati-



onspotential folgte, aber auf längere Sicht ist das anders. Jetzt, im Jahre 1998, wissen wir, daß dem Deflationspotential von Seiten der Lohnpolitik die Deflation zu folgen droht, weil wir bei den Löhnen überzogen haben, diesmal jedoch nach unten.

Noch klarer wird das, wenn man die zyklischen Aufschwungsphasen in der Geschichte der Bundesrepublik vergleicht. Die Reallohnposition (Abbildung 11), also das Maß für die Reallohnzurückhaltung der Arbeitnehmer bzw. das Maß für die Verbesserung der Verteilungsposition der Unternehmen, sinkt in allen Aufschwungsphasen mit Ausnahme der 60er Jahre. Besonders stark geht sie im jüngsten Aufschwung zurück. Genau entgegengesetzt ist der Verlauf bei der Arbeitslosigkeit (Abbildung 10). In den 60er Jahren gelingt der stärkste Abbau, seit 1993 der bei weitem schwächste. Exakt die gleiche „Reihenfolge“ der Aufschwungsphasen wie bei der Arbeitslosigkeit findet sich bei der Investitionstätigkeit. Der jetzige Aufschwung weist keineswegs, wie es nach der herrschenden neoklassischen Theorie zu erwarten gewesen wäre, eine hohe Investitionsdynamik bei geringer Beschäftigungsdynamik auf, sondern eine geringe Investitions- und eine geringe Beschäftigungsdynamik. Betrachtet man die Nachfrageentwicklung im Zyklenvergleich ist das nicht überraschend.

Der Export fand, wie Abbildung 10 zeigt, erst spät Anschluß an die Entwicklung früherer Zyklen, hat inzwischen aber sogar eine Spitzenposition erobert. Weitaus ungünstiger verläuft freilich der private Verbrauch. Besonders augenfällig ist der Gegensatz zum Aufschwung Ende der 60er Jahre. Waren damals die Nominal- und Reallöhne unmittelbar nach der Rezession sehr kräftig gestiegen und mit den Reallöhnen auch der private Verbrauch, war es diesmal umgekehrt. Sehr ausgeprägt war dieses Muster, wie gesagt, vor allem in den letzten beiden Jahren. Während sich in allen anderen Zyklen spätestens zwei bis drei Jahre nach Beginn des Aufschwungs das Wachstum des privaten Verbrauchs beschleunigte, flachte es sich 1996 und insbesondere 1997 sogar nochmal ab. Die Stagnation im vergangenen Jahr markierte, wie die Tabelle zeigt, die schlechteste Entwicklung des privaten Verbrauchs in Deutschland, die jemals außerhalb eines Rezessionsjahres zu beobachten war. Daß die Investitionsdynamik äußerst verhalten blieb, ist also trotz des Exportbooms ohne weiteres zu erklären.

## Schlußfolgerungen

Die Sozialpartnerschaft in Deutschland hat sich bewährt. Das immerwährende Ringen um einen Konsens hinsichtlich der zentralen wirtschaftlichen Problemstellungen hat Deutschland viele Konflikte erspart, deren Lösung in anderen Ländern enorme Kosten mit sich gebracht hat. Konfliktlos waren die vergangenen 50 Jahre naturgemäß auch in Deutschland nicht. Bis in die 90er Jahre hinein dominierte aber der Kompromiß, die Auseinandersetzung unter dem Oberbegriff „leben und leben lassen“. Solange dies so war, war Deutschland Vorbild für viele andere Gesellschaftssysteme und der „Anker“ aller der europäischen Nationen, die diesem Vorbild nacheiferten, um schließlich ein gemeinsames Währungsgebiet zu bilden.

Erst in den letzten Jahren ist dieses „Modell Deutschland“ brüchig geworden. Geblendet von den „Herausforderungen der Globalisierung“ und gefangen im engen Korsett der „Angebotspolitik“ hat sich die deutsche Wirtschaftspolitik in eine Sackgasse manövriert, die ihr den Zugang zur Lösung des Unterbeschäftigungsproblems versperrt. Auf der Strecke geblieben ist dabei auch die Sozialpartnerschaft. Deren unbestreitbaren Erfolge sind in der aufgeregten Debatte um „zu hohe Kosten“ und die scheinbaren Schwächen des Standorts untergegangen.

Es ist an der Zeit, zu einer ruhigen sachlichen Auseinandersetzung mit 50 Jahren Sozialpartnerschaft zurückzukehren. Wer nicht verblendet ist von der einen oder der anderen Ideologie, wird sehen, daß die Sozialpartnerschaft ein Erfolgsmodell war und immer noch ist. In keinem Land der Welt ist es in den letzten 50 Jahren so gut wie in Deutschland gelungen, das ökonomisch gewünschte mit dem ökonomisch machbaren in Übereinstimmung zu bringen. Die Lücke zwischen Anspruch und Wirklichkeit zu schließen ist immer und überall ein schmerzhafter Prozeß. Wohl dem, der eine Institution wie die Sozialpartnerschaft hat, die einen Großteil dieser Anpassungslast dem Staat mit all seinen Defiziten und Schwächen von den Schultern nimmt.

