



Metall- und Elektroindustrie Kostenentlastung treibt Gewinne hoch

Während der anhaltende Aufschwung die Umsätze steigen lässt, sinken die Stückkosten für die Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie erheblich. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt in der kräftig steigenden Produktivität bei nur langsam steigenden Lohn- und Beschaffungskosten. 2007 wird für die M+E-Industrie wieder ein Spitzen-Ertragsjahr. Und alle Indizien sprechen dafür, dass dies auch 2008 so bleiben wird.

Gewinne erreichen wieder Rekordniveau

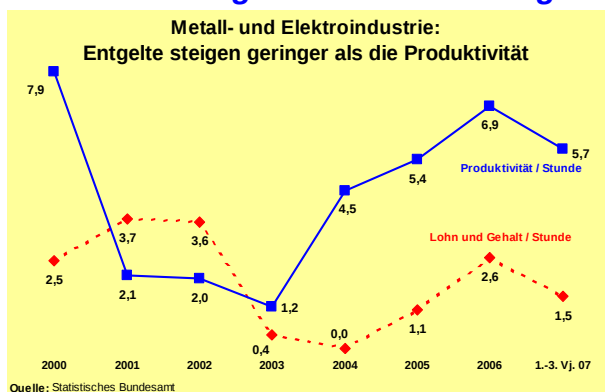
Den Unternehmen der deutschen Metall- und Elektroindustrie geht es besser denn je. In den letzten vier Jahren haben sich nach ersten Berechnungen die Nettogewinne der Metallunternehmen auf 36 Milliarden Euro mehr als verdreifacht. Für 2007 prognostiziert der Arbeitgeberverband Gesamtmetall die höchsten Unternehmensgewinne seit über zehn Jahren. Trotz aller Unwägbarkeiten solcher Prognosen zeigt dies die hervorragende Ertragssituation in der M+E-Branche.

Der Trend zu Produktionsverlagerungen und sonstigen Externalisierungen der Produktion ist weitgehend zum Stillstand gekommen. Nicht umsonst bangen Auftragsproduzenten wie Karmann oder Magna um neue Aufträge aus der Autoindustrie.

Die Kapazitätsauslastung in der deutschen Metall- und Elektroindustrie hat wieder einen Höchststand erreicht. Sie liegt derzeit bei fast neunzig Prozent. Die damit einhergehende Fixkostendegression verbessert die Kostensituation der Betriebe erheblich, denn die anfallenden Kosten werden auf eine immer größere Stückzahl verteilt.

Auch andere Indizien sprechen für die zunehmend bessere Ertragslage in den Unternehmen.

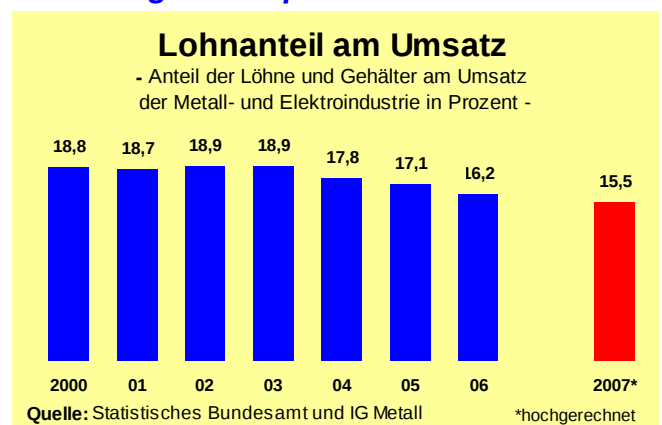
Produktivität legt stärker zu als Entgelte



So legte die Produktivität je Beschäftigtenstunde in der M+E-Industrie in den letzten Jahren mehr als doppelt

so stark zu wie die Entgelte je Arbeitsstunde. Seit der Krise in den Jahren 2002 und 2003 stieg die Stundenproduktivität um fast ein Viertel (+24,1 %), die Stundenlöhne und -gehälter jedoch nur um gut fünf Prozent (+5,5 %).

Rückläufige Lohnquote



Entsprechend sank auch der Anteil der Löhne am Umsatz (Lohnquote). Vor 15 Jahren mussten Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie noch etwa ein Viertel ihres Umsatzes für die Entlohnung ihrer Beschäftigten aufwenden. Heute sind es noch etwas mehr als 15 Prozent.

Begünstigt wurde diese Entwicklung durch eine verringerte Fertigungstiefe, insbesondere bis zum Jahr 2001. Vor allem aber hat eine massiv gestiegene Arbeitsproduktivität und die über mehrere Jahre andauernde mäßige Lohnentwicklung diesen Rückgang ermöglicht.

Damit hat sich die Verteilungssituation für die Beschäftigten erheblich verschlechtert, die Finanzlage in den Unternehmen wurde jedoch besser und besser. Aufgrund dieser Entwicklung kann von einer besonders ausgeprägten Kostenbelastung durch steigende Entgelte keine Rede sein. Ganz im Gegenteil: die Unternehmen erwirtschaften seit Jahren Zusatzprofite auf dem Rücken derjenigen, die die Werte in den Betrieben erarbeiten.

