Martin Höpner

Ein Währungsraum und viele Lohnregime

Warum der Euro nicht zum heterogenen Unterbau der Eurozone passt

Zusammenfassung
Die Teilnehmerländer der europäischen Währungsunion verfügen über höchst unterschiedliche Regime der Lohnfindung. Diese Unterschiedlichkeit leistete einen eigenständigen Beitrag zur Auseinanderentwicklung der mitgliedsstaatlichen Lohn- und Preisniveaus und damit zu den realen Wechselkursverzerrungen, unter denen der Euroraum seit Einführung der gemeinsamen Währung leidet. Um dies zu zeigen, werden die nominalen Lohnauftriebe von zwölf Euroländern während der ersten zehn Eurojahre 1999-2008 analysiert. Weder ein etwaiger Export des deutschen Lohnregimes noch eine europäische Lohnkoordination sind gangbare Wege der Problembearbeitung. Es spricht daher wenig dafür, dass der Euro in der Zukunft besser funktionieren könnte als in der Vergangenheit.

Schlagworte: Europäische Integration, Europäische Währungsunion, Spielarten des Kapitalismus, Korporatismus, Lohnpolitik

Abstract
One currency area and many wage regimes. Why the Euro does not match the heterogeneous basis of the Eurozone
The Euro member states possess very different wage bargaining regimes. This heterogeneity shaped the diverging wage and price increases among European member states and therefore contributed to the real exchange rate distortions from which the Eurozone suffers since the introduction of the common currency. To show this, this paper analyses twelve Euro countries' nominal wage increases during the first ten Euro years, 1999-2008. Neither the European-wide export of German-style wage bargaining nor European-level wage coordination is likely to solve the problem of heterogeneous wage pressures. Therefore, it is not likely that Euro will work better in the future than it did in the past.

Key words: European integration, European Monetary Union, varieties of capitalism, corporatism, wage policy

1. Einleitung: Verzerrte Wechselkurse im Euroraum

So unterschiedlich die Deutungen der Eurokrise auch ausfallen, in einem Punkt sind sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Fachdebatte einig: Es greift zu kurz, die Eurokrise lediglich als Verschuldungskrise einiger unsolide wirtschaftender Staaten zu interpretieren.[1] In ihrem Kern ist die Eurokrise vielmehr eine Wettbewerbskrise. Seit Gründung des Euros haben sich in den Teilnehmerländern divergente Lohn- und Preisauftriebe kumuliert und die preislichen Wettbewerbskräfte im Ergebnis quer über den europäischen Kontinent verschoben.[2] Zwar zeigen sich heterogene Preisentwicklungen auch in anderen Währungsräumen wie den USA. Dort erweisen sich die Unterschiede in den Preisauftrie-

ben aber als deutlich weniger persistent als im Euroraum, wo sich ganze Ländergruppen über eine Dekade hinweg stets am unteren oder am oberen Ende der Skala der Preisauftriebe positionierten.[3] Die Divergenzen zwischen den Preisauftrieben der Euroländer lassen sich als reale Wettbewerbsverzerrungen interpretieren, die eigentlich das notwendig erscheinen lassen, was in einer Währungsunion ausgeschlossen ist: eine Anpassung der nominalen Wechselkurse.

Beispielsweise schätzt eine Studie von *Goldman Sachs* (zitiert als *Nielsen* 2012) den Aufwertungsbedarf der deutschen Volkswirtschaft auf ungefähr 25% und den Abwertungsbedarf Portugals auf ungefähr 35%. Alle anderen Länder positionieren sich *Goldman Sachs* zufolge zwischen diesen beiden Extremen. Zwar geben unterschiedliche Autoren unterschiedliche Größenordnungen der eigentlich notwendigen Auf- und Abwertungen an, je nachdem, ob die Auseinanderentwicklungen der Lohnstückkosten oder Preisniveaus zum Ausgangspunkt genommen werden, ob diese auf die Gesamtwirtschaft oder die Exportsektoren bezogen sind und ob weitere Kriterien wie die Notwendigkeit, Schulden zu bedienen, in die Betrachtung einbezogen werden (letzteres ist bei *Nielsen* 2012 der Fall). Der Tendenz nach sprechen die Studien aber eine einheitliche Sprache: Einer Gruppe von Krisenländern mit zum Teil kräftigem Abwertungsbedarf, vor allem in Süden Europas, steht eine Gruppe von Nordländern gegenüber, die eigentlich aufwerten müssten. Auffällig ist zudem, dass Frankreich in diesen Betrachtungen eher zur Gruppe der Südländer als zu jener der Nordländer tendiert.

Wie kam es zu diesen innereuropäischen Wechselkursverzerrungen? Insbesondere *Fritz W. Scharpf* hat in einer Anzahl von Veröffentlichungen darauf aufmerksam gemacht, dass die Ursache der Wettbewerbskrise nicht zuletzt in einer eigentümlichen Dysfunktion des Euros selbst liegt (siehe insbesondere *Scharpf* 2011, 2012). Denn anders als von den Architekten und Befürwortern der Währungsunion erhofft, leistet der Euro keinen Beitrag zur ökonomischen Konvergenz seiner Teilnehmer. Der Euro *setzt diese Konvergenz vielmehr voraus* und entwickelt Fliehkräfte, wenn diese Voraussetzung verletzt wird. Diese Fliehkräfte entfalteten sich durch die Verstärkung von *ex ante* unterschiedlichen Wachstumsraten und Preisauftrieben. Die „one size fits all"-Geldpolitik der EZB wirkte dämpfend auf die Konjunkturen der Länder mit ohnehin bereits schwachen Preisauftrieben, bewirkte in den Ländern mit stärkeren Preisauftrieben aber sehr niedrige Realzinsen und beschleunigte daher deren fremdfinanzierte Binnenkonjunkturen, was seinerseits treibend auf Löhne und Preise wirkte.[4] Die Folge war, dass sich die Preisniveaus und also die preislichen Wettbewerbspositionen der beteiligten Länder immer weiter voneinander entfernten und schließlich die Wettbewerbskrisen der Südländer und Irlands einsetzten. An dieser Stelle wird auch deutlich, warum Autoren wie *Scharpf* die Verschuldungskrise zumindest zum Teil als ein der Wettbewerbskrise kausal nachgelagertes Phänomen interpretieren. Denn wo die Lohn- und Preisauftriebe eine erhebliche Verschlechterung der preislichen Wettbewerbspositionen bewirkten, die sich in entsprechenden Leistungsbilanzdefiziten niederschlug – und nicht, wo die kumulierte Staatsschuld einen wie auch immer definierten Schwellenwert überschritt –, belegten die Kapitalmarktteilnehmer die Staatsanleihen der betroffenen Länder mit Zinsaufschlägen, die die Refinanzierung der öffentlichen Haushalte in Frage stellten.

Die nachfolgende Argumentation zielt auf eine Vervollständigung der oben skizzierten Deutung. Ich bestreite nicht, dass die von der einheitlichen Geldpolitik ausgehenden dysfunktionalen Konjunkturimpulse einen erheblichen Anteil an der Verzerrung der internen Wechselkurse hatten, unter denen der Euroraum gegenwärtig leidet. Um die Ursa-

chen der Wechselkursverzerrungen aber vollständig zu erfassen, so mein Argument, ist es notwendig, über die im engeren Sinne ökonomischen Zusammenhänge hinauszudenken und sich Phänomenen zuzuwenden, die in den Zuständigkeitsbereich der politikwissenschaftlich orientierten Vergleichenden Politischen Ökonomie fallen. Denn die *Unterschiedlichkeit der mitgliedsstaatlichen Regime der Lohnfindung*, so soll hier gezeigt werden, leistete einen *eigenständigen Beitrag zur Auseinanderentwicklung der Lohnauftriebe* und damit zur Verzerrung der realen Wechselkurse im Euroraum.[5]

Dieses Argument wird nachfolgend theoretisch und empirisch unterfüttert, indem zunächst an die Einsichten der politökonomischen Literatur über die Wirkungen unterschiedlicher Lohnregime erinnert wird. Im Anschluss daran soll gezeigt werden, dass die Heterogenität dieser Regime im ersten Jahrzehnt des Euros auch dann mit erkennbar unterschiedlichen Lohnauftrieben einherging, wenn man bei der Betrachtung für den Stand der Konjunkturen der beteiligten Länder kontrolliert. Hierauf folgt eine ausführliche Diskussion der Implikationen des Arguments. Dabei wird die Ansicht vertreten, dass sich die Heterogenität der Arbeitsbeziehungen im Euroraum nicht kurz- bis mittelfristig einebnen lässt und namentlich auch ein etwaiger Export der deutschen Modalitäten der Lohnfindung oder eine europäisch koordinierte Tarifpolitik keine gangbaren Wege sind. Unter dieser Bedingung persistenter Heterogenität muss der Euro die Teilnehmerländer spalten, statt sie zusammenzuführen. Zudem tragen die Maßnahmen zur Eurorettung ihrerseits zur Spaltung der Teilnehmerländer bei. Wenig spricht daher dafür, dass der Euro in Zukunft besser funktionieren könnte als in der Vergangenheit.

2. Arbeitsbeziehungen und Lohnauftriebe

Die Stärke der Vergleichenden Politischen Ökonomie liegt in der Bereitstellung von Theorien mittlerer Reichweite. Deren Halbwertszeit beträgt häufig nicht länger als etwa ein oder zwei Dekaden. Nach Ablauf solcher Zeitspannen haben sich die Kontexte der analysierten Phänomene unter Umständen derart verändert, dass die noch vor kurzem als wirksam erkannten Zusammenhänge nicht mehr gelten. Eine Einsicht der Vergleichenden Politischen Ökonomie hat sich seit den siebziger Jahren aber als bemerkenswert robust erwiesen: Unterschiedliche Regime der Arbeitsbeziehungen bringen unterschiedliche nominale Lohnauftriebe hervor.

Der Grundgedanke dieses Forschungszweigs besteht darin, dass die Fähigkeit zur Lohnmoderation entlang des Koordinationsgrads der Arbeitsbeziehungen variiert. Finden Lohnverhandlungen dezentral und unkoordiniert statt (etwa: auf Firmenebene oder durch Lohnabschlüsse zersplitterter Richtungs- oder Berufsgewerkschaften), muss – aus Perspektive der Arbeitnehmerseite betrachtet – jede Einheit befürchten, dass alle anderen Einheiten preistreibende Lohnabschlüsse antizipieren, daher einen Inflationsaufschlag in ihre Forderungen einkalkulieren und die zunächst nur antizipierte Inflation damit tatsächlich hervorbringen. Allein die Möglichkeit, dass andere Einheiten preistreibende Lohnabschlüsse tätigen *könnten*, legt also nahe, den eigenen Forderungen einen Inflationszuschlag hinzuzufügen. Erfolgen Lohnaushandlungen hingegen koordiniert – durch formale Zentralisation oder durch Pilotabschlüsse mit Leitfunktion –, fällt die Ungewissheit über das Verhalten der anderen Einheiten weg. Aus koordinierten Lohnaushandlungen, so die weitgehend akzeptierte Einsicht, gehen deshalb im Schnitt niedrigere nominale Lohnauftriebe hervor als aus unkoordinierten (gute Überblicke bieten *Kenworthy* 2002 und *Streeck/Kenworthy* 2005).

