

Hans J. Barth*

Die deutsche Wirtschaft im internationalen Vergleich

1. Vorbemerkungen

Wer je in der Situation war, Klausurarbeiten benoten zu müssen, kennt das Problem: Möglich ist die Benotung nach einem absoluten Maßstab, das heißt nach einem Soll-Konzept, das eine Beurteilung nach richtig oder falsch bzw. nach gut oder schlecht erlaubt; möglich ist aber auch eine Notenvergabe nach einem relativen Maßstab, der davon abhängt, wie die Klausur im Ganzen ausgefallen ist. Internationale Vergleiche im Sinne eines Benchmarkings ähneln der relativen Bewertungsmethode. In einer Schar von Blinden kann dann der Einäugige König sein. Hinzu kommt, dass sich gesellschaftliche Wert- und Zielvorstellungen von Land zu Land erheblich unterscheiden können, was Bewertungen schwierig macht, und dass die relevanten Daten unter einer mangelnden Vergleichbarkeit leiden können. Das alles ist im Blick zu behalten, wenn man die deutsche Wirtschaft im internationalen Vergleich betrachtet. Ich will das im Folgenden vor allem vor dem Hintergrund der verbreiteten „Schlusslicht-Debatte“ tun. Als erstes werde ich dabei auf die Stellung der deutschen Wirtschaft in der Weltwirtschaft eingehen. Gegenstand des zweiten Abschnitts wird die mangelnde Wachstumsdynamik in Deutschland sein, und im dritten Abschnitt soll es um die Gründe der Wachstums- und Beschäftigungsprobleme gehen. Den vierten Abschnitt bildet schließlich ein kurzer Ausblick.

2. Zur Stellung der deutschen Wirtschaft in der Weltwirtschaft

Gemessen am Bruttoinlandsprodukt ist Deutschland nach den USA und Japan die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt (Tab.1).

Tabelle 1: Zum Gewicht der deutschen Wirtschaft in der Weltwirtschaft 2001

	BIP ¹⁾		Exporte ¹⁾²⁾	
	Mrd. US\$	Anteil in %	Mrd. US\$	Anteil in %
Deutschland	2'703	7,8	949	10,8
Frankreich	1'805	5,2	518	5,9
Italien	1'225	3,5	371	4,2
UK	1'335	3,9	455	5,2
EU	9'959	28,8	3'804	43,3
Japan	5'648	16,3	592	6,7
USA	9'015	26,1	1'083	12,3
Industrieländer	25'852	74,8	6'011	68,5
Transform.-länder	890	2,6	434	4,9
Entwickl.-länder	6'285	18,2	2'172	24,7
Sonstige	1'518	4,4	161	1,8
Welt	34'545	100,0	8'778	100,0
1) in Preisen und Wechselkursen von 1995 2) Waren und Dienstleistungen in der Abgrenzung der VGR Quelle: OECD und Prognos World Report 2003				

* Dr. Hans J. Barth, Prognos AG in Basel.

Mit 2 700 Mrd. US-\$, in Preisen und Wechselkursen von 1995 gerechnet, trug die deutsche Wirtschaft im Jahr 2001 fast 8% zur weltweiten Gütererzeugung im Wert von etwas mehr als 34 500 Mrd. US-\$ bei. In der Europäischen Union ist Deutschland klar die „économie dominante“. Innerhalb der deutschen Grenzen werden mehr Güter produziert als in Italien und dem Vereinigten Königreich zusammen. Noch größer ist das Gewicht der deutschen Wirtschaft im Welthandel. Bei der Ausfuhr in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen belegt die deutsche Wirtschaft hinter den USA sogar den zweiten Platz. Im Jahr 2001 exportierte sie – wiederum in Preisen und Wechselkursen von 1995 gerechnet – Waren und Dienstleistungen im Wert von 949 Mrd. US-\$; das waren knapp 11% der Weltausfuhr. Bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt entsprachen die Lieferungen an das Ausland einer Exportquote von gut 35% (Tab.2).

Tabelle 2: Verwendung des Bruttoinlandsprodukts¹⁾ 2001 – Anteile in %

	Konsum	Brutto- investitionen	Ausfuhr	Einfuhr
Deutschland	76,4	20,2	35,2	31,8
Belgien	74,3	20,2	78,3	72,8
Dänemark	72,5	23,3	44,6	40,4
Frankreich	77,3	20,8	28,7	26,8
Italien	77,5	20,5	30,3	28,3
Niederlande	72,5	21,7	68,5	62,7
Österreich	74,9	23,4	53,9	52,2
Schweden	73,1	17,2	51,1	41,4
Schweiz	74,6	20,8	41,6	37,0
UK	88,2	18,0	34,1	40,3
Japan	71,7	26,5	10,4	8,6
USA	86,8	17,9	12,1	16,8
1) in Preisen von 1995				
Quelle: OECD National Account Statistics				

Dem stand eine Importquote von knapp 32% gegenüber. Beide Quoten lagen damit deutlich über denen der USA und Japans, aber auch über denen von Frankreich und Italien, was den vergleichsweise hohen Offenheitsgrad der deutschen Wirtschaft noch einmal unterstreicht.

Für internationale Wohlstandsvergleiche ist indessen die Größe der Bevölkerung mit in den Blick zu nehmen, auf die sich das mit der gesamtwirtschaftlichen Produktion erwirtschaftete Einkommen verteilt. Zudem ist der Saldo von Einkommen zu beachten, das Inländer im Ausland und Ausländer im Inland erzielen, und ebenso die Kaufkraft der Währung. Ähnlich verhält es sich bei Vergleichen der Leistungsfähigkeit. Hier ist der Aufwand an Produktionsfaktoren zu berücksichtigen, der erforderlich ist, um das Produktionsergebnis zu erstellen. Als Indikator dafür, wenn auch als unvollkommener, wird in der Regel die Zahl der Erwerbstätigen verwandt. In beiden Fällen relativiert sich dann die Position Deutschlands um einiges (Tab. 3):

¹⁾ im Nachweis der Weltbank (World Bank Atlas 2003), jeweilige Preise, errechnet über Kaufkraftparitäten

Tabelle 3: Indikatoren für Wohlstand und Leistungsfähigkeit – Länder-Ranking 2001