Lohnstückkosten und Verkaufspreise

Während die Lohnstückkosten gesamtwirtschaftlich wegen zu geringer Lohnzuwächse sanken, gingen sie in der Metall- und Elektroindustrie aufgrund der stark steigenden Produktivität zurück. Insbesondere seit 2004 sind die Lohnstückkosten in der M+E-Industrie signifikant rückläufig. Damit werden deutsche Industriebetriebe preislich immer wettbewerbsfähiger gegenüber Konkurrenten, vorausgesetzt dort werden verteilungsgerechte Löhne gezahlt. Zwar werden dadurch Aufträge und Arbeitsplätze in Deutschland gesichert, gleichzeitig verschärft sich jedoch der internationale Unterbietungswettbewerb, der von keinem der konkurrierenden Länder gewonnen werden kann. „Beggar my Neighbour-Policy“ nennen Ökonomen das, wenn sich einzelne Länder Kostenvorteile aus „Lohnzurückhaltung“ verschaffen.



Die M+E-Industrie durchlief in den letzten Jahren einen erheblichen Umstrukturierungsprozess. Die Neuorganisation der Arbeitsprozesse und große Investitionen in Rationalisierungstechnologien sind die wesentlichen Ursachen für die erheblichen Produktivitätszuwächse. Seit dem Jahr 2003 sanken die Lohnstückkosten um 15,4 Prozent. Gleichzeitig legten die Euro-Verkaufspreise um 4,4 Prozent zu. Aufgrund der anziehenden Konjunktur ist es wieder leichter geworden, höhere Verkaufspreise an den Märkten durchzusetzen.

Die sich öffnende „Schere“ aus sinkenden Lohnstückkosten und steigenden Einnahmen macht einen großen Teil der Ertragspotentiale für die M+E-Industrie transparent.

Moderate Beschaffungspreise

Trotz der heftigen Energiepreisdebatte in den Medien sind die Ertragsrisiken auf der Beschaffungsseite der Unternehmen derzeit ziemlich gering. Die inländischen Beschaffungspreise sind in den ersten drei Quartalen nur um 1,7 Prozent gestiegen, die Einfuhrpreise für Vormaterialien nur um ein halbes Prozent. Ein Hintergrund ist, dass die Energiepreise am Weltmarkt gegenüber dem Vorjahr um knapp vier Prozent gesunken sind. Dem gegenüber stehen aber höhere Beschaffungspreise für Rohstoffe (+11 %). Insgesamt konnten die in den ersten drei Quartalen moderat gestiegenen Beschaffungspreise voll auf die Euro-Verkaufspreise (1,2%) überwälzt werden.

Politik senkt „Lohnnebenkosten“

Die rückläufigen Lohnstückkosten erklären sich auch aus geringeren „Lohnnebenkosten“. Sie sind seit Jahren rückläufig und sollen ab 2008 erneut gesenkt werden. Ab nächstem Jahr sinkt für die Unternehmen der Beitrag zur Arbeitslosenversicherung von 2,1 auf 1,65 Prozent.

Neben der Absenkung der Lohnnebenkosten hat die direkte steuerliche Entlastung der Unternehmen in der Politik oberste Priorität. Die Steuerreform wird die Unternehmen ab 2008 weiter massiv entlasten.

Eurokurs und Preisentwicklung

Innerhalb eines Jahres legte der Euro gegenüber dem US-Dollar um fast 16 Prozent an Wert zu. Zurzeit liegt der Euro gegenüber dem US-Dollar so hoch wie nie zuvor. Ende November mussten für einen Euro bereits über 1,49 US-Dollar bezahlt werden. Damit werden deutsche Produkte gegenüber Produkten von Herstellern aus dem Dollarraum teurer und unattraktiver für ihre Abnehmer. Allerdings liegt der Anteil deutscher Exporte in die USA seit Jahren bei rund neun Prozent. Und nur 13 Prozent der deutschen Exporte werden in Dollar abgerechnet. 81 Prozent werden in EURO fakturiert.

Insofern kommt der deutschen M+E-Industrie die günstige Weltkonjunktur zugute. Denn die Ausfuhren legten in den ersten neun Monaten des Jahres 2007 um fast zehn Prozent zu. Insbesondere Wachstumsländer wie die Schwellen-, die OPEC- und Transformationsländer konnten und können wechselkursbedingte Exportrisiken in die USA kompensieren. Das ist auch ein Zeichen dafür, wie gut und gefragt die Produkte der deutschen Metall- und Elektroindustrie sind.

Nichtsdestotrotz darf der Anstieg des Eurokurses nicht unterschätzt werden. Viele Unternehmen sind auf den amerikanischen Markt spezialisiert. Inwieweit sie dem Euro-Aufwertungsdruck standhalten können, kann noch nicht eindeutig gesagt werden.

Allerdings stehen möglichen Exportnachteile durch ungünstige Wechselkurse Importvorteile gegenüber, sofern die Einfuhren in Dollar bezahlt werden. Das ist vor allem bei Energie- und Rohstofflieferungen der Fall.

Unternehmensstrategien zur Vermeidung von Wechselkursrisiken

- „Natural Hedging“: verstärkter Aufbau oder Kauf von Produktionskapazitäten z.B. in den USA
- Absicherung durch Termingeschäfte und Optionen.
- Produktion von Spezialgütern und industrienahen Dienstleistungen verschafft „Alleinstellungsmerkmale“. Unternehmen entziehen sich so einem direkten Preiswettbewerb.
- Vielen Unternehmen gelingt es zunehmend, ihre Verträge in Euro auszuhandeln. Auch damit können sie sich vom Dollar-Währungsrisiko befreien.
- Diversifizierung der Absatzmärkte (z.B. OPEC-, Transformations-, Schwellenländer).