

Eckhard Hein, Thorsten Schulten, Achim Truger

Lohnentwicklung und Deflationsgefahren in Deutschland und Europa

1. Einleitung

Die deflationären Gefahren in Deutschland lassen sich nicht mehr leugnen: Die Preisentwicklung hat in Deutschland mit Wachstumsraten von 1% im Jahr 2003 und erwarteten 0,8% im Jahr 2004 für den Deflator des Bruttoinlandsproduktes (BIP) und mit 0,9% im Jahr 2003 und erwarteten 1,2% im Jahr 2004 für den Preisindex des privaten Konsums (Institute 2003) im Prinzip schon die Rate erreicht, die die Europäische Zentralbank (EZB) in ihrer reformulierten geldpolitischen Strategie für die gesamte Europäische Währungsunion (EWU) als Sicherheitsmarge gegen Deflation betrachtet (EZB 2003). Ein weiteres Absinken würde also die Gefahren einer sich kumulativ verstärkenden deflationären Abwärtsspirale akut erhöhen. Im April 2003 zählte der IWF (2003) in einem Task Force Bericht Deutschland neben Japan, Taiwan und Hong Kong zu den Volkswirtschaften mit dem weltweit höchsten Deflationsrisiko. Unter Deflation wird dabei ein nachhaltiger Rückgang des Konsumentenpreisindex oder des BIP-Deflators verstanden.¹

Mittlerweile herrscht in der ökonomischen Wissenschaft – nicht zuletzt aufgrund der japanischen Erfahrungen der 1990er Jahre – auch weitestgehend Einigkeit darüber, dass eine einmal eingetretene Deflationsspirale sehr schädliche Folgen für Wachstum und Beschäftigung zeitigt und nur sehr schwer wieder anzuhalten ist. Ursachen für Deflationsprozesse können dabei sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite liegen (IWF 2003). Während aber durch positive Angebotsschocks (z.B. produktivitätssteigernde Innovationen) verursachte Preissenkungen üblicherweise mit einem Anstieg der ökonomischen Aktivität verbunden sind, zeichnen sich durch negative Nachfrageschocks verursachte Deflationsprozesse durch einen allgemeinen Rückgang der ökonomischen Aktivität aus. Eine Kombination aus rückläufiger Güternachfrage und -produktion sowie fallenden Preisen, die dann weitere Preissenkungserwartungen, Aufwertung von Realschulden, Rückgang von Aktienkur-

1 Hierbei wird ein Rückgang über zwei Quartale, der üblicherweise als technisches Kriterium für Deflation herangezogen wird, als nicht hinreichend erachtet (IWF 2003: 6).

sen, gedämpfte Kreditvergabebereitschaft von Banken und Finanzintermediären sowie letztlich Zahlungsunfähigkeit und Bankrott von Schuldern nach sich zieht, stellt daher das eigentliche Deflationsproblem dar. Weitestgehende Einigkeit besteht wegen der Gefahr kumulativer Verschärfungen auch darüber, dass das Deflationsproblem von der Wirtschaftspolitik möglichst schon im Vorfeld rechtzeitig und energisch zu bekämpfen ist, auch weil insbesondere die Geldpolitik bei einem gegen Null gehenden Nominalzins zunehmend machtloser wird.²

Ein klarer Dissens innerhalb der ökonomischen Zunft zeigt sich jedoch, wenn es um die Frage geht, mit welchen Instrumenten eine (beginnende) Deflation zu bekämpfen ist. Während (post-)keynesianische Autoren immer schon die zentrale Rolle der Lohnpolitik als nominalen Anker zur Bekämpfung inflationärer wie deflationärer Entwicklungen hervorgehoben haben, taucht die Lohnpolitik als mögliches Instrument im neu-keynesianischen Mainstream gar nicht oder nur in einer sehr ambivalenten, letztlich widersprüchlichen Rolle auf. So werden in der IWF-Studie als wesentliche Indikatoren für die Existenz eines Deflationsrisikos die Entwicklungen folgender Größen herangezogen: 1. Konsumenten- und Produzentenpreise, 2. Überkapazitäten und Outputgaps³, 3. Aktienkurse und Immobilienpreise sowie 4. Kredit- und Geldmengen (IWF 2003: 19ff). Die Lohn- oder Lohnstückkostenentwicklung findet keine explizite Berücksichtigung. Dies ist auch nicht verwunderlich, weil rigide Nominallöhne einerseits bei dauerhafter nachfragebedingter Deflation als zusätzlich destabilisierende Faktoren betrachtet werden, die zu einem Anstieg der Reallöhne und einem Rückgang der Beschäftigung führten und daher zu vermeiden seien. Andererseits seien rigide Nominallöhne aber durchaus ein probates Mittel, um bei temporären Nachfrageschocks Preissenkungserwartungen mit den deflationären Folgen erst gar nicht aufkommen zu lassen. Es bleibt dabei allerdings völlig unklar, an welcher Stelle denn ein temporärer Schock zu einem dauerhaften wird, der dann ein Nachgeben der Nominallöhne erforderlich macht, und wie denn eine Senkung der Nominallöhne einen bereits in Gang gesetzten deflationären Prozess mit den o.g. Eigenschaften aufhalten und umkehren kann.

Ähnliche Ungereimtheiten bezüglich des Zusammenhangs von Nominallohnrigiditäten, geringer Inflation bzw. Deflation und Beschäftigung finden sich in einer Reihe grundlegender Arbeiten zu den Problemen niedriger Inflation und von Deflation. Akerlof/Dickens/Perry (1996) weisen z.B. nach, dass Nominallohnrigiditäten aus Gründen von Fairness- und Moralvorstellungen der abhängigen Beschäftigten auch unabhängig von den vorherrschenden Arbeitsmarktin-

2 Vgl. zu einer gegenteiligen Position im Hinblick auf die Machtlosigkeit der Geldpolitik bei Deflation z.B. Buiter (2003).

3 Das Output-gap beschreibt die Differenz zwischen Produktionskapazität und tatsächlichem Output.

stitutionen unvermeidlich sind und bei geringer Inflation und rückläufiger Nachfrage die ihres Erachtens erforderlichen Reallohnanpassungen nach unten behindern und so die Gesamtwirtschaft destabilisieren.⁴ Andererseits betrachten aber auch sie Nominallohnrigiditäten nach unten als Bremse für kumulative Deflationsprozesse und daher als gesamtwirtschaftlich stabilisierend! Bernanke (1995) macht neben der Schuldendeflation die zu geringe Nominallohnflexibilität nach unten für die Tiefe der durch einen negativen monetären Schock verursachten und durch massive Deflationsprozesse gekennzeichneten Großen Depression in den Jahren 1929ff. verantwortlich. In einer ansonsten sehr informativen Studie für das Board of Governors des US-amerikanischen Federal Reserve System über die zur Verhinderung von Deflation letztlich unzureichenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen in Japan in den 1990er Jahren wird von Ahearne et al. (2002) die Lohnentwicklung oder die Lohnpolitik erst gar nicht erwähnt.

Im Gegensatz zu diesen wesentlich auf neu-keynesianischen Überlegungen beruhenden Ansätzen ist in jüngeren Arbeiten zu Deflationsgefahren in Deutschland auf die destabilisierende Rolle der hiesigen Lohnpolitik hingewiesen worden (z.B. Flassbeck/Maier-Rigaud 2003, Kromphardt 2003).⁵ Eine übermäßig zurückhaltende Lohnpolitik hat demnach zu geringem Lohnstückkostenwachstum und damit zu einer geringen Inflationsrate geführt. Rückt man die Lohnentwicklung in das Zentrum der Untersuchung von Deflationsgefahren, so folgt man damit der von Keynes (1936: 257ff) in der *General Theory* skizzierten Forschungsrichtung, die sich in ihrer letzten Konsequenz heute eigentlich nur noch bei post-keynesianischen AutorInnen findet. Im Unterschied zu den oben skizzierten, wesentlich auf neu-keynesianischen Überlegungen basierenden Arbeiten, werden bei Keynes und in der nachfolgenden post-keynesianischen Theorie rigide Nominallohnsätze und stabile Lohnstückkosten als unverzichtbare Stabilitätsanker für das Preisniveau in einer Geldwirtschaft betrachtet. Rigide Nominallöhne - hergestellt durch gewerkschaftliche Lohnpolitik oder staatliche Mindestlöhne - sind daher keine Störfaktoren im Marktsystem, die dessen optimales Funktionieren in Frage stellen, sondern sind vielmehr Funktionsbedingung für kapitalistische Geldwirtschaften. Denn ein Reißen des Lohnankers beseitigt die letzte Barriere gegen kumulative und zerstörerische Deflationsprozesse.

Wir folgen in unserem Beitrag dieser Keynesischen bzw. post-keynesianischen Forschungsrichtung und zeigen, dass die Lohnpolitik insbesondere in Deutschland, aber auch in der EWU, ihrer stabilisierenden Rolle nicht gerecht wird und dass von der Lohnentwicklung Deflationsgefahren ausgehen. Im

4 Aus diesem Grund sollte die Geldpolitik eine zwar geringe aber deutlich positive Inflationsrate, jedoch keine absolute Preisniveaustabilität anstreben.

5 Die Deutsche Bundesbank (2003) sieht in Deutschland zwar keine Deflationsgefahren, bezieht in ihre Überlegungen aber immerhin die Lohnstückkostenentwicklung mit ein.

zweiten Abschnitt rekapitulieren wir die wesentlichen theoretischen Zusammenhänge zwischen Löhnen, Preisen und Beschäftigung aus Keynesischer bzw. post-keynesianischer Perspektive. Im dritten Abschnitt erfolgt eine empirische Untersuchung des Zusammenhangs von Lohnstückkostenentwicklung und Inflationsrate für Deutschland und die EWU. Dieser schließt sich im vierten Abschnitt eine Analyse der Ursachen für die beobachtete Lohnstückkostenentwicklung an. Im fünften Abschnitt diskutieren wir die von der Lohnpolitik ausgehenden makroökonomischen Gefahren vor dem Hintergrund der in der EWU verfolgten Geld- und Fiskalpolitiken.