Bruttonationaleinkommen (BSP) ¹⁾ – je Einwohner		Bruttoinlandsprodukt ²⁾ je Erwerbstätigen	
Land	Int. \$	Land	US-\$
1. Luxemburg	48'080	1. Luxemburg	99'740
2. USA	34'870	2. Norwegen	73'760
3. Schweiz	31'320	3. USA	73'530
4. Norwegen	30'440	4. Japan	64'590
5. Island	29'830	5. Schweiz	61'860
6. Belgien	28'210	6. Dänemark	58'400
7. Dänemark	27'950	7. Belgien	56'650
8. Kanada	27'870	8. Frankreich	53'550
9. Irland	27'460	9. Schweden	51'770
10. Japan	27'430	10. Italien	51'310
11. Österreich	27'080	11. Finnland	50'860
12. Niederlande	26'440	12. UK	50'690
13. Hongkong	26'050	13. Deutschland	50'180
14. Australien	25'780	14. Österreich	49'930
15. Deutschland	25'530	15. Hongkong	49'830
Welt	7'570	Welt	–
1) im Nachweis der Weltbank (World Bank Atlas 2003), jeweilige Preise, errechnet über Kaufkraftparitäten 2) in jeweiligen Preisen und Wechselkursen Quelle: Weltbank, IMF und ILO			

Beim Bruttonationaleinkommen je Einwohner im Ausweis der Weltbank rangiert Deutschland, wenn man mit Kaufkraftparitäten rechnet, beim Länder-Ranking für das Jahr 2001 weltweit an 15. Stelle. Mit gut 25 500 Int.\$ übertrifft das Pro-Kopf-Einkommen den weltweiten Durchschnitt freilich immer noch um mehr als das Dreifache. Beim Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen findet sich Deutschland auf dem 13. Platz – knapp hinter Finnland und dem Vereinigten Königreich und knapp vor Österreich und Hongkong. Spitzenreiter ist mit klarem Vorsprung jeweils das kleine Luxemburg.

Was die sektorale Wirtschaftsstruktur betrifft, so fällt auf, dass die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft, ähnlich wie die der japanischen, weniger ausgeprägt ist als im Durchschnitt der Industrieländer (Tab. 4).

Tabelle 4: Erwerbstätige nach Sektoren – 2001 Anteile in %

	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe	Dienstleistungen
Deutschland	2,6	32,5	64,8
Belgien	2,2	24,0	73,9
Dänemark	3,3	25,4	71,3
Frankreich	3,7	24,1	72,2
Italien	5,3	32,1	62,6
Niederlande	2,9	21,2	75,9
Österreich	5,7	29,9	64,4
Schweden	2,3	23,8	74,0
Schweiz	4,2	26,2	69,6
UK	1,4	24,9	73,7
Japan	4,9	30,5	64,6
USA	2,4	22,4	75,2
Quelle: OECD Labour Force Statistics 1981 – 2001			

Nur rund 65% aller Erwerbstätigen arbeiten im Dienstleistungssektor, während es in Ländern wie den USA, den Niederlanden, Belgien oder Schweden annähernd 75% oder sogar etwas mehr sind. Entsprechend groß ist in Deutschland mit gut 32% noch der Anteil der Arbeitsplätze, die das Produzierende Gewerbe stellt.

Auffällig ist auch die vergleichsweise niedrige Erwerbsbeteiligung in Deutschland (Tab. 5).

Tabelle 5: Erwerbsquoten nach Geschlecht und Altersgruppen – 2001 in %

	insgesamt ¹⁾	Männer	Frauen	15-24	25-54	55-64
Deutschland	71,6	79,3	63,8	52,2	86,4	41,5
Belgien	63,6	72,7	54,5	33,6	80,9	26,0
Dänemark	79,2	83,3	75,0	67,2	87,5	58,9
Frankreich	68,0	74,3	61,8	29,9	86,3	38,8
Italien	60,7	74,2	47,3	37,6	71,0	41,8
Niederlande	74,9	83,4	66,1	71,1	83,7	39,5
Österreich	70,6	79,4	61,8	55,9	84,9	29,5
Schweden	79,3	81,4	77,1	54,3	88,1	70,5
Schweiz	81,1	89,2	73,0	66,5	87,8	69,3
UK	76,4	83,8	69,0	68,2	83,9	54,0
Japan	72,6	85,0	60,1	46,5	82,2	65,8
USA	76,8	83,4	70,5	64,6	83,7	60,2

1) Erwerbspersonen im Alter von 15-64 Jahren bezogen auf die Bevölkerung gleichen Alters
Quelle: OECD Labour Force Statistics

Von 100 Einwohnern im Alter von 15 bis 64 Jahren haben oder suchen knapp 72 Arbeit; bei den Männern sind es gut 79, bei den Frauen nicht ganz 64. Damit liegt Deutschland im unteren Mittelfeld der Industrieländer. Das gilt allerdings nicht durchgängig für alle Altersgruppen. Unterdurchschnittlich ist die Erwerbsquote zum einen mit gut 52% bei den 15- bis 24-Jährigen, und noch deutlicher ist das zum anderen mit nicht einmal 42% bei den 55- bis 64-Jährigen der Fall. Demgegenüber liegt die Erwerbsquote bei den 25- bis 54-Jährigen mit mehr als 86% im internationalen Vergleich um einiges über dem Durchschnitt.

3. Mangelnde Wachstumsdynamik in Deutschland

Zu konstatieren ist alles in allem, dass Deutschland nach wie vor ein wohlhabendes Land mit einer leistungsfähigen Wirtschaft ist. Nicht zu übersehen ist andererseits aber auch, dass es im internationalen Ranking im Verlauf der 90er Jahre doch andere Länder an sich vorbeiziehen lassen musste. Denn seit der vereinigungsbedingte Boom abgeklungen ist, gehört Deutschland nicht mehr zu den wachstumsstarken Ländern.

Je Einwohner stieg das Bruttoinlandsprodukt im Zeitraum 1991 bis 2001 nur um 1,2% jährlich, während es im Euro-Raum ohne Deutschland um 1,9% und in den USA um 2,5% zunahm (Tab. 6).