Bevor die Implikationen dieser Einsichten für die Eurozone diskutiert werden, empfehlen sich einige Stichworte zu ausgewählten Aspekten der facettenreichen Debatte über die Wirkungen unterschiedlicher Regime der Arbeitsbeziehungen, die für den empirischen Teil dieses Beitrags von Relevanz sein werden: zur Hump-shape-Hypothese, zum Neokorporatismus (im Sinne von Konzertierung), zur Strategiefähigkeit koordinierter Lohnfindung und zur Literatur über „Spielarten des Kapitalismus".

1. Der oben skizzierte Grundgedanke legt einen linearen Zusammenhang zwischen Koordination einerseits und Lohnauftrieben andererseits nahe. Als Alternative wurde, insbesondere durch *Calmfors/Driffill* (1988), die Möglichkeit eines kurven- bzw. buckelförmigen Zusammenhangs diskutiert. Dieser Hypothese liegt die Überlegung zugrunde, dass Lohnmoderation in sehr dezentralisierten Tarifsystemen über den Marktdruck und in sehr zentralisierten Tarifsystemen über die für umfassende Organisationen typische Internalisierung externer Effekte erfolgen könnte, während in Tarifsystemen mit mittlerem Zentralisationsgrad beide Mechanismen unwirksam sein könnten. Allerdings blieb die empirische Evidenz für diese These schwach, und sie wurde im Zeitverlauf umso schwächer, je mehr die Forschung den Fokus von der formalen Zentralisation auf die faktische Koordination der Lohnregime verlagerte (*Soskice* 1990).[6] Zu beachten ist aber, dass sich die lineare und die „Buckelhypothese" nicht diametral widersprechen. Es wäre denkbar, dass die von beiden Theorien spezifizierten Mechanismen gleichzeitig wirken. In diesem Fall wäre der Zusammenhang zwischen Koordination und Lohnauftrieben als zugunsten der koordinierten Regime gekippte Kurve zu beschreiben (*Driffill* 2005).
2. Die politikwissenschaftliche Literatur zum Neokorporatismus interessierte sich nicht nur für die unmittelbaren Lohneffekte unterschiedlicher Grade an Koordination von Lohnverhandlungen, sondern vor allem auch für die Einbindung handlungsfähiger Verbände in die Politikproduktion („Konzertierung") und für die sich daraus ergebenden Möglichkeiten ausgehandelter Entscheidungen über unterschiedliche Politikfelder hinweg, so etwa für die Einbindung der Sozialpartner in die Sozialpolitik (*Streeck/Kenworthy* 2005). Bis in die neunziger Jahre hinein lautete die Annahme der Forschung, dass solche Einbindungen nur vor dem Hintergrund annähernd umfassender, nicht untereinander konkurrierender Verbände aufseiten von Arbeit und Kapital gelingen konnten. Im Vorfeld der Währungsunion zeigten sich aber Phänomene, die dieser Annahme zu widersprechen schienen: Es entstanden „Soziale Pakte" in Ländern wie Spanien, Portugal und Irland, in Ländern also, in denen man die ideologischen, institutionellen und organisationalen Voraussetzungen für Konzertierung vorher skeptisch beurteilt hatte (*Hassel* 2000, 2006). Diese Konzertierungsversuche zielten zum einen, anders als noch in den siebziger Jahren, auf die Einbindung der Sozialpartner in angebotsseitige Reformen zur Erhöhung der Wettbewerbskraft. Zum anderen dienten sie aber auch dem Ziel, die Steuerungsfähigkeit der Lohnpolitik zu erhöhen (*Pérez* 2002; *Enderlein* 2006). Dieser Punkt ist für die vorliegende Betrachtung relevant, weil einige der heute gebräuchlichen Indizes zur Messung von Koordination und Korporatismus in starkem Maße die Konzertierungsversuche der späten neunziger und frühen 2000er Jahre reflektieren (vgl. Abschnitt 3).
3. Die oben skizzierte Interpretation der unterschiedlichen Funktionsweisen von unkoordinierten und koordinierten Lohnregimen benannte genau genommen eine Dysfunktion unkoordinierter, dezentraler Lohnaushandlung, ohne den Blick auf die spezifi-

schen Potenziale koordinierter Lohnaushandlung zu lenken. Tatsächlich aber konzentrierte sich die Debatte seit den neunziger Jahren besonders auf die Umstände, unter denen lohnpolitische Entscheidungsträger eine langfristig und strategisch ausgerichtete Lohnpolitik unter Berücksichtigung der antizipierten Handlungen anderer, außerhalb der Lohnpolitik angesiedelter „Spieler" betreiben können und wollen. Besonders deutlich trat dieser Gesichtspunkt in der Forschung über die Interaktion von Lohn- und Geldpolitik zutage. In diesem Literaturzweig wurde argumentiert, dass koordinierte Lohnfindung in Interaktion mit einer auf die Preisstabilität verpflichteten Zentralbank bessere Ergebnisse erzeugen kann als unkoordinierte Lohnfindung. Denn nur im Falle koordinierter Lohnfindung könne die Zentralbank bereits durch die Androhung einer restriktiven Geldpolitik Lohnzurückhaltung herbeiführen, ohne tatsächlich an der Zinsschraube drehen zu müssen *(Hall/Franzese* 1998; *Soskice/Iversen* 1998). Entscheidend für die nachfolgende Argumentation ist, dass man koordinierter Lohnfindung hier – über die Vermeidung von Inflationsaufschlägen hinaus – eine gewisse Befähigung zu strategischer, langfristig ausgerichteter Reflexion und Strategiewahl zusprach, die es in unkoordinierten Lohnregimen nicht geben kann.

4. Eine zusätzliche Weiterentwicklung der Einsichten in die Wirkungen unterschiedlicher Grade an Lohnkoordination stammt aus der Literatur über Produktionsregime (*Streeck* 1991; *Hall/Soskice* 2001). Dieser Sicht zufolge erklärt sich die Funktionsweise von Institutionen nicht nur über die Strukturmerkmale isolierter Institutionen, sondern in starkem Maße auch über die „Querwirkungen" zwischen Institutionen. Beispielsweise ließe sich eine ausgeprägte Befähigung zur Lohnmoderation insbesondere dort vermuten, wo nicht nur die Lohnfindung koordiniert erfolgt, sondern die Beschäftigten darüber hinaus über ein Mindestmaß an Kündigungsschutz verfügen, der ihnen garantiert, dass sie die Früchte etwaiger Lohnzurückhaltung zu späteren Zeitpunkten auch tatsächlich ernten können. In diesem Sinne ließe sich von in funktionaler Hinsicht komplementären Institutionen der Lohnfindung und des Kündigungsschutzes sprechen. Die Literatur über „Spielarten des Kapitalismus" hat zahlreiche, zum Teil sehr kontroverse Hypothesen über solche Komplementaritäten bzw. „Querwirkungen" zwischen Institutionen aus Sphären wie den Arbeitsbeziehungen, der Sozialpolitik, der Unternehmenskontrolle und insbesondere der Aus- und Weiterbildung (skill formation) formuliert. Entscheidend für die vorliegende Betrachtung ist, dass sich das Interesse dieses Literaturzweigs folglich von der Koordination in einzelnen Sphären auf die Grade an Koordination über unterschiedliche Sphären von Produktionsregimen hinweg verlagerte (*Hall/Gingerich* 2004).

Gibt es spezifische Gründe für (oder gegen) die Annahme, dass die Lohnauftriebe auch unter den Bedingungen der ersten zehn Eurojahre entlang der Koordinationsgrade der Arbeitsbeziehungen variiert haben sollten? Zunächst fällt auf, dass sowohl die EU-28 als auch die Euro-17 hinsichtlich ihrer Lohnregime sehr heterogene Ländergruppen sind und dass diese Heterogenität auch im Zuge der zunehmenden Vertiefung der europäischen Integration nicht eingeebnet wurde (*Höpner/Schäfer* 2012, Abschnitt 3). Die Arbeitsbeziehungen im Euroraum unterscheiden sich entlang einer Vielzahl von Dimensionen, zu denen etwa die Organisationsquoten von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften, die Grade an Zersplitterung in Richtungs- und Berufsgewerkschaften, die Verbreitung von Flächentarifverträgen, die Signalwirkung von Pilotabschlüssen, Staatseingriffe in die Lohnfindung, Mindestlöhne und die Inflationsindexierung von Löhnen zählen, um nur ei-

nige zu nennen (*Du Caju et al.* 2008). Die Fähigkeit zur Vermeidung von Inflationsaufschlägen sollte daher auch über die Teilnehmerländer des Euros ungleich verteilt sein.

Wie oben herausgestellt, wurde den koordinierten Lohnregimen darüber hinaus eine besondere Fähigkeit zur strategischen und langfristig ausgerichteten Lohnpolitik zugesprochen (Punkt 3 der obigen Aufzählung). Bestehen Anreize, diese Fähigkeit auch tatsächlich tarifpolitisch zur Geltung zu bringen, auch im Kontext der Zugehörigkeit zu einem gemeinsamen Währungsraum fort? Es gibt keinen Grund, das Gegenteil anzunehmen. Die Anreize zum strategischen Einsatz der Tarifpolitik dürften sich unter den Bedingungen des Euro im Zweifel sogar verstärkt haben. Denn die gemeinsame Währung hat sowohl die Intensität des transnationalen Lohnwettbewerbs verstärkt als auch den Stellenwert der Lohnpolitik in der makroökonomischen Politik erhöht. In einem Regime flexibler (oder fester, aber anpassungsfähiger) Wechselkurse sind die Anreize, die Tarifpolitik an den Parametern des transnationalen Lohnwettbewerbs auszurichten, begrenzt. Versetzen wir uns in die Entscheidungssituation einer Gewerkschaft des Exportsektors (etwa: die deutsche IG Metall) und nehmen an, dass die Wahl anstünde zwischen einer Tarifpolitik, die den produktivitätsbezogenen Verteilungsspielraum im Wesentlichen ausschöpfen würde, und einer im Vergleich dazu stärker zurückhaltenden Lohnpolitik, die bei den Mitgliedern zunächst einmal unpopulär wäre, möglicherweise aber Exportüberschüsse generieren und damit auf mittlere Sicht die Arbeitsplatzsicherheit im Exportsektor erhöhen könnte. In dieser Situation müsste die Gewerkschaft befürchten, dass die möglichen Außenhandelseffekte von Lohnmoderation durch Wechselkursanpassungen konterkariert werden. Es spräche daher viel dafür, die lohnpolitischen Entscheidungen vor allem im Hinblick auf die Binnenwirtschaft zu fällen.