2. Löhne, Preise und Beschäftigung

Der in diesem Beitrag zugrunde gelegte post-keynesianische Ansatz zur Erklärung von Preisniveau und Beschäftigung unterscheidet sich grundlegend von den Vorstellungen der Orthodoxie. In den Modellen der Neoklassik, der neoklassischen Synthese, des Monetarismus und der Neu-Klassik gelten in der langen Frist - in den neu-klassischen Modellen auch in der kurzen Frist - das Saysche Gesetz, nach dem jedes unter kostenminimalen Bedingungen produzierte Angebot über die damit verbundenen Einkommen eine gleich große Nachfrage schafft, und die klassische Dichotomie zwischen realer und monetärer Sphäre (z.B. Snowdon/Vane/Wynarczyk 1994: 137ff): Die Reallohnfindung am Arbeitsmarkt entscheidet über die Höhe von Beschäftigung und Produktion. Die von der Zentralbank gesteuerte Geldmenge bestimmt das Preisniveau. Inflation und Deflation sind ausschließlich monetäre Phänomene, die auf die Geldpolitik der Zentralbank zurückgeführt werden können.

In den neu-keynesianischen Modellen (Snowdon/Vane/Wynarczyk 1994: 286ff) sowie insbesondere in den neu-keynesianisch inspirierten „neuen Konsensmodellen“ (Arestis/Sawyer 2003, Clarida/Gali/Gertler 1999, Meyer 2001) wird zwar die Annahme aufgegeben, die Zentralbank könne die Geldmenge steuern, und es wird für eine Kreditgeldökonomie realistischerweise unterstellt, der Aktionsparameter der Geldpolitik sei der Geldzinssatz.⁶ Aufgrund der nun, im Gegensatz zur Neoklassischen Synthese, „mikrofundierten“ nominalen Rigiditäten wird die Gültigkeit der Phillips-Kurve und damit des Trade-off von Inflation und Arbeitslosigkeit für die kurze Frist akzeptiert (Heine/Herr 2003). Von der Geldpolitik beeinflusste nominale Variablen haben daher in den neu-

6 Die „neuen Konsensmodelle“ bestehen in ihrer einfachsten Form aus drei Gleichungen: einer aggregierten Nachfragefunktion, die aus den Optimierungskalkülen von Haushalten und Unternehmen abgeleitet wird und die das Output-gap - die Differenz zwischen Produktionskapazität und tatsächlichem Output - als inverse Funktion des Realzins darstellt, einer Phillips-Kurve, in der die Inflationsrate positiv vom Output-gap abhängt, und einer Reaktionsfunktion der Zentralbank, die den von ihr gesetzten Nominalzinssatz vom gleichgewichtigen Realzinssatz, vom Output-gap und von der Abweichung der Inflationsrate vom Inflationsziel abhängig macht (Taylor-Regel).

keynesianischen Modellen kurzfristig auch reale Wirkungen auf Produktion und Beschäftigung, weil Preise und Nominallöhne nicht unmittelbar auf exogene Schocks reagieren. In der langen Frist wird die Arbeitslosenquote jedoch durch die NAIRU (Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment) bestimmt, die selbst wiederum von Strukturfaktoren des Arbeitsmarktes, der Lohnverhandlungen und der sozialen Sicherungssysteme abhängt. Die NAIRU beschreibt dabei die Arbeitslosenquote, bei der die Verteilungsansprüche von ArbeiterInnen und Unternehmen auf imperfekten Arbeits- und Gütermärkten keine Veränderung der Inflationsrate nach oben oder nach unten auslösen. Zu akzelerierender Inflation kommt es immer dann, wenn die Arbeitslosenquote unter die NAIRU fällt, zu Disinflation und Deflation, wenn sie über die NAIRU ansteigt. Damit sich die durch die effektive Güternachfrage bestimmte und geldpolitisch beeinflussbare Arbeitslosenquote der kurzen Frist an die durch die Angebotsbedingungen gegebene NAIRU der langen Frist anpasst, muss von symmetrischen Eingriffen der Zentralbank und von symmetrischen Wirkungen der Geldpolitik auf die Güternachfrage ausgegangen werden. Die Geldpolitik ist durch Einsatz des Zinsinstrumentes demnach jederzeit in der Lage, sowohl einen kumulativen Inflationsprozess als auch einen Deflationsprozess zu stoppen und eine konstante Inflationsrate herzustellen. Sie hat aber in der langen Frist keinen Einfluss auf die dazugehörige Höhe der Beschäftigung - hier gilt also wieder die klassische Dichotomie und die Neutralität des Geldes.⁷

Der von uns hier herangezogene post-keynesianische Ansatz hat die von den neu-keynesianischen Konsensmodellen jüngst „entdeckte“ Endogenität des Geldes in einer modernen Kreditgeldökonomie schon seit Jahrzehnten vertreten (Kaldor 1970, 1982, 1985, Lavoie 1984, Moore 1989).⁸ Steuerungsinstrument der Zentralbank in einer Kreditgeldökonomie ist demnach der Leitzinssatz und nicht die Geldmenge. Die Geldmenge ergibt sich endogen, indem die Geschäftsbanken die Kreditnachfrage der kreditwürdigen Konsumenten und Investoren zu einem gegebenen Zinssatz bedienen, der sich durch einen Aufschlag auf den Leitzinssatz der Zentralbank ergibt, und die erforderliche Zentralbankgeldmenge durch die Zentralbank gegen Hinterlegung von Sicherheiten akkommodiert wird.

Das Preisniveau kann in einer solchen Ökonomie nicht quantitätstheoretisch durch die geldpolitische Steuerung der Geldmenge bestimmt werden. Es wird bei der Dominanz imperfekter Gütermärkte vielmehr durch Mark-up Preissetzung auf die Stückkosten determiniert. Hier sind im Rahmen des post-keynesianischen Forschungsprogramms verschiedene Theorien über die

7 Eine Ausnahme stellen neu-keynesianische Modelle dar, in denen Hysterese-Effekte der durch kurzfristige Gütermarktgleichgewichte bestimmten Arbeitslosenquote auf die langfristig gültige NAIRU zugelassen werden (Blanchard/Katz 1997, Mankiw 2001).

8 Zu den Unterschieden zwischen Post- und Neu-Keynesianismus vgl. ausführlicher Hein (2003; 2004).

zugrunde zu legenden Stückkosten (Vollkosten oder variable Kosten) sowie über die Determinanten des Mark-up (Konkurrenzintensität, Finanzierungserfordernisse, Zinssatz) vorgelegt worden (Lavoie 1992: 129ff, 2001, Lee 2003). In einer einfachen, auf Kalecki (1954: 11ff) zurückgehenden Variante wird davon ausgegangen, dass die Unternehmen des industriellen Sektors in einer geschlossenen Ökonomie ihre Preise setzen, indem sie einen Mark-up auf die bis zur Kapazitätsgrenze als konstant geltenden Lohnstückkosten schlagen. Die Höhe des Mark-up wird dabei einerseits durch die Intensität der Preiskonkurrenz auf Gütermärkten sowie andererseits durch die Stärke der Gewerkschaften bestimmt, angesichts hoher Profite deutliche Nominallohnsteigerungen durchsetzen zu können. Ist die Höhe des Mark-up gegeben, so werden die Lohnstückkosten zur Determinante des Preisniveaus:

„One of the most important insights of the Keynesian revolution was a proposition that now seems obvious, that the general level of prices in an industrial economy is determined by the general level of costs, and that the main influence upon costs is to be found in the relation between money-wage rates and output per unit of employment.” (Robinson 1978: xix)

Zu kumulativen Inflationsprozessen kommt es, wenn abhängig Beschäftigte und Gewerkschaften versuchen, ihren Anteil am Sozialprodukt zu erhöhen, indem sie eine Wachstumsrate der Nominallohnsätze durchsetzen, die den neutralen Verteilungsspielraum aus der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität plus der Inflationsrate übersteigt, und die Unternehmen in der Lage sind, diese Kostensteigerungen an die Preise weiterzugeben. Druck auf die Inflationsrate wird aber auch ausgeübt, wenn die Unternehmen versuchen, einen höheren Mark-up durchzusetzen,⁹ oder wenn ein Rückgang des Produktivitätswachstums von den Akteuren der Lohnpolitik nicht antizipiert wird.

Disinflation und Deflation entstehen, wenn die Lohnpolitik nicht willens oder in der Lage ist, den Verteilungsspielraum aus Produktivitätswachstum und Inflationsrate auszuschöpfen. Die Fähigkeit zur Durchsetzung einer das Preisniveau nach unten stabilisierenden Lohnpolitik wird dabei insbesondere von der Höhe der Beschäftigung bzw. der Arbeitslosigkeit abhängen.

Die Höhe der Beschäftigung wird in den post-keynesianischen Ansätzen sowohl kurzfristig als auch langfristig durch die effektive Nachfrage auf Gütermärkten bestimmt. Letztere wird insbesondere durch die privaten Investitionen dominiert, die von der erwarteten Profitrate in Relation zum monetären Zinssatz bestimmt werden. Im Unterschied zu den neu-keynesianischen „neuen Konsensmodellen“ gibt es in einem post-keynesianischen Ansatz keine Veranlassung, von einer Anpassung der gütermarktbestimmten Arbeitslosenquote an eine durch Struktur- bzw. Angebotsfaktoren determinierte NAIRU auszugehen. Im Rahmen eines post-keynesianischen Modells lässt sich vielmehr zei-

9 Ursache hierfür kann eine Erhöhung der Zinssätze durch die Geldpolitik sein, wodurch die Unternehmen sich mit höheren Zinskosten konfrontiert sehen, die sie durch Erhöhung des Mark-up an die Preise weiterzugeben versuchen (Hein 2004).

gen, dass die NAIRU bestenfalls eine kurzfristige, geldpolitisch erzwungene Beschäftigungsgrenze darstellt und sich langfristig über verschiedene Kanäle endogen an die Entwicklung der tatsächlichen Arbeitslosenquote anpasst (Hein 2004).