**Tabelle 6: Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft
– durchschnittliche jährliche Veränderung in %**

	BIP ¹⁾ je Einwohner		BIP ¹⁾ je Erwerbstätigen	
	1970 / 1991	1991 / 2001	1970 / 1991	1991 / 2001
Deutschland	2,4	1,2	1,9	1,4
Frankreich	2,2	1,6	2,3	1,1
Italien	2,6	1,4	2,4	1,5
UK	1,9	2,3	1,8	1,9
Euro-Raum ohne Deutschland	2,4	1,9	2,4	1,3
Japan	3,4	0,8	3,1	1,0
USA	2,0	2,5	1,9	1,4

1) in Preisen von 1995
Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2002/2003, Tabelle 49

Nur in Japan ließ die Wachstumsdynamik in den 90er Jahren noch mehr nach. Im Zeitraum 1970-1991 hatte die Wachstumsrate in Deutschland hingegen noch bei 2,4% und damit gleichauf mit der in den übrigen Ländern gelegen, die heute zum Euro-Raum gehören. Die Wachstumsrate in den USA hatte sie sogar übertroffen, wie im übrigen auch die im Vereinigten Königreich. Die Tatsache, dass diese beiden Länder in den 90er Jahren ein beschleunigtes Wachstum verzeichnen konnten, lässt das Zurückbleiben Deutschlands besonders deutlich hervortreten.

Beim Produktionsergebnis je Erwerbstätigen ist die Wachstumsabschwächung weniger ausgeprägt. Mit 1,4% war der jahresdurchschnittliche Produktivitätsanstieg zwischen 1991 und 2001 nur um 0,5 Prozentpunkte niedriger als im Durchschnitt der 70er und 80er Jahre und trotz des geringeren Wirtschaftswachstums ebenso hoch wie in den USA und sogar leicht höher als in den übrigen Euro-Ländern. Das lässt darauf schließen, dass die Unternehmen in Deutschland auf die Verschärfung des internationalen Wettbewerbs, die mit der Öffnung der Grenzen und der fortschreitenden Globalisierung der Märkte einherging, besonders stark mit arbeitsparenden Rationalisierungsmaßnahmen und weniger mit einer Umstrukturierung ihres Angebots hin zu einem wertschöpfungsintensiveren Produktportfolio reagiert haben.

Dementsprechend hat die Zahl der Erwerbstätigen von 1991 bis 2001 nur um durchschnittlich 0,1% jährlich zugenommen, verglichen mit 0,8% im Euro-Raum ohne Deutschland und 1,4% in den USA (Tab. 7).

Tabelle 7: Anhaltende Beschäftigungsprobleme in Deutschland

	Erwerbstätige ¹⁾ Veränd. in % p.a.	Arbeitslosenquote ²⁾ in %		NAIRU ³⁾ in %	
		1991	2001	1991	2001
		1991 / 2001			
Deutschland	0,1	5,6	7,8	6,7	7,3
Belgien	0,6	6,4	6,7	8,8	7,2
Dänemark	0,6	7,9	4,4	7,3	4,9
Frankreich	0,7	9,1	8,5	9,7	9,3
Italien	0,1	8,5	9,5	9,3	9,2
Niederlande	1,9	5,5	2,4	7,1	4,0
Österreich	0,2	5,8	3,6	4,8	4,9
Schweden	-0,4	3,1	4,9	–	–
Schweiz	0,2	1,9	2,5	1,7	1,8
UK	0,6	8,6	5,0	8,2	5,5
Euro-Raum ohne Deutschl.	0,8	8,5	8,2	–	–
Japan	0,1	2,1	5,0	2,4	3,9
USA	1,4	6,8	4,7	5,4	5,1
1) Inländerkonzept 2) Arbeitslose in % aller Erwerbspersonen, standardisiert 3) Non-accelerating inflation rate of unemployment (Maß für die strukturelle Arbeitslosigkeit) Quelle: EU, OECD					

Dass es überhaupt noch zu einem Erwerbstätigenzuwachs in Deutschland kam, ist allein darauf zurückzuführen, dass sich in diesem Zeitraum rund eine halbe Million Personen zusätzlich selbständig machten. Die Zahl der abhängig Beschäftigten war hingegen per Saldo leicht rückläufig. Im privaten Dienstleistungsbereich wurden zwar fast 3,9 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen; dieser Zuwachs reichte jedoch nicht ganz, um den Stellenabbau im Produzierenden Gewerbe sowie in der Landwirtschaft und beim Staat zu kompensieren.

Der Beschäftigungsentwicklung entsprechend, ist die standardisierte Arbeitslosenquote nicht gesunken, sondern von 5,6% im Jahr 1991 auf 7,8% im Jahr 2001 gestiegen, während sie in der Mehrzahl der Vergleichsländer zurückging, in etlichen Ländern sogar kräftig, so etwa in den USA von 6,8 auf 4,7%, im Vereinigten Königreich von 8,6 auf 5,0%, in den Niederlanden von 5,5 auf 2,4% und in Dänemark von 7,9 auf 4,4%. Auch die sogenannte „non-accelerating inflation rate of unemployment“ (NAIRU), wie sie die OECD für ihre Mitgliedsländer errechnet, hat sich im Verlauf der 90er Jahre in Deutschland anders als in den meisten anderen Ländern noch erhöht, was auf eine Verfestigung des strukturellen Kerns der Arbeitslosigkeit hindeutet.

4. Zu den Gründen der Wachstums- und Beschäftigungsprobleme

Die Gründe für die Wachstums- und Beschäftigungsprobleme sind vielschichtig. Die in der wissenschaftlichen Diskussion am häufigsten genannten reichen von Fehlern und Versäumnissen im Zusammenhang mit der Wiedererlangung der Deutschen Einheit und nachteiligen Effekten, die sich aus der Einführung der Europäischen Währungsunion auf die deutsche Wirtschaft ergaben, über wachstumshemmende Einflüsse von Arbeits- und Produktmarktregulierungen bis hin zu verschleppten Reformen der überkommenen Sozialsysteme und des Bildungswesens. Welcher Erklärungsanteil diesen Gründen im einzelnen zukommt, welche Bedeutung ihre Kumulation hat und inwieweit sie sich in ihrem Zusammenwirken wechselseitig verstärkt haben, ist bislang umstritten geblieben.