Abbildung 1

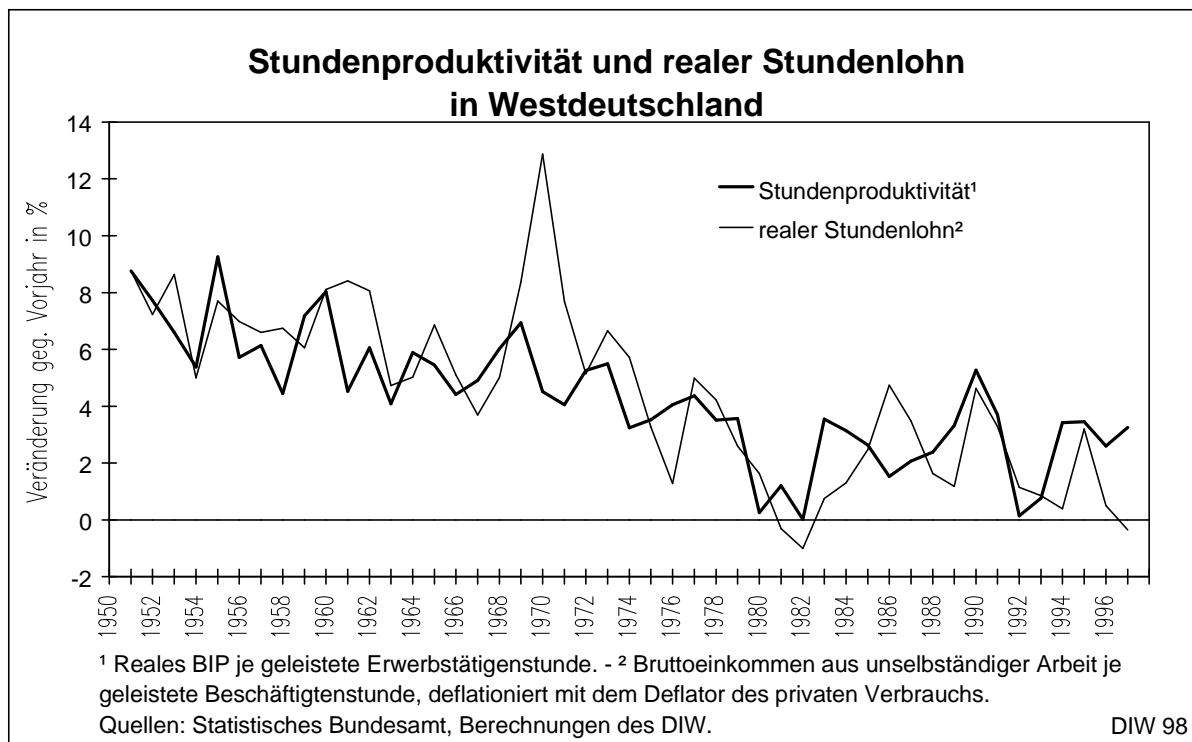


Abbildung 2

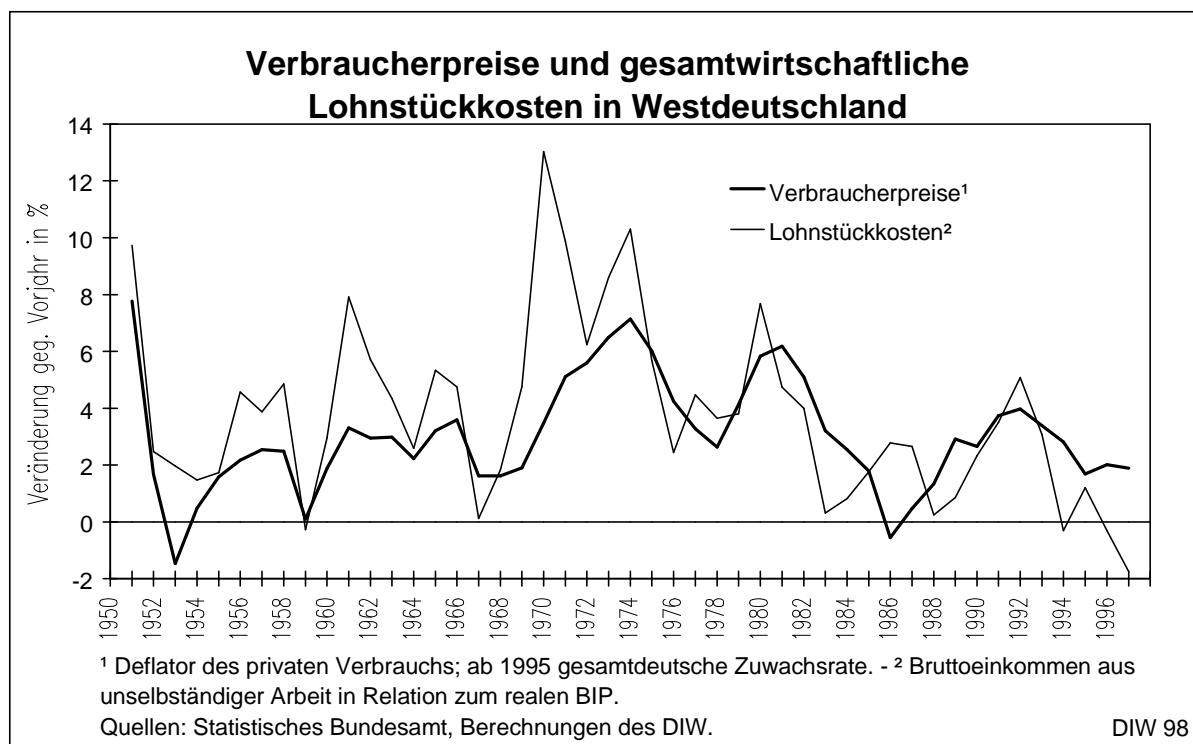