Folgt man dem post-keynesianischen Ansatz, so hat die Geldpolitik sowohl in der kurzen als auch in der langen Frist reale Wirkungen. Kurzfristig beeinflusst sie durch Einsatz ihres Zinsinstrumentes die effektive Nachfrage und damit die Beschäftigung. Allerdings sind die Wirkungen der Zinspolitik asymmetrisch: Durch Erhöhung des Zinssatz ist die Zentralbank zwar in der Lage, jeden inflationstreibenden Boom abzuwürgen, indem sie die Übernachfrage auf Gütermärkten reduziert und die Arbeitslosenquote erhöht. Eine noch so deutliche Zinssatzsenkung kann für sich genommen jedoch keineswegs hinreichend sein, um eine höhere Investitionstätigkeit auszulösen und die Beschäftigung zu erhöhen, wenn sie in Phasen geringer oder sinkender Absatzerwartungen erfolgt und die Unternehmen nicht davon ausgehen, eine über dem Zinssatz liegende Profitrate realisieren zu können. Langfristig beeinflusst die Zinspolitik der Zentralbank zudem die funktionale Einkommensverteilung zwischen Unternehmen, Rentiers und abhängig Beschäftigten und damit Investitionen, Wachstum und Beschäftigung (Hein/Ochsen 2003).¹⁰

Kommt es bei dauerhaft hoher Arbeitslosigkeit zu sinkenden Nominallöhnen oder zu sinkenden Lohnstückkosten, so ist hierdurch also ebenfalls ein Rückgang des Preisniveaus impliziert - wenn auch wegen bestimmter Preisrigiditäten auf dem Gütermarkt möglicherweise nicht im selben Ausmaß.¹¹ Werden sinkende Lohnstückkosten nicht komplett an die Preise weitergegeben, so bedeutet dies eine Umverteilung zulasten der Arbeitseinkommensbezieher und eine Schwächung ihrer Konsumnachfrage. In einer offenen Volkswirtschaft verbessert sich allerdings der Handelsbilanzsaldo bei einer Preissenkung im Inland,¹² solange es nicht zu Gegenreaktionen beim Wechselkurs oder durch die Lohnstückkostenentwicklung im Ausland kommt, die jedoch bei dauerhaften Handelsbilanzungleichgewichten zu erwarten sind. Gehen Unternehmen davon aus, dass die Nominallöhne zukünftig wieder steigen, so werden die Investitionen in der Gegenwart stimuliert. Wird jedoch erwartet, dass die Löhne weiter fallen, so werden Investitionen in Erwartung zukünftig höherer Stückprofite

10 Die Verteilungs- und Wachstumswirkungen der Geldpolitik hängen dabei einerseits davon ab, inwieweit Zinssatzveränderungen an die Preise weitergegeben werden, so die Verteilung zwischen Zinseinkommen, Unternehmensprofiten und Arbeitseinkommen und damit die Konsumnachfrage beeinflussen. Zum anderen werden die Wirkungen davon bestimmt, welches Gewicht Auslastungsgrad, Lohnstückkosten und Zinssätze für die Investitionsentscheidungen haben.

11 Die folgenden Überlegungen wurden im Wesentlichen bereits von Keynes (1936: 262ff) angestellt und werden hier etwas modifiziert und ergänzt dargestellt.

12 Gleichzeitig verschlechtern sich durch eine Lohn- und Preissenkung jedoch die Terms of Trade, so dass das Realleinkommen zurückgeht.

verschoben und die gegenwärtige effektive Nachfrage geht zurück. Ein von Keynes (1936: 263) erwarteter Effekt sinkender Löhne und Preise auf den Zinssatz¹³ - durch eine sinkende Nachfrage nach Transaktionskasse - kann nur dann eintreten, wenn das Geldangebot wesentlich exogen gegeben ist und sich nicht über Kreditschöpfung und -vernichtung endogen an die Geldnachfrage anpasst. Gleiches gilt für den in der neoklassischen Theorie bemühten positiven Effekt sinkender Preise auf das Realvermögen und damit auf die Konsumnachfrage: Auch für die Wirksamkeit dieses Pigou-Effekts muss unterstellt werden, dass das Geldvermögen für die Ökonomie als Ganzes ein exogen gegebenes Nettovermögen ist. Dieses ist in modernen Kreditgeldökonomien jedoch nicht der Fall, in denen Geld wesentlich über Gläubiger-Schuldner-Verhältnisse entsteht und jeder Forderung damit eine Verbindlichkeit gegenüber steht. Sinkende Löhne und Preise können hier nur dann einen Effekt auf die Zinssätze haben, wenn die Zentralbank diskretionär den Leitzinssatz senkt. Allerdings stehen selbst dann einem expansiven Effekt auf Investitionen und Konsum die mit sinkenden Preisen in einer Kreditgeldökonomie verbundene Umverteilung von Schuldnern zu Gläubigern mit den damit verbundenen Überschuldungsgefahren gegenüber. Dieser bereits von Fisher (1933) thematisierte und auch von Keynes (1936: 264) erwähnte Debt-Deflation-Effekt wirkt dämpfend auf Investitionen und Konsum, wenn man realistischerweise davon ausgeht, dass die Ausgabenneigung der Gläubiger geringer ist als die der Schuldner. Verschärfend kommt hinzu, dass die Finanzierung von Ausgaben durch Kredite in Folge von Debt Deflation erschwert wird, da die Kreditvergabebereitschaft der Banken und Finanzintermediäre von der Kreditwürdigkeit der Kreditnachfrager abhängt, für die wiederum der Verschuldungsgrad ein wesentlicher Indikator ist.

Geht man also realistischerweise von den im post-keynesianischen Ansatz unterstellten Eigenschaften einer modernen Kreditgeld-Ökonomie aus, so wird selbst bei einer wachstums- und beschäftigungsfreundlichen Reaktion der Geldpolitik in der Rezession die Lohnentwicklung zum entscheidenden Anker, um kumulative Deflationsprozesse zu verhindern. Es ist bei der Untersuchung von Deflationstendenzen also insbesondere ein Augenmerk auf die Entwicklung der Lohnpolitik und der Lohnstückkosten zu richten. Dies heißt jedoch nicht, dass damit Geld- und Fiskalpolitik aus der Verantwortung entlassen sind. Diese haben durch eine präventive Politik einerseits dazu beizutragen, dass es erst gar nicht zu kumulativen Abschwüngen mit den Gefahren für das Reißen des Lohnankers kommt und andererseits bei bereits einsetzenden Abschwüngen energisch gegenzusteuern, um die Lohnpolitik bei der Erfüllung ihrer nominal stabilisierenden Rolle zu entlasten.

13 Fallende Preise erhöhen demnach das „reale Geldangebot“ und außerhalb der Liquiditätsfalle damit die Nachfrage nach Wertpapieren, wodurch deren Kurs steigt und der Zinssatz sinkt.

3. Inflationsrate und Lohnstückkostenwachstum

Wie im vorhergehenden Abschnitt erläutert, gehen post-keynesianische Ansätze davon aus, dass die Preise einer Volkswirtschaft sich auf unvollkommenen Gütermärkten im wesentlichen per Aufschlagskalkulation auf die Lohnstückkosten herausbilden. Wenn dies richtig ist, dann müsste die Inflationsrate im wesentlichen durch die Wachstumsrate der Lohnstückkosten bestimmt werden. Im folgenden wird für den Zeitraum von 1991 bis 2003 kurz illustriert, dass diese Behauptung mit den empirischen Daten für Deutschland und die EWU in Einklang steht. Ferner werden die Auswirkungen dieser Tatsache für die funktionale Einkommensverteilung beleuchtet.

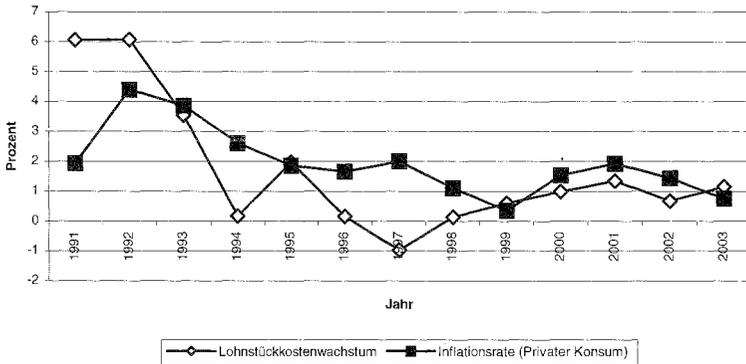
Die Abbildungen 1 und 2 zeigen für Deutschland und die EWU jeweils das prozentuale Wachstum der Lohnstückkosten und die Inflationsrate von 1991 bis 2003. Offensichtlich besteht ein relativ enger Zusammenhang zwischen beiden Größen: Die Kurve des Lohnstückkostenwachstums schwankt zwar etwas stärker als die ziemlich gleichmäßig verlaufende Kurve der Inflationsraten; beide Kurven weisen jedoch einen fallenden Trend auf. Die Kurve des volatileren Lohnstückkostenwachstums schwankt dabei um die Kurve der trägeren Inflationsrate, bei aber deutlich ausgeprägteren Abweichungen nach unten als nach oben.