4.1 Vereinigungsbedingte Herausforderungen

Außer Frage steht, dass die unverhoffte Wiedererlangung der Einheit Deutschlands wirtschaftlich eine Herausforderung darstellte, wie sie kein anderes Land zu bewältigen hatte. Feststellen lässt sich rückblickend aber auch, dass die Herausforderung unterschätzt wurde. Um die Fakten noch einmal kurz in Erinnerung zu rufen: Als die Mauer Ende 1989 fiel, befand sich die westdeutsche Wirtschaft in einem lebhaften konjunkturellen Aufschwung. Die Einführung der D-Mark in der noch bestehenden DDR zur Jahresmitte 1990 sorgte dann für zusätzlichen Schub, weil die ostdeutschen Konsumenten das zu günstigen Kurs eingetauschte neue Geld rasch für die begehrten Westgüter ausgaben. Angesichts der glänzenden Wirtschaftslage wurde eine Angleichung der Lebensverhältnisse im Osten Deutschlands an die im Westen für eine Aufgabe gehalten, die sich mit einem überschaubaren Aufwand – Politiker sprachen von Anschubfinanzierung – lösen lassen sollte. Mit Umstellungsproblemen wurde zwar gerechnet, nicht aber damit, dass sich der größte Teil der ehemaligen Staatsbetriebe dem freien Wettbewerb nicht stellen konnte. Sowohl die vereinbarten Lohnerhöhungen als auch die sozialen Leistungsversprechen, die mit der unbesehenen Übertragung der westdeutschen Sicherungssysteme auf die neuen Bundesländer eingegangen wurden, erwiesen sich so als völlig unverträglich mit der Produktivität der ostdeutschen Wirtschaft.

Nicht vorbereitet auf die Höhe der notwendigen Transferzahlungen an den Osten Deutschlands, entschied die Bundesregierung, deren Finanzierung weitgehend den Sozialversicherungen aufzubürden, statt sie über Steuererhöhungen auf alle Bürger zu verteilen, was die Arbeitskosten auch im Westen in die Höhe trieb. Zu den politischen Fehlentscheidungen ist außerdem zu zählen, dass es versäumt wurde, die Prioritäten bei den Staatsausgaben auf Bundes- wie auf Länderebene im vereinten Deutschland neu zu setzen. Statt bei den Ausgaben im Westen zu sparen, um die Sanierung und Modernisierung der Infrastruktur im Osten finanzieren zu können, wurden die neuen Ausgaben einfach auf die alten gepackt mit der Folge, dass die öffentliche Verschuldung sprunghaft zunahm.

Vergleicht man die Entwicklung in der ersten Hälfte der 90er Jahre mit der im Ausland, so zeigt sich, dass die Lohnkosten je Produkteinheit in Deutschland nicht nur weit stärker als in Japan und den USA, sondern auch deutlich mehr als in den europäischen Nachbarländern stiegen (Tab. 8).

Tabelle 8: Gestiegene Kostenbelastung und hohe Neuverschuldung - 1991 = 100

	Lohnkosten je Produkteinheit		Abgabenquote ¹⁾		Haushaltsdefizit (-) bzw. -überschuß (+)	
	1996	2001	1996	2001	1996	2001
Deutschland	114,0	116,0	108,0	104,2	-141,5	-127,0
Belgien	110,8	118,7	103,7	104,7	-62,0	+7,6
Dänemark	105,4	118,8	107,8	105,8	-51,4	+185,4
Frankreich	105,8	110,0	102,4	106,9	-192,4	-80,2
Italien	113,1	120,0	104,1	95,5	-80,1	-20,5
Niederlande	107,9	123,8	87,8	87,2	-84,2	+126,8
Österreich	109,0	112,8	109,7	115,8	-166,1	-4,2
Schweden	107,9	120,3	109,5	117,9	-30,4	+62,4
Schweiz	109,8	112,3	109,9	108,0	-87,0	+7,2
UK	106,1	124,9	94,8	104,7	-185,8	+53,4
Euro-Raum ohne Deutschland	110,5	120,6	98,7 ^{a)}	96,7 ^{a)}	-96,4 ^{a)}	+11,9 ^{a)}
Japan	100,6	97,0	88,7	87,4	-296,0	-444,6
USA	108,0	120,0	-	-	-	-

1) Steuern und Sozialabgaben in % des BIP
2) Defizit des öffentlichen Gesamthaushalts in % des BIP
a) ohne Portugal und Spanien
Quelle: OECD National Account Statistics

Die Erhöhung der Abgabenbelastung ging ebenfalls um einiges über den internationalen Durchschnitt hinaus, und auch der Anstieg des Haushaltsdefizits war ausgeprägter. Bund, Länder und Gemeinden mussten daher zunehmend mehr Haushaltsmittel für die Verzinsung der wachsenden Schulden aufwenden. Hinzu kamen die ebenfalls überproportional steigenden Sozialausgaben der öffentlichen Hand, angefangen von den wachsenden Zuschüssen an die Sozialversicherungen bis hin zu den Aufwendungen für die Sozialhilfe, die vor allem die Kommunen trafen. Hatten die Zins- und Sozialausgaben zusammen 1991 noch rund 25% aller Ausgaben der Gebietskörperschaften in Anspruch genommen, waren es 1996 fast 33%. Die Kehrseite waren nicht nur anteilmäßig, sondern sogar absolut rückläufige Ausgaben für öffentliche Investitionen. Eine zurückhaltendere Lohnpolitik und finanzpolitische Konsolidierungsanstrengungen haben danach von 1996 bis 2001 im internationalen Vergleich zwar zu einer sichtbaren Korrektur dieser Fehlentwicklungen geführt; negative Folgewirkungen für das Wirtschaftswachstum in Deutschland haben sie aber offenbar nicht verhindern können.

4.2 Folgen des Übergangs zur Europäischen Währungsunion

Hinzu kommt, dass Deutschland im weiteren Verlauf der 90er Jahre vom Übergang zur Europäischen Währungsunion nicht in gleichem Maße wie die Partnerländer profitierte. Der Wegfall von Währungsrisiken im Handel zwischen den Mitgliedsländern, den die unwiderrufliche Fixierung der Wechselkurse schon im Vorfeld der Einführung des Euro mit sich brachte, kam zwar auch der deutschen Wirtschaft zugute; aus der gleichzeitigen Zinskonvergenz zogen jedoch nur die Partnerländer Vorteil. Als Ankerland im vorherigen Europäischen Währungssystem hatte Deutschland die niedrigsten nominalen Zinssätze unter den Teilnehmerländern aufgewiesen. Mit dem Wegfall von Aufwertungserwartungen für die D-Mark und der Verlagerung der Funktion des Stabilitätsgaranten von der Deutschen Bundesbank auf die Europäische Zentralbank entfielen die höheren Risikoprämien in den Zinssätzen der Partnerländer. Der Zinsvorteil Deutschlands schrumpfte entsprechend. Während dieser im Vergleich zu den Ländern

des Euro-Raums ohne Deutschland von 1991 bis 1996 noch bei durchschnittlich 2,3 Prozentpunkten gelegen hatte, belief er sich im Zeitraum 1996 bis 2001 nur mehr auf 0,5 Prozentpunkte (Tab. 9).