Was aber, wenn sich der Kontext des Währungsregimes verändert? Sind Wechselkursanpassungen ausgeschlossen, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass zurückhaltende Lohnpolitik nachhaltig die Positionierung im transnationalen Kostenwettbewerb verändert. Für Gewerkschaften des Exportsektors sollte der Eintritt in den Euro die relative Gewichtung entscheidungsrelevanter Beweggründe daher graduell von der Binnen- zur Außenwirtschaft verschoben haben. Ähnliche Wirkungen dürfte zudem ein weiterer Umstand entfalten, und zwar die mit dem Übergang zum Euro erfolgte mangelnde Verfügbarkeit alternativer Instrumente makroökonomischer Anpassung. Denkt man den Fiskalpakt als Bestandteil des Euro-Regimes mit, dann erweisen sich auf nationaler Ebene drei von vier der üblicherweise zur makroökonomischen Steuerung verfügbaren Instrumente als nur noch bedingt oder überhaupt nicht mehr einsetzbar: Die Zinspolitik, die Wechselkurspolitik und die Fiskalpolitik. Es bleibt die Lohnpolitik und die Möglichkeit, eine lahmende Binnenkonjunktur auf dem Wege der Generierung von Exportüberschüssen zu stimulieren. Kurz, die Annahme erscheint begründet, dass die Fähigkeit zum strategischen Einsatz zurückhaltender Lohnpolitik nicht auch, sondern *gerade* unter den Bedingungen des Eintritts in die Währungsunion zur Geltung kommen sollte.

Allerdings ließe sich einwenden, dass gerade die Erfahrungen mit der Eurokrise gezeigt haben, dass Strategien der gezielten Generierung von Exportüberschüssen Folgeprobleme nach sich ziehen, weil Importüberschüsse der Finanzierung bedürfen, die letztlich als notwendige Transfers oder Stützungsmaßnahmen auf die Exportländer zurückfallen. Aber selbst wenn wir im Gedankenexperiment unterstellen, dass die Sozialpartner in den Überschussländern diesen Effekt frühzeitig durchschauen und in ihre Überlegungen einfließen lassen – eine weitreichende Unterstellung, weil sie ein extremes Maß an langfristiger Kalkulation der Sozialpartner voraussetzt (ein Problem unterstellter Hyperratio-

nalität) –, spricht dies nicht gegen die Annahme eines durch die Währungsunion verstärkten Anreizes zum Eintritt in die transnationale Lohnkonkurrenz. Denn die binnenbezogenen Verteilungswirkungen dieser Konstellation sind komplex und bemerkenswert. Kommt es zu Transfers, beispielsweise in Form direkter Fiskaltransfers oder etwa einer transnationalen Vergemeinschaftung der Schuldenhaftung, entfallen die hierfür notwendigen Kosten auf alle binnenwirtschaftlichen Sektoren gleichermaßen, der Nutzen hingegen zuvörderst auf die Exportsektoren. Im Ergebnis ließe sich von einer erzwungenen Subventionierung des Exportsektors durch alle Steuerzahler sprechen. Aber wohlgemerkt: Diese Überlegungen sind hochgradig theoretischer Natur und es liegen keine empirischen Hinweise für die Annahme vor, dass die Sozialpartner derart langfristige Wirkungen tatsächlich in ihre Entscheidungsfindung einfließen lassen. Es gilt lediglich festzuhalten, dass wenig dafür spricht, dass der Euro die Anreize für den strategischen Einsatz der Lohnpolitik außer Kraft gesetzt hat. Im Ergebnis also erscheint die Hypothese diskussionswürdig, dass die Wirkungen unterschiedlicher Grade an Lohnkoordination auch unter den Bedingungen des Euros zur Geltung kommen sollten.

3. Empirie

Nachfolgend soll überprüft werden, ob die Unterschiedlichkeit der nationalen Lohnregime einen eigenständigen Beitrag zur Auseinanderentwicklung der Lohnkosten im Euroraum geleistet hat. Zu diesem Zweck werden Daten der elf Länder analysiert, die zum 1. Januar 1999 die EU-Konvergenzkriterien erfüllten und den Euro fortan als Buchgeld und ab dem 1. Januar 2002 als offizielle Währung (Ausgabe von Euromünzen und -banknoten) einführten. Dabei handelt es sich um Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien. Zum 1. Januar 2001 trat zudem Griechenland der Eurozone bei. Wegen fehlender Daten zur Lohnentwicklung (sowie zu einigen der erklärenden Variablen) kann Griechenland aber nur bei einigen der nachfolgenden Berechnungen berücksichtigt werden. Untersucht werden die zehn Jahre zwischen der Einführung des Euros als Buchgeld (1999) und dem Ausbruch der Finanzkrise (2008).

Die abhängige Variable sind die nominalen jährlichen Steigerungsraten der Lohnstückkosten, die im Gegensatz zu den nominalen Steigerungsraten der Stundenlöhne auch die Veränderungen der Arbeitsproduktivität in Rechnung stellen (und also Auskunft über die nominalen Lohnkosten relativ zu Produktionseinheiten statt Arbeitsstunden geben). Diese Daten liegen für alle betrachteten Länder und Jahre mit der Ausnahme Griechenlands in den Jahren 1999 und 2000 vor (Datenquelle: Eurostat). Zudem werden für die nachfolgenden Berechnungen jährliche reale Wachstumsraten verwendet. Sie liegen für alle betrachteten Länder und Jahre vor (Datenquelle: Eurostat).

Des Weiteren werden bei den anschließenden Betrachtungen Indikatoren berücksichtigt, die – aus unterschiedlichen theoretischen Blickwinkeln – die Grade an Koordination der nationalen Arbeitsbeziehungen (im weiteren Sinne) erfassen. Es handelt sich um insgesamt neun Variablen, die sich in vier Gruppen sortieren lassen (siehe auch die Übersicht im Anhang).

1. Bei den ersten drei Variablen handelt es sich nicht um konstruierte Indizes, sondern um Maße, die den Grad an Koordination der Arbeitsbeziehungen anhand direkt be-

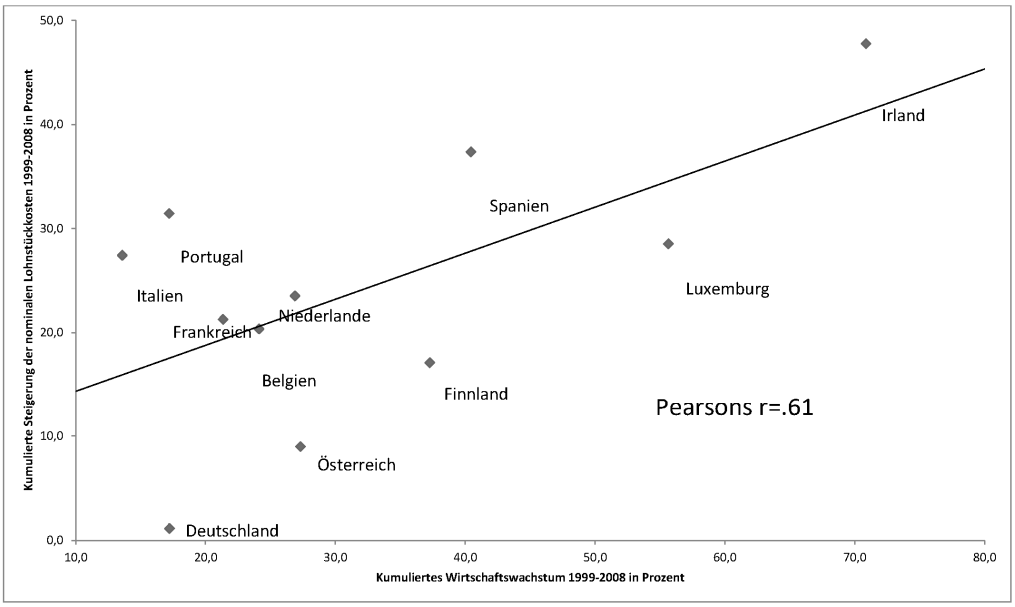
obachtbarer Umstände abbilden. Sie sind definiert als (1) die gewerkschaftliche Netto-Organisationsquote (ohne Rentner) der abhängig Beschäftigten (in Prozent), (2) die Organisationsquote der Arbeitgeberverbände, definiert als Anteil an Beschäftigten, deren Arbeitgeber Mitglieder eines Arbeitgeberverbands sind (in Prozent), und (3) der Prozentsatz abhängig Beschäftigter, der von Tarifverträgen erfasst wird. Diese zeitvarianten Daten stammen aus der ICTWSS Database in der Version von 2011 (zitiert als *Visser* 2011).

2. Zur zweiten Gruppe gehören zwei zeitvariante Variablen aus der neueren Forschung, die über vorherrschende Modi der Lohnfindung Auskunft geben. Der erste dieser Indikatoren wurde ursprünglich von *Kenworthy* (2001) konstruiert und bildet unterschiedliche Grade an Lohnkoordination ab, wobei das Minimum von 1 für fragmentierte Lohnaushandlung steht, 3 für industrieweite Lohnkoordination und das Maximum von 5 für nationale Lohnkoordination (sowie 2 und 4 für Mischformen). Der zweite Indikator dieser Gruppe stammt ursprünglich von *Hassel* (2006, Kapitel 3), bezieht sich auf die Ausmaße an staatlicher Intervention in die Lohnfindung und hat ebenfalls fünf Rangplätze, wobei 1 für minimale und 5 für maximale staatliche Intervention in die Lohnaushandlung stehen. Beide Variablen werden in der angepassten Version der ICTWSS Database (*Visser* 2011) verwendet.
3. Die dritte Gruppe besteht aus zwei „klassischen" Korporatismus-Indikatoren. Beide Indikatoren sind nicht zeitvariant und beziehen sich auf Zeiträume vor Gründung des Euros. Erstens handelt es sich dabei um Schmidts Korporatismus-Index (*Schmidt* 1983), der sich auf die siebziger Jahre bezieht und bei dem 5 für starken, 3 für mittleren und 1 für schwachen bzw. abwesenden Korporatismus stehen (Datenquelle: *Siaroff* 1999, Tabelle 1). Der zweite Indikator ist *Siaroffs* Index der „integrierten Ökonomie", der sich auf die neunziger Jahre bezieht. Dieses Maß wird in der Forschung häufig verwendet und in der Regel als Korporatismus-Index interpretiert, wobei der Korporatismusbegriff hier weit gefasst ist und die Institutionalisierung von Sozialpartnerschaft über unterschiedliche Arenen hinweg umfasst. In den komplexen kombinierten Index fließt eine Vielzahl von Teilindizes ein, darunter Indizes der Intensität von Lohnkonflikten, der Koordination der Lohnfindung, der Arbeitnehmermitbestimmung und der Konzertierung von Verbänden (*Siaroff* 1999, Tabelle 4d).
4. Zur vierten und letzten Gruppe gehören zwei ebenfalls nicht zeitvariante Indikatoren aus der „Spielarten des Kapitalismus"-Forschung, die Grade an Koordination über unterschiedliche Sphären von Produktionsregimen hinweg abbilden. In beide Indizes fließen Daten aus den neunziger Jahren ein. Der Index von *Hall* und *Gingerich* (2004) lehnt sich eng an das ursprüngliche „Varieties of Capitalism"-Konzept von *Hall* und *Soskice* (2001) an. Es handelt sich um einen kombinierten Index aus sechs Teilindikatoren, von denen sich drei auf die Koordination in der Sphäre der Unternehmenskontrolle und drei auf die Koordination in den Bereichen Lohnfindung und Arbeitsmärkte beziehen. Der zweite Index stammt von *Höpner* (2007) und fokussiert auf das Spannungsfeld zwischen Unternehmen und Gesellschaft („organisierter Kapitalismus"). In diesen Index fließen Daten zu den Eigentümerstrukturen von Großunternehmen, zur Arbeitnehmermitbestimmung auf Ebene der Leitungsorgane sowie zu den Organisationsgraden der Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände ein.