Die allein aufgrund der grafischen Analyse naheliegende enge Beziehung zwischen Lohnstückkostenwachstum und Inflationsrate lässt sich auch statistisch mit Hilfe von Regressionsanalysen bestätigen. Regressiert man die Inflationsrate auf die Wachstumsrate der Lohnstückkosten, erhält man sowohl für Deutschland als auch für die EWU einen statistisch signifikanten Einfluss des Lohnstückkostenwachstums auf die Inflationsrate, der für die EWU etwas ausgeprägter ist als für Deutschland. In Deutschland führt ein Anstieg der Lohnstückkosten um 1% zu einem Anstieg der Inflationsrate um 0,33%, in der EWU sind es 0,64%. Zudem liegt für Deutschland der Determinationskoeffizient (r^2) bei immerhin 38%, für die EWU sogar bei 54%.¹⁴ Nimmt man die Wachstumsrate der Lohnstückkosten des Vorjahres als unabhängige Variable – was aufgrund von zeitlichen Verzögerungen bei der kostenbedingten Preisanpassung durch die Unternehmen auch theoretisch plausibel ist – so zeigt sich ein noch stärkerer und gleichfalls signifikanter Zusammenhang. In Deutschland führt dann ein Anstieg der Lohnstückkosten um 1% im darauf folgenden Jahr zu einem Anstieg der Inflationsrate um durchschnittlich 0,45%, in der EWU sind es 0,55%. Der Erklärungsbeitrag des Lohnstückkostenwachstums zur Entwicklung der Inflationsrate steigt bei Betrachtung des Vorjahres stark an; für die EWU beträgt der Determinationskoeffizient r^2 67% und für Deutschland sogar 80%.

14 Der Determinationskoeffizient ist ein Maß für die Güte der Regression. Er gibt den Anteil der durch die Regressionsgrade erklärten Streuung der abhängigen Variablen an der tatsächlich beobachteten Streuung an.

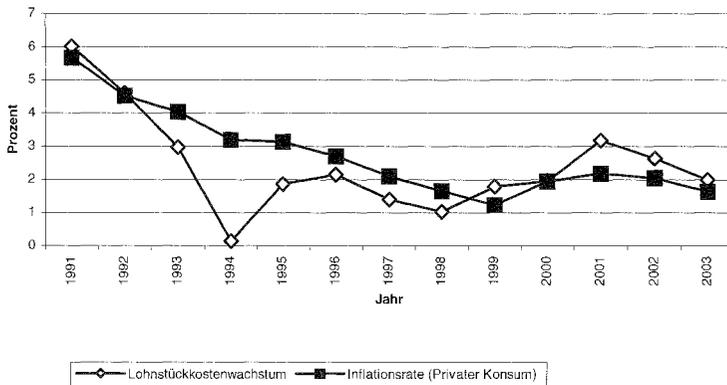
**Abb. 1: Lohnstückkostenwachstum und Inflationsrate
(Privater Konsum) in Deutschland (1991-2003)**

Quelle: OECD 2003



**Abb. 2: Lohnstückkostenwachstum und Inflationsrate
(Privater Konsum) in der EWU (1991-2003)**

Quelle: OECD 2003



Der beschriebene statistisch enge Zusammenhang zwischen Lohnstückkostenwachstum und Inflationsrate sagt natürlich noch nicht, dass das Lohnstückkostenwachstum wirklich kausal für die Inflationsrate ist. Prinzipiell wäre auch der umgekehrte Zusammenhang denkbar, wonach das Lohnstückkostenwachstum von der Inflationsrate abhinge. Tatsächlich ergibt sich in der Regressionsanalyse für Deutschland und die EWU auch ein signifikanter umgekehrter Zusammenhang, wenn auch bei deutlich geringerem r^2 . Einen solchen umgekehr-

ten Zusammenhang schließen wir im vorliegenden Beitrag jedoch aus zwei Gründen aus. Erstens wäre er theoretisch im Rahmen unseres post-keynesianischen Ansatzes problematisch, da es innerhalb dieses Rahmens bei endogenem Geld dann keine Erklärung für das Preisniveau mehr gäbe. Zweitens ergibt ein Granger-Kausalitätstest¹⁵ – bei allen Grenzen der Aussagefähigkeit solcher Tests – deutlich stärkere Anhaltspunkte dafür, dass das Lohnstückkostenwachstum tatsächlich die Inflationsrate beeinflusst und nicht umgekehrt.¹⁶

Daher kann man sowohl theoretisch als auch aufgrund der Datenlage empirisch fundiert behaupten, dass ein generell fallender Trend beim Lohnstückkostenwachstum seit Anfang der 1990er Jahre in Deutschland wie Europa zu einem ebenfalls fallenden Trend bei den Inflationsraten geführt hat. Dabei haben sich die Lohnstückkosten in Deutschland nach einer kurzen Phase stärkeren Wachstums zu Beginn der 1990er Jahre seit 1995 systematisch moderater entwickelt als in der EWU; ihre Wachstumsrate blieb um durchschnittlich 1,5 Prozentpunkte pro Jahr hinter dem EWU-Durchschnitt zurück (siehe Abbildung 3). Dies spiegelt sich dann auch entsprechend deutlich in einem systematischen Zurückbleiben der deutschen Inflationsraten hinter denen der EWU wider, im Durchschnitt pro Jahr um etwa 0,6 Prozentpunkte (siehe Abbildung 4). In absoluter Betrachtung lagen die deutschen Inflationsraten über den gesamten Beobachtungszeitraum durchschnittlich bei etwa 2%, worin aber die ungewöhnlich hohen Raten von etwa 4% im Gefolge des Einigungsbooms enthalten sind. Seit 1995 liegen sie im Schnitt nur noch bei 1,4%. Demgegenüber betrug die EWU-Inflationsrate im Schnitt des gesamten Beobachtungszeitraums immerhin 2,8%. Nach Höchstwerten von annähernd 6% zu Beginn der 1990er Jahre beträgt sie seit 1995 im Schnitt nur noch etwa 2,1%.

Die tendenziell abnehmende Wachstumsrate der Lohnstückkosten hatte aber nicht nur die aufgezeigten disinflationären Tendenzen in Deutschland und Europa zur Folge, sondern wirkte sich auch auf die funktionale Einkommensverteilung aus. Wie aus den Abbildungen 1 und 2 ersichtlich ist, lag die Wachstumsrate der Lohnstückkosten häufiger und deutlicher unter als über der Inflationsrate. Abgesehen von statistischen Differenzen¹⁷ müsste sich dies

15 Siehe dazu etwa Gujarati (1995: 620ff).

16 Bei dem durchgeführten Granger-Test mit einem lag von 1 war die Wachstumsrate der Lohnstückkosten für Deutschland auf dem 5%-Signifikanzniveau und für die EWU immerhin noch auf dem 25%-Signifikanzniveau Granger-kausal für die Inflationsrate. Dagegen war weder für Deutschland noch für die EWU die Inflationsrate Granger-kausal für die Wachstumsrate der Lohnstückkosten.

17 Eigentlich müsste sich die Änderung der Arbeitseinkommensquote bei kleinen Wachstumsraten aus der Differenz der Wachstumsrate der Lohnstückkosten und der Inflationsrate ergeben. Bei den verwendeten Kenngrößen Arbeitseinkommensquote und Lohnstückkosten bestehen jedoch Unterschiede in den zugrundegelegten Sozialproduktgrößen. So geht in die hier verwendete Arbeitseinkommensquote letztlich das Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten je Erwerbstätigen ein, während in die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten das Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen von 1995 je abhängig Beschäftigten eingeht. Unterschiede

Abbildung 3: Lohnstückkostenwachstum in Deutschland und der EWU, 1991-2003 (in Prozent)

Quelle: OECD 2003

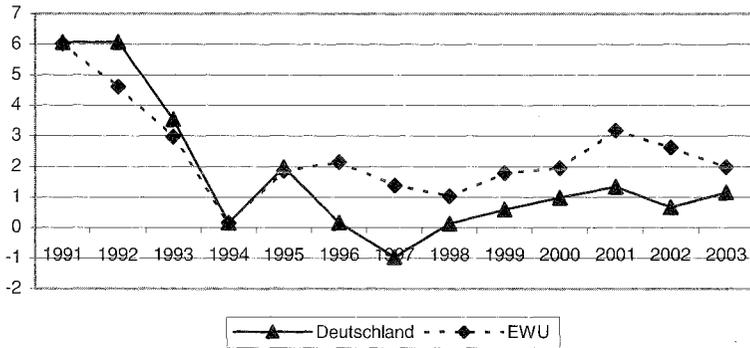
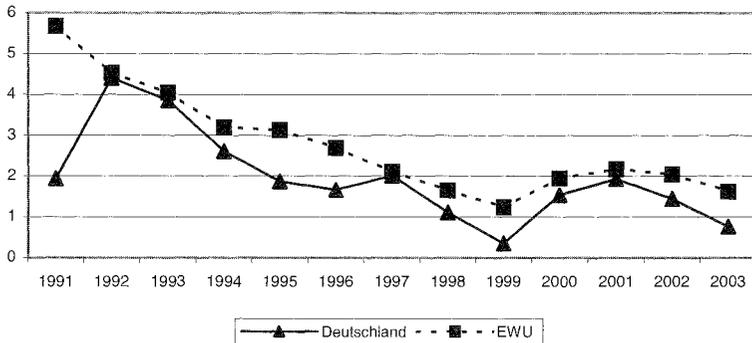


Abbildung 4: Inflationsrate (privater Konsum) in Deutschland und der EWU, 1991-2003 (in Prozent)

Quelle: OECD 2003



in einer Verschiebung der funktionalen Einkommensverteilung zu Lasten der Arbeitseinkommen auswirken; die bereinigte Arbeitseinkommensquote sollte zurückgehen. Dieser Effekt sollte für Deutschland seit Mitte der 1990er Jahre etwas ausgeprägter als für die EWU sein, da das deutsche Lohnstückkostenwachstum die Inflationsrate seitdem deutlicher unterschritt. Eine Betrachtung der Arbeitseinkommensquoten bestätigt diese Vermutung tendenziell (siehe Abbildung 5):¹⁸ Sowohl die deutsche als auch die EWU-Arbeitseinkommens-

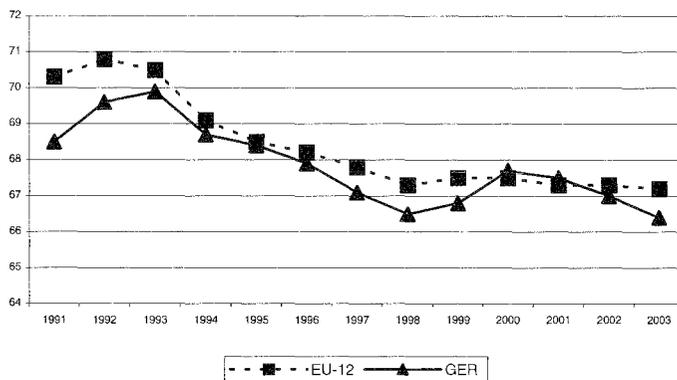
können sich also immer dann ergeben, wenn sich die Produktivität je Erwerbstätigen und je Beschäftigten oder das Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten und zu Marktpreisen unterschiedlich entwickeln.

