

PROTOKOLL

Begrüßung

Körper

Meine sehr verehrte Dame, sehr geehrte Herren!

Das Wesentliche bei den Bergedorfer Gesprächen ist der unmittelbare Erfahrungsaustausch unter informierten Persönlichkeiten. Wie unsere bisherigen Protokolle ausweisen, arbeiten wir hier ohne Voreingenommenheiten, zu denen der Alltag verleiten könnte; wir wollen keine Selbstbestätigungen, mit denen wir den Kreis der Erfahrungen durchbrechen und die Umwelt korrigieren zu können glauben. Aus dem jeweiligen Pool gesiebter Erfahrungen erhoffen wir uns einen weiterführenden, sinnvollen Ausgleich, der letztlich den Inhalt aller demokratischen gesellschaftlichen Arbeit ausmacht.

Im vorausgegangenen siebenten Gesprächskreis befaßten wir uns mit einem dem heutigen verwandten, volkswirtschaftlichen Thema, bei dem Abstraktionen und die Spielarten von Denkmodellen insofern eine größere Rolle spielten, als dieses Gesprächsforum in Anlage und Durchführung international war. Das schien uns notwendig, um volkswirtschaftliche Gedanken und ihre Anwendungsmöglichkeiten in ihren Strukturprinzipien zu erkennen und die zugrunde liegenden statischen Gesetze zu erfassen.

Ich freue mich sehr und bin Ihnen allen dankbar, daß Sie sich heute zu unserem achten Gesprächskreis einfanden, zu einem Thema, bei dem wir speziell unsere deutsche Situation darstellen und deuten wollen - sine ira und ohne Ressentiments oder Ideologien.

Ganz besonders möchte ich dem heutigen Referenten, Herrn Präsident Paulssen, und unserem Diskussionsleiter, Herrn Prof. Voigt, für ihr Erscheinen danken.

Ohne eine sichere Interpretation aller Erscheinungen innerhalb des heute zu behandelnden Problemkreises werden wir weder wirtschaftspolitisch noch gesellschaftspolitisch weiterkommen. Ob man dabei nur volkswirtschaftlich argumentieren kann, wird sich zeigen. Wir reden seit langem über eine Versachlichung der Preis-Lohnpolitik; aber wir wissen, daß es sich dabei letzten Endes auch um Machtfragen handelt.

Alle Preis-Lohnpolitik hängt schließlich von der Stärkerelation ab, mit der Anbieter und Nachfrager auf dem Markt auftreten. Ob dieses Verhältnis zu ändern ist, wird wahrscheinlich einen großen Teil unseres heutigen Gespräches ausmachen, ebenso wie die Frage, wie und wo man sich über alle Differenzen hinweg verständigen kann.

Über Ordnungsfragen und Ordnungsmöglichkeiten nachzudenken, lohnt, glaube ich, immer, besonders in der heutigen Gesellschaft, die in ihren Gesetzmäßigkeiten stärker denn je von einer stetigen Verständigung zwischen den Sozialpartnern abhängt. Weil heute alles miteinander verflochten ist, kommt der redlichen Durchschaubarkeit gerade dieses Themas eine ganz besondere Bedeutung zu.

Darf ich Sie nun, sehr geehrter Herr Dr. Paulssen, bitten, mit Ihrem Referat zu beginnen.

Paulssen

Sehr verehrter Herr Körper, meine Dame, meine Herren!

Ich bin Ihrer Einladung gern gefolgt, wenngleich nicht ohne eine gewisse Befangenheit, weil ich das Gefühl hatte, hier vielleicht fehl am Platze zu sein.

Ich habe die Bergedorfer Gespräche verfolgt, die letzten beiden Protokolle ernstlich gelesen und hatte dabei den Eindruck gewonnen, daß hier in Bergedorf Gespräche von hohem wissenschaftlichen Niveau geführt werden, während ich nur als Praktiker der täglichen, sozialpolitischen Auseinandersetzung spreche. In meinen Ausführungen bediene ich mich daher - wo es nötig ist - der Hilfe meiner wissenschaftlichen Mitarbeiter in der Bundesvereinigung.

Das Verhältnis von Preisen zu Löhnen oder die Frage der wechselseitigen Beeinflussung ist eine Sorge der ganzen freien Welt. Kein Land hat das Problem so gelöst, daß alle Partner einig wären. Man fragt immer wieder: treiben die Löhne die Preise oder die Preise die Löhne? In der Bundesrepublik und wohl auch in anderen Ländern sind sich die Partner, die einen starken Einfluß auf Preise und Löhne haben, also Arbeitgeber und Gewerkschaften, in dieser Frage nicht einig. Ich muß allerdings vom Standpunkt der Arbeitgeber zugeben, daß die Frage nicht mathematisch genau zu beantworten ist. Die Jahreskurven, die wir uns über Löhne und Preise anlegen, lassen keine eindeutigen Schlüsse zu, so daß die gegenseitige Abhängigkeit nicht mit letzter Genauigkeit beantwortet werden kann.

Aus der praktischen Erfahrung heraus möchte ich nun unseren Standpunkt erläutern und dabei vielleicht weniger neue als sehr alte Wahrheiten darlegen. Wir befinden uns in einer Periode ständiger steigender Löhne und Preise. So etwas hat es in vergangenen Zeiten, vielleicht nicht ganz so ausgeprägt, auch schon gegeben.

Wir müssen uns aber darüber im klaren sein, daß wir in der Bundesrepublik eine große Verantwortung für die Preisstabilität, für die Stabilität unseres neugeschaffenen Geldes tragen. Diese Verantwortung tragen wir als Tarifpartner, als Sozialpartner, mit den Gewerkschaften gemeinsam. Wir gestalten die Lohnpolitik, die bekanntlich eine freie, vom Staat unbeeinflusste Tarifpolitik ist.

Nun sind wir der Meinung, die Lohnpolitik könne für die Erhaltung oder die Störung der Preisstabilität von Bedeutung sein. Wir wissen aber, um das von vornherein klarzustellen, daß die Lohnpolitik, die Lohnentwicklung im weitesten Sinne, nicht der einzig denkbare Faktor für Preiserhöhungen, das heißt für eine Verletzung der Preisstabilität zu sein braucht. Das haben wir in Fällen wie etwa der Koreakrise deutlich gesehen. Solche Ereignisse zeigen uns, daß Preise von der Marktseite her unabhängig von der Lohnpolitik gemacht werden.

Aus unserem Wissen von der Bedeutung der Lohnpolitik, von dem Einfluß der Löhne auf die Preise, haben wir uns im vergangenen Jahrzehnt bemüht, Schlußfolgerungen für die Lohn- und Tarifpolitik zu ziehen. Wir taten das in vielen sich alljährlich wiederholenden Erklärungen, die ich jetzt nicht im einzelnen aufführen möchte. Diese Erklärungen sind noch immer richtig. Wir können mit einer gewissen Befriedigung feststellen, daß diese vor Jahren aufgestellten Thesen noch heute Gültigkeit haben.

Allerdings konnten wir für unsere Thesen über den Einfluß der Löhne auf die Preise die Zustimmung der Öffentlichkeit und besonders der Gewerkschaften nicht oder nur teilweise erreichen. Von den Gewerkschaften und anderen Kreisen wird noch immer die Auffassung vertreten, die Tarifpolitik und insbesondere die Lohnerhöhungen hätten kaum einen Einfluß auf die Preisentwicklung. Die Lohnerhöhungen seien vielmehr nur das schicksalhafte Ergebnis der Nachfrage nach Arbeitskraft, vielleicht der Forderung der Arbeitnehmer auf ihren Anteil an der zunehmenden Wirtschaftskraft und zum Teil auch ein Ausgleich gegenüber eingetretenen Preiserhöhungen. Die Lohnpolitik sei gar nicht in der Lage, einen Beitrag zur Erhaltung der Preisstabilität durch Beachtung bestimmter Grundsätze zu leisten. Es wird dabei naturgemäß auch auf die zahlreichen anderen schon angedeuteten Faktoren verwiesen, die auf die Preise noch einwirken können.