Tabelle 9: Nominal- und Realzinsen – in % p.a.

	Langfristige Nominalzinsen ¹⁾		Verbraucherpreisanstieg		Langfristige Realzinsen	
	1991/1996	1996/2001	1991/1996	1996/2001	1991/1996	1996/2001
Deutschland	7,16	5,16	3,0	1,4	4,01	3,71
Belgien	7,81	5,41	2,1	1,7	5,55	3,61
Dänemark	8,12	5,67	1,9	2,1	6,10	3,54
Frankreich	7,65	5,25	2,0	1,2	5,56	3,97
Italien	11,62	6,11	4,6	2,1	6,68	3,94
Niederlande	7,22	5,23	2,4	2,6	4,74	2,54
Österreich	7,35	5,34	2,9	1,3	4,31	3,94
Schweden	9,55	5,85	2,7	1,5	6,69	4,31
Schweiz	5,11	3,46	2,2	0,8	2,89	2,66
UK	8,49	6,00	2,7	1,3	5,62	4,59
Euro-Raum ohne Deutschland.	9,47	5,67	3,3	1,9	5,97	3,73
Japan	4,40	1,89	0,7	0,1	3,64	1,75
USA	6,95	5,83	2,9	2,5	3,98	3,29

1) Umlaufrendite von Staatsanleihen mit einer Restlaufzeit von mindestens drei Jahren.
Quelle: EU, EZB

Die Angleichung der Zinssätze an das niedrigere deutsche Niveau hatte in den Partnerländern deutlich verminderte Ausgaben für die Verzinsung der staatlichen Schulden und damit eine spürbare Entlastung der öffentlichen Haushalte zur Folge. Anders als Deutschland waren sie deshalb in der Lage, die staatliche Nettokreditaufnahme nicht nur zu reduzieren, sondern zum Teil sogar Haushaltsüberschüsse zu erzielen und die Steuerbelastung zu senken. Als markantes Beispiel dafür ist etwa Italien zu nennen. Wachstumsimpulse, wie sie damit in den Partnerländern verbunden waren, blieben in Deutschland aus.

Das Gleiche gilt für den zweiten Effekt, den die Währungsintegration hatte, nämlich die Einebnung der Realzinsunterschiede, mit der Deutschland seinen früheren Vorteil bei den Kapitalkosten verlor. In den Jahren 1991 bis 1996 hatte der Realzinsbonus im Vergleich zu den übrigen Ländern des Euro-Raums noch annähernd 2 Prozentpunkte betragen. Im Zeitraum 1996 bis 2001 entfiel er dann gänzlich, und gegenüber einzelnen Ländern, wie den Niederlanden und Belgien, schlug er sogar in einen Realzinsnachteil um.

Zusammen mit den gestiegenen Arbeitskosten und der erhöhten Abgabenbelastung hat das alles den Spielraum für wachstumsnotwendige Investitionen der Unternehmen ebenso wie des Staates in Deutschland nachhaltig eingeengt. Das wird nicht zuletzt daran sichtbar, dass der Anteil der Bruttoanlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau am Bruttoinlandsprodukt zwischen 1991 und 2001 in kaum einem anderen Land so stark zurückging (Tab. 10).

Tabelle 10: Gesunkene Investitionsquote¹⁾

	in %			1991 = 100	
	1991	1996	2001	1996	2001
Deutschland	17,5	14,0	13,8	80,0	78,9
Belgien	16,6	15,6	16,3	94,0	98,2
Dänemark	15,8	14,9	17,5	94,3	110,8
Frankreich	17,4	14,3	16,0	82,2	92,0
Italien	15,5	13,7	15,3	88,4	98,7
Niederlande	16,8	15,3	16,0	91,1	95,2
Österreich	19,1	16,5	18,2	86,4	95,3
Schweden	15,2	14,5	15,9	95,4	104,6
Schweiz	11,7	9,3	9,9	79,5	84,6
UK	14,8	13,6	13,7	91,9	92,6
Euro-Raum ohne Deutschland	17,2	14,7	13,8	85,6	80,2
Japan	26,4	22,7	22,6	86,0	85,6
USA	12,9	14,2	14,8	110,1	114,7
1) Bruttoanlageninvestitionen ohne Wohnungswesen in % des BIP, in jeweiligen Preisen Quelle: OECD National Account Statistics					

4.3 Rigiditäten auf dem Arbeitsmarkt und den Gütermärkten

Es fehlt auch nicht an Indizien, die dafür sprechen, dass neben ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch Rigiditäten auf den Gütermärkten und auf dem Arbeitsmarkt zur Wachstumschwäche der deutschen Wirtschaft beigetragen haben. Mangelnde Flexibilität hemmt die Anpassung an Veränderungen der Nachfrage und der Wettbewerbsverhältnisse auf den nationalen wie den internationalen Märkten. Arbeit und Kapital bleiben dann zu lange in Wirtschafts- und Unternehmensbereichen gebunden, die nicht mehr rentabel sind, und für Produktion, die aufgegeben werden muss oder ins Ausland abwandert, entsteht in wachstumsträchtigen Bereichen nicht rasch genug rentable neue, weil der Strukturwandel nicht so, wie es notwendig wäre, vorankommt.

Was Gütermarktrigiditäten betrifft, liefert der Regulierungsindex, wie ihn die OECD ausweist, für sich genommen keinen besonders nachteiligen Befund (Tab. 11).