18 Die Arbeitseinkommensquote stellt dabei den Anteil des Arbeitnehmerentgelts pro abhängig

quote gehen trendmäßig zurück; bis auf die jüngste Phase von 2000 bis 2002, für die sich klare Abweichungen ergeben,¹⁹ steht die Entwicklung gut im Einklang mit der relativen Entwicklung der Wachstumsraten der Lohnstückkosten und der Inflationsrate.

Abb. 5: Arbeitseinkommensquoten für Deutschland und die EWU in Prozent (1991-2003)

Quelle: Europäische Kommission 2003



4. Lohnentwicklung und Tarifpolitik

Der in den 1990er Jahren in der EWU zu beobachtende trendmäßige Rückgang bei den jährlichen Wachstumsraten der Lohnstückkosten kann theoretisch sowohl durch eine besonders zurückhaltende Lohnpolitik als auch durch ein hohes Produktivitätswachstum bedingt sein. Da die Entwicklung der Produktivität sich innerhalb der EWU mit einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von 1,5% in den 1990er Jahren gegenüber 1,7% in den 1980er Jahren jedoch kaum verändert hat (Europäische Kommission 2003: 52), muss die entscheidende Ursache bei der Lohnpolitik gesucht werden.

Die Entwicklung der Lohnkosten zeigt in der Tat einen deutlich rückläufigen Trend. Während innerhalb der EWU die nominalen Arbeitnehmerentgelte pro Arbeitnehmer²⁰ in den 1980er Jahren noch um durchschnittlich 6,9% pro Jahr

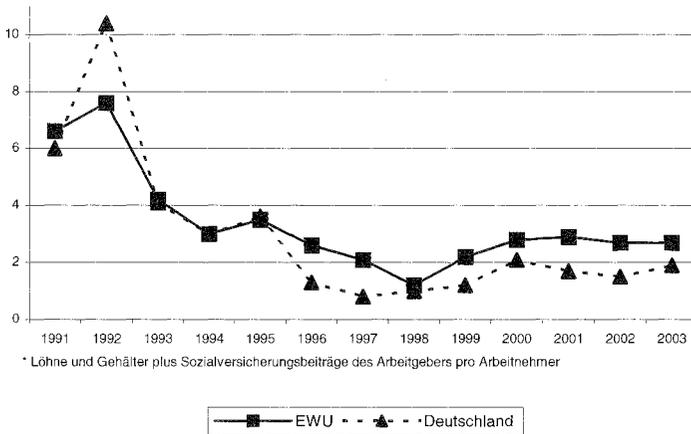
Beschäftigten am Bruttoinlandsprodukt pro Erwerbstätigen dar.

- 19 Wir sehen zunächst noch keinen Anlass, der Ursache dieser Abweichungen vertieft nachzugehen: Wesentliche Abweichungen von der theoretisch zu erwartenden Entwicklung ergeben sich ausschließlich am aktuellen Rand, und die EU-Kommission hat gerade dort die Zahlen der Arbeitseinkommensquote in der Vergangenheit häufig und gravierend revidiert. Erst wenn die Abweichungen nach den zu erwartenden zukünftigen Revisionen nicht verschwinden sollten, ergäbe sich u.E. tatsächlich ein Klärungsbedarf.
- 20 Die Arbeitnehmerentgelte umfassen sowohl die Bruttolöhne und -gehälter als auch die sogenannten „Lohnnebenkosten“, d.h. die Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitgebers.

angestiegen sind, waren es in den 1990er Jahren gerade noch 3,6% (ebd.: 88). Innerhalb der 1990er Jahre sind die Zuwachsraten der Arbeitnehmerentgelte nahezu kontinuierlich zurückgegangen und weisen erst am Ende des Jahrzehnts wieder einen leicht ansteigenden Trend auf (Abbildung 6).

Abbildung 6: Arbeitnehmerentgelte* in Deutschland und der EWU 1993-2003, jährliche Veränderungen in Prozent

Quelle: Europäische Kommission (2003)



Der trendmäßige Rückgang beim Zuwachs der Arbeitnehmerentgelte deutet darauf hin, dass vor dem Hintergrund anhaltender Massenarbeitslosigkeit die tarifpolitische Verhandlungsposition und Durchsetzungsmacht der Gewerkschaften in vielen europäischen Ländern deutlich geschwächt wurde. Die sichtbarsten Indikatoren hierfür bilden rückläufige gewerkschaftliche Mitgliederzahlen und eine stark abnehmende Anzahl von Streiks und Arbeitskämpfen (Boeri u.a. 2001; Schulten 2004). Hinzu kommt, dass sich in den 1990er Jahren in zahlreichen europäischen Ländern neue wettbewerbskorporatistische Strukturen herausgebildet haben, die im Rahmen nationaler Sozialpakete oder „Bündnisse für Arbeit“ zu einer starken politischen Einbindung der Gewerkschaften geführt haben und diese auf eine wettbewerbsorientierte Lohnpolitik verpflichteten (Fajertag/Pochet 2000).

Seit Mitte der 1990er Jahre liegen die jährlichen nominalen Tariflohnerhöhungen pro Arbeitnehmer innerhalb der EWU kontinuierlich unter 3% (Tabelle 1). Interessanterweise steigen die Effektivlöhne in den meisten Jahren schneller als die Tariflöhne, so dass für den gesamten EWU-Raum eine positive Lohndrift konstatiert werden kann.²¹ Die für die Unternehmen ausschlag-

21 Von der EZB werden die Tariflöhne *pro Arbeitnehmer*, die Effektivlöhne jedoch *pro Arbeitnehmerstunde* ausgewiesen, so dass strenggenommen beide Größen nicht hundertpro-

gebende Entwicklung der Arbeitnehmerentgelte liegt dagegen wiederum deutlich unterhalb der Entwicklung der Effektivlöhne und teilweise sogar unterhalb der Entwicklung der Tariflöhne, was auf einen überdurchschnittlich starken Rückgang der sogenannten „Lohnnebenkosten“ schließen lässt. Insgesamt wird der Verteilungsspielraum aus Preis- und Produktivitätszuwachs innerhalb der EWU in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre durch die Lohnkostenentwicklung deutlich unterschritten und hat damit eine disflationäre Entwicklung befördert. Am Beginn des 21. Jahrhunderts zeigt die Lohnentwicklung in der EWU dagegen den für den zyklischen Abschwung typischen Verlauf, wonach es aufgrund des starken Rückgangs des Produktivitätswachstums zu einer leichten Überausschöpfung des Verteilungsspielraumes kommt.

Tabelle 1: *Entwicklung der Löhne und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes in der EWU*

	Verschiedene Indikatoren der Lohnentwicklung ¹				Verteilungsspielraum = Preise + Produktivität ¹			Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes ² durch		
	Tariflöhne ³	Effektivlöhne ⁴	Lohn-drift ⁵	Arbeitnehmerentgelte ³	Preise ⁶	Arbeitsproduktivität ³	Verteilungsspielraum ⁷	Tariflöhne ³	Effektivlöhne ⁴	Arbeitnehmerentgelte ³
96	2,7	3,0	+0,3	2,3	2,2	1,1	3,3	-0,6	-0,3	-1,0
97	2,3	2,6	+0,3	1,9	1,6	1,6	3,2	-0,9	-0,6	-1,3
98	2,1	1,9	-0,3	1,2	1,1	1,3	2,4	-0,3	-0,5	-1,2
99	2,3	2,6	+0,3	1,9	1,1	0,9	2,0	+0,3	+0,6	-0,1
00	2,2	3,4	+1,2	2,5	2,1	1,2	3,3	-1,1	+0,1	-0,8
01	2,6	3,5	+0,9	2,8	2,3	0,2	2,5	+0,1	+1,0	+0,3
02	2,7	3,4	+0,7	2,6	2,3	0,5	2,8	-0,1	+0,6	-0,2
03	2,5	2,9	+0,4	2,8	2,1	0,4	2,5	0,0	+0,4	+0,3

1 = in Prozent zum Vorjahr, 2 = in Prozentpunkten, 3 = pro Arbeitnehmer; 4 = pro Arbeitsstunde, 5 = Differenz zwischen Effektiv- und Tariflöhnen in Prozentpunkten; 6 = Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPi), 7 = Summe aus Preis- und Produktivitätsentwicklung. Angaben für 2003: 1. Halbjahr. – Quelle: EZB, Eigene Berechnungen

Die Lohnentwicklung in den einzelnen EWU-Staaten war in den 1990er Jahren jedoch keineswegs einheitlich, sondern hat vielmehr die zum Teil gravierenden Unterschiede in der nationalen Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung widerspiegelt. Insbesondere in einer Reihe kleinerer EWU-Länder, die wie Irland, die Niederlande und zuletzt auch Spanien eine besonders dynamische Wirtschaftsentwicklung verzeichneten, liegt die Lohnentwicklung deutlich oberhalb des EWU-Durchschnittes und hat durch ein zum Teil er-

zentig vergleichbar sind. Da in der zweiten Hälfte der 1990er Jahren es mit Ausnahme von Frankreich in den anderen EWU-Staaten keine bedeutsamen Arbeitszeitverkürzungen gegeben hat, dürften die Tariflohnsteigerungen pro Arbeitnehmer und pro Arbeitnehmerstunde aber nicht sonderlich weit auseinanderliegen.

hebliches Überausschöpfen der nationalen Verteilungsspielräume zu einer überdurchschnittlich hohen Preisentwicklung beigetragen (Schulten 2002).