Ich möchte nun meine Ansicht über den Zusammenhang zwischen Lohn und Preis durch einige Gedankengänge zu beweisen versuchen, denn einiges läßt sich vielleicht doch beweisen.

Hierzu zunächst einmal ein paar Selbstverständlichkeiten über die Funktion des Lohnes, wobei unter Lohn alle Formen, die damit zusammenhängen, z. B. Arbeitszeitverkürzungen mit Lohnausgleich u. a., zu verstehen sind. Eine Lohnerhöhung in diesem Sinne muß unmittelbar als Kostenerhöhung auf jede lohnbelastete Produktion und auf jede Dienstleistung wirken.

Verschieden ist nur der Umfang dieser Einwirkung. Kapitalintensive Industriezweige haben vielleicht 10% Lohnanteil und weniger, andere liegen in der Skala von 15 bis 50% darüber, insbesondere Dienstleistungsbetriebe. Im übrigen muß man aber bedenken, daß sich die Lohnanteile von einem lohnverbrauchenden Arbeitsgang auf den anderen kumulieren. Im ganzen also kann für die Gesamtwirtschaft wohl von einem mindestens 50%igen Lohnanteil am Sozialprodukt gesprochen werden. Dieser hohe Lohnanteil am Sozialprodukt muß natürlich gegenüber jedem Erhöhungsfaktor empfindlich reagieren.

Diese Wirkung ist wohl eine unbestreitbare Binsenweisheit. Die dadurch erzeugte Teilerhöhung der Kosten führt zu einem verständlichen Ausweichen in den Preis, wenn die Marktverhältnisse dies zulassen, oder zu erwünschter Investierung und Rationalisierung, um die Lohnkosten auszugleichen, vielleicht aber auch zur Minderung der Gewinne. Solche Kostenerhöhungen wirken sich natürlich bei den einzelnen Wirtschaftszweigen unterschiedlich aus - je nach dem Lohnanteil am Produkt und nach der Möglichkeit, die Produktivität als Ausgleich zu erhöhen.

Die Folgen einer solchen Erhöhung auf die Preise lassen sich durch zwei Auswege auffangen: durch Rationalisierung im weitesten Sinne oder durch Ersparnisse an anderen Unkosten in der Erzeugung, das heißt durch bessere Produktivität.

In unserem Argument müssen wir aber noch an eine andere Auswirkung der Lohnerhöhung, an die Erhöhung der Masseneinkommen, denken. Die Interdependenz der Löhne, die notwendige ungefähre Gleichhaltung der Löhne in einer gewissen traditionsüblichen Hierarchie, führt bei jeder einzelnen Erhöhung zu Lohnwellen. Sie führt zu Lohnwellen, die sich über ein ganzes Wirtschaftsgebiet fachlich und regional fortpflanzen und über die Rentendynamik zwangsläufig auch die gesamten Masseneinkommen erfassen.

Lohnerhöhungen an der einen Stelle müssen ähnliche Lohnerhöhungen in der gesamten übrigen Wirtschaft erzeugen. Dieses "Muß" ist keine Theorie, sondern eine historische Tatsache, die sich außerdem immer und überall alljährlich wiederholt. Durch sie entsteht wellenförmig eine Vermehrung der Massenkaufkraft, wobei man auch die Spar-, die Steuer- und die Abgabequoten an diesem Massennehreinkommen beachten muß. Daß die Interdependenz eine preisneutrale Lohnerhöhung an der einen Stelle, eine preissteigernde an der anderen zur Folge haben kann, wird wohl nicht bestritten.

Wenn ich gelegentlich mit Unternehmern spreche, die ich dafür gewinnen will, sich in Lohnfragen besser zu koordinieren, so nehme ich immer folgendes einfache Beispiel:

In einer kleinen Stadt liegen an der gleichen Straße eine Gießerei und ein Wasserkraftwerk. Im Wasserkraftwerk sind etwa 20 Mann beschäftigt und erzeugen viele Millionen kWh. Diese 20 Arbeiter hantieren in weißen Kitteln an einigen Schaltern. Für dieses Kraftwerk ist es fast gleichgültig, welcher Lohn bezahlt wird, denn es spielt kostenmäßig fast keine Rolle. Ein gutmütiger Direktor, der sich das Leben leicht machen wollte, brauchte nur zu sagen: "Lieber Freund, selbstverständlich, ich geb' Dir gerne noch mehr. Wenn Du DM 10,- Lohn pro Stunde haben willst - für uns ist das nichts Schlimmes."

Die Gießerei dagegen mit einer Belegschaft von 150 Mann arbeitet unter außerordentlich schweren Bedingungen. Im Gießereifach besteht bekanntlich eine sehr gespannte Preissituation, die nur relativ niedrige Löhne zuläßt.

Die unvermeidbaren Spannungen, die unter den Arbeitern in meinem äußerst konstruierten, aber übertragbaren Beispiel entstehen müssen, können nur durch gemeinsames, vernünftiges Verhalten auf Seiten der Arbeitgeber und der Gewerkschaften vermieden werden.

Um nun auf das Problem der Interdependenz zurückzukommen, so wissen wir, daß bei einer Lohnerhöhung an einer entscheidenden Stelle eine Lohnwelle über das ganze Land geht. Das bedeutet beispielsweise bei einem Masseneinkommen von 150 Milliarden Mark eine Steigerung um 9 Milliarden Mark bei einer 6%igen Erhöhung. Hieraus ergibt sich die schwierige Überlegung, wie die um 9 Milliarden erhöhte Nominalkaufkraft sich in einem Jahr auf dem Markt auswirkt.

Ich habe mit Interesse im Bergedorfer Protokoll Nr.7 eine Bemerkung von Herrn Frisch gelesen, wo er im Zusammenhang mit dem sich ständig mehrenden Masseneinkommen von der Großzügigkeit spricht, die die Menschen, die gut und immer mehr verdienen, allmählich entwickeln, indem sie den Preis bei ihren Einkäufen nicht mehr kontrollieren. Ich glaube, daß Herr Frisch mit dieser Bemerkung recht hat.

Die weitere Frage wäre, ob der Kaufkraftmehrung eine Gütermehrung gegenübersteht, ob mehr erzeugt oder mehr eingeführt worden ist. Wenn die Güter-, insbesondere die Konsumgütererzeugung, im gleichen Maße wie die Masseneinkommen erhöht oder durch entsprechenden Import vermehrt wurde, so mögen Preissteigerungen vermeidbar werden. In der Regel aber, insbesondere in den

letzten Jahren, blieb die Produktionszunahme relativ hinter den Lohnerhöhungen zurück, und offensichtlich gab es nicht die entsprechende volle Kompensation durch Importe.

Um die Diskussion anzuregen, möchte ich nach dieser Einleitung eine Reihe von Thesen aufstellen.

Erstens: In Zeiten einer normal konjunkturell ausgeglichenen wirtschaftlichen Entwicklung kommt der lohnpolitischen Haltung der autonomen Träger der Tarifpolitik ein unmittelbarer und starker Einfluß auf die Preisentwicklung zu.