Tabelle 11: Indikatoren zur Funktionsfähigkeit der Märkte

	Gütermärkte Regulierungs- index¹⁾ 1998	Arbeitsmarkt Regulierungs- index²⁾ 1998
Deutschland	1,4	2,6
Belgien	1,9	2,5
Dänemark	1,4	1,5
Frankreich	2,1	2,8
Italien	2,3	3,4
Niederlande	1,4	2,2
Österreich	1,4	2,3
Schweden	1,4	2,6
Schweiz	1,8	1,5
UK	0,5	0,9
Japan	1,5	2,3
USA	1,0	0,7
1) OECD Economic Department Working Paper No. 226, 2000		
2) OECD Employment Outlook 1999		

Danach entspricht der Regulierungsgrad in Deutschland dem in Dänemark, den Niederlanden, Österreich und Schweden, und er ist niedriger als in der Schweiz sowie in Belgien, Frankreich und Italien; den in den USA und vor allem im Vereinigten Königreich übertrifft er allerdings deutlich. In welchem Ausmaß ein gegebener Regulierungsgrad auf den Gütermärkten wachstumshemmend wirkt, ist jedoch auch von den Anpassungserfordernissen abhängig, die es zu bewältigen gilt. Diese aber waren in Deutschland – wie erwähnt – vereinigungsbedingt größer als in allen Vergleichsländern. Bei näherer Betrachtung zeigt sich zudem, dass speziell im Bereich von Unternehmensgründungen in Deutschland höhere administrative Hürden bestehen als in einer Reihe anderer Länder, angefangen vom Umfang und der Intransparenz vorhandener Zulassungsvorschriften über die Dauer von Genehmigungsverfahren bis hin zu steuer- und arbeitsrechtlichen Regelungen, die Existenzgründern das Fußfassen auf dem Markt erschweren. Dagegen scheint die Verfügbarkeit von Risikokapital und von staatlichen Förderprogrammen inzwischen ein geringeres Problem zu sein als früher.

Auf dem Arbeitsmarkt war der Regulierungsgrad demgegenüber in Deutschland bis in die jüngste Zeit nicht nur höher als auf den Gütermärkten, sondern auch höher als in den meisten anderen OECD-Ländern. Zu nennen sind hier insbesondere die Regelungen befristeter Beschäftigung und der Zeitarbeit, die dazu führten, dass Arbeitskräften, die nicht vollzeitig oder dauerhaft erwerbstätig sein können oder wollen, der Zugang zum Arbeitsmarkt erschwert wurde. Statt die Einstellungsschwelle zu senken, wurde diese mit der Neuregelung befristeter Arbeitsverträge im Jahr 2001 sogar noch heraufgesetzt. Erst mit den Gesetzen für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt, den sogenannten Hartz-Gesetzen, ist es neuerdings zu einer Lockerung gekommen. Der Kündigungsschutz, der auf der einen Seite das Risiko von Arbeitsplatzverlusten der Beschäftigten mindert, es aber Arbeitslosen auf der anderen Seite schwerer macht, wieder eine Stelle zu finden, und in jedem Fall höhere Mobilitätskosten verursacht, ist

weiterhin vergleichsweise rigide geregelt. Das Gleiche scheint für Öffnungsklauseln in den Flächentarifverträgen und deren Auslegung durch die Arbeitsgerichte zu gelten, was die notwendige Flexibilität auf der betrieblichen Ebene gleichfalls behindert.

Eine der Folgen ist, dass der Anteil der Langzeitarbeitslosen in Deutschland überdurchschnittlich groß ist (Tab. 12).

Tabelle 12: Indikatoren zur Effizienz der Arbeitsmarktpolitik

	Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik Anteil am BIP in %		Langzeitarbeitslose ¹⁾ in % aller Arbeitslosen	
	1992 / 1996	1996 / 2001	1991 / 1996	1996 / 2001
Deutschland	1,39	1,28	41,0	50,7
Belgien	1,38	1,33	59,5	58,7
Dänemark	1,91	1,69	28,4	23,9
Frankreich	1,30	1,34	38,0	41,0
Italien	1,36	1,07	62,5	62,9
Niederlande	1,35	1,68	48,1	47,6
Österreich	0,39	0,47	–	–
Schweden	2,77	1,83	20,7	29,3
Schweiz	0,48	0,61	24,3	31,2
UK	0,52	0,37	39,3	32,7
Japan	0,11	0,19	17,4	22,7
USA	0,20	0,16	10,1	7,5

1) Dauer der Arbeitslosigkeit 12 Monate und mehr
Quelle: OECD Employment Outlook

Ein Stück weit mag das auch daran liegen, dass für die aktive Arbeitsmarktpolitik in Deutschland zwar vergleichsweise viel Geld ausgegeben wird, auf die Effizienz der Maßnahmen und Programme lange Zeit aber zu wenig geachtet wurde. Das hat sich erst in den letzten beiden Jahren geändert. Der Anfang wurde mit dem Job-AQTIV-Gesetz gemacht, das anstelle öffentlicher Arbeitsbeschaffungsprogramme verstärkt die gezielte Aktivierung und Qualifizierung von Arbeitslosen in den Vordergrund stellte, um deren Chancen für eine Wiedereingliederung in den regulären Arbeitsmarkt zu verbessern. Die bereits genannten Hartz-Gesetze führen diese Neuausrichtung fort; gleichzeitig zielen die arbeitsmarktpolitischen Reformen darauf, durch Umstrukturierungen der Arbeitsverwaltung deren Vermittlungstätigkeit wirksamer zu gestalten sowie durch die Zusammenlegung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe bestehende Fehlanreize bezüglich der Arbeitsaufnahme abzubauen.

4.4 Defizite bei der Qualität des Humankapitals und bei Innovationsaktivitäten

Je mehr sich im Zuge des technischen Fortschritts und der Globalisierung der Märkte die Anforderungen an die beruflichen Kenntnisse und Fertigkeiten wandeln und je wichtiger es für Unternehmen in Hochlohnländern wird, Produkte mit einem hohen Wertschöpfungsgehalt auf den Markt zu bringen, desto bedeutsamer werden die Qualität des Humankapitals sowie Forschung und Entwicklung für das Wirtschaftswachstum und für den Beschäftigungsgrad. Wachstumsschwäche und ein Mangel an Arbeitsplätzen können somit auch aus einem Mismatch am Arbeitsmarkt – einem Nebeneinander von hoher Arbeitslosigkeit und Fachkräftemangel – und Defiziten bei den Innovationsaktivitäten resultieren.