Ein etwas anderes Bild zeigt sich dagegen für die großen EWU-Staaten Frankreich, Italien und Deutschland. Während die Lohnentwicklung in Italien insgesamt leicht über und in Frankreich leicht unterhalb des EWU-Durchschnittes liegt, bleiben die Lohnzuwächse in Deutschland seit 1996 kontinuierlich hinter der EWU-Entwicklung zurück (Abbildung 6). Deutschland hält damit im Bereich der Lohnpolitik seit nunmehr acht Jahren die europäische Schlusslichtposition und drückt als größte Volkswirtschaft innerhalb der EWU deren durchschnittliche Lohnentwicklung deutlich nach unten.

Die besonders niedrigen Lohnzuwächse in Deutschland sind zunächst Ausdruck der politischen Schwäche der Gewerkschaften. Waren letztere zu Beginn der 1990er Jahre vor dem Hintergrund des deutschen Vereinigungsbooms noch in der Lage außerordentlich hohe Tariflohnsteigerungen durchzusetzen, so ist die gewerkschaftliche Tarifpolitik spätestens seit 1996 in eine tiefgreifende Krise geraten und musste seitdem Tariflohnsteigerungen von unter 3% - teilweise sogar unter 2% - hinnehmen (Tabelle 2, siehe auch Flassbeck/Maier-Rigaud 2003).

Tabelle 2: Entwicklung der Löhne und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes in Deutschland

	Verschiedene Indikatoren der Lohnentwicklung ¹				Verteilungsspielraum = Preise + Produktivität ¹			Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes ² durch		
	Tariflöhne ³	Effektivlöhne ³	Lohn-drift ⁴	Arbeitnehmerentgelte ³	Preise ⁵	Arbeitsproduktivität ³	Verteilungsspielraum ⁶	Tariflöhne ³	Effektivlöhne ³	Arbeitnehmerentgelte ³
92	12,0	9,1	-2,9	9,2	5,1	2,7	7,8	+4,2	+1,3	+1,4
93	7,5	6,1	-1,4	5,8	4,4	1,6	6,0	+1,5	+0,1	-0,2
94	3,4	2,1	-1,3	3,1	2,7	2,6	5,3	-1,9	-3,2	-2,2
95	4,9	4,5	-0,4	4,9	1,7	2,5	4,2	+0,7	+0,3	+0,7
96	2,6	3,0	+0,4	2,8	1,5	2,3	3,8	-1,2	-0,8	-1,0
97	1,5	1,0	-0,5	1,6	1,9	2,0	3,9	-2,4	-2,9	-2,3
98	1,9	1,4	-0,5	1,5	0,9	1,3	2,2	-0,3	-0,8	-0,7
99	2,9	2,3	-0,6	2,0	0,6	1,5	2,1	+0,8	+0,2	-0,1
00	2,0	2,8	+0,8	3,3	1,4	2,2	3,6	-1,6	-0,8	-0,3
01	2,0	2,7	+0,7	2,5	2,0	1,0	3,0	-1,0	-0,3	-0,5
02	2,7	2,1	-0,6	2,2	1,4	1,3	2,7	0,0	-0,6	-0,5
03	2,6	1,8	-0,8	2,2	1,1	1,1	2,2	+0,4	-0,4	0,0

1 = in % zum Vorjahr, 2 = in Prozentpunkten, 3 = pro Arbeitnehmerstunde; 4 = Differenz zwischen Effektiv- und Tariflöhnen in Prozentpunkten; 5= Verbraucherpreisindex des Statistischen Bundesamtes, 6 = Summe aus Preis- und Produktivitätsentwicklung. Angaben für 2003: 1. Halbjahr.
Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Eigene Berechnungen

Noch deutlicher als bei der Entwicklung der Tariflöhne manifestiert sich die Krise gewerkschaftlicher Tarifpolitik in der Entwicklung der Effektivlöhne. Anders als in den meisten übrigen EWU-Staaten verzeichnet die Lohnentwicklung in Deutschland in den 1990er Jahren zumeist eine negative Lohndrift, bei der das Wachstum der Effektivlöhne noch hinter dem der Tariflöhne zurückbleibt. Den Gewerkschaften ist es demnach nicht gelungen, die von ihnen vereinbarten Tariflohnerhöhungen in der Gesamtheit der Unternehmen auch effektiv durchzusetzen.

Die negative Lohndrift in Deutschland bringt neben der politischen Schwäche der Gewerkschaften auch grundlegende Verschiebungen in der Struktur und Funktionsweise des deutschen Tarifvertragssystems zum Ausdruck.²² Einen bedeutsamen Indikator hierfür bildet der seit Mitte der 1990er Jahre zu beobachtende Rückgang der Tarifbindung (Schnabel 2003: 29ff). Nach den Ergebnissen des IAB-Betriebspanels waren in Westdeutschland im Jahre 2001 nur noch 48% aller Betriebe mit 71% der Beschäftigten tarifgebunden. In Ostdeutschland waren es sogar nur noch 28% der Betriebe mit 56% der Beschäftigten (Bispinck 2003: 395). Die negative Lohndrift scheint darauf hinzudeuten, dass die Lohnentwicklung in nicht-tarifgebundenen Unternehmen noch einmal deutlich geringer ausgefallen ist.

Außerdem lassen sich jedoch auch innerhalb des deutschen Tarifvertragssystems zahlreiche Erosionserscheinungen beobachten, die eine effektive Durchsetzung vereinbarter Tariflohnerhöhungen erschweren und damit eine negative Lohndrift begünstigen. So gibt es mittlerweile eine signifikante Anzahl von Unternehmen, die zwar formal tarifgebunden sind, faktisch jedoch gegen geltende Tarifverträge verstoßen. Nach den wahrscheinlich nur den unteren Rand abdeckenden Ergebnissen der WSI-Betriebsrätebefragung haben im Jahr 2002 10% der Betriebe gelegentlich und weitere 5% sogar öfter gegen geltende Tarifstandards verstoßen. Bei der Mehrzahl der Tarifverstöße handelte es sich um Formen einer untertariflichen Bezahlung (Bispinck/Schulten 2003: 159).

Darüber hinaus wurden in den 1990er Jahren in fast allen wichtigen Branchentarifverträgen sogenannte Härtefall- und Öffnungsklauseln eingeführt, die es den Unternehmen erlauben, unter bestimmten Bedingungen vom Tarifvertrag nach unten abzuweichen.²³ Mittlerweile werden die Öffnungsklauseln von mehr als einem Drittel der Betriebe genutzt. Allerdings dominieren hierbei vor

22 Bei der insgesamt noch höher ausfallenden Bestimmung der negativen Lohndrift pro Arbeitnehmer fallen vor allem Veränderungen bei der effektiven Arbeitszeit (wie z.B. Überstunden oder Kurzarbeit) ins Gewicht. Diese Faktoren werden bei der hier verwendeten Lohndrift pro Arbeitnehmerstunde jedoch ausgeschlossen, so dass allein strukturelle Fragen der Tarifpolitik in Betracht gezogen werden können. Zur aktuellen Diskussion um die Entwicklung des deutschen Tarifvertragssystems vgl. u.a. Bispinck (2003), Bispinck/Schulten (2003), Schnabel (2003) sowie die Beiträge in Wagner/Schild (2003).

23 Für eine ausführliche Analyse und Dokumentation der wichtigsten Härtefall- und Öffnungsklauseln vgl. Bispinck/WSI-Tarifarchiv (2003).

allem Regelungen zu einer vom Tarifvertrag abweichenden Gestaltung der Arbeitszeit, während bei Entgeltfragen die Anwendung von Öffnungsklauseln bislang noch nicht sehr weit verbreitet ist (ebd.: 160).

Ein wesentlicher Faktor zur Erklärung der negativen Lohndrift liegt schließlich in dem direkten Abbau übertariflicher Zahlungen. Nach wie vor zahlt eine große Anzahl der Unternehmen in Deutschland Löhne, die über dem tarifvertraglich festgelegten Niveau liegen. Nach Ergebnissen des IAB-Betriebspanels weist die Anzahl der Unternehmen mit übertariflichen Leistungen in den 1990er Jahren zwar einen rückläufigen Trend auf, sie betrug im Jahr 2000 aber immer noch 48% (Schnabel 2003: 95f). Die Lohnspanne, d.h. die absolute Differenz zwischen Tarif- und Effektivlohn betrug dabei im Durchschnitt etwa 11% (ebd.: 95). In den 1990er Jahren sind allerdings zahlreiche Unternehmen dazu übergegangen, im Rahmen sogenannter „betrieblicher Bündnisse für Arbeit“ die vereinbarten Tariflohnsteigerungen mit einer Kürzung der übertariflichen Zahlungen „zu verrechnen“. Dabei hat sich eine neue Form von „concession bargaining“ etabliert, bei denen die Beschäftigten für eine begrenzte Beschäftigungssicherheit auf angestammte Leistungen verzichten und so zu einer erheblichen Reduzierung der Arbeitskosten beitragen.²⁴

Seit Mitte der 1990er Jahre waren die deutschen Gewerkschaften in der Mehrzahl der Jahre nicht mehr in der Lage, mit den von ihnen durchgesetzten Tariflohnerhöhungen den Verteilungsspielraum auszuschöpfen (Tabelle 2). Die negative Lohndrift deutet darüber hinaus auf einen signifikanten Bedeutungsverlust gewerkschaftlicher Tarifpolitik und führt im Ergebnis dazu, dass die Entwicklung der Effektivlöhne noch deutlicher hinter der Preis- und Produktivitätsentwicklung zurückgeblieben ist. Auch wenn die Entwicklung der Arbeitnehmerentgelte in den 1990er Jahren per Saldo wiederum etwas über der Entwicklung der Effektivlöhne liegt, so geht doch insgesamt von der deutschen Tarifpolitik eine deutlich disinflationäre Tendenz aus. Die deutsche Tarifpolitik ist damit wesentlich für die niedrigen Inflationsraten in der größten EWU-Ökonomie verantwortlich.