Schaubild 1 stellt das für die zehn Jahre 1999-2008 kumulierte Wirtschaftswachstum und die für denselben Zeitraum kumulierte Steigerung der nominalen Lohnstückkosten der be-

trachteten Länder einander gegenüber. Zunächst soll die Aufmerksamkeit der Positionierung der Länder auf der vertikalen Achse gelten. Es zeigen sich enorme Unterschiede in der nominalen Lohnstückkostenentwicklung der betrachteten Länder, die sich als reale Wechselkursverzerrungen interpretieren lassen. Während der nominale Preis einer Arbeitseinheit in Deutschland im betrachteten Zeitraum um 1,1 Prozent stieg, betrug der Anstieg im irischen Fall 47,8 Prozent. Alle anderen betrachteten Länder positionieren sich zwischen diesen beiden Extremen und streuen mit einer Standardabweichung von 12,8 um einen mittleren Anstieg von 24,1 Prozent.[7] Die Ausmaße dieser Unterschiede, die sich in nur zehn Jahren manifestiert haben, sind bemerkenswert. Sie implizieren, dass sich die preislichen Wettbewerbspositionen der beteiligten Länder seit Einführung des Euros quer über den europäischen Kontinent verschoben haben.[8]

Schaubild 1: Kumuliertes Wirtschaftswachstum und kumulierte Steigerungen der nominalen Lohnstückkosten, 11 Euro-Länder, 1999-2008



Diese Verzerrung der realen Wechselkurse wurde von Autoren wie *Scharpf* (vgl. Abschnitt 1) auf die Unterschiedlichkeit der innereuropäischen Konjunkturverläufe zurückgeführt, die ihrerseits durch die „one size fits all"-Zinspolitik der Europäischen Zentralbank verstärkt wurde. Der im Schaubild gezeigte Zusammenhang zwischen dem realen Wirtschaftswachstum und den nominalen Lohnauftrieben stützt diese Interpretation. Zunächst einmal zeigt sich, dass die Unterschiedlichkeit der realen Wachstumsraten im betrachteten Zeitraum sogar noch stärker ausfiel als die Unterschiedlichkeit der nominalen Lohnsteigerungen (gemeint sind hier und nachfolgend stets die Lohn*stück*kosten). Während die italienische Volkswirtschaft in den ersten zehn Euro-Jahren um 13,6 Prozent wuchs, konnte die irische Volkswirtschaft ein reales Wachstum von 70,9 Prozent verzeichnen. Das mittlere kumulierte Wachstum betrug 32,8 Prozent und die Standardabweichung vom Mittelwert 17,8 Prozent.[9]

Vor allem aber zeigt sich der von der „komplexen“ Interpretation erwartete Zusammenhang zwischen dem Wachstum und den nominalen Lohnauftrieben (vergleiche die in das Schaubild eingefügte Trendlinie).[10] Offenbar stiegen die Lohnstückkosten vor allem dort, wo die Produktionskapazitäten nahezu ausgelastet waren oder die Konjunkturen sogar überhitzten.[11] Worauf es nachfolgend aber ankommen soll, ist die Tatsache, dass die Wachstumsdynamiken der Euroländer einen Teil des Auseinanderdriftens der Lohnstückkosten *unerklärt* lassen. Der Anstieg der portugiesischen Lohnstückkosten war um 13,9 Prozentpunkte stärker, als es die Trendlinie in Schaubild 1 erwarten lassen würde. Für Italien ergibt sich ein positives Residuum von 11,5 Prozentpunkten und für Spanien ein positives Residuum von 9,6 Prozentpunkten. Spiegelbildlich dazu gibt es Länder, in denen der Lohndruck geringer ausfiel, als es auf Grundlage der Wachstumsdynamiken zu erwarten gewesen wäre. Diese negativen Residuen betragen 16,4 Prozentpunkte im deutschen, 13,0 Prozentpunkte im österreichischen und 9,3 Prozentpunkte im finnischen Fall. Vor allem aber wird deutlich, dass die Residuen ein Muster aufweisen. Es sind bestimmte – kulturell und hinsichtlich ihrer institutionellen Konfigurationen verwandte – Länder, die sich in Schaubild 1 entweder unterhalb oder oberhalb der Trendlinie positionieren.

Nachfolgend soll die Aufmerksamkeit dem überzufälligen Muster dieser Residuen gelten. Tabelle 1 zeigt die Stärken und Deutlichkeiten der Zusammenhänge zwischen den Residuen (den durch das Wachstum unerklärt gebliebenen nominalen Lohnauftrieben) und den neun oben vorgestellten Indikatoren der Koordinationsgrade der nationalen Arbeitsbeziehungen.[12] Ein Blick auf die Vorzeichen der Korrelationskoeffizienten zeigt zunächst, dass die „Koordiniertheit“, „Organisiertheit“ oder allgemeiner formuliert „Nichtmarktförmigkeit“ der Lohnfindung offenbar nicht mit höheren, sondern mit niedrigeren Lohnauftrieben einherging. Das gilt namentlich auch für die gewerkschaftlichen Organisationsquoten, was angesichts des *union bustings*, das derzeit in einigen südeuropäischen Ländern zur Dämpfung von Lohnauftrieben zur Anwendung kommt, bemerkenswert ist (vgl. hierzu Abschnitt 4). Ein positives Vorzeichen ergibt sich lediglich für den äußerst schwachen Zusammenhang zwischen den über die Wachstumseffekte hinausgehenden Lohnauftrieben und Hassels Index der staatlichen Lohnintervention. Dies verdeutlicht, dass Versuche der öffentlichen Intervention in die Lohnfindung während der ersten zehn Eurojahre keineswegs durchgehend erfolgreich waren (ein besonders plastisches Beispiel ist Irland) und dass das Vorliegen solcher Versuche in manchen Fällen eher als Problemindikator denn als Lösung interpretiert werden muss. Ähnlich ist der Nullzusammenhang zwischen den Residuen und Kenworthys Index der Lohnkoordination zu interpretieren. In Ländern ohne langjährige sozialpartnerschaftliche Tradition wie Italien und Irland waren die Versuche, die Lohnauftriebe durch „Soziale Pakte“ unter Kontrolle zu bringen, offenbar wenig oder lediglich während der Phase der Vorbereitung auf den Euro erfolgreich. Im Euro selbst haben die Lohnsysteme dieser Länder höhere nominale Lohnauftriebe hervorgebracht, als man es sowohl auf Grundlage des sehr niedrigen Wachstums in Italien als auch des sehr hohen Wachstums in Irland erwarten würde.

Tabelle 1: Nationale Arbeitsbeziehungen und durch das Wachstum unerklärte nominale Lohnauftriebe: Zusammenhangsmaße

Variable	Pearsons r	Signifikanz (p-Wert) und Fallzahl (n)
Gewerkschaftliche Organisationsquote	r=-.33	p=.321, n=11
Organisationsgrad der Arbeitgeberverbände	r=-.45	p=.165, n=11
Deckungsgrad von Tarifverträgen	r=-.12	p=.719, n=11
Kenworthys Index der Lohnkooordination	r=-.07	p=.849, n=11
Hassels Index der staatlichen Lohnintervention	r= .23	p=.493, n=11
Schmidts Index des Korporatismus	r=-.83	p=.002, n=11
Siaroffs Index der „integrierten Ökonomie“	r=-.83	p=.002, n=11
Hall und Gingerichs Index der „koordinierten Ökonomie“	r=-.53	p=.115, n=10
Höpners Index des „organisierten Kapitalismus“	r=-.84	p=.003, n=10

Die durch das Wachstum unerklärten Lohnauftriebe sind definiert als die Residuen des Regressionsmodells, das den Einfluss des realen Wachstums auf die nominalen Lohnauftriebe schätzt (vergleiche Schaubild 1). Definition und Quellen der Variablen zu den nationalen Arbeitsbeziehungen: Siehe Anhangstabelle 1.

Interessant ist nun, welche Korrelationskoeffizienten in Tabelle 1 auf Zusammenhänge von nennenswerter Stärke hindeuten. Dabei handelt es sich um die beiden „klassischen“ Korporatismusindikatoren – obwohl diese nicht für die 2000er Jahre, sondern für wesentlich frühere Zeiträume konstruiert wurden –, und um die beiden Indizes aus der „Spielarten des Kapitalismus“-Forschung. Nicht also die Sozialen Pakte der 1990er oder 2000er Jahre oder zeitnahe Versuche der öffentlichen Intervention in die Lohnfindung brachten unter den Bedingungen des Euros gedämpfte nominale Lohnauftriebe hervor. Unterdurchschnittlich stiegen die Lohnstückkosten vielmehr in Ländern, die über eine lange sozialpartnerschaftliche Tradition verfügten, in denen die Koordination zwischen den Stakeholder-Gruppen über unterschiedliche Sphären der Produktionsregime hinweg institutionalisiert war und die von der Forschung bereits vor Jahrzehnten als korporatistisch eingestuft wurden.[13] Bemerkenswert ist auch, dass die von den Eigenarten der Lohnregime ausgehenden Effekte ungefähr so stark einzuschätzen sind wie die Effekte des Wachstums.[14] Zudem zeigen sich ausschließlich lineare Zusammenhänge. Die U-Kurven-Theorie in der Tradition von *Calmfors* und *Driffill* (1988) trägt offenbar nichts zur Aufklärung der Ursachen der divergenten Lohnentwicklungen in den ersten zehn Jahren des Euros bei (vgl. hierzu Ziffer 1 der Aufzählung in Abschnitt 2).[15]

Die oben angewandte Methode wurde gewählt, weil ihr ein besonders hohes Maß an Anschaulichkeit zukommt. Nachfolgend werden die vorgefundenen Zusammenhänge einem weiteren Test auf der Basis jährlicher Beobachtungen unterzogen. Dieser Test führt nicht zu substanziell anderen Ergebnissen. Leserinnen und Leser ohne Interesse an den technischen Einzelheiten können die nachfolgenden Angaben daher ohne Informationsverlust überspringen und sich direkt den Schlussfolgerungen in Abschnitt 4 zuwenden.

Tabelle 2 zeigt neun Regressionsgleichungen, bei denen das jährliche Wachstum der nominalen Lohnstückkosten jeweils als abhängige Variable fungiert. In jeder der Gleichungen wurde eine der neun oben beschriebenen Lohnregime-Indikatoren als unabhängige Variable verwendet und zudem das Wirtschaftswachstum des Vorjahres als Kontrollvariable eingefügt. Der Panelstruktur der Daten wird durch nach Länderzugehörigkeit geclusterte robuste Standardfehler Rechnung getragen. Als Kriterium für die Signifikanz wird das Fünf-Prozent-Niveau verwandt.

Tabelle 2: Determinanten der jährlichen Lohnstückkostensteigerungen, 12 Euro-Länder, 1999-2008

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Wachstum des Vorjahrs	0,38***	0,40***	0,35**	0,38***	0,35**	0,34**	0,35***	0,13	0,30**
	(0,08)	(0,07)	(0,10)	(0,07)	(0,07)	(0,07)	(0,07)	(0,09)	(0,09)
Gewerkschaftliche Organisationsquote	-0,02*								
	(0,01)								
Organisationsgrad der Arbeitgeberverbände		-0,04*							
		(0,02)							
Deckungsgrad von Tarifverträgen			-0,01						
			(0,01)						
Kenworthys Index der Lohnkooordination				-0,06					
				(0,19)					
Hassels Index der staatlichen Lohnintervention					0,24				
					(0,28)				
Schmidts Index des Korporatismus						-0,51***			
						(0,09)			
Siaroffs Index der „integrierten Ökonomie“							-0,70***		
							(0,13)		
Hall u. Gingerichs Index der „koordinierten Ökonomie“								-3,91**	
								(0,80)	
Höpners Index des „organisierten Kapitalismus“									-0,91***
									(0,16)
Konstante	1,56*	3,75*	2,10	1,24	0,34	2,25***	3,42***	4,53***	1,56**
	(0,54)	(1,45)	(1,71)	(0,62)	(0,99)	(0,32)	(0,52)	(0,66)	(0,35)
R^2	0,16	0,26	0,16	0,15	0,16	0,26	0,26	0,28	0,32
F-Wert	16,96	42,68	18,81	16,15	12,49	26,23	28,46	15,04	25,01
Root MSE	1,83	1,67	1,86	1,87	1,86	1,75	1,75	1,52	1,48
N	117	95	118	118	118	118	118	100	100
Anzahl der Cluster	12	12	12	12	12	12	12	10	10

OLS Regressionen. Robuste Standardfehler in Klammern (nach Ländern geclustert). ***p < 0,001, **p < 0,01, *p < 0,05. Software: Stata. Definitionen und Quellen der Variablen: siehe Anhang.

Der Test führt zu folgenden Ergebnissen:

1. Grundsätzlich werden die oben referierten Ergebnisse bestätigt. Auch auf Basis jährlicher Beobachtungen zeigen sich für die „klassischen“ Korporatismusindikatoren nach *Schmidt* und *Siaroff* sowie für die Indikatoren aus der „Spielarten des Kapitalismus“-Schule nach *Hall/Gingerich* und *Höpner* signifikante Ergebnisse (siehe die Gleichungen 6-9), wobei der Erklärungswert dieser Indikatoren in drei von vier Fällen geringfügig höher ausfällt als jener der Kontrollvariable. Die Anteile erklärter Varianz an der Gesamtvarianz betragen zwischen 26 und 32 Prozent.
2. Im Unterschied zu den oben angestellten Betrachtungen kommen auf Basis der Jahresbeobachtungen nun auch für die Organisationsgrade der Gewerkschaften und der Arbeitgeberverbände signifikante Ergebnisse zustande, wobei der Erklärungswert der Organisationsgrade der Arbeitgeberverbände höher ausfällt als der Erklärungswert der Stärke der Gewerkschaften (Gleichungen 1 und 2). Insbesondere in Bezug auf die Gewerkschaftsstärke sei hier noch einmal auf das Vorzeichen des Koeffizienten hingewiesen: Im Beobachtungszeitraum brachten mitgliederstarke Gewerkschaften nicht etwa höhere, sondern tendenziell niedrigere nominale Lohnauftriebe hervor.

3. Für die Variablen zur Lohnkoordination und zur staatlichen Einflussnahme auf die Lohnfindung bestätigen sich die weiter oben referierten Befunde. Diese Variablen, die die Erfahrungen mit den „Sozialen Pakten" der neunziger und frühen 2000er Jahre reflektieren, tragen offenbar nichts zur Erklärung der Unterschiedlichkeit der Lohnauftriebe während der ersten zehn Euro-Jahre bei (Gleichungen 4 und 5).
4. In einem zusätzlichen, nicht in Tabelle 2 gezeigten Test wurden in die neun Regressionsgleichungen zusätzlich die U-Kurven-transformierten Variablen eingefügt. Für diese Variablen kam in keiner der neun Gleichungen ein auf dem Fünf-Prozent-Niveau signifikantes Ergebnis zustande. Die „Buckelhypothese" in der Tradition von *Calmfors/Driffill* ist daher ohne Abstriche abzulehnen: Es besteht kein Anlass für die Annahme, dass nicht nur besonders „koordinierte" oder „organisierte", sondern auch besonders marktförmige Modi der Lohnfindung unter den Bedingungen des Euros gedämpfte Lohnauftriebe hervorbrachten.[16]

4. Diskussion

Der empirische Teil dieses Beitrags hat verdeutlicht, dass die Unterschiedlichkeit der europäischen Lohnregime einen eigenständigen Beitrag zu den divergenten Lohnauftrieben und damit zu den realen Wechselkursverzerrungen geleistet hat, unter denen der Euroraum gegenwärtig leidet. Ergeben sich daraus Implikationen, die geeignet wären, unser Denken über den Euro und seine Krise grundlegend zu verändern? Um diese Frage zu diskutieren, erscheint ein Rückgriff auf das in der Einleitung skizzierte Problem der von der einheitlichen europäischen Geldpolitik bewirkten konjunkturellen Fliehkräfte hilfreich. Unter der Bedingung eines einheitlichen Nominalzinses weisen Länder im Boom sinkende, Länder in der Stagnation hingegen steigende Realzinsen auf, was – im Vergleich zu einer Situation mit reaktionsfähigen nationalen Notenbanken – verstärkend auf die jeweiligen Ausschläge wirken muss. Diese Verlängerung der nationalen Konjunkturzyklen wirkt aber nicht ins Unendliche fort, denn neben dem kurzfristig wirksamen Zinseffekt setzt ein mittelfristig wirksamer Wettbewerbseffekt ein: Überdurchschnittlich steigende Löhne und Preise müssen in den Boomländern zu Einbußen an Wettbewerbskraft führen und die verlängerte Hochkonjunktur letztlich durch eine Wettbewerbskrise beenden.

Das ist freilich kein erfreuliches Szenario – aber immerhin ein „symmetrisches", denn alle beteiligten Länder sollten mal von der dysfunktional verlängerten Krise, mal vom dysfunktional verlängerten Boom betroffen sein. Der heutige IWF-Chefökonom *Blanchard* (2007) hat dieses prognostizierte Wechselspiel in einem vielzitierten Vortrag als „rotating slumps" bezeichnet (vergleiche auch *Dullien/Fritsche* 2007; *Fritsche* 2009; *Landmann* 2012; *Scharpf* 2011). Diese Symmetriethese, so die entscheidende Implikation des in diesem Beitrag geführten Arguments, dürfte zu optimistisch sein. Sie setzt voraus, dass die Lohnpolitik in den beteiligten Ländern unter ähnlichen Bedingungen ähnlich reagiert. Tatsächlich aber reagieren die im Euroraum vertretenen Lohnregime auf ähnliche Impulse unterschiedlich und verzerren die realen Wechselkurse im Euroraum daher zyklusübergreifend. Realistischer als ein „symmetrisches" Rotationsszenario erscheint unter den Bedingungen verunmöglichter nominaler Wechselkurskorrekturen daher – leider – ein Szenario der dauerhaften Spaltung in Ländergruppen mit steigender und solche mit schwindender Wettbewerbskraft, in Gläubiger- und Schuldnerstaaten und in Sender und Empfänger oktroyierter wirtschaftspolitischer Vorgaben.[17]

In diesem Beitrag wurden zwei mögliche Ursachen für die unterschiedlichen Funktionsweisen koordinierter und unkoordinierter Lohnregime benannt: spezifische Dysfunktionen unkoordinierter Lohnfindung (der antizipierte Lohnaufschlag der bei der Lohnfindung konkurrierenden Einheiten) sowie die über die Lohnregime ungleich verteilte Fähigkeit zur strategischen Lohnzurückhaltung. In keinem anderen Land waren die Lohnauftriebe während der ersten zehn Eurojahre so gering wie in Deutschland. Hat dies seine Ursache in strategischer, also intentional auf die Generierung von Exportüberschüssen zielender Lohnzurückhaltung der Gewerkschaften des Exportsektors? Insbesondere in Diskussionen mit lohnpolitischen Praktikern wird häufig ein gewichtiger Einwand in Stellung gebracht. Die Lohnpolitik des vergangenen Jahrzehnts fand in einem Kontext weitreichender Sozialreformen statt, die die Lohnkonkurrenz zwischen Arbeitslosen und Beschäftigten verschärft und daher Druck auf die Löhne am unteren Ende des Arbeitsmarkts ausgeübt haben. Zwar sind von diesem Effekt vor allem Niedriglohnarbeitsplätze im Dienstleistungssektor betroffen. Da aber der industrielle Exportsektor als Konsument von Dienstleistungen auftritt, mag dieser Effekt zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition der exportorientierten Unternehmen beigetragen haben. Zudem führten die deutschen Arbeitsmarktreformen zu einem Boom des Einsatzes von Leiharbeit, Werkverträgen und Befristungen auch im Industriesektor, und auch dies mag einen Beitrag zu der aus deutscher Sicht günstigen preislichen Wettbewerbsposition und den daraus resultierenden realen Wechselkursverzerrungen im Euroraum geleistet haben. All dies spricht gegen die Deutung, die deutschen Gewerkschaften hätten die Wechselkursverzerrungen zwischen Deutschland und anderen Euro-Ländern durch strategischen Einsatz der Tarifpolitik intentional herbeigeführt.

Dieser Einwand hat Substanz, widerspricht dem in diesem Beitrag spezifizierten Effekt aber nicht. Die empirischen Betrachtungen des Abschnitts 3 begannen, der Anschaulichkeit halber, mit einem Blick auf die durch das Wachstum unerklärten Residuen der nominalen Lohnentwicklung in den ersten zehn Eurojahren (Schaubild 1). Bezieht man die Ausprägungen der Lohnregime (im weiteren Sinne) in die Betrachtung mit ein, verbleiben wiederum Residuen, und diese sind für kein anderes Land so ausgeprägt wie für Deutschland. Diesen Berechnungen zufolge waren die kumulierten nominalen Lohnstückkostensteigerungen Deutschlands in den ersten zehn Euro-Jahren um beachtliche zehn bis zwölf Prozentpunkte geringer, als man es auf Grundlage des damaligen kumulierten Wirtschaftswachstums *und* der lohnpolitischen Institutionen erwarten sollte. Es spricht also nichts gegen die Annahme, dass die vom hohen Koordinationsgrad der Arbeitsbeziehungen ausgehenden Effekte durch weitere „deutschlandspezifische" Effekte – namentlich durch die politisch begünstigte zunehmende Spaltung der Industriearbeiterschaft in Kern- und Randbelegschaften sowie durch die erhöhte Lohnkonkurrenz – in erheblichem Maße verstärkt, um nicht zu sagen: radikalisiert wurden (ähnlich übrigens auch *Deutsche Bundesbank* 2010, S. 25).

Denken wir nunmehr darüber nach, ob sich das Problem heterogener Lohnauftriebe nicht innerhalb des Euros bewältigen ließe. Debattiert werden drei Wege der Problembewältigung. *Erstens* erscheint im Prinzip ein Export der nordeuropäischen, insbesondere der deutschen Modalitäten der Lohnfindung in andere Länder denkbar. Die Realisierbarkeit dieser vermeintlichen Lösung muss mit einem großen Fragezeichen versehen werden. Denn die jüngeren Erfahrungen haben ja gerade gezeigt, dass Lohnkoordination institutionell höchst voraussetzungsvoll ist und dass die Versuche südeuropäischer Länder und Irlands, mittels „Sozialer Pakte" auf einen höheren Koordinationsgrad der Arbeitsbezie-

hungen hinzuwirken, keinen durchschlagenden Erfolg hatten. Unterdurchschnittlich waren die nominalen Lohnauftriebe in den ersten zehn Euro-Jahren nur in den Ländern, in denen sozialpartnerschaftliche Arrangements auf eine lange Tradition zurückblicken konnten. Selbst in einem Land wie Deutschland sind die Reste gewerkschaftlicher Massenorganisationen erfreuliche historische Überbleibsel, die heute – angesichts von sozialem Wandel, Tertiarisierung, Individualisierung und einer allgemeinen Abkehr von Großorganisationen – nicht aufs Neue entstehen würden. Auf kurze bis mittlere Sicht jedenfalls muss ausgeschlossen werden, dass der Euroraum durch den Export deutscher Institutionen zu einem funktionsfähigen Währungsraum werden könnte.

Aber ohnehin spräche jede Spekulation über eine bevorstehende Ausbreitung koordinierter Lohnregime über den Euroraum den Realitäten Hohn, gehen die Eingriffe der Troika in die Lohnfindung der Krisenländer sowie vorauseilende Reformen in Ländern wie Italien und Spanien doch in die entgegengesetzte Richtung. Sie zielen zum einen auf die Verstärkung von Lohnkonkurrenz am unteren Ende des Arbeitsmarkts und damit auf Maßnahmen, die wahrscheinlich bereits im Fall der deutschen Hartz-Reformen erheblich zur Lohndämpfung beigetragen hatten (vgl. oben). Zum anderen greifen die Reformen aber auch direkt in die Modi der Lohnfindung ein, indem sie die Reichweite von Tarifverträgen beschränken, die Unternehmensebene gegenüber den sektoralen und nationalen Verhandlungsebenen stärken und die gewerkschaftliche Interessensvertretung auf allen Verhandlungsebenen schwächen (*Busch et al.* 2012; *Clauwaert/Schömann* 2012; *Rödl* 2012).[18] Von der Brutalität und fragwürdigen Legitimität dieser Eingriffe einmal abgesehen[19] stellt sich hier die Frage nach deren mittel- bis langfristigen Wirkungen. Vor dem Hintergrund von Deflationskrise, Massenarbeitslosigkeit, Sozialabbau und forcierter Lohnkonkurrenz mögen sie zunächst lohndämpfende Wirkungen entfalten. Auf mittlere bis längere Sicht aber sind sie gewiss nicht geeignet, die unter den Bedingungen des Euros eigentlich notwendige Einsetzbarkeit der Lohnpolitik für die makroökonomische Steuerung zu erhöhen. Ganz im Gegenteil ist davon auszugehen, dass die forcierte Dezentralisierung des Tarifwesens auf eine rückläufige Kontrollierbarkeit von Lohnauftrieben hinauslaufen wird.[20] Paradoxerweise also dürften die europäischen Eingriffe in die Krisenländer den Euroraum von den Funktionsvoraussetzungen eines optimalen Währungsraums zusätzlich entfernen.[21]

Eine *zweite* vermeintliche Lösung könnte darin bestehen, die Anpassungslast zumindest partiell von den Süd- auf die Nordländer zu übertragen. Insbesondere keynesianische Ökonomen wie *Paul Krugman* haben wiederholt vorgeschlagen, die Sozialpartner der Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen sollten zum Abbau der europäischen makroökonomischen Ungleichgewichte durch eine gezielte Serie preistreibender Lohnabschlüsse beitragen (siehe bspw. auch *Stein et al.* 2012). Die Stimmigkeit dieses Appells ist nicht von der Hand zu weisen, es darf aber bezweifelt werden, dass die Sozialpartner ihm folgen. Denn die deutsche Lohnpolitik, die in besonderem Maße die Folgewirkungen für die Arbeitsplatzsicherheit im Exportsektor bedenkt, erfolgt schließlich aus wohlverstandenem Eigeninteresse der Gewerkschaftsmitglieder und ist keine Folge „irrationalen" Handelns der Verbandsspitzen. Bis zu einem gewissen Grad dürften sich die deutschen Exporterfolge in einer Abflachung der deutschen Lohnzurückhaltung niederschlagen. Eine Lohnpolitik, die gezielt die Abschmelzung der deutschen Exportüberschüsse betreiben und damit Arbeitsplätze im Exportsektor gefährden würde, ist aber nicht zu erwarten und namentlich durch politische Appelle nicht herbeizuführen. Im Gegenteil: Geraten Arbeitsplätze des Exportsektors in Gefahr, reagieren die deutschen Tarifpartner mit Lohnzurückhaltung.[22]

Als *dritte* Option der Problembewältigung werden von einigen Autoren mutige und radikale Schritte europäischer Zentralisierung in Richtung einer politischen Union ins Spiel gebracht (siehe als ein Beispiel unter vielen *Szenarien-Team Eurozone Zweitausendzwanzig* 2013). Diese Option fungiert inzwischen als Standardantwort auf alle Probleme, die durch die vorschnelle Einführung des Euros bewirkt wurden: Man hätte die Währungsunion nicht ohne politische Union gründen dürfen. Welche Vertiefung der in der Tat hinter der wirtschaftlichen Integration hinterherhinkenden politischen Integration wäre aber in der Lage, das Problem heterogener innereuropäischer Lohnauftriebe zu beheben? Notwendig wäre ein europäischer Superstaat, der über eine Steuerungsfähigkeit und Eingriffstiefe verfügte, die den meisten Nationalstaaten fremd ist. Brüssel müsste in die Lage versetzt werden, den Panzer der Tarifautonomie zu durchstoßen und Löhne direkt zu administrieren oder die Sozialpartner bei „falschen" Lohnabschlüssen mit Sanktionen zu belegen. Wer könnte das ernsthaft wollen? Und wer würde der Europäischen Union eine hinreichende Legitimität für derartige Eingriffe attestieren – Eingriffe von einer Tiefe, die selbst Staaten wie Deutschland fremd sind? An dieser Stelle treten Verfechter der politischen Union in aller Regel einen Schritt zurück und konstatieren, gemeint sei eine Fiskal- und Schuldenunion. Diese aber könnte an den Ursachen der Verschiebungen von Wettbewerbskraft im Euroraum nichts ausrichten.

Die in diesem Beitrag geführte Argumentation gelangte zu drei Schlüssen. Erstens, die Heterogenität europäischer Lohnregime trägt erheblich dazu dabei, dass der Euro die Teilnehmerländer spaltet, statt sie zusammenzuführen. Zweitens, die derzeitigen Maßnahmen der Eurorettung potenzieren die Probleme, statt sie zu beheben. Und drittens, ein Export der deutschen Institutionen der Lohnfindung, Reflationierung im Norden und die politische Union scheinen kurz- bis mittelfristig keine gangbaren Wege zur Problembewältigung zu sein. Stellt man die Heterogenität der Lohnauftriebe als Ausgangspunkt der Wettbewerbskrise in Rechnung, verschieben sich die Gewichte daher zugunsten jener, die für den Übergang zu einem europäischen Währungssystem mit anpassungsfähigen Wechselkursen plädieren.[23] Mein Appell lautet deshalb, diesen Lösungsweg nicht von vornherein aus der Betrachtung auszuschließen.

Anmerkungen

1 Siehe beispielsweise *Wirtschaftsrat Deutschland* (2011).

2 Meinem Eindruck nach wird dieses Problem verzerrter preislicher Wettbewerbskräfte in nahezu allen Deutungen der Eurokrise in Rechnung gestellt, die in den vergangenen Jahren erschienen. Siehe als Beispiele *Bibow* (2012); *Collignon* (2013, S. 78-83); *Deutsche Bundesbank* (2007; 2008, S. 39-42, 2010, S. 23-27); *Dullien/Fritsche* (2007); *European Central Bank* (2011, 2012); *Flassbeck/Lapavitsas* (2013); *Hall* 2012: (357-361); *Nielsen* (2012); *Sarrazin* (2012, S. 135-140); *Scharpf* (2011, 2012); *Schäfer* (2012); *Sinn* (2012, S. Kap. 4); *Stein et al.* (2012).

3 Eine Studie der Europäischen Zentralbank zeigt, dass die Persistenz unterschiedlicher Preisauftriebe eine Besonderheit der Eurozone ist (*European Central Bank* 2005: 62-63). Im Vergleich amerikanischer Regionen finden sich nur selten Inflationsunterschiede von mehr als einem Prozentpunkt, die länger als zwei Jahre andauern. Siehe ähnlich auch *European Central Bank* (2012: 71) und *Michaelis/Minich* (2004: 4).

4 Eine gute Darstellung dieses Effekts findet sich auch bei *Enderlein* (2006); siehe zudem bspw. auch *Starbatty* (2013, S. 101-109).

5 Die Argumentation rückt die Determinanten der nominalen Lohnauftriebe ins Zentrum. Siehe zum engen Zusammenhang zwischen Lohn- und Preisauftrieben beispielsweise *European Central Bank* (2005, S. 64; 2012, S. 78) sowie *Flassbeck/Lapavitsas* (2013, S. 8-9) und vergleiche auch Fußnote 8.

6 Tatsächlich zählt *Driffill* (2005) zu den wenigen Texten der vergangenen zehn Jahre, die dafür plädieren, die Hump-shape-Hypothese im Kreis der potenziell erklärungskräftigen Hypothesen zu belassen.

7 Bedauerlich sind hier die fehlenden griechischen Werte für die Jahre 1999 und 2000, weswegen Griechenland in diese Betrachtung nicht einfließen kann. In den Jahren 2001-08 verteuerten sich die griechischen Lohnstückkosten um kumuliert 29,2 Prozent. Vergleicht man dies mit dem Mittelwert für die anderen elf Euro-Länder von 24,1 Prozent und berücksichtigt zudem, dass sich dieser überdurchschnittliche Anstieg in nur acht statt zehn Jahren vollzogen hat, fällt Griechenland hier deutlich (und erwartungsgemäß) in die Gruppe der „Problemländer".

8 Erwartungsgemäß zeigt sich ein sehr enger Zusammenhang zwischen den kumulierten Steigerungen der Lohnstückkosten und den kumulierten Preissteigerungsraten desselben Zeitraums (r=.92, n=11).

9 Das kumulierte griechische Wachstum betrug im selben Zeitraum 42,1 Prozent.

10 Schließt man das sehr kleine Land Luxemburg aus der Betrachtung aus, verändert sich das Ergebnis nur unwesentlich. Der Pearsonsche Korrelationskoeffizient für den Zusammenhang zwischen dem Wachstum und dem nominalen Lohndruck steigt leicht von r=0,61 auf r=0,63 (vgl. auch Fußnote 13).

11 Der Steigungskoeffizient beträgt 0,44. Das bedeutet, dass der aufgezeigte Trend einen um 4,4 Prozentpunkte stärkeren nominalen Lohndruck erwarten lässt, wenn das kumulierte Wirtschaftswachstum um 10 Prozentpunkte stärker war.

12 Bei den zeitvarianten Indikatoren zu den nationalen Arbeitsbeziehungen wurden die Werte über den zehnjährigen Zeitraum 1999-2008 gemittelt.

13 Auch hier (vgl. Fußnote 10) gilt, dass sich die Ergebnisse nicht nennenswert verändern, wenn man das sehr kleine Land Luxemburg aus der Betrachtung ausschließt. Das bemerkenswerteste Ergebnis ist, dass die Stärke des Zusammenhangs zwischen den Residuen und Kenworthys Index der Lohnkoordination ohne Luxemburg auf r=.-25 steigt (gleichwohl aber zu schwach bleibt, um substanziell interpretiert zu werden). Die Stärken aller anderen Zusammenhänge verbleiben in den in Tabelle 1 angegebenen Größenordnungen.

14 Diese Aussage ergibt sich aus einem Vergleich der standardisierten Regressionskoeffizienten aus hier nicht gezeigten Regressionen mit den nominalen Lohnstückkostensteigerungen als abhängiger Variable, bei denen neben dem Wachstum jeweils eine der vier in Tabelle 1 letztgenannten Indikatoren als unabhängige Variablen eingefügt wurden. In allen Fällen sind die standardisierten Regressionskoeffizienten für die substanziellen Variablen sogar etwas höher als die für die Kontrollvariable des Wachstums.

15 Zum Test der U-Kurven-Hypothesen wurden alle in Tabelle 1 aufgeführten Variablen durch Standardisierung und anschließende Quadrierung transformiert und anschließend erstens als alleinige unabhängige Variablen, zweitens unter Kontrolle für das Wachstum sowie drittens unter Kontrolle für das Wachstum und die jeweiligen linearen Variablen getestet. In keiner der 27 Regressionsgleichungen zeigt sich für die transformierten Variablen ein Ergebnis von nennenswerter Stärke oder Deutlichkeit (als Kriterium für letzteres dient das Fünf-Prozent-Signifikanzniveau).

16 In weiteren Tests wurde überprüft, ob die Ergebnisse auch dann stabil bleiben, wenn man zusätzlich unterschiedliche Zeitvariablen (year dummies, time counter, cubic splines) in die Regressionsgleichungen einfügt. In allen Tests blieben die Befunde bestehen. Ich danke Mark Lutter herzlich für seine Anleitung bei der Durchführung dieser Robustheitstests.

17 Dass Deutschland bis auf weiteres von dem Wettbewerbseffekt profitiert, impliziert nicht, dass es nicht eines Tages wieder (wie bereits während der ersten Hälfte der 2000er Jahre) Opfer des Zinseffekts werden könnte. Würde beispielsweise das chinesische Experiment gegen die Wand fahren (vergleiche *ten Brink* 2013 zu den internen Widersprüchen des chinesischen Wachstumsmodells), wäre Deutschland in Europa überdurchschnittlich betroffen. Es würde einen besonders starken Exporteinbruch erleiden, der sich schneller und stärker als in anderen Ländern auf die Binnenkonjunktur auswirken würde, ohne dass eine nationale Zentralbank passgenau reagieren könnte. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wäre Deutschland dann wieder an der Reihe, die europäischen Verschuldungsgrenzen zu reißen (und würde, so legt die Argumentation dieses Papiers nahe, mit Sozialreformen und Lohnzurückhaltung reagieren). Allgemein sei daran erinnert, dass das deutsche Exportmodell von Erfolgsfaktoren abhängig ist, die durch die deutsche Politik und Wirtschaft nicht kontrollierbar sind.

18 Sehr informativ sind hierzu auch die Beiträge in den Schwerpunktheften 9/2012 und 4/2013 der Zeitschrift „Die Mitbestimmung". Bemerkenswert ist, dass sich die Eingriffe der Troika im griechischen Fall sogar auf die Modalitäten der Gewerkschaftsfinanzierung erstrecken; ich danke Florian Rödl für diesen Hinweis.

19 Vergleiche zu den Demokratiewirkungen des Euro-Regimes auch *Bieling* (2012), *Höpner/Schäfer* (2012), *Scharpf* (2011, 2012), *Streeck* (2012) und *Urban* (2011).

20 Es sei daran erinnert, dass weder der Forschungsstand noch die Ergebnisse der vorliegenden Betrachtung für die Gültigkeit der „U-Kurven-Hypothese“ sprechen, die davon ausgeht, dass unterdurchschnittlicher Lohndruck sowohl aus sehr dezentralisierten als auch aus sehr koordinierten Lohnregimen hervorgeht.

21 Vergleiche hierzu auch die in *industriAll* (2013) zusammengestellten Ankündigungen der Kommission, auf Dezentralisierungen des Tarifwesens in den Euroländern hinwirken zu wollen.

22 Es sei daran erinnert, dass die IG Metall – anders als die stärker binnenorientierte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di – ohne Lohnforderung in die Tarifrunde des Krisenjahres 2010 ging. Zur Bewertung der Erfolgsaussichten von Appellen zur offensiveren Lohnpolitik als Beitrag zur Bewältigung der Eurokrise ist auch zu bedenken, dass die hierdurch bewirkte verschlechterte Wettbewerbsposition nicht nur auf den Handel mit Euro-Ländern, sondern potenziell auf den weltweiten Export durchschlagen würde. Zudem muss vermutet werden, dass eine solche (unwahrscheinlich erscheinende) Strategiewahl in großen Unternehmen durch dezentrale Beschäftigungspakte konterkariert würde. Grundlegend zu betrieblichen Bündnissen in Großunternehmen: *Rehder* (2003).

23 Entsprechende Plädoyers finden sich jüngst beispielsweise bei *Flassbeck/Lapavitsas* (2013), *Hankel* (2013), *Nölke* (2012), *Rödl* (2012), *Scharpf* (2012), *Starbatty* (2013) und *Streeck* (2013).

Literatur

Bibow, Jörg, 2012: The Euro Debt Crisis and Germany’s Euro Trilemma, Levy Economics Institute of Bard College Working Paper 721, Annadale-on-Hudson: Bard College.

Bieling, Hans-Jürgen, 2012: Europäischer Finanzmarktkapitalismus und die Krise der (nationalen) Demokratie. Unveröffentlichtes Papier, vorgestellt auf dem DVPW-Kongress 2012 in Tübingen, https://www.dvpw.de/fileadmin/docs/Kongress2012/Paperroom/2012%D6konomie--Bieling.pdf

Blanchard, Olivier, 2007: A Macroeconomic Survey of Europe. Unpublished Presentation Slides.

Busch, Klaus/ Hermann, Christoph/ Hinrichs, Karl/Schulten, *Thorsten*, 2012: Eurokrise, Austeritätspolitik und das Europäische Sozialmodell – Wie die Krisenpolitik in Südeuropa die soziale Dimension der EU bedroht, FES Reihe Internationale Politikanalyse, Berlin: Friedrich Ebert Stiftung.

Calmfors, Lars/Driffill, *John*, 1988: Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance, in: Economic Policy 3, S. 13-61.

Clauwaert, Stefan/Schömann, *Isabelle*, 2012: Arbeitsrechtsreformen in Krisenzeiten — eine Bestandsaufnahme in Europa, ETUI Working Paper 2012/4, Brüssel: Europäisches Gewerkschaftsinstitut.

Collignon, Stefan, 2013: Macroeconomic Imbalances and Competitiveness in the Euro Area, in: Transfer 19, S. 63-87.

Deutsche Bundesbank, 2007: Leistungsbilanzsalden und preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Euro-Raum, in: Deutsche Bundesbank Monatsbericht Juni 2007, S. 35-56.

Deutsche Bundesbank, 2008: Zehn Jahre Euro – Die deutsche Wirtschaft in der Währungsunion, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Dezember 2008, S. 31-48.

Deutsche Bundesbank, 2010: Zur Problematik makroökonomischer Ungleichgewichte im Euroraum, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juli 2010, S. 17-40.

Driffill, John, 2005: The Centralization of Wage Bargaining Revisited: What Have We Learned? Unpublished Paper Prepared for a Seminar at The European Institute, LSE, November 2005. Online unter: http://www2.lse.ac.uk/europeaninstitute/events/eventsarchive/seminal%20contributions/john%20driffill%20-%20the%20centralization%20of%20wage%20bargaining%20revisited.pdf

Du Caju, Philip/Gautier, Erwan/Momferatou, Daphne/Ward-Warmedinger, *Melanie E.*, 2008: Institutional Features of Wage Bargaining in 23 European Countries, the US and Japan, ECB Working Paper Series 974, Frankfurt a.M.: European Central Bank.

Dullien, Sebastian/Fritsche, *Ulrich*, 2007: Anhaltende Divergenz bei Inflations- und Lohnentwicklung in der Eurozone: Gefahr für die Währungsunion?, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 76, S. 56-76.

Enderlein, Henrik, 2006: Adjusting to EMU. The Impact of Supranational Monetary Policy on Domestic Fiscal and Wage-Setting Institutions, in: European Union Politics 7, S. 113-140.

European Central Bank, 2005: Monetary Policy and Inflation Differentials in a Heterogeneous Currency Area, in: ECB Monthly Bulletin May 2005, S. 61-77.

European Central Bank, 2011: Prices and Costs, in: ECB Monthly Bulletin January 2011, S. 38-46.
European Central Bank, 2012: Inflation Differentials in the Euro Area During the Last Decades, in: ECB Monthly Bulletin November 2012, S. 71-85.
Flassbeck, Heiner/Lapavitsas, Costas, 2013: The Systemic Crisis of the Euro – True Causes and Effective Therapies, Reihe Studien der Rosa-Luxemburg-Stiftung, Berlin: RLS.
Fritsche, Ulrich, 2009: Divergierende Lohn- und Inflationsentwicklungen im Euroraum: Ursachen und Folgen, in: WSI-Mitteilungen 62, S. 474-480.
Hall, Peter A., 2012: The Economics and Politics of the Euro Crisis, in: German Politics 21, S. 355-371.
Hall, Peter A./Gingerich, *Daniel W.*, 2004: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy: An Empirical Analysis, MPIfG Discussion Paper 04/5, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
Hall, Peter A./Soskice, *David*, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism, in: *Hall, Peter A./Soskice*, *David* (Hrsg.), Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford: Oxford University Press, S. 1-68.
Hall, Peter A./Franzese, *Robert J.*, 1998: Mixed Signals: Central Bank Independence Coordinated Wage Bargaining, and European Monetary Union, in: International Organization 52, S. 505-535.
Hankel, Wilhelm, 2013: Die Euro Bombe wird entschärft, Tübingen: Universitas.
Hassel, Anke, 2000: Bündnisse für Arbeit: Nationale Handlungsfähigkeit im europäischen Regimewettbewerb, in: Politische Vierteljahresschrift 41, S. 498-524.
Hassel, Anke, 2006: Wage Setting, Social Pacts and the Euro. A New Role for the State, Amsterdam: Amsterdam University Press.
Höpner, Martin, 2007: Coordination and Organization: The Two Dimensions of Nonliberal Capitalism, MPIfG Discussion Paper 07/12, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
Höpner, Martin/Schäfer, Armin, 2012: Integration among Unequals. How the Heterogeneity of European Varieties of Capitalism Shapes the Social and Democratic Potential of the EU. MPIfG Discussion Paper 12/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
industriAll, 2013: Position von industriAll European Trade Union zum Diskussionspapier der EU-Kommission: Dreigliedriger Meinungsaustausch zur Lohnentwicklung, Pressemitteilung vom 31.1.2013, Brüssel: International Trade Union House (ITUH).
Kenworthy, Lane, 2001: Wage-Setting Institutions: A Survey and Assessment, in: World Politics 54, S. 57-98.
Kenworthy, Lane, 2002: Corporatism and Unemployment in the 1980s and 1990s, in: American Sociological Review 67, S. 367-388.
Landmann, Oliver, 2012: Die Krise der Europäischen Währungsunion, in: *Held, Martin/Kubon-Gilke, Gisela/Sturn, Richard* (Hrsg.), Lehren aus der Krise für die Makroökonomik, Jahrbuch Normative und Institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Band 11, Marburg: Metropolis, 237-281.
Michaelis, Jochen/Minich, Heike, 2004: Inflationsdifferenzen im Euroraum – eine Bestandsaufnahme, CEGE Discussion Paper 35, Universität Göttingen: Center for Globalization and Europeanization of the Economy.
Nielsen, Lasse Holboell W., 2012: Achieving Fiscal and External Balance (Part 1): The Price Adjustment Required for External Sustainability, in: European Economics Analyst No. 12/01, March 15, Goldman Sachs.
Nölke, Andreas, 2012: Rettet Europa! Ohne den Euro?, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 57, S. 55-64.
Pérez, Sofía A., 2002: Monetary Union and Wage Bargaining Institutions in the EU: Extrapolating from some Member State Experiences, in: Comparative Political Studies 35, S. 1198-1227.
Rehder, Britta, 2003: Betriebliche Bündnisse für Arbeit in Deutschland. Mitbestimmung und Flächentarif im Wandel, Frankfurt/New York: Campus.
Rödl, Florian, 2012: Autoritär und unsozial, in: Die Mitbestimmung 58, S. 49-51.
Schäfer, Wolf, 2012: Die Eurozone leidet unter intern verzerrten Wechselkursen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.8.2012, S. 13.
Scharpf, Fritz W., 1987: Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa, Frankfurt a.M./New York: Campus.

Scharpf, Fritz W., 2011: Monetary Union, Fiscal Crisis and the Preemption of Democracy, in: Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften 9, S. 163–198.

Scharpf, Fritz W., 2012: Legitimacy Intermediation in the Multilevel European Polity and Its Collapse in the Euro Crisis, MPIfG Discussion Paper 12/6, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.

Schmidt, Manfred G., 1983: The Welfare State and the Economy in Periods of Economic Crisis: A Comparative Study of Twenty-three OECD Nations, in: European Journal of Political Research 11, S. 1-26.

Siaroff, Alan, 1999: Corporatism in 24 Industrial Democracies: Meaning and Measurement, in: European Journal of Political Research 36, S. 175-205.

Soskice, David, 1990: Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries, in: Oxford Review of Economic Policy 6, S. 36-61.

Soskice, David/Iversen, *Torben*, 1998: Multiple Wage-bargaining Systems in the Single European Currency Area, in: Oxford Review of Economic Policy 14, S. 110-124.

Stein, Ulrike/Stephan, Sabine/Zwiener, *Rudolf*, 2012: Zu schwache deutsche Arbeitskostenentwicklung belastet Europäische Währungsunion und soziale Sicherung, IMK Report 77, Düsseldorf: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans Böckler Stiftung.

Streeck, Wolfgang, 1991: On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production, in: *Matzner, Egon/Streeck, Wolfgang* (Hrsg.), Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment, London: Edward Elgar, S. 21-61.

Streeck, Wolfgang, 2013: Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Streeck, Wolfgang/Kenworthy, *Lane*, 2005: Theories and Practices of Neocorporatism, in: *Alford, Robert/ Hicks, Alexander M./ Schwartz, Mildred A.* (Hrsg.), The Handbook of Political Sociology: States, Civil Societies, and Globalization, Cambridge: Cambridge University Press, S. 441-460.

Szenarien-Team Eurozone Zweitausendzwanzig, 2013: Zukunftsszenarien für die Eurozone. 15 Perspektiven zur Eurokrise, FES-Reihe Internationale Politikanalyse, Berlin: Friedrich Ebert Stiftung.

ten Brink, Tobias, 2013: Chinas Kapitalismus. Entstehung, Verlauf, Paradoxien, Frankfurt/New York: Campus.

Urban, Hans-Jürgen, 2011: Stabilitätsgewinn durch Demokratieverzicht? Europas Weg in den Autoritarismus, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 56, S. 77-88.

Visser, Jelle, 2011: Database on Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts (ICTWSS) in 34 countries between1960 and 2007. Version 3.0, University of Amsterdam: Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS).

Wirtschaftsrat Deutschland, 2011: Rote Karte für Schuldensünder. Erklärung von Kurt J. Lauk, Präsident des Wirtschaftsrates der CDU e.V., und Otto Wiesheu, Präsident des Wirtschaftsbeirates. http://www.wirtschaftsrat.de/wirtschaftsrat.nsf/id/2991391708C4A080C125790D00518EDE/$file/201109_appell%20rote%20karte.pdf

Anhang: Definitionen und Quellen der Variablen (in der Reihenfolge der Nennung im Text)

Steigerungsraten der nominalen Lohnstückkosten: Jährliche, nicht inflationsbereinigte prozentuale Veränderungen der Lohnstückkosten, definiert als Lohnsumme pro Wertschöpfungseinheit. Fehlende Daten für Griechenland 1999 und 2000. Datenquelle: Eurostat.

Reales Wirtschaftswachstum: Inflationsbereinigte Veränderungsraten des nationalen Bruttoinlandsprodukts. Datenquelle: Eurostat.

Gewerkschaftliche Organisationsquote: Gewerkschaftliche Nettoorganisationsquote (ohne Rentner), definiert als Prozentsatz der Gewerkschaftsmitglieder an den abhängig Beschäftigten. Fehlende Daten für Luxemburg 2008. Datenquelle: ICTWSS Database Version 3.0 (*Visser* 2011).

Organisationsgrad der Arbeitgeberverbände: Organisationsquote der Arbeitgeberverbände, definiert als Prozentsatz an abhängig Beschäftigten, deren Arbeitgeber Mitglieder eines Arbeitgeberverbands sind. Fehlende Daten für Belgien 1999-2001, Deutschland 1999-2001, Irland 1999, Griechenland 1999-2007, Spanien 1999-2001, Italien 1999, Luxemburg 1999, Niederlande 1999, Portugal 1999-2001. Datenquelle: ICTWSS Database Version 3.0 (*Visser* 2011).

Deckungsgrad von Tarifverträgen: Prozentsatz der von Tarifverträgen erfassten abhängig Beschäftigten. Datenquelle: ICTWSS Database Version 3.0 (*Visser* 2011).

Kenworthys Index der Lohnkoordination: Von *Kenworthy* (2001) konstruierter und von *Visser* (2011) aktualisierter Index des Koordinationsgrads der Arbeitsbeziehungen. 5=Lohnkoordination auf nationaler Ebene; 4=Mischtyp zwischen nationaler und sektoraler Ebene; 3=Lohnkoordination auf sektoraler Ebene; 2=Mischtyp zwischen sektoraler Ebene und Unternehmensebene; 1=Unternehmensebene als vorherrschender Ort der Lohnfindung. Datenquelle: ICTWSS Database Version 3.0 (*Visser* 2011).

Hassels Index der staatlichen Lohnintervention: Von *Hassel* (2006) konstruierter und von *Visser* (2011) aktualisierter Index des Grads an staatlicher Intervention in die Lohnfindung. 5=direkte Eingriffe; 4=Teilnahme des Staats an tripartistischer Lohnfindung; 3=indirekte Intervention z.B. durch Lohnindexierung und Mindestlöhne; 2=unverbindliche Einflussnahme durch Konsultation und Informationsaustausch; 1=keine staatliche Intervention. Datenquelle: ICTWSS Database Version 3.0 (*Visser* 2011).

Schmidts Index des Korporatismus: Von *Schmidt* (1983) konstruierter, nicht zeitvarianter Index des Korporatismus. 5=starker Korporatismus; 3=mittlerer Korporatismus; 1=schwacher Korporatismus (die Indexränge 4 und 2 sind nicht besetzt). Bezugszeitraum: späte siebziger Jahre. Datenquelle: *Siaroff* (1999, Tabelle 1, Spalte C2).

Siaroffs Index der „integrierten Ökonomie": Kombinierter, nicht zeitvarianter Index der institutionalisierten Sozialpartnerschaft aus acht Einzelindikatoren zum Streikvolumen, zur sozialpartnerschaftlichen Orientierung von Gewerkschaften, zu staatlichen Organisationshilfen für Gewerkschaften, zur Arbeitnehmermitbestimmung, sowie zu Lohnfindung und Korporatismus (drei Teilindikatoren). Fehlende Daten für Griechenland. Bezugszeitraum: neunziger Jahre. Datenquelle: *Siaroff* (1999, Tabelle 4d).

Hall und Gingerichs Index der „koordinierten Ökonomie": Kombinierter, nicht zeitvarianter Index der Koordiniertheit des Produktionsregimes, zusammengesetzt aus sechs Teilindizes zur Reichweite von Aktionärsrechten, zum Streubesitz an Großunternehmen, zur Größe der nationalen Aktienmärkte, zum Grad an Lohnkoordination (zwei Teilindizes) und zum Grad an Arbeitsmarktfluktuation. Fehlende Daten für Griechenland und Luxemburg. Bezugszeitraum: neunziger Jahre. Datenquelle: *Hall/Gingerich* (2004, S. 10-17).

Höpners Index des „organisierten Kapitalismus": Kombinierter, nicht zeitvarianter Index des organisierten Kapitalismus, zusammengesetzt aus vier Teilindikatoren zu den Eigentümerstrukturen von Großunternehmen (von öffentlichen Stellen und von anderen Unternehmen gehaltene Anteile), zur Unternehmensmitbestimmung auf Ebene der Leitungsorgane und zur Mitgliedschaft in Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden. Fehlende Daten für Griechenland und Luxemburg. Bezugszeitraum: neunziger Jahre. Datenquelle: *Höpner* (2007, S. 12-17).

Wenn nicht anders vermerkt, liegen die Daten für die zwölf Länder Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien und für alle Jahre von 1999 bis 2008 vor.

Anschrift des Autors:
apl. Prof. Dr. Martin Höpner, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Paulstr. 3, 50676 Köln
E-Mail: hoepner@mpifg.de