Bezüglich der Qualität des Humankapitals steht in Deutschland nicht alles zum Besten. Gemessen an den formalen Bildungsabschlüssen, kann das Qualifikationsniveau in der Breite zwar als gut bezeichnet werden, denn mit 14,4% war der Anteil der Erwerbspersonen, die lediglich über eine elementare Schulbildung verfügen, Ende der 90er Jahre geringer als in den meisten OECD-Ländern, und der Anteil derjenigen, die einen weiterführenden Schulabschluss oder eine abgeschlossene Berufsausbildung haben, war mit 59,1% im internationalen Vergleich einer der höchsten (Tab. 13).

Tabelle 13: Indikatoren zur Qualität des Humankapitals

Demgegenüber besaßen aber nur 26,5% der Erwerbspersonen eine akademische Ausbildung, womit

	Erwerbspersonen mit ...			Leistungs- niveau 15-jähr. Schüler	Hochschüler (ohne FH) eines Altersjahr- gangs	Beteiligung an berufl. Weiter- bildung
	nur element. Schul- bildung	abgeschl. Lehre oder weiterführ. Schulbild.	akadem. Ausbildung			
	Anteile in % ^{a)}			Punktwert ^{b)}	Anteil in % ^{a)}	Rangziffer ^{c)}
Deutschland	14,4	59,1	26,5	487	28,5	14
Belgien	33,1	35,1	31,8	508	29,6	15
Dänemark	16,3	54,4	29,2	497	34,0	4
Frankreich	32,7	42,9	24,1	507	35,5	5
Italien	46,9	40,6	12,5	474	40,0	17
Niederlande	28,1	45,1	26,8	–	54,1	8
Österreich	20,1	66,9	13,0	514	–	12
Schweden	20,5	48,8	30,7	513	64,8	2
Schweiz	16,0	57,8	26,2	506	29,1	13
UK	13,1	59,1	27,8	528	45,3	3
Japan	17,6	49,0	33,4	543	–	–
USA	10,3	50,9	38,8	499	44,9	11

a) 1999
b) 2000, Mittelwert aus den drei Bereichen Lesekompetenz, mathematische und naturwissenschaftliche Fähigkeiten
c) 1998, Rangziffer nach Abweichung vom OECD-Länderdurchschnitt

Quelle: OECD Education at a Glance, OECD Knowledge and Skills for Life – First Results from PISA 2000 sowie OECD Employment Outlook

Deutschland klar hinter Ländern wie den USA und Japan, aber auch hinter Belgien, Schweden, Dänemark und dem Vereinigten Königreich lag. Beim Hochschulzugang hinkt Deutschland ebenfalls nach. Während 1999 im Durchschnitt der OECD-Länder 46% eines Altersjahrgangs ein Universitätsstudium aufnahmen, waren es in Deutschland nicht einmal 29%. Was die schulischen Leistungen der 15-Jährigen betrifft, ist Deutschland ausweislich der Ergebnisse der PISA-Studie auch nur auf einem der hinteren Plätze zu

finden. In der Berufsausbildung hat das duale System in Deutschland nach wie vor seine Vorzüge; um mit den Veränderungen der Tätigkeitsinhalte und der Arbeitsorganisation Schritt zu halten, bedarf es jedoch einer ständigen Weiterentwicklung. Zu denken gibt daher, dass in den letzten Jahren zwar eine Reihe neuer Berufsbilder geschaffen und zahlreiche Ausbildungsordnungen modernisiert wurden, dass der weit überwiegende Teil aber noch immer auf Produktions- und Wartungstätigkeiten ausgerichtet ist, während drei Viertel aller Erwerbstätigen inzwischen Dienstleistungsberufe ausüben.

Defizite bestehen in Deutschland zudem bei der beruflichen Weiterbildung. Zum einen ist die Beteiligung an Weiterbildungsmaßnahmen insgesamt gesehen niedriger als in vielen anderen Ländern, zum anderen konzentriert sie sich stärker auf höher qualifizierte und vor allem jüngere Arbeitskräfte. Geringqualifizierte bleiben häufig außen vor, und das Potenzial älterer Arbeitnehmer – und dazu zählen in der betrieblichen Personalpolitik nicht selten schon Vierzigjährige – wird damit vorzeitig abgeschrieben. Hier haben nicht zuletzt staatliche und tarifvertragliche Frühverrentungsprogramme in der gut gemeinten Absicht, den Arbeitsmarkt zu entlasten, jahrelang falsche Signale gesetzt.

Bei den Innovationsaktivitäten bietet sich ein zwiespältiges Bild. Außerdem ist zu beachten, dass die Datenlage hier nicht die beste ist. Hält man sich an den bei internationalen Vergleichen gebräuchlichsten Maßstab, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, so schneidet Deutschland zumindest im europäischen Vergleich nicht schlecht ab. Mit 2,49% war der Anteil der FuE-Ausgaben 2001 zwar niedriger als 1991 (Tab. 14).

Tabelle 14: Ausgaben für Forschung und Entwicklung in % des BIP

	insgesamt		Staat		Unternehmen	
	1991	2001	1991	2001	1991	2001
Deutschland	2,61	2,49	0,93	0,78	1,61	1,64
Belgien	1,63	1,96 ^{a)}	0,51	0,45 ^{a)}	1,06	1,30 ^{a)}
Dänemark	1,64	2,19 ^{a)}	0,65	0,68 ^{a)}	0,84	1,29 ^{a)}
Frankreich	2,41	2,20	1,18	0,85	1,02	1,16
Italien	1,24	1,07 ^{b)}	0,62	0,54 ^{b)}	0,55	0,46 ^{b)}
Niederlande	1,91	1,94 ^{b)}	0,86	0,70 ^{b)}	0,98	0,97 ^{b)}
Österreich	1,49	1,90	0,69	0,78	0,75	0,75
Schweden	2,86	4,27	0,98	0,90	1,76	3,07
Schweiz	2,72	2,63 ^{b)}	0,77	0,61 ^{b)}	1,83	1,82 ^{b)}
UK	2,11	1,90	0,74	1,05	0,57	0,88
Japan	3,00	3,09	0,55	0,57	2,18	2,26
USA	2,81	2,82	1,09	0,76	1,62	1,93
a) 1999 b) 2000 Quelle: OECD Main Science and Technology Indicators						