Abbildung 3

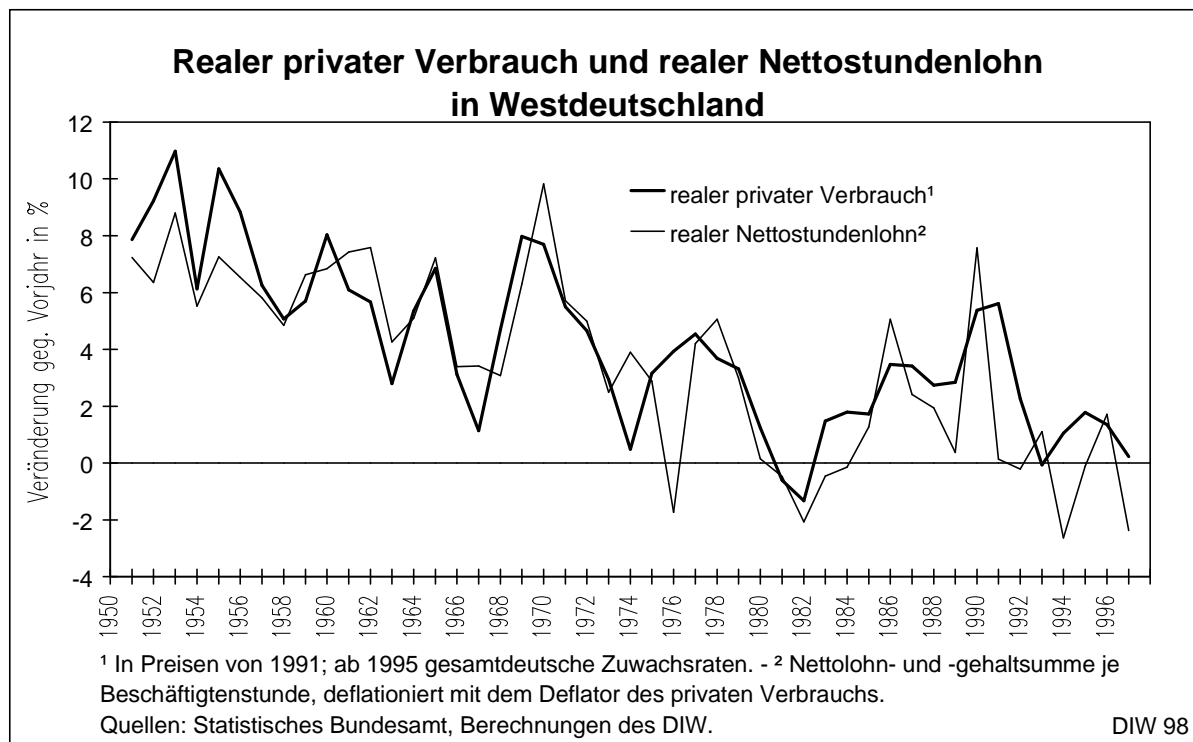


Abbildung 4