Dazu möchte ich noch sagen, daß durch Anwendung der sogenannten Spitzenreiter- oder Schrittmachertaktik, die wir den Gewerkschaften zum Vorwurf machen, das heißt mit der Durchsetzung hoher Lohnforderungen in produktiv günstig liegenden Wirtschaftszweigen, durch die Interdependenz eine Lohnspirale in Gang gesetzt wird, die letzten Endes die allgemeine Lohnentwicklung wesentlich über die durchschnittliche Produktivitätsrate der Gesamtwirtschaft hinaustreibt, weil sie sich eben an besonders günstig gelagerten Gebieten ausrichtet. Auf diese Weise wird in der Regel sowohl von der Kosten- als auch von der Konsumnachfrageseite her im Masseneinkommen ein Preisauftrieb hervorgerufen und dadurch eine schleichende Geldentwertung eingeleitet.

Zweitens: Die Löhne erhöhen zunächst die durchschnittlichen Kosten der Produktionseinheit, den Kostenaspekt, vor allem natürlich dort, wo die Lohnanteile hoch und die Produktionsrate niedrig ist, etwa im Bau. Ob sich diese Kostenverteuerung in einem Anstieg der Preise voll auswirken muß oder nicht, hängt unbestritten gleichzeitig von der Nachfragekonstellation mit ab.

Drittens: Im Konsumgütersektor sind die Löhne und die von der Lohnentwicklung abgeleiteten Masseneinkommen die entscheidende Nachfragegröße oder, wie beim 7. Bergedorfer Gesprächskreis Herr Kollege Tacke durchaus richtig sagte, das tragende Element der Nachfrage. Ihr Anteil beträgt mehr als $\frac{3}{4}$ des gesamten privaten Verbrauches. Hier muß daher bei der Beurteilung des Preiseinflusses einer Lohnbewegung neben ihrem Kostenaspekt der Kaufkraftaspekt des Lohnes entscheidend in den Vordergrund treten. Wächst die nominale Geldkaufkraft der Löhne und der sich daraus ergebenden Einkommen stärker als die Produktion und das Angebot von Konsumgütern, so sind Preisauftriebstendenzen im Bereich der Lebenshaltungskosten unvermeidlich. Das wirkt sich insbesondere natürlich auch auf die Dienstleistungen aus.

Wegen des starken Gewichtes dieser Kostenerhöhungen und ebenso der Massenkaufrafterhöhung und wegen der Unbestreitbarkeit dieser Auswirkungen sind wir in den vergangenen Jahren immer wieder vor der Öffentlichkeit für den Grundsatz der produktivitätsorientierten Lohnpolitik eingetreten.

Dieser Grundsatz bedeutet nicht eine Bindung der einzelnen Löhne an die einzelne Produktivität der jeweiligen Branche oder gar einzelner Unternehmungen. Damit möchte ich im Nebensatz die Überflüssigkeit der gewerkschaftlichen Forderungen betonen, die auf "gläserne Taschen" geht. Die gläsernen Taschen des einzelnen Unternehmens, was man darunter auch verstehen mag, sind völlig gleichgültig für diesen Grundsatz der Lohnpolitik. Es ist völlig gleichgültig, was Herr Müller oder Herr Meier im einzelnen verdient. Wenn es ihm sehr gut geht, gibt es viele Mittel, um ihn moralisch dazu zu bringen, diesen Verdienst in vernünftiger Form unterzubringen. Wenn er es nicht tut, gibt es dann eben bei uns, genauso wie überall in der Welt, einzelne Fälle, in denen die freie Wirtschaftsordnung gewisse, wie ich meine, bescheidene Nachteile zeigt.

Voigt

Darf ich vorschlagen, zunächst zu klären, was unter Lohn-Preisspirale zu verstehen ist. Im Anschluß daran sollten wir fragen, ob eine derartige Erscheinung in der Bundesrepublik zu beobachten ist und wie sie sich äußert.

Um diese Fragen nicht vorschnell zu beantworten, müssen wir uns die Struktur der Preisbewegungen ansehen. Die Preisentwicklung war in der Bundesrepublik Deutschland seit Kriegsende oder gar seit der Jahrhundertwende höchst unterschiedlich. Es gab sogar bemerkenswerte Preissenkungen.

Wir müssen weiter fragen, ob die Gewerkschaften wirklich die Kraft haben, über ein bestimmtes Ausmaß hinaus eine Steigerung der Löhne durchzusetzen. In vielen theoretischen Diskussionen, vor allem des Auslandes, wird auf die bemerkenswerte Konstanz der Lohnquote hingewiesen. Das Verhältnis zwischen Lohn und Gesamteinkommen in einer Volkswirtschaft bleibt auffällig konstant, gleichgültig, ob die Aktivität der Gewerkschaften stark oder schwach war. Liegt hier nur ein Trugschluß vor?

Wir müssen weiter fragen, wie die Situation in Deutschland zu beurteilen ist.

Erst wenn wir diese Fragen geklärt haben, können wir zum zweiten Komplex der Diskussion übergehen. Hier müssen wir fragen: Ist eine neutrale Lohnpolitik überhaupt möglich? Herr Präsident Paulssen hat diese Fragen in seinen Thesen bejaht. Ich glaube aber, daß wir uns dabei auf eine Reihe von möglichen Einwänden vorbereiten müssen. Könnte in diesem Zusammenhang ein neutrales Gutachterkollegium wirklich helfen?

Wir müssen dann weiter fragen, ob unter den Bedingungen einer Marktwirtschaft Appelle an die Solidarität einer der Parteien des Arbeitsmarktes oder gar an das Verantwortungsbewußtsein beider Sozialpartner etwas nützen.

Sollte man nicht an den Formen des Zusammenspiels der Arbeitgeberverbände mit den Gewerkschaften etwas ändern, um Schäden zu beseitigen, die allgemein erkannt werden? Könnte nicht eine institutionell besser normierte Form eines Schlichtungsverfahrens gefunden werden?

Unbestreitbar ist, daß innerhalb der staunenswerten wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland seit der Währungsreform Gefahrenherde entstanden sind, die von Jahr zu Jahr kritischer werden. Was haben wir vorzuschlagen, um diese Gefahren abzuwehren? Was können die Träger der Volkswirtschaftspolitik und der Sozialpolitik, die Sozialpartner oder wir alle tun?

Diskutieren wir zunächst, ob wir unbefangen von einer Preis-Lohnspirale bei uns sprechen können, und wie sie sich bemerkbar macht. Diskutieren wir vor allem die Struktur der Preisbewegungen über eine längere Periode hinweg.

Darf ich Ihnen einige Unterlagen für die Diskussion geben?

Betrachten wir die Entwicklung der Preise von 1950 bis 1962, so zeigen sich erstaunliche Differenzen zwischen dem Index der Erzeugerpreise industrieller Produkte, dem Index der Erzeugerpreise landwirtschaftlicher Produkte wie auch dem Index der Einzelhandelspreise. Der Preisindex für die Lebenshaltung stieg (mit einer einzigen Ausnahme als Folge der Währungsreform 1948) ständig von Jahr zu Jahr um einige Prozent an, aber lange nicht im gleichen Ausmaß wie einige andere Preise. Im Anstieg der Erzeugerpreise standen zunächst bergbauliche Erzeugnisse, insbesondere Erzeugnisse des Kohlenbergbaus, an der Spitze, bis deutlich im Jahre 1958 der Wettbewerb des Öls sichtbar wurde. Aber auch die Preise verschiedener Produkte öffentlicher Unternehmungen, wie z. B. Gas und Wasser, haben sich im Bundesdurchschnitt ganz besonders erhöht. Seit 1958 liegen die Preise der Produkte der Bauwirtschaft an erster Stelle. Auch einige Erzeugnisse der Maschinenbauindustrie haben empfindliche Preissteigerungen zu verzeichnen.