Der Rückgang war jedoch geringer als in den anderen großen europäischen Ländern, so dass Deutschland in Europa nach wie vor einen der vorderen Plätze belegt. Der Abstand zu den USA, die ihre ohnehin höhere Ausgabenquote aufrecht erhielten, und zu Japan, das seine Quote weiter steigerte, ist jedoch größer geworden. Rückläufig waren in den 90er Jahren in Deutschland, wie in den meisten anderen europäischen Ländern, hauptsächlich die staatlichen FuE-Ausgaben. Dagegen haben die Unternehmen zugelegt, in Deutschland allerdings nur vergleichsweise wenig. Im Blick zu behalten ist bei all dem, dass

die Ausgaben lediglich einen Input-Indikator darstellen und somit keine verlässlichen Aussagen über den Erfolg der Innovationsaktivitäten zulassen. Offen bleibt überdies, inwieweit die Innovationen kostensparenden Rationalisierungen der Produktionsprozesse und inwieweit sie nachfrageschaffenden und -erhaltenden Verbesserungen der Produkte dienen. Soweit Daten dafür verfügbar sind, deutet einiges darauf hin, dass zumindest im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands bis in die zweite Hälfte der 90er Jahre Prozessinnovationen im Vordergrund standen.

4.5 Reformstau im Bereich der sozialen Sicherungssysteme

Zu den vielfältigen Gründen der Wachstums- und Beschäftigungsprobleme in Deutschland gehört nicht zuletzt auch der Reformstau in den Sozialen Sicherungssystemen. Während Länder wie das Vereinigte Königreich und die Niederlande schon in den 80er Jahren damit begannen, die Weichen umzustellen, und andere, wie Dänemark und Schweden, spätestens in den 90er Jahren nachzogen, blieb es in Deutschland weitgehend bei Detailkorrekturen der umlagefinanzierten Sozialsysteme und kurzatmigen Kostendämpfungsmaßnahmen. Das verstärkte nicht nur den Anstieg der Lohnnebenkosten, sondern es beeinträchtigte auch die marktwirtschaftlichen Antriebsmechanismen, zumal der Sozialstaat längst nicht mehr auf die Sozialen Sicherungssysteme im engeren Sinn begrenzt ist. Auch viele Produzentensubventionen werden aus sozialstaatlichen Motiven gewährt. Die Kehrseite zeigt sich bei der Steuerbelastung. Nicht minder problematisch ist, dass Unternehmen damit leicht dazu verleitet werden, eher nach neuen Fördermitteln als nach neuen Märkten zu suchen und dass quer über die Wirtschaft der Neigung Vorschub geleistet wird, sich alles und jedes subventionieren zu lassen, um sich wenigstens einen Teil der hohen Abgaben zurückzuholen.

Dass Deutschland mit Reformen nachhinkt, scheint nicht zuletzt mit der Art und Weise des Regierens und mit den institutionellen Gegebenheiten des politischen Entscheidungsprozesses zusammenzuhängen. Je mehr die Parteienbindung der Wähler abnimmt, desto mehr neigen Politiker offenbar dazu, sogenannte „blame-avoidance“-Strategien zu verfolgen, also möglichst wenig Wählern vor den Kopf zu stoßen. Das mag auch in anderen Ländern nicht viel anders sein. Hinzu kommt jedoch ein spezifisch deutsches Problem. Es besteht darin, dass sich die Politik in unserem föderalen System mit der ausgeferten Mischfinanzierung einer klaren Aufgabentrennung zwischen Bund und Ländern begeben hat. Damit haben sich zum einen die Verantwortlichkeiten auf den einzelnen staatlichen Ebenen verwischt, zum anderen ist das Blockadepotenzial des Bundesrates zunehmend größer geworden, was die Handlungsfähigkeit der jeweiligen Bundesregierung um so mehr einengt, je stärker es parteipolitisch genutzt wird. Dass auch auf diesem Feld Reformen notwendig sind, ist inzwischen erkannt. Bis Ende 2004 will die dazu eingesetzte „Kommission von Bundestag und Bundesrat zur Modernisierung der bundesstaatlichen Ordnung“ ihre Vorschläge vorlegen.

5. Ausblick

Die vereinigungsbedingten Sonderlasten, die einen nicht unerheblichen Teil der Wachstumsdifferenz der deutschen Wirtschaft gegenüber dem Ausland erklären, werden aller Voraussicht nach noch für eine Reihe von Jahren nachwirken. Um so wichtiger ist es, dass die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes wie der Gütermärkte verbessert, die Abgabenbelastung gesenkt, die öffentlichen Haushalte konsolidiert, der Spielraum für Investitionen ausgeweitet, das Bildungssystem modernisiert und die soziale Sicherung auf eine tragfähige Basis gestellt werden. Die wachstums- und beschäftigungspolitischen Erfolge anderer Länder belegen, dass sich Reformen auszahlen, wenn die Politik sie entschlossen und mit langem Atem angeht. Plausible oder gar zwingende Gründe, warum das in Deutschland anders sein sollte, sind nicht zu erkennen. Kommen die notwendigen Reformen endlich voran, müssen für die zweite Hälfte dieses Jahrzehnts Wachstumsraten, die deutlich über denen der 90er Jahre liegen, kein Wunschtraum bleiben. Das gilt um so mehr, als die anstehende Osterweiterung der EU gerade der deutschen Wirtschaft gute Expansionschancen bietet.

Literatur

Eichhorst, Werner; Profit, Stefan; Thode, Eric: Benchmarking Deutschland: Arbeitsmarkt und Beschäftigung, Berlin Heidelberg 2001

Eichhorst, Werner; Thode, Eric: Strategien gegen den Fachkräftemangel, Band 1: Internationaler Vergleich, Gütersloh 2002

OECD: Economic Outlook 2003/1, Nr. 73, Paris 2003

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum, Jahresgutachten 2002/03, insbes. Viertes Kapitel, Stuttgart 2002

Truger, Achim; Hein, Eckhard: „Schlusslicht Deutschland“ – Resultat institutioneller Verkrustungen?, in: Wirtschaftsdienst 2003.8, S.509-516

van Suntum, Ulrich; Schlotböller, Dirk: Internationales Beschäftigungsranking 2002, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2002