5. Fazit

Trotz der gegenwärtigen Wachstumsschwäche in der EWU gehen hier von der Lohnpolitik und der Lohnentwicklung noch keine akuten Deflationsgefahren aus. Dies muss aber nicht so bleiben, wenn der restriktive makroökonomische Politik-Mix der Vergangenheit fortgesetzt wird.²⁵ Die wachstumsfeindliche Geldpolitik der EZB mit ihrem für einen heterogenen Währungsraum mit deutlich unterschiedlichen Wachstums- und Inflationsraten viel zu geringem

24 Zur Diskussion um die betrieblichen Bündnisse vgl. die Beiträge in Seifert (2002).

25 Vgl. Hein (2003a) und Hein/Truger (2004, 2004a) zu einer ausführlichen Analyse des restriktiven Politik-Mix in der EWU.

Inflationsziel von „unter, jedoch nahe 2%“ (EZB 2003: 89) und ihrer asymmetrischen Geldpolitik, die einseitig nur auf die Verhinderung eines Überschreitens des Inflationsziels orientiert, ist hierbei wesentliche Ursache der Wachstumsschwäche. Verstärkt wird der wachstumshemmende Effekt der Geldpolitik durch eine europäische Fiskalpolitik, die durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt in ein prozyklisches Verhalten und in eine Haushaltskonsolidierung durch Ausgabenkürzungen gezwungen wird, die letztlich zulasten der öffentlichen Investitionen geht. Wird sich die durch die Geld- und Fiskalpolitik zu verantwortende Stagnation verlängern, so ist nicht auszuschließen, dass die damit verbundene hohe Arbeitslosigkeit auch den Druck auf die Lohnpolitik verstärkt und so die hiervon ausgehenden Deflationsgefahren erhöht.

In Deutschland sind die Deflationsgefahren bereits deutlich größer als in der EWU insgesamt. Hier verstärkt die deutlich zu moderate Lohnpolitik die von der Geld- und Fiskalpolitik verursachte Stagnation.²⁶ Das Lohnstückkostenwachstum liegt seit geraumer Zeit deutlich unter dem Durchschnitt der EWU und trägt hierdurch wesentlich zu einer deutlich unterdurchschnittlichen Inflationsrate bei. Damit ist selbst eine für die EWU möglicherweise angemessene Geldpolitik für das langsam wachsende Deutschland zu restriktiv. Zudem sind Konsumenten und Investoren in Deutschland bei einheitlichen Nominalzinsen in der EWU und unterdurchschnittlicher deutscher Inflationsrate mit höheren Realzinsen als der Durchschnitt der EWU konfrontiert. Hinzu kommt, dass die übermäßige Lohnzurückhaltung auch zu einem tendenziellen Rückgang der Arbeitseinkommensquote geführt hat, der die binnenwirtschaftliche Nachfrageschwäche weiter verstärkt.

Die Kombination aus einer ausgeprägten Stagnationstendenz mit erheblichen Deflationsgefahren im größten Mitgliedsland und einem für den Währungsraum insgesamt zu ehrgeizigen Inflationsziel der EZB stellt eine große Herausforderung für die Lohnpolitik in Deutschland und Europa dar. So erfordert eine lohnpolitisch gestützte Erholung in Deutschland hier eine Erhöhung des Lohnstückkostenwachstums und der Inflationsrate. Solange dieser Anstieg aber wegen deutlich über dem Inflationsziel der EZB liegenden Inflationsraten in anderen Mitgliedsländern zu einer Inflationsrate in der EWU führt, die das Inflationsziel der EZB überschreitet, ist mit restringierenden Eingriffen der Geldpolitik zu rechnen. Wenn die EZB nicht bereit ist, ihr Inflationsziel deutlich zu erhöhen, um so auch den großen, langsam wachsenden Volkswirtschaften mehr Raum für eine Erholung zu gewähren, ist eine Senkung der Inflationsrate in den anderen Mitgliedsländern erforderlich. Die Tarifparteien und hierbei insbesondere die Gewerkschaften sind daher gefordert, die An-

26 Vgl. zu einer Analyse der Ursachen für die deutsche Stagnation ausführlicher Bartsch et al. (2003) sowie Truger/Hein (2002, 2003).

strebungen in Richtung einer europaweiten Koordinierung der Lohnpolitik zu verstärken. Ziel sollte hierbei ein Anstieg der Löhne in den jeweiligen Ländern gemäß der Summe aus langfristigem nationalen Produktivitätswachstum und Zielinflationsrate der EZB sein.

Seit dem Ende der 1990er Jahre lassen sich innerhalb der europäischen Gewerkschaften vermehrt Initiativen für eine grenzüberschreitende Koordinierung der Lohnpolitik beobachten.²⁷ Entsprechende Ansätze finden sich sowohl auf sektoraler Ebene im Rahmen der Europäischen Gewerkschaftsausschüsse (wie z.B. dem Europäischen Metallgewerkschaftsbund) als auch auf der Makroebene im Rahmen des Europäischen Gewerkschaftsbundes. Im Mittelpunkt dieser Initiativen steht das erklärte Ziel, durch eine lohnpolitische Ausschöpfung der nationalen Verteilungsspielräume ein gegenseitiges Lohndumping zu verhindern. Bislang beschränken sich diese Ansätze jedoch im Wesentlichen auf eine gemeinsame Evaluierung der in den nationalen Tarifrunden erzielten Ergebnisse, ohne direkt Einfluss auf die nationalen Tarifaueinandersetzungen ausüben zu können.

Eine effektive Koordinierung der Lohnpolitik ist zudem nach wie vor mit einer Vielzahl struktureller Probleme konfrontiert. Die Tarifaueinandersetzungen werden durch die aktuellen politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen eines jeweiligen Landes geprägt und durch die national unterschiedlichen Tarifvertragssysteme institutionell strukturiert. Dies führt auch bei den Gewerkschaften zu einer primär nationalen Orientierung in ihrer Tarifpolitik. Dementsprechend sind auch die auf europäischer Ebene beschlossenen lohnpolitischen Koordinierungsregeln nicht viel mehr als „Good-Will-Erklärungen“, da den europäischen Gewerkschaftsorganisationen im Prinzip keine Sanktionsmöglichkeiten zur Verfügung stehen, das abweichende Verhalten eines nationalen Mitgliedsverbandes zu ahnden. Dabei kommt es in der Praxis immer wieder zu Verstößen gegen die europäischen Koordinierungsregeln, zumal die Tarifpolitik in vielen europäischen Ländern in einen nationalen Wettbewerbskorporatismus eingebunden ist, der die Gewerkschaften auf eine zurückhaltende Lohnpolitik zur Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verpflichtet (Schulten 2004). Hinzu kommt, dass die Gewerkschaften in vielen Ländern derzeit gar nicht über die notwendigen politischen Machtressourcen verfügen, eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik durchzusetzen. Gelingt es insgesamt weder, die EZB zu einer Anhebung ihres Inflationsziels zu bewegen, noch die Lohnpolitik in der EWU in der o.g. Weise zu koordinieren, drohen Stagnation und Deflationsgefahren in Deutschland zukünftig stärker auf die EWU auszustrahlen. Die zu moderate Lohnentwicklung in Deutschland verstärkt nämlich nicht nur die Stagnationstendenzen in die-

27 Zum Stand und den Perspektiven der verschiedenen gewerkschaftlichen Koordinierungsinitiativen vgl. ausführlich Schulten (2003; 2004) und Traxler/Mermet (2003).

sem Land, sie setzt mittelfristig auch die Lohnpolitik in den anderen EWU-Mitgliedsländern unter Druck. Denn mit der im EWU-Vergleich unterdurchschnittlichen Inflationsrate in Deutschland ist eine laufende Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Produzenten auf europäischen Märkten verbunden. Steigende Exportüberschüsse haben in Deutschland zwar in den vergangenen Jahren ein Abgleiten der Stagnation in eine tiefe Rezession verhindert. Sie bedeuten für die anderen EWU-Länder jedoch steigende Importüberschüsse, die wegen der damit verbundenen negativen Einkommens- und Beschäftigungswirkungen nicht dauerhaft hingenommen werden können. Da die Möglichkeit einer Abwertung der Währung innerhalb der EWU nicht mehr zur Verfügung steht, muss es früher oder später zu lohnpolitischen Gegenreaktionen kommen, wie die jüngst in den Niederlanden vereinbarten Nullrunden bei den Tariflöhnen zeigen (Schulten/Mühlhaupt 2003). Wird die Lohnpolitik aber auf breiter Front als Mittel zur Verbesserung der preislichen Wettbewerbspolitik eingesetzt, so droht damit ebenfalls auf breiter Front die Deflation. Dieser wird dann auch eine Geldpolitik, die stärker als gegenwärtig die EZB auf Wachstum und Beschäftigung schaut, machtlos gegenüberstehen.

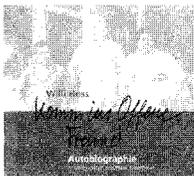
Literatur

- Ahearne, A. et al. (2002): *Preventing Deflation: Lessons from Japan's Experience in the 1990s*, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers, No. 729.
- Akerlof, G.A., Dickens, W.T., Perry, G.L. (1996): The macroeconomics of low inflation, in: *Brooking Papers on Economic Activity*, 1996:1, S. 1-76.
- Arestis, P., Sawyer, M. (2003): "New consensus", New Keynesianism and the economics of the "third way", in: Hein, E., Heise, A., Truger, A. (Hg.), *Neu-Keynesianismus - der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*, Marburg, S. 227-244.
- Bartsch, K. et al. (2003): WSI Konjunkturbericht 2003: Mit koordinierter Makropolitik gegen die Stagnation!, in: *WSI Mitteilungen*, Vol. 56., Nr. 12., S. 695.
- Bernanke, B. (1995): The macroeconomics of the great depression: A comparative approach, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 27, S. 1-28.
- Bispinck, R. (2003): Das deutsche Tarifsystem in Zeiten der Krise - Streit um Flächentarif, Differenzierung und Mindeststandards, in: *WSI-Mitteilungen*, Vol. 56, Nr. 7, 395-404.
- Bispinck, R., Schulten, T. (2003): Verbetrieblichung der Tarifpolitik? Aktuelle Tendenzen und Einschätzungen aus Sicht von Betriebs- und Personalräten, in: *WSI-Mitteilungen*, Vol. 56, Nr. 3, 157-166.
- Bispinck, R., WSI-Tarifarchiv (2003): *Tarifliche Öffnungsklauseln. Eine Analyse von Regelungen aus 80 Tarifbereichen*, WSI-Tarifarchiv, Reihe Elemente qualitativer Tarifpolitik Nr. 52, Düsseldorf.
- Blanchard, O., Katz, L.F. (1997): What we know and do not know about the natural rate of unemployment, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11 (1), S. 51-72.
- Boeri, T., Brugiavini, A., Calmfors, L. (2001) (Hg.): *The Role of Unions in the Twenty-First Century*, A Report for the Fondazione Rodolfo De Benedetti, Oxford University Press.
- Buiter, W. (2003): *Deflation: Prevention and Cure*, NBER Working Paper Series, No. 9623, National Bureau of Economic Research, Cambridge/Mass.
- Clarida, R., Gali, J., Gertler, M. (1999): The science of monetary policy: a New Keynesian perspective, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, S. 1661-1707.
- Deutsche Bundesbank (2003): Zur Diskussion über Deflationsgefahren in Deutschland, in: *Monatsbericht*, Vol. 55., Nr.6, S. 15-28.

- Europäische Kommission (2003): *Europäische Wirtschaft*, Herbst 2003, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, Brüssel.
- EZB (2003): Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, in: *Monatsbericht* 6/2003, S. 87-102.
- Fajertag, G., Pochet, P. (2000) (Hg.): *Social Pacts in Europe - New Dynamics*, Brüssel.
- Fisher, I. (1933): The debt-deflation theory of great depressions, in: *Econometrica*, Vol.1, S. 337-357.
- Flassbeck, H., Maier-Rigaud, R. (2003): Auf der schiefen Bahn - Die deutsche Lohnpolitik verschärft die Krise, in: *Wirtschaftsdienst*, Vol. 83, Nr. 3, S. 170-177.
- Gujarati, D.N. (1995): *Basic Econometrics*, 3. Aufl., New York et al.
- Hein, E. (2003): Reale und monetäre Analyse: Post- Keynesianismus und Neu-Keynesianismus im Vergleich, in: Hein, E., Heise, A., Truger, A. (Hg.): *Neu-Keynesianismus - der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*, Marburg, S. 135-176.
- Hein, E. (2003a): Voraussetzungen und Notwendigkeiten einer europäischen Makrokoordination, in: Angelo, S., Mesch, M. (Hg.), *Wirtschaftspolitische Koordination in der Europäischen Währungsunion*, Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der Arbeiterkammer Wien, Bd. 7, Wien, S. 19-51.
- Hein, E. (2004): Die NAIRU - eine post-keynesianische Interpretation, in: *Intervention. Zeitschrift für Ökonomie*, im Erscheinen.
- Hein, E., Ochsens, C. (2003): Regimes of interest rates, income shares, savings, and investment: a Kaleckian model and empirical estimations for some advanced OECD-economies, in: *Metroeconomica*, Vol. 54, S. 404-433.
- Hein, E., Truger, A. (2004): European Monetary Union: nominal convergence, real divergence and slow growth?, in: *Structural Change and Economic Dynamics*, im Erscheinen.
- Hein, E., Truger, A. (2004a): Makroökonomische Koordination als wirtschaftspolitisches Konzept - Voraussetzungen und Möglichkeiten in der EWU, in: Hein, E., Niechoj, T., Schulten, T., Truger, A. (Hg.), *Europäische Wirtschaftspolitik: Makroökonomische Koordination und die Rolle der Gewerkschaften*, Hamburg (VSA), im Erscheinen.
- Heine, M., Herr, H. (2003): Der Neu-Keynesianismus als neues makroökonomisches Konsensmodell: Eine kritische Würdigung, in: Hein, E., Heise, A., Truger, A. (Hg.), *Neu-Keynesianismus - der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*, Marburg, S. 21-53.
- Institute (2003): Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute, *Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2003*, DIW Wochenbericht 43/2003, S. 643-686.
- International Monetary Fund (2003): *Deflation: Determinants, Risks and Policy Options - Findings of an Interdepartmental Task Force*, Washington, D.C..
- Kaldor, N. (1970): The new monetarism, in: *Lloyds Bank Review*, No. 97, July, S.1-17.
- Kaldor, N. (1982): *The Scourge of Monetarism*, Oxford.
- Kaldor, N. (1985): How monetarism failed, in: *Challenge*, May/June, S. 4-13.
- Keynes, J.M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, The Collected Writings of J.M. Keynes, Vol. VII, London, Basingstoke 1973.
- Kromphardt, J. (2003): Lohnpolitik bei möglicher Deflation, in: *Wirtschaftsdienst*, Vol. 83., Nr. 8, S. 501-508.
- Lavoie, M. (1984): The endogenous flow of credit and the post Keynesian theory of money, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 18, S. 771-797.
- Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post Keynesian Economic Analysis*, Aldershot, Brookfield.
- Lavoie, M. (2001): Pricing, in: Holt, R.P.F., Pressman, S. (Hg.), *A New Guide to Post Keynesian Economics*, London, New York, S. 21-31.
- Lee, F. (2003): Pricing and prices, in: King, J.E. (Hg.), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics*, Cheltenham, S. 285-289.
- Mankiw, N.G. (2001): The inexorable and mysterious trade off between inflation and unemployment, in: *The Economic Journal*, Vol. 111, S. C45 - C61.
- Meyer, L.H. (2001): Does money matter?, in: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 83 (5), S. 1-15.
- Moore, B.J. (1989): The endogeneity of credit money, in: *Review of Political Economy*, Vol. 1, S. 65-93.
- OECD (2003): *Economic Outlook*, Nr. 73, Daten auf CD-Rom, Paris.
- Robinson, J. (1978): Foreword, in: Eichner, A. (Hg.), *A Guide to Post-Keynesian Economics*, White Plains, New York, S. xi-xxi.

- Schnabel, C. (2003): *Tarifpolitik unter Reformdruck*, Benchmarking Deutschland Aktuell (herausgegeben von der Bertelsmann Stiftung), Gütersloh.
- Schulzen, T. (2002): *Tarifpolitik in Europa 2001/2002 - 2. Europäischer Tarifbericht des WSI*, Reihe WSI Informationen zur Tarifpolitik, Düsseldorf.
- Schulzen, T. (2003): Europeanisation of Collective Bargaining: Trade Union Initiatives for the Transnational Coordination of Collective Bargaining, in: Platzer, H.-W., Keller, B. (eds.), *Industrial Relations and European Integration. Trans- and Supranational Developments and Prospects*, Aldershot/Hampshire, S. 112-136.
- Schulzen, T. (2004): *Solidarische Lohnpolitik in Europa. Zur Politischen Ökonomie der Gewerkschaften*, Hamburg.
- Schulzen, T., Mühlhaupt, B. (2003): Nullrunden in den Niederlanden, in: *Die Mitbestimmung*, Vol. 49, Nr. 12, 44-47.
- Seifert, H. (2002) (Hg.): *Betriebliche Bündnisse für Arbeit*, Berlin.
- Snowdon, B., Vane, H., Wynczyk, P. (1994): *A Modern Guide to Macroeconomics. An Introduction to Competing Schools of Thought*, Cheltenham.
- Traxler, F., Mehmet, E. (2003): Coordination of collective bargaining: the case of Europe, in: *Transfer*, Vol. 9, S. 229-246.
- Truger, A., Hein, E. (2002): „Schlusslicht Deutschland“: Makroökonomische Ursachen, in: *Wirtschaftsdienst*, Vol. 82, Nr. 7, S. 402-410.
- Truger, A., Hein, E. (2003): „Schlusslicht Deutschland“ - Resultat institutioneller Verkrustungen?, in: *Wirtschaftsdienst*, Vol. 83, Nr. 8, S. 509-516.
- Wagner, H., Schild, A. (2003) (Hg.): *Der Flächentarif unter Druck. Die Folgen von Verbetrieblichung und Vermarktlichung*, Hamburg.

Verlag WESTFÄLISCHES DAMPFBOOT



Willi Hoss

Komm ins Offene, Freund

Autobiographie

herausgegeben von Peter Kammerer

2004 - 256 Seiten

€ 19,90 - SFR 34,90

ISBN 3-89691-562-2

Willi Hoss (1929-2003) erzählt in seiner Autobiographie, entstanden in Gesprächen mit Peter Kammerer, von Erfolgen und Misserfolgen bei seinen vielen Werdegängen: als Funktionär der KPD, als Elektroschweißer bei Daimler-Benz, als Betriebsrat, als Mitbegründer der Grünen und als Aktivist am Amazonas. Und sie erzählt von seiner Beharrlichkeit, mit der er an einmal als richtig erkannten Einsichten festhielt.

Hafenweg 26a - D-48155 Münster - Tel.: 0251 39 00 48 0
 Fax: 0251 39 00 48 50 - info@dampfboot-verlag.de - www.dampfboot-verlag.de