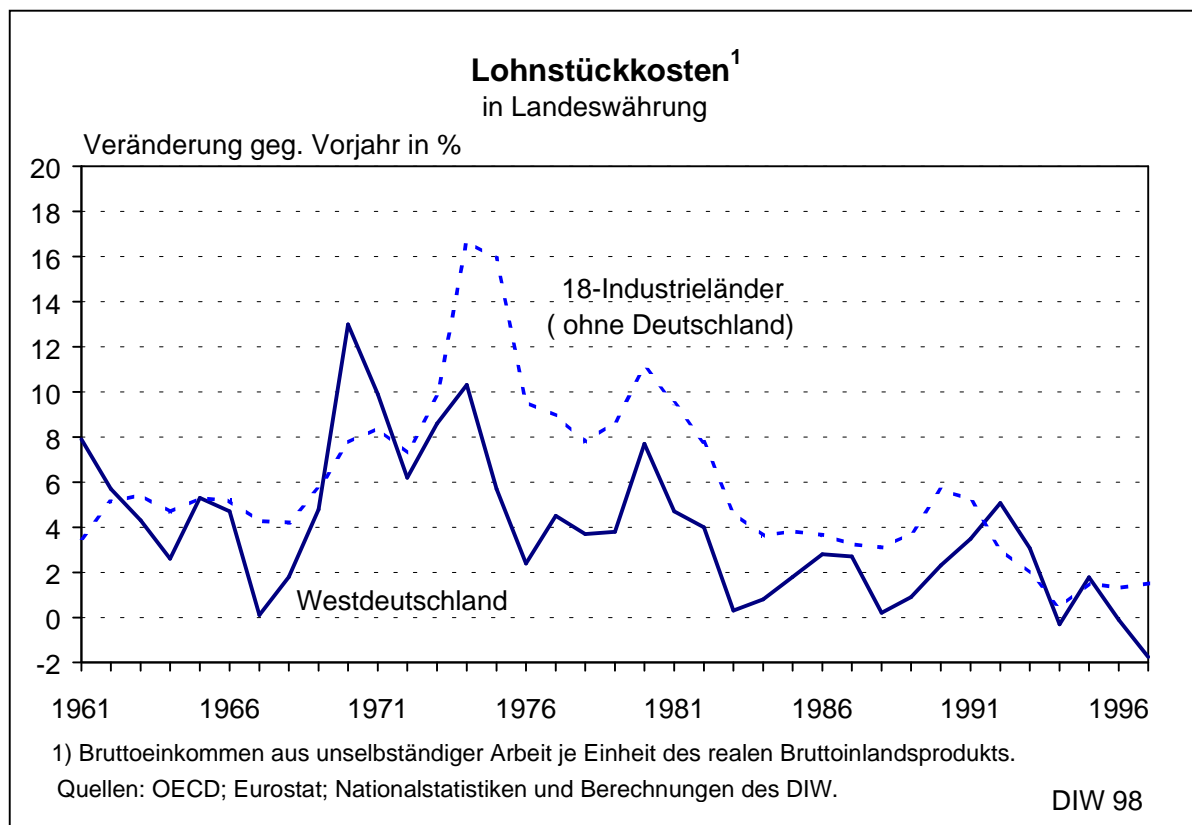


Abbildung 5

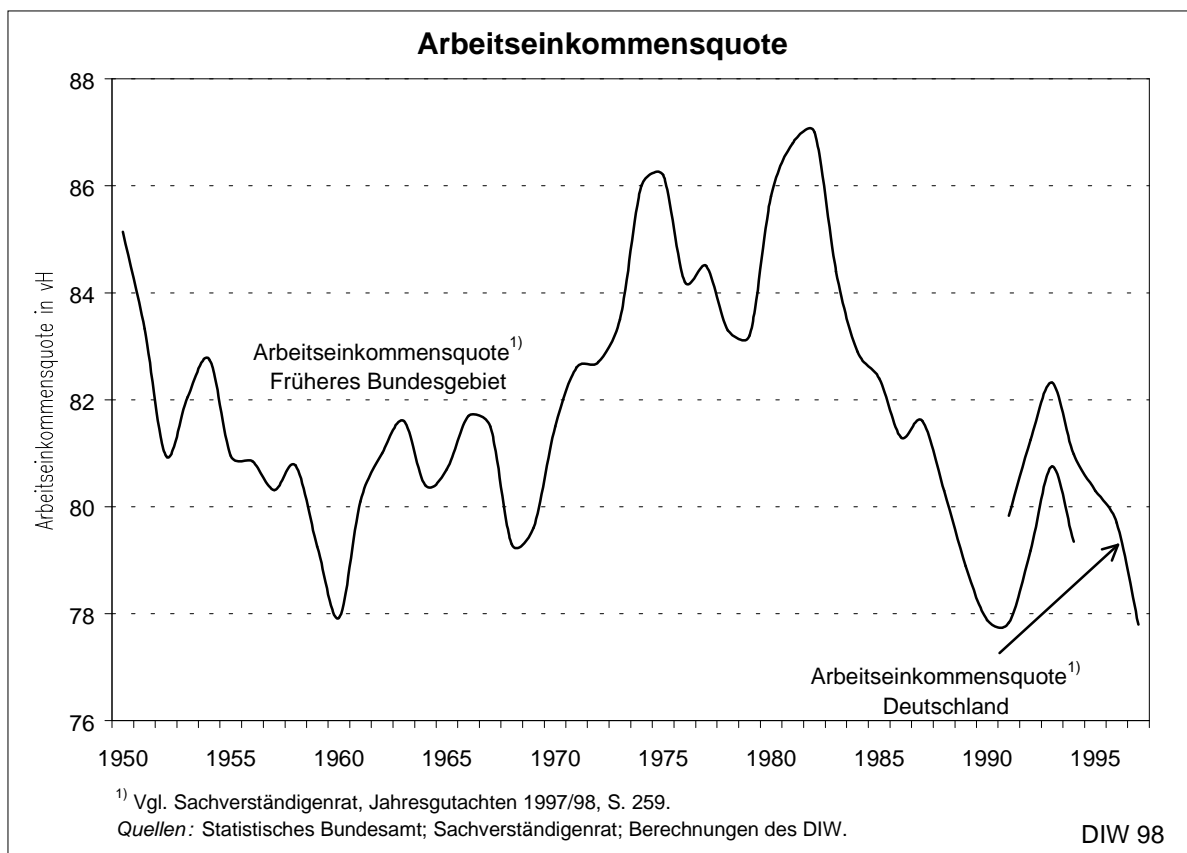


Abbildung 6

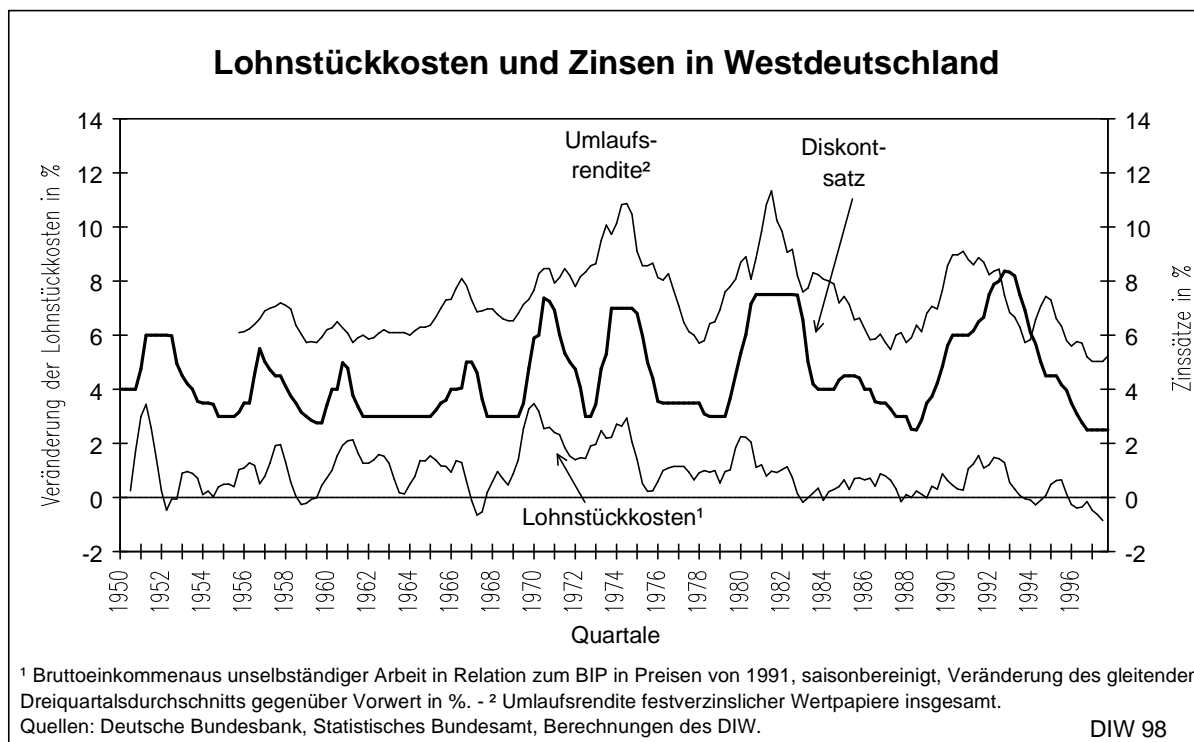




Abbildung 7

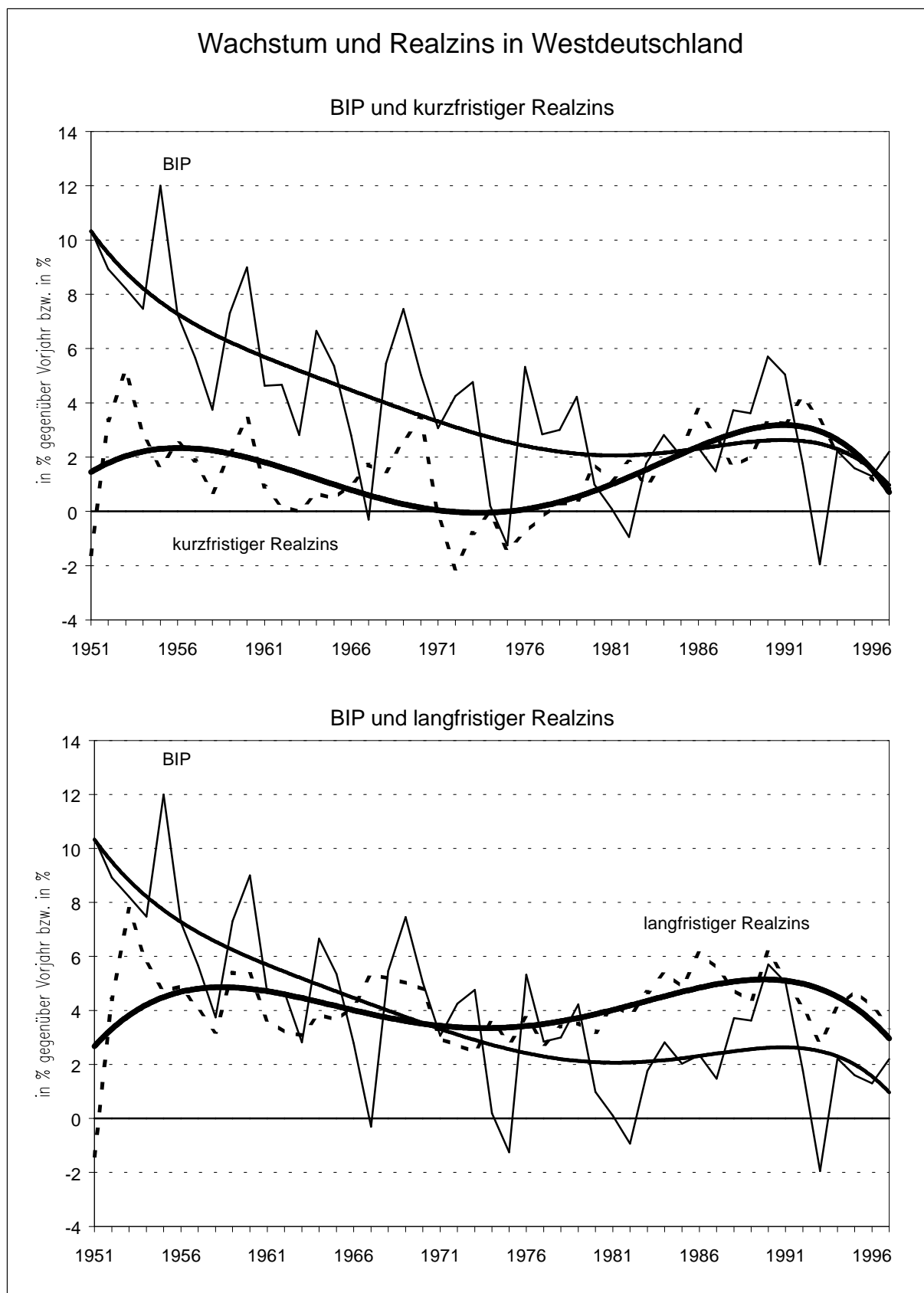


Abbildung 8

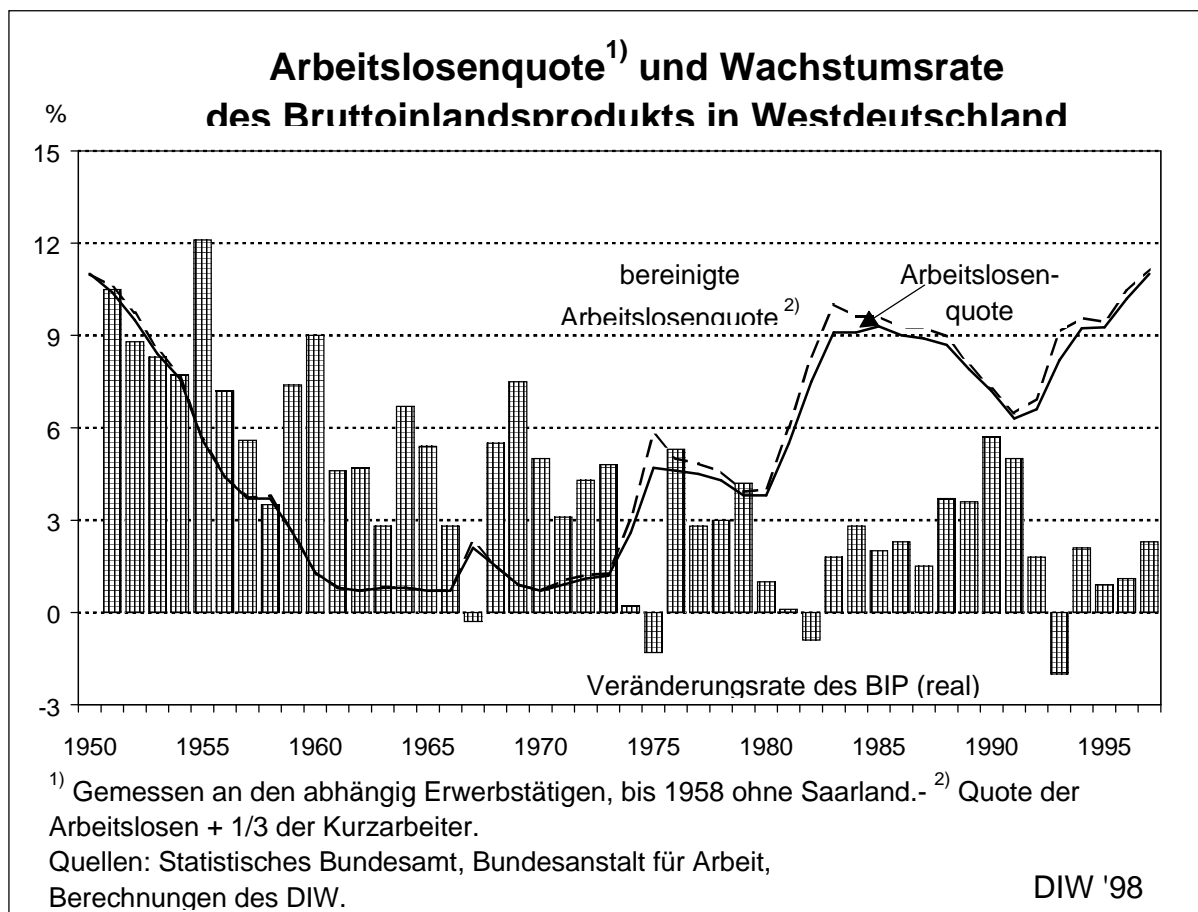


Abbildung 9

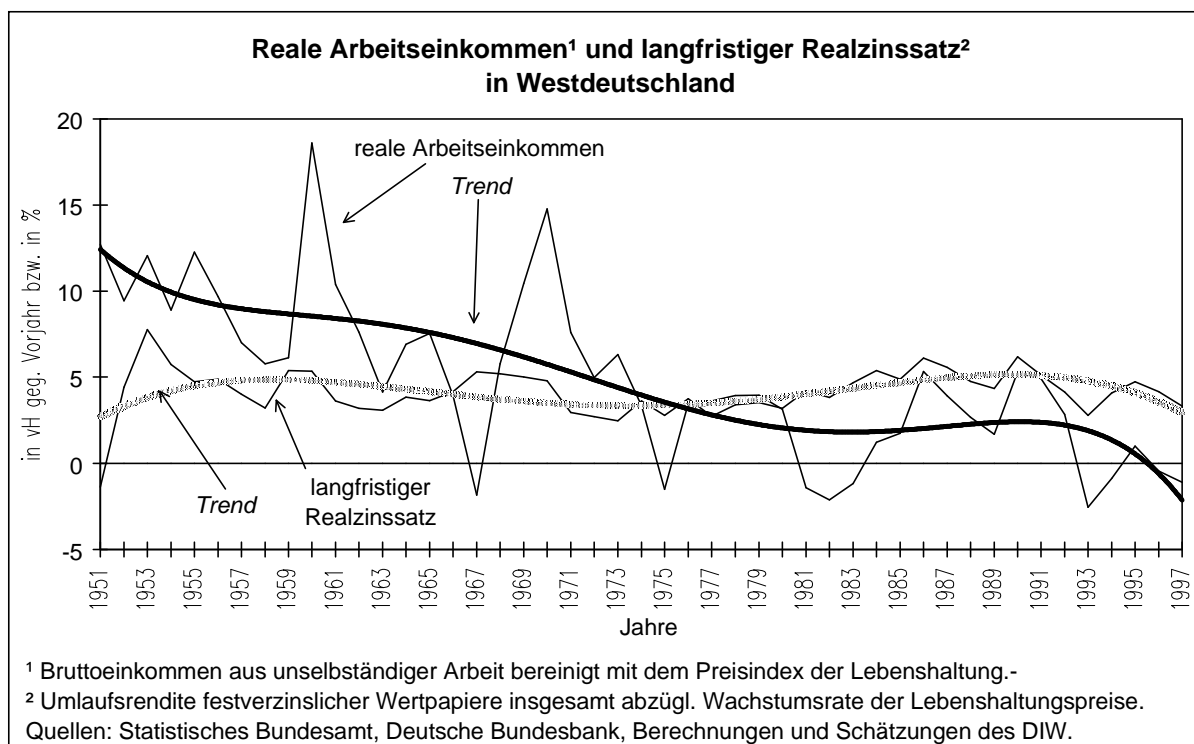


Abbildung 10

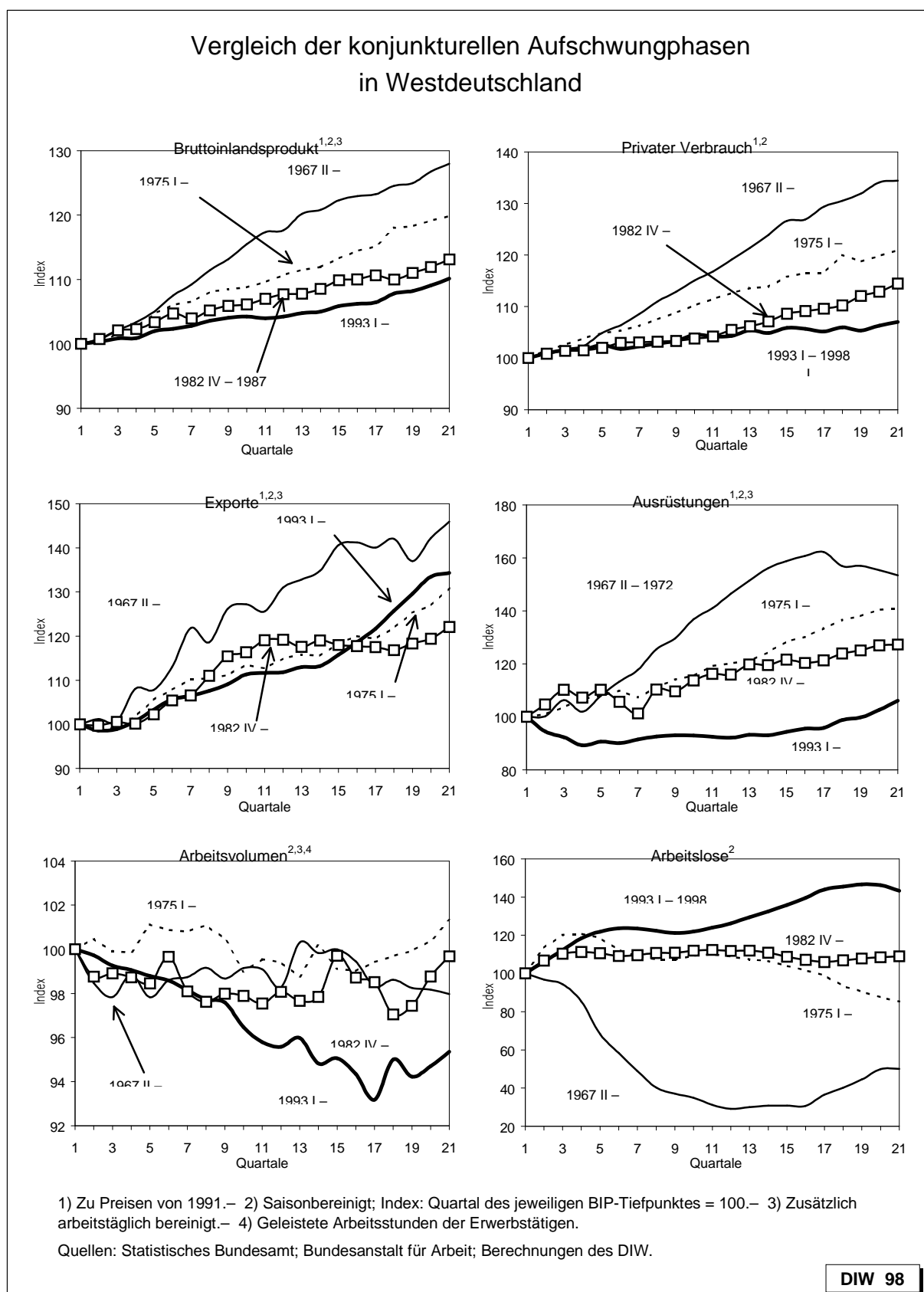
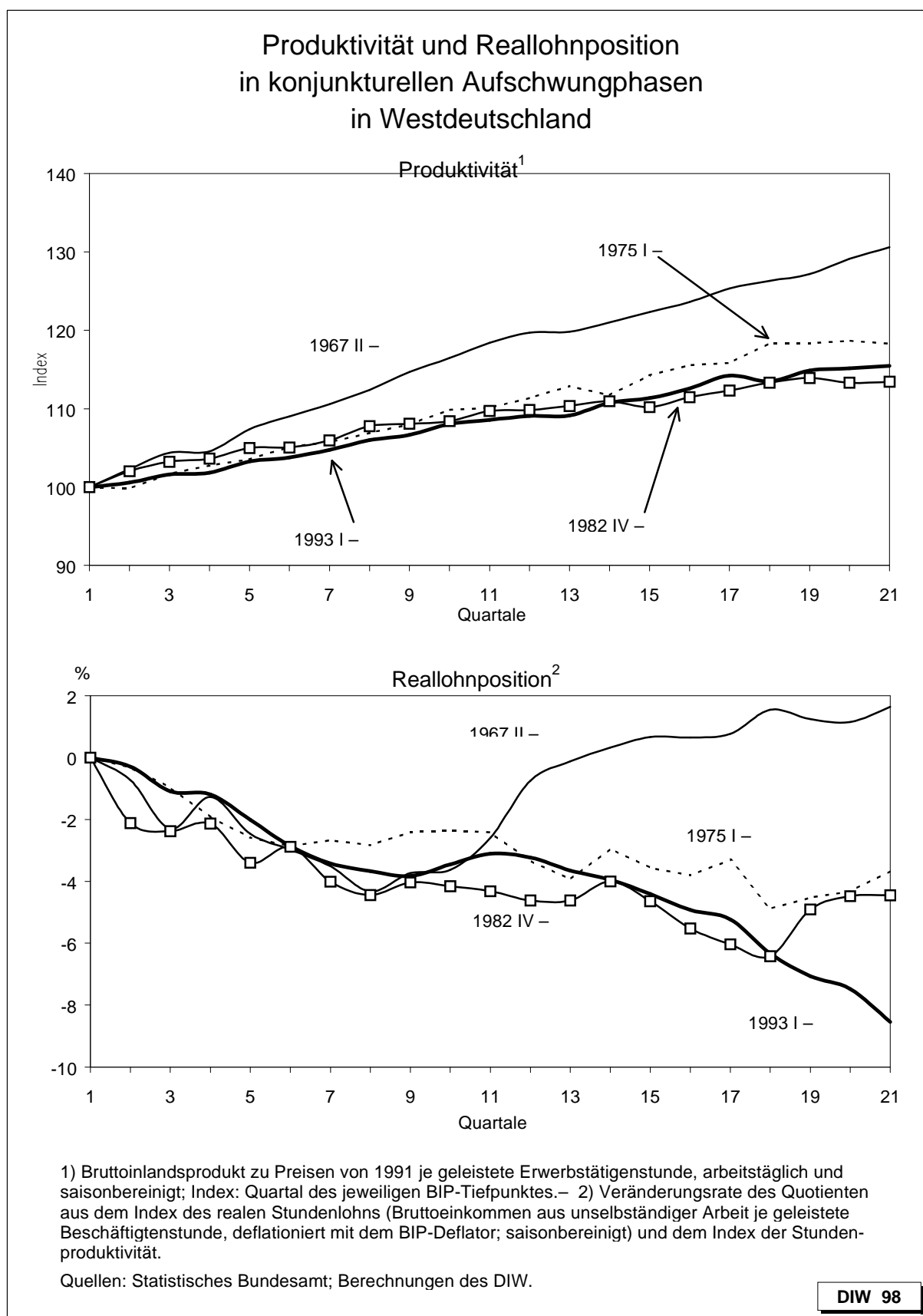


Abbildung 11



### Verteilungsspielraum und Beschäftigung in Westdeutschland

Veränderung in % gegenüber Vorjahr

Jahre	Stunden- produktivität <sup>1</sup>	nominaler Stunden- lohn <sup>2</sup>	Inflations- bzw. Deflations- potential	tatsächliche Inflation <sup>3,4</sup>	realer Stunden- lohn <sup>5</sup>	realer Netto- Stunden- lohn <sup>6</sup>	realer privater Verbrauch <sup>4</sup>	Arbeits- volumen <sup>7</sup>	Be- schäftigte	reales BIP
	1	2	3 = 2-1	4	5	6	7	8	9	10
1951	8,8	17,2	8,4	7,8	8,8	7,2	7,9	1,6	4,5	10,5
1952	7,7	9,0	1,3	1,7	7,2	6,4	9,2	1,0	3,2	8,8
1953	6,6	7,0	0,4	-1,5	8,6	8,8	11,0	1,6	4,0	8,3
1954	5,4	5,5	0,1	0,5	5,0	5,5	6,1	2,2	4,1	7,7
1955	9,3	9,4	0,1	1,6	7,7	7,3	10,4	2,6	5,5	12,1
1956	5,7	9,3	3,6	2,2	7,0	6,5	8,8	1,4	3,8	7,2
1957	6,1	9,3	3,2	2,5	6,6	5,8	6,2	-0,5	2,9	5,6
1958	4,4	9,4	5,0	2,5	6,7	4,9	5,1	-0,9	0,5	3,5
1959	7,2	6,2	-1,0	0,1	6,1	6,6	5,7	0,2	1,6	7,4
1960	8,0	10,1	2,1	1,9	8,1	6,8	8,0	0,9	2,8	9,0
1961	4,5	12,0	7,5	3,3	8,4	7,4	6,1	0,1	2,5	4,6
1962	6,1	11,3	5,2	3,0	8,1	7,6	5,7	-1,3	1,4	4,7
1963	4,1	7,8	3,8	3,0	4,7	4,3	2,8	-1,2	1,1	2,8
1964	5,9	7,4	1,5	2,2	5,0	5,1	5,3	0,7	1,1	6,7
1965	5,4	10,3	4,8	3,2	6,9	7,2	6,9	-0,1	1,4	5,4
1966	4,4	8,9	4,5	3,6	5,1	3,4	3,1	-1,6	0,1	2,8
1967	4,9	5,4	0,5	1,6	3,7	3,4	1,1	-5,0	-3,4	-0,3
1968	6,0	6,7	0,7	1,6	5,0	3,1	4,7	-0,5	0,6	5,5
1969	6,9	10,4	3,5	1,9	8,4	6,3	8,0	0,5	2,8	7,5
1970	4,5	16,8	12,3	3,5	12,9	9,8	7,7	0,5	2,4	5,0
1971	4,1	13,2	9,1	5,1	7,7	5,7	5,5	-1,0	1,6	3,1
1972	5,3	11,0	5,8	5,6	5,1	5,0	4,7	-1,0	1,1	4,3
1973	5,5	13,6	8,1	6,5	6,6	2,5	2,9	-0,7	1,7	4,8
1974	3,2	13,3	10,0	7,1	5,7	3,9	0,5	-3,0	-0,8	0,2
1975	3,5	9,5	6,0	6,0	3,3	2,9	3,1	-4,6	-2,5	-1,3
1976	4,1	5,6	1,5	4,2	1,3	-1,7	3,9	1,2	0,2	5,3
1977	4,4	8,4	4,1	3,3	5,0	4,2	4,5	-1,5	0,8	2,8
1978	3,5	7,0	3,4	2,6	4,2	5,1	3,7	-0,5	1,2	3,0
1979	3,6	6,8	3,3	4,1	2,6	3,0	3,3	0,6	2,3	4,2
1980	0,3	7,6	7,3	5,8	1,6	0,1	1,2	0,7	1,8	1,0
1981	1,2	5,9	4,7	6,2	-0,3	-0,5	-0,6	-1,1	0,0	0,1
1982	0,0	4,0	4,0	5,1	-1,0	-2,1	-1,3	-1,0	-1,2	-0,9
1983	3,5	4,0	0,4	3,2	0,8	-0,5	1,5	-1,7	-1,5	1,8
1984	3,1	3,9	0,7	2,5	1,3	-0,1	1,8	-0,3	0,2	2,8
1985	2,6	4,3	1,7	1,8	2,5	1,3	1,7	-0,6	0,9	2,0
1986	1,5	4,2	2,6	-0,6	4,7	5,1	3,5	0,8	1,5	2,3
1987	2,1	4,0	1,9	0,5	3,5	2,4	3,4	-0,6	1,0	1,5
1988	2,4	3,0	0,6	1,3	1,6	1,9	2,7	1,3	0,9	3,7
1989	3,3	4,1	0,8	2,9	1,2	0,4	2,8	0,3	1,6	3,6
1990	5,3	7,4	2,1	2,7	4,6	7,6	5,4	0,4	3,3	5,7
1991	3,7	7,1	3,4	3,7	3,3	0,1	5,6	1,3	2,7	5,0
1992	0,1	5,2	5,0	4,0	1,1	-0,2	2,3	1,6	1,0	1,8
1993	0,8	4,3	3,5	3,4	0,9	1,1	-0,1	-2,8	-1,7	-2,0
1994	3,4	3,2	-0,2	2,8	0,4	-2,6	1,1	-1,3	-1,4	2,1
1995	3,5	4,9	1,5	1,7	3,1	-0,2	1,8	-1,9	-0,8	1,5
1996	2,6	2,5	-0,1	2,0	0,6	1,8	1,4	-1,3	-1,2	1,3
1997	3,3	1,5	-1,7	1,9	-0,4	-2,4	0,2	-1,0	-1,1	2,2

1) Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991 je geleistete Erwerbstätigenstunde.- 2) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je geleistete Beschäftigtenstunde.- 3) Deflator des privaten Verbrauchs.- 4) Ab 1995 Deutschland.- 5) Nominaler Stundenlohn deflationiert mit dem Deflator des privaten Verbrauchs.- 6) Nettolohn- u. -gehaltsumme je Beschäftigtenstunde, deflationiert mit dem Deflator des privaten Verbrauchs.- 7) Geleistete Arbeitsstunden der Erwerbstätigen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.