Am wenigsten haben sich die Preise von Erzeugnissen der Verbrauchsgüterindustrien erhöht. Sie lagen im Schnitt 1950 höher als 1958. Keine Preissteigerungen gab es weiter bei Personen- und Lastkraftwagen, Nichteisenmetallen und Edelmetallen, chemischen Verbrauchsgütern, den meisten Textilien. Eine nur geringe Preissteigerung findet sich bei Lederwaren, eine erhebliche Preissenkung bei Wolle.

Der Index der Erzeugerpreise landwirtschaftlicher Produkte hat sich in den letzten Jahren gesenkt. Der Preis für Schweine (Großschlachtvieh) hat sich über 10 Jahre hinweg trotz verschiedener Schwankungen ungefähr gehalten. Der Preisindex von Grundstoffen ausländischer Herkunft ist von 1957 an ständig gefallen.

Fragen wir, was diese Unterschiede bedeuten können. Lohnerhöhungen können sich als gestiegene Kosten ausdrücken. In diesem Falle müßten die Preise bei den Produkten am meisten gestiegen sein, in denen verhältnismäßig hohe Anteile an Löhnen enthalten sind. Mit Ausnahme des Bergbaus war dies aber nicht der Fall. Im Bergbau gilt aber eine wichtige Sonderregelung. Hier könnte die qualifizierte Mitbestimmung der Arbeitnehmer (mit dem paritätisch beschickten Aufsichtsrat und einem Ideenträger der Gewerkschaften als gleichberechtigtes Mitglied im Vorstand) Auswirkungen haben. Wir müssen weiter fragen, ob nicht die erhöhten Löhne sich als zu hohe aktive Kaufkraft auswirken und über die Nachfrage die Preise in die Höhe trieben.

In der jetzigen Situation ist zu beachten, daß die Hauptanreizelemente der Preissteigerungen offensichtlich nicht aus einer durch Lohnerhöhungen gesteigerten Nachfrage kamen. Erhöhte Löhne führen zwar nach dem Maßstab der Nachfrageelastizität in bezug auf das Einkommen bei Arbeiterhaushalten zu einem großen Teil zu einer erhöhten Nachfrage im Hinblick auf einen Warenkorb, der aus Lebensmitteln und Textilien besteht, gerade diese Güter haben aber keine oder nur geringe Preissteigerungen erlebt.

Die höchsten Preissteigerungen entstanden auf den Gebieten, die durch verhältnismäßig hohe Investitionsneigung mit großen Nachfragesteigerungen bedacht waren, wie z. B. Bauindustrie und Maschinenbau.

Im langfristigen volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozeß kommt es wesentlich darauf an, wie sich die Produktivität der Wirtschaft entwickelt, insbesondere die Arbeitsproduktivität. Die Arbeitsproduktivität steigt durch den Einsatz höherwertiger Maschinen, durch den Ersatz von Arbeitskraft durch die Maschine. Je höher der Lohn, um so mehr ist die Neigung vorhanden, Arbeitskräfte durch Maschinen zu ersetzen, und um so größer ist die Investitionsneigung und damit die Nachfrage auf diesen Sektoren der Wirtschaft.

Wir sollten nicht ohne weiteres jede Preissteigerung als Folge von Lohnsteigerungen ansehen. In einer Marktwirtschaft bilden die Gesamtkosten selten die Grundlage für die Preisbildung. Vielmehr ist der Schnittpunkt zwischen Grenzerlös- und Grenzkostenkurven entscheidend, d. h., daß auf den Preis nur dann Lohnkostenerhöhungen übertragen werden, wenn bei Vollbeschäftigung kurzfristig wenig Ausweichmöglichkeiten auf eine Erweiterung des Maschineneinsatzes bestehen und gleichzeitig auf der Nachfrageseite der Markt bereitwillig geforderte höhere Preise abnimmt.

Ich glaube zunächst sagen zu können, daß der Ersatz der immer teurer werdenden Arbeitskräfte durch die Maschine, die Automatisierung, die Bautätigkeit und der Einstrom von Kaufkraft aus dem Ausland die entscheidenden Antriebskräfte für die inflationistischen Tendenzen waren.

Die Lohnsteigerungen hatten in der ersten Phase auch etwas Gutes: Sie waren der Anlaß zu einer weiteren Automatisierung, zu einer Erhöhung der Produktivität der Wirtschaft.

Wir können also nicht alles, was wir in der heutigen Situation der wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland als gefährdend empfinden, unbesehen auf die Lohn-Preisspirale schieben. Dennoch hat die Entwicklung der Löhne und der sonstigen Kosten in einigen Bereichen seit wenigen Jahren ein Niveau erreicht, das manche Bedenken hervorruft.

Topf

Nicht nur für die besonderen deutschen Verhältnisse, wie sie Herr Prof. Voigt für die letzten 10 Jahre dargestellt hat, sondern überall da, wo die Substitution der Arbeitskraft eine Rolle spielt, ist es sicherlich so, daß die großen Nachfrageimpulse vom Investitionsbereich ausgehen, und daß dann als sekundärer Bereich die Konsumgüterindustrien im Zuge einer Einkommensinflation oder Kosteninflation nachfolgen, also mit Preissteigerungen, die vom Mehr-Einkommen oder von den Kosten - je nachdem, wie man die Dinge sieht - ausgelöst werden.

Mein Kronzeuge für diese Auffassung ist Prof. Erik Lindahl, Uppsala. Was er hierzu geschrieben hat, ist im letzten Jahr ins Deutsche übersetzt erschienen, und zwar im Kieler "Weltwirtschaftlichen Archiv". Aus den schwedischen Verhältnissen abgeleitet, aber mit dem Anspruch allgemeiner Geltung, wird von Prof. Lindahl dargestellt, daß die "Gewinninflation" vorweggeht: in Form von Preissteigerungen also, die bedingt sind durch die sehr starke konjunkturelle Nachfrageausweitung, wie sie sich, gestützt auf Kredite, im Investitionsbereich vollzieht. Zum Investitionsbereich gehört in diesem Zusammenhang neben dem (industriellen) Bau natürlich auch die Aufstockung der Vorräte. Der vielgenannte Lagerzyklus spielt da unmittelbar mit hinein.

Ich glaube, diese Analyse Lindahls ist auch für die ökonomische Entwicklung der letzten Jahre hier bei uns voll anwendbar. Damit bekommen wir tatsächlich festen Boden unter die Füße. Wenn man bei den Verbrauchsgütern eine Übernachfrage sehen will, verführt etwa durch die These, daß bei uns zur Zeit die Gesamtnachfrage über das Gesamtangebot hinausgehe, dann verstellt man sich selbst die Einsicht. Denn wenn wir uns - beispielsweise gerade jetzt mitten im Weihnachtsgeschäft - einmal umsehen im Konsumgüterbereich, sind vielleicht bei Spielwaren einige wenige Artikel knapp oder tatsächlich ausverkauft; aber sonst ist doch eine Übernachfrage in dem Sinne, daß die Produktion an Verbrauchsgütern nicht mitkäme, nirgends zu verzeichnen. Soweit die Übernachfrage gesamtwirtschaftlich wirksam wird, stammt sie jedenfalls aus ganz anderen Bereichen und nicht aus dem Konsumgütergeschäft.

Henschel

Ich habe den Eindruck, daß das Thema Lohn-Preis oder Preis-Lohnspirale in der Bundesrepublik etwas überstrapaziert wird. Die Angaben des Statistischen Bundesamtes zeigen, daß die Preiserhöhungen der letzten Jahre keineswegs aus dem Rahmen fallen.

Für den Zeitraum, für den Einzelhandelspreisstatistiken mit ausreichender Repräsentation vorliegen, also für die letzten 60 Jahre, können wir Preissteigerungen von 2 bis 4% im Durchschnitt aller Jahre für den Durchschnitt aller Verbrauchsgüter und Dienstleistungen nachweisen. Die einzigen Ausnahmen bilden die Krisenperiode von 1929 bis 1933 und das Jahr 1951, in dem die Preisübersteigerungen der Koreakrise abgebaut wurden.

Den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes kann man auch Vergleiche mit der Preisentwicklung anderer Länder entnehmen. Auch in diesen Ländern zeigt sich eine ähnliche Entwicklung (im allgemeinen schneidet die Bundesrepublik sogar besonders günstig ab).

Vergleicht man schließlich die Preisentwicklung mit der Lohnentwicklung oder besser mit der Reallohnentwicklung der Arbeitnehmer, so zeigt sich andererseits, daß eine direkte Beziehung zwischen Lohn- und Preiserhöhung nicht besteht. Selbstverständlich nahmen die Reallöhne der Arbeitnehmer infolge des technischen Fortschritts trotz der Preissteigerung ständig zu. Dabei sind jedoch die Steigerungsraten des Preisniveaus und des Reallohniveaus sehr unterschiedlich.

In Zeiten mit überdurchschnittlich hohen Preisniveauerhöhungen wurden zum Teil Lohnsteigerungen durchgesetzt, die so viel größer waren, daß auch die Reallohnsteigerung der Arbeitnehmer - trotz der überdurchschnittlichen Geldentwertung - überdurchschnittlich groß war. Andererseits gab es Perioden mit unterdurchschnittlich geringen Lohnerhöhungen, in denen das Preisniveau trotzdem überdurchschnittlich stark anstieg, so daß nur sehr geringe Reallohnsteigerungen erreicht wurden. Daneben gab es auch Perioden hoher Lohnsteigerungen mit geringen Preiserhöhungen und umgekehrt. Derartige Vergleiche kurzer Perioden lassen keine direkte Beziehung erkennen.

Ein mittelbarer Zusammenhang wird nur dann sichtbar, wenn die jeweiligen Lohn- und Preiswellen mit den jeweiligen Konjunkturperioden in Zusammenhang gebracht werden. Dann offenbart sich ein gewisser, allerdings phasenverschobener Zusammenhang, in dem der Konjunkturaufschwung mit überdurchschnittlichen Gewinnsteigerungen und stärker steigenden Preisen bei noch gedämpfter Lohnentwicklung beginnt. Erst im Konjunkturscheitel werden die größeren Preissteigerungen durch gleichfalls höhere Lohnsteigerungen ausgeglichen. Die überdurchschnittlichen Lohnsteigerungen halten dann gewöhnlich noch an, wenn die Preisbewegung im Zuge der nachfolgenden Konjunkturflaute zum Stillstand gekommen ist, so daß in der ersten Phase der abklingenden Konjunktur die Reallohnsteigerungen gewöhnlich besonders groß sind.

Dieser "time-lag" zwischen Preis- und Lohnwellen betrug in früheren Jahrzehnten etwa 1 bis 1 1/2 Jahre. Heute scheint er eher größer geworden zu sein. So gesehen ergibt sich lediglich eine Beziehung zwischen Löhnen sowohl als Preisen zu den verschiedenen Phasen der Konjunkturentwicklung. Der Bezugspunkt ist also ein völlig anderer, als wenn von Lohn-Preis- oder Preis-Lohn-Spiralen gesprochen wird.

Topf

Wo finden Sie denn Preisabfall, Preissenkungen im großen Durchschnitt?

Henschel

Preissenkungen hatten wir in dem gesamten Zeitabschnitt, aber Senkungen des Preisniveaus (im Durchschnitt aller Verbrauchsgüter) hatten wir - von 1951 abgesehen - nur in der Krisenperiode nach 1929. Auch während Hitlers Preisstop herrschten Preissteigerungen vor, wenn diese auch teilweise durch Qualitätsverschlechterungen bei formal gleichbleibenden Preisen verdeckt wurden.

Lassen Sie mich auch noch einmal auf die Feststellung zurückkommen, daß für alle Perioden, für die Preisstatistiken vorliegen, durchschnittliche Preiserhöhungen zwischen 2 und 4% Jahr nachgewiesen werden können. Dieser durchschnittliche Anstieg weist konjunkturbedingte Wellenbewegungen auf, er ist einmal stärker, einmal schwächer. In keiner normalen Entwicklungsperiode aber können wir eine Senkung des Preisniveaus nachweisen. Das scheint mir wichtig zu sein. Und diese Tatsache deckt sich auch mit der Feststellung anderer Länder.

Besonders interessant scheint mir in diesem Zusammenhang die letzte Konjunkturperiode in Deutschland zu sein. In dieser Periode können wir neben der Entwicklung der Löhne auch die Einkommensentwicklung der Unternehmer verfolgen.

Der Konjunkturaufschwung begann 1959/60 mit einem Mengeneffekt bei relativ geringen Preissteigerungen. Die überdurchschnittliche Produktivitätssteigerung dieser Zeit bewirkte bei weiterhin gedämpfter Lohnentwicklung überdurchschnittliche Gewinnerhöhungen. In der nachfolgenden Periode 1960/61 nahmen die Preissteigerungen infolge der von der Gewinnsteigerung ausgelösten Nachfrage zu. Größere Gewinnsteigerungen waren jetzt aber nicht mehr durchzusetzen, weil auch die Lohnerhöhungen nachzogen.

Im Jahre 1962 dürfte trotz anhaltend hoher Lohnsteigerungen eine Dämpfung der Preisbewegung nachweisbar werden, so daß für dieses Jahr besonders hohe Reallohnsteigerungen bei unterdurchschnittlichen Gewinnerhöhungen erwartet werden können. Nachfolgend dürften sich Lohn-

und Preiserhöhungen wieder abschwächen. Auch hier ist eine deutliche Phasenverschiebung sichtbar.

Ich kann also in der westdeutschen Preisentwicklung der letzten Jahre nichts Ungewöhnliches erkennen, nichts, was aus dem Rahmen der langfristigen Entwicklung, und nichts, was aus dem Rahmen der Preisentwicklung anderer Länder fällt. Es bleibt allerdings die Frage, wie sich die ständigen Preisniveauerhöhungen von durchschnittlich 2 bis 4% erklären.

Voigt

Herr Henschel, bei uns überschreiten aber seit einiger Zeit die Lohnerhöhungen die Produktivitätssteigerung der Wirtschaft ganz erheblich.

Von 1950 bis 1961 sind die Löhne und Gehälter je beschäftigtem Arbeitnehmer der Bundesrepublik um 130 v. H. gestiegen. Die durchschnittliche Erhöhung der Löhne und Gehälter in dieser Zeit betrug pro Jahr 7,8 v. H., 1960 8,9 v. H., 1961 10,1 v. H.

Der Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Produktivität von 1950 bis 1961 betrug dagegen nur 74 v. H. Der jährliche Anstieg durchschnittlich 5,1 v. H., 1960 6,6 v. H., 1961 3,9 v. H.

Rüstow

In dem Jahrzehnt von 1950 bis 1960 stieg das reale Bruttosozialprodukt je Erwerbstätigem um 63 v. H.; wir haben also eine sehr starke Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität der Leistung je Erwerbstätigen in dieser Zeit zu verzeichnen. Wenn trotzdem die Preise der Endprodukte, der Konsumgüter, nicht fielen, sondern gestiegen sind, so war das in Zeiten, in denen keine kriegsbedingte Staatsinflation vorlag, kaum möglich, ohne daß die Lohnsätze entsprechend oder sogar überproportional stiegen. Denn die Löhne - in weiterem Sinne des Wortes einschließlich der Gehälter unselbständiger Beschäftigter - bilden nun einmal den größten Teil des Masseneinkommens, das für den Kauf der Konsumgüter zur Verfügung steht.

In der Tat sind in der gleichen Zeit die Löhne und Gehälter je Arbeitnehmer um 100 v. H. und damit um 23 v. H. stärker gestiegen als die Produktivität. Dem entsprach die Steigerung des Preisniveaus - gemessen am Preisindex für die Lebenshaltung - um ebenfalls 23 v. H. (bzw. nach dem neuen, auf 1958 basierenden Index um 21 v. H.). Das Preisniveau der Konsumgüter, das uns im Zusammenhang mit der Frage, ob der Geldwert stabil geblieben ist, in erster Linie interessiert also ebensoviel - bzw. annähernd so viel - gestiegen, wie die Lohnentwicklung über die Produktivitätssteigerung hinausging.

In den letzten beiden Jahren nach 1960 ist die Diskrepanz zwischen Lohn- und Produktivitätsentwicklung noch größer gewesen, und der Preisanstieg hat sich entsprechend beschleunigt. Da mit den Löhnen nicht nur die Nachfrage nach Konsumgütern, sondern auch deren Produktionskosten steigen, ist eine strenge begriffliche Unterscheidung zwischen Nachfrage- und Kosteninflation nicht möglich und die Anwendung einer solchen Terminologie mehr verwirrend als klärend.

Nun beschränkt sich die Einkommenssteigerung aber nicht auf die Lohneinkommen, sondern erstreckt sich auch auf die übrigen Einkommen. Außerdem ist die Nachfrage nach Konsumgütern auch von der Höhe der Ersparnis abhängig. Andererseits ist das Konsumgüterangebot - worauf Präsident Paulsen bereits hinwies - nicht nur von der Produktivitätsentwicklung, sondern auch von der Entwicklung der Investitionsquote, d. h. davon abhängig, ein wie großer Teil des Sozialprodukts für Investitionszwecke verwendet wird und mithin nicht auf den Konsumgütermarkt gelangt. Schließlich beeinflussen auch die Höhe und Entwicklung des Außenbeitrages (Exportüberschüsse) und noch andere Faktoren die Größe der für den Konsum verfügbaren Gütermenge. Daher kann man aus dem Vergleich zwischen Lohn- und Preisentwicklung nicht ohne weiteres schließen, ob es sich um eine Lohn-Preis- oder um eine Preis-Lohn-Spirale gehandelt hat.

Dagegen ist wohl kaum zu bezweifeln, daß ein so starker Lohnauftrieb, wie wir ihn in jener Zeit zu verzeichnen haben, und an dem die freiwillig gewährten übertariflichen Zuschläge einen erheblichen und zunehmenden Anteil hatten, nicht ohne eine entsprechend starke Nachfrage und Übernachfrage nach Arbeitskräften möglich gewesen wäre. Für die Beantwortung der Frage aber, wie es zu jener übermäßigen Lohnsteigerung kam, und was erforderlich ist, damit die schleichende Inflation zum Stillstand kommt, ist der Hinweis von Dr. Topf und ist die Feststellung des Herrn Henschel von entscheidender Bedeutung.

Dr. Topf wies darauf hin, daß einem starken Lohn- und Preisauftrieb stets eine Gewinninflation infolge einer starken Ausweitung der mit Kreditschöpfung finanzierten Investitionen vorauszugehen pflegt,

und Herr Henschel stellte fest, daß die Preise der Investitionsgüter zwischen 1950 und 1960 früher und stärker gestiegen seien als die Löhne und Konsumgüterpreise. Das sei eine ganz normale Erscheinung jedes Konjunkturaufschwunges; in dieser Hinsicht sei die Entwicklung jener Jahre in Westdeutschland keineswegs außergewöhnlich gewesen.

Beide Feststellungen treffen im allgemeinen zu, und aus ihnen ergeben sich wichtige Folgerungen für den Zusammenhang zwischen Preis- und Lohnentwicklung bzw. zwischen der Lohn- und Preisentwicklung.

Anspannungen auf dem Arbeitsmarkt, die einen übermäßigen Lohnauftrieb zur Folge haben, ergeben sich nämlich immer dann, wenn eine mit Kreditschöpfung finanzierte Investitionstätigkeit längere Zeit hindurch angehalten hat, wenn durch die Schaffung zusätzlicher Produktionsanlagen alle Arbeitslosen einen Arbeitsplatz gefunden haben, und wenn darüber hinaus mehr Arbeitsplätze verfügbar werden, als Arbeitskräfte vorhanden sind.

Es ist also nicht verwunderlich, daß einem starken Anstieg der Löhne und Konsumgüterpreise eine länger anhaltende Phase starker Investitionstätigkeit vorausgeht, in der die Nachfrage nach Investitionsgütern kumulativ anschwillt, und in der die Preise der Investitionsgüter durch den sog. Akzeleratorprozeß über die Entwicklung der übrigen Preise hinausgetrieben werden. In dieser Phase erhöht sich die Gewinnspanne der Unternehmer, tritt also das von Dr. Topf erwähnte Phänomen der "Gewinninflation" - bedingt durch die mit Kreditschöpfung finanzierten Investitionen - auf.

Die mit Kreditschöpfung finanzierten Investitionen haben nämlich eine doppelte Wirkung. Erstens werden dadurch neue Produktionsanlagen und Arbeitsplätze geschaffen. Zweitens sind solche Investitionen die Hauptquelle des Unternehmergewinnes infolge ihres sogenannten Einkommenseffektes. Denn bei der Herstellung von Investitionsgütern - bzw. im Falle der Verwendung von Gütern für Investitionszwecke - gelangen nicht zugleich mit der Entstehung von Arbeitnehmereinkommen und Nachfrage nach Konsumgütern auch entsprechende Mengen von Konsumgütern auf den Markt. Infolgedessen bewirkt die Investition bei unveränderter Sparquote eine relative Verknappung des Angebots an Konsumgütern im Vergleich zur Nachfrage. D. h. die mit Kreditschöpfung finanzierten Investitionen bewirken eine für die Unternehmerschaft günstige Kosten-Erlös-Relation.

Nun hängt aber von der Höhe der durchschnittlichen Gewinnspanne das Ausmaß der Stilllegung rückständiger Produktionsanlagen und Arbeitsplätze ab. Denn die meisten Maschinen und sonstigen Produktionsanlagen werden nicht erst stillgelegt, wenn sie völlig verschlissen und zur weiteren Produktion unfähig sind, sondern wenn die Kosten ihrer Produktionsleistung nicht mehr gedeckt werden oder auch schon dann, wenn der Ertrag zu gering ist.

Voigt

Wie hoch ist dann nach Ihren Untersuchungen das Durchschnittsalter aller Ausrüstungen unserer Wirtschaft?

Rüstow

Zur Zeit etwa zwanzig Jahre, würde ich sagen. Das heißt aber, es gibt neben hochmodernen - halb- oder vollautomatischen - Apparaturen noch Maschinen und sonstige Produktionsanlagen eines weit über dem Durchschnitt von zwanzig Jahren liegenden Lebensalters. Dem verschiedenen Alter aber entsprechen im allgemeinen die Leistungen der Anlagen bzw. die Stückkosten der mit ihnen hergestellten Güter und ihr finanzieller Ertrag.

Solche Unterschiede bestehen nicht nur von Betrieb zu Betrieb, sondern vielfach auch innerhalb der einzelnen Betriebe unter Umständen von einer Maschine zur anderen; denn es gibt nur wenige ganz neue Betriebe mit durchweg modernen Ausrüstungen. Die meisten Betriebe haben - oft im gleichen Fabriksaal - alte und neue Maschinen nebeneinander und wechseln nur sukzessive die jeweils ältesten Jahrgänge ihres Maschinenparks bzw. die wenigst leistungsfähigen Apparaturen mit neuen Anlagen aus.

Ein Durchschnittsalter von 20 Jahren aller Ausrüstungen bedeutet, daß im langfristigen Durchschnitt jährlich 5 v. H. aller Produktionsanlagen ausscheiden. D.h. bei mehr als 21 Millionen Arbeitsplätzen, die bei uns z. Z. in Betrieb sind, werden auf längere Sicht jährlich etwa 1 Million Arbeitsplätze stillgelegt.

In den einzelnen Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung aber kann das Ausmaß der Stilllegung rückständiger Produktionsanlagen und Arbeitsplätze sehr stark schwanken. In Zeiten einer besonders

günstigen Kosten-Erlös-Relation, einer hohen durchschnittlichen Gewinnspanne, können auch sehr alte und rückständige Produktionsanlagen noch ihre Kosten decken, sind sehr wenige Betriebe und Arbeitsplätze zur Stilllegung gezwungen.

Möglicherweise sinkt die Ausscheidung von Arbeitsplätzen weit unter den Durchschnitt von 1 Million herab und beschränkt sich auf den verhältnismäßig geringen Teil völlig verschlissener Maschinen. In Zeiten einer ungünstigen Ertragslage kann dagegen die Stilllegung von Arbeitsplätzen weit über 1 Million hinaus ansteigen.

Da nun die mit Kreditschöpfung finanzierte Investition die Hauptquelle der Unternehmergewinne darstellt, ist in Zeiten einer starken Investitionstätigkeit und hohen Investitionsquote (bei ziemlich konstanter Sparquote) die Ertragslage der Unternehmer sehr günstig und die Ausscheidung rückständiger Produktionsanlagen gering (falls nicht andere, davon unabhängige Faktoren einen Druck auf die Gewinnspanne ausüben). Umgekehrt schwillt die Stilllegung von Arbeitsplätzen in Zeiten geringer Investitionstätigkeit bzw. sinkender Investitionsquote stark an. So haben wir in der Krise der dreißiger Jahre, als die Investitionstätigkeit fast vollständig zum Erliegen gekommen war, eine Zunahme der Arbeitslosigkeit von einem Jahr zum anderen um ganze 3 Millionen erlebt.

Aus dem doppelten Effekt der mit Kreditschöpfung finanzierten Investitionstätigkeit ergibt sich folgendes: Je größer die Investitionsquote, desto größer ist einerseits die Zahl der neugeschaffenen Produktionsanlagen und Arbeitsplätze, desto geringer ist andererseits die Stilllegung rückständiger Anlagen und Arbeitsplätze.

Je geringer die Investitionsquote, desto geringer die Zahl der neugeschaffenen und desto größer die Zahl der stillgelegten Arbeitsplätze. Erst aus dem Saldo zwischen der Neuschaffung und Stilllegung von Arbeitsplätzen aber ergibt sich die Zahl zusätzlicher Arbeitsplätze, für deren Besetzung Arbeitskräfte benötigt und auf dem Arbeitsmarkt angefordert werden, bzw. ergibt sich die Freisetzung von Arbeitskräften, für die kein Arbeitsplatz verfügbar ist.

Zieht man aus diesen Tatsachen die Konsequenzen für die Entwicklung des Arbeitsmarktes bei uns während der letzten 12 Jahre und für die Entwicklung des Lohn- und Preisniveaus, so kann man folgendes feststellen: Seit 1950 hatten wir eine sehr hohe und fast ständig steigende Investitionsquote. Nur in 3 Jahren - 1956 bis 1958 - stagnierte diese Quote oder wies sogar eine geringfügige Verringerung auf.

Dementsprechend war die Schaffung neuer Produktionsanlagen sehr groß und die Ausscheidung rückständiger Anlagen und Stilllegung von Arbeitsplätzen verhältnismäßig gering. Das war sehr günstig, solange wir für einen außergewöhnlich starken Zuwachs und Zustrom von Arbeitskräften neue Arbeitsplätze benötigten. Noch im Jahre 1955 konnten wir dadurch fast eine ganze Million zusätzlicher Arbeitskräfte in den Produktionsprozeß eingliedern. Ab 1956 aber verringerte sich der Zugang an Arbeitskräften von Jahr zu Jahr erheblich. Die Zahl der Arbeitskräfte aus der eigenen Bevölkerung, für die zusätzliche Arbeitsplätze benötigt wurden, ging auf einen ganz geringen Betrag zurück, und auch in der weiteren Zukunft - bis zum Jahre 1972 - ist mit keiner nennenswerten Zunahme dieser Zahl zu rechnen.

Die hohe im Jahre 1955 erreichte - und nach 1958 weiter steigende - Investitionsquote war bereits ab 1956 in Anbetracht der starken Schrumpfung des Zuwachses an eigenen Arbeitskräften zu hoch. Es handelte sich mithin um eine - bis vor kurzem anhaltende - chronische Hypertrophie der Investition. Daraus entstand ganz zwangsläufig jene nun schon 6 Jahre dauernde Übernachfrage nach Arbeitskräften und jener Lohnauftrieb, der das Lohnniveau, und wir erinnern uns an die Zahlen, die Herr Voigt gab, weit über die Produktivitätsentwicklung ansteigen ließ.

Um nicht Kapazitäten brach liegen zu lassen, waren die Unternehmer geradezu gezwungen, sich wechselseitig Arbeitskräfte abzuwerben und immer höhere übertarifliche Lohnzuschläge zu gewähren. Ebenso kann man es auch den Gewerkschaften nicht verdenken, daß sie die Lage am Arbeitsmarkt zu hohen tariflichen Lohnforderungen ausnutzten; kurzum, es ergab sich ein völlig marktkonformer Knappheitspreis der Arbeit.

Obwohl der Anreiz für Arbeitnehmer durch außergewöhnliche Lohnsteigerungen ständig verstärkt wurde, war es nicht möglich, die zusätzlich verfügbaren Arbeitsplätze mit eigenen Arbeitskräften zu besetzen. Trotz des Zustroms von vielen Hunderttausend Flüchtlingen aus der Ostzone mußten in den letzten Jahren 700000 Gastarbeiter im Auslande angeworben werden, um die zusätzlichen Arbeitsplätze mit Arbeitskräften besetzen zu können.

Die Übernachfrage nach Arbeitskräften nahm ein nie dagewesenes Ausmaß an, obwohl die Investitionen der Absicht der Unternehmer nach, über die das Infostitut für Wirtschaftsforschung

laufend durch Tausende von Fragebögen unterrichtet ist - sich weitgehend auf Rationalisierungsinvestitionen konzentrierten.

Die hohe und steigende Investitionsquote aber schuf eine außergewöhnlich günstige Ertragslage und ließ die Nachfrage so anschwellen, daß Produktion und Angebot kaum Schritt halten konnten. Infolgedessen wurde die Absicht, alte Produktionsanlagen stillzulegen und durch neue zu ersetzen, vielfach dahin revidiert, daß die neuen, nach langer Frist endlich gelieferten Maschinen neben den alten Apparaturen aufgestellt wurden.

Selbst in den Betrieben mit - geplanten - Rationalisierungsinvestitionen kam es infolgedessen kaum je zu einer Freisetzung von Arbeitskräften. Vor allem aber wurde ganz allgemein der Zwang zur Stilllegung rückständiger Produktionsanlagen so abgeschwächt, daß der Saldo zwischen stillgelegten und neugeschaffenen Arbeitsplätzen den Zuwachs an eigenen Arbeitskräften Jahr für Jahr ganz erheblich übertraf.

Die den Produktivitätsanstieg überschreitende Lohnentwicklung und der damit verbundene Preisauftrieb sind also eine zwangsläufige und unvermeidbare Folge einer chronischen Hypertrophie der mit Kreditschöpfung finanzierten Investitionen, die ihrerseits auf falsche Wechselkurse und auf das Versagen der kreditpolitischen Steuerung des Trends der Entwicklung infolge des zu starken Gold- und Devisenzustroms der vergangenen Jahre zurückzuführen ist.

Daher kann man die Sozialpartner für diese Entwicklung nicht verantwortlich machen - sie sind daran in keiner Weise schuld. Deswegen können auch Appelle zum Maßhalten und gutes Zureden kaum etwas nützen.

Schachtschabel

Nach diesen Ausführungen möchte ich zunächst versuchen, auf Herrn Voigts Frage eine konkrete Antwort zu geben. Im Grunde genommen ist es eine historisch bezogene Frage, die sich darauf erstreckt, ob die in den Jahren 1950 bis 1962 aufgetretene Preis-Lohn-Dynamik unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung akzeptiert werden kann oder nicht.

Zur Beantwortung dieser Frage muß vorausgeschickt werden, daß zumindest in den ersten Jahren dieser Zeitspanne eine nachweisbare und allgemein auch anerkannte Bereitschaft der Gewerkschaften vorhanden war, den Wiederaufbau der westdeutschen Wirtschaft durch eine lohnpolitische Zurückhaltung zu unterstützen und damit in den Unternehmen in beachtlichem Umfange die Möglichkeit der Selbstfinanzierung zuzulassen. Darüber hat auch Herr Präsident Paulssen, wenigstens andeutungsweise, gesprochen und gewisse Hinweise gegeben.

Von entscheidender Bedeutung erscheint mir aber die Tatsache, daß vor allem im vergangenen Jahr, besonders auch in den letzten Monaten, immer wieder in außerordentlich starkem Maße Bedenken angemeldet worden sind, die gerade jetzt vor weiteren Lohnbewegungen warnen. Ich führe diese Ansichten in erster Linie darauf zurück, daß in jüngster Zeit auf bestimmten Sektoren der Wirtschaft der Druck des ausländischen Wettbewerbs, nicht zuletzt auch des Wettbewerbs der Vereinigten Staaten, sehr fühlbar geworden ist, bedingt durch außenwirtschaftliche Liberalisierung, zunehmende Realisierung des gemeinsamen europäischen Marktes und andere Umstände. Auf alle Fälle ist die Situation gegeben, daß infolge verschärfter Konkurrenz jetzt auftretende Lohnsteigerungen nicht mehr oder nicht mehr ohne weiteres über Preiserhöhungen kompensiert werden können.

Wenn beispielsweise auf bestimmten Gebieten ein Erzeugnis vor einigen Jahren per Einheit etwa noch mit 5,40 DM verkauft werden konnte, heute aber nur noch etwa zu DM 1,72 abgesetzt werden kann, weil der ausländische Konkurrent etwa mit DM 1,69 anbietet, so verdeutlicht sich damit die Lage, in einem solchen Falle bei eintretender Lohnsteigerung nicht mehr über den Preis ausweichen zu können.

Diese Situation ist also wesentlich durch die Konkurrenz bedingt, indem wegen der Wettbewerbsfähigkeit die Notwendigkeit gegeben sein kann, in den Gewinn einzugreifen. Hierin scheint mir die konkrete Problematik der gegenwärtigen Preis-Lohn-Verhältnisse zu liegen, verdichtet durch die Befürchtung der Unternehmen, infolge sinkender Gewinne für Investitionen die Selbstfinanzierung nicht mehr in bisherigem Umfange in Anspruch nehmen zu können.

Ich bin Herrn Rüstow für seine Ausführungen sehr dankbar, möchte aber noch erwähnen, daß wir in der gegenwärtigen Zeit natürlich nicht mehr mit den Maßstäben der Hochkonjunktur rechnen dürfen. Vielmehr hat sich doch wirtschaftlich eine gewisse Beruhigung ergeben, die auch andere Maßstäbe und Erwartungen bedingt.

Für mich handelt es sich darum, die heutige Problematik, in erster Linie bedingt durch einen erheblich verstärkten Wettbewerb, deutlich hervorzuheben. Diese Situation erscheint mir als ein wesentlicher Ausgangspunkt für die Erörterung der gegenwärtigen Preis-Lohn-Dynamik.

Lenk

Ich glaube, daß alle globalen Betrachtungsweisen keinen Aufschluß geben können über die Faktoren, die bei der Preis- oder bei der Lohnentwicklung am Werke sind. Deswegen gestatte ich mir erst einmal einige Bemerkungen zu der Preisentwicklung. Ich beziehe mich auf den Preisindex für die Lebenshaltung, obwohl ich bemerken will, daß der Preisindex für die Lebenshaltung nichts über das gesamtwirtschaftliche Preisniveau aussagt.

Maßgebend ist der Preisindex des Sozialprodukts, worin z. B. auch die Preise für die Investitionsgüter enthalten sind. In dem Preisindex für die Lebenshaltung sind ja nur die Güter des unmittelbaren Konsums enthalten, und der unmittelbare Konsum macht ungefähr 45% des Sozialprodukts aus. Wenn Sie noch berücksichtigen, daß auch der Staat am unmittelbaren Konsum insofern beteiligt ist, als er z. B. Schreibtische für Büros kauft, dann wird der Prozentsatz noch etwas höher.

Ich habe diesen Vergleich zwischen dem Preisindex für die Lebenshaltung und dem Preisindex des Sozialprodukts gemacht, damit wir uns über den Aussagewert der Ziffern im klaren sind, die ich anführen möchte.

Der Preisindex für die Lebenshaltung hat sich vom zweiten Halbjahr 1948 bis Mitte dieses Jahres um 19,6% erhöht. Das ist also die globale Entwicklung. Aber die sagt eben gar nichts aus, weil die Entwicklung im einzelnen sehr unterschiedlich verlief. So haben sich z. B. die Preise für Heizung und Beleuchtung um 53,4% erhöht, während im gleichen Zeitraum die Preise für Getränke und Tabakwaren um 37% gesunken sind.

Voigt

Wolle allein über 60%.

Lenk

Dann sind die Preise für Hausrat um 11% gesunken, die Preise für Wohnungsnutzung sind um fast 50% gestiegen. Die Preise für Ernährung sind um 37% gestiegen, die Preise für Bildung, Unterhaltung und Erholung um 38% und die Preise für Verkehr um 34%.

Ich habe diese Beispiele erwähnt, um vorhandene Differenzierungen aufzuzeigen. Wenn man schon über diese Entwicklung spricht und die Ursachen dafür sucht, so muß man sich im klaren sein, daß sich diese Differenzierungen nicht erklären lassen, wenn der Lohn der einzige oder entscheidende Faktor für die Preisentwicklung ist.

Die monetäre Nachfrage des gesamten Sozialprodukts besteht nicht nur aus Löhnen. Wenn wir Vergleiche ziehen wollen, müssen wir mit der Nettolohnsumme operieren, denn diese Nettolöhne werden ausgegeben.

Atzenroth

Die Sozialleistungen werden doch auch ausgegeben.

Lenk

Dazu komme ich noch. Die Nettolöhne und -gehälter, einschließlich der betrieblichen Zuwendungen, betragen seit 1950 36 bis 37% des Sozialprodukts. Ein anderer wesentlicher Teil der Ausgaben liegt bei der öffentlichen Hand, er schwankt etwas, aber nicht sehr, und lag 1962 etwas über 23%, 1950 betrug er nur 18,4%.

Dann muß ein weiterer Teil, die unverteilter Gewinne und Abschreibungen, berücksichtigt werden. Das sind die Beträge, die man auch als Selbstfinanzierung der Investitionen bezeichnet. Sie machten 1962 etwas mehr als 12% aus; seit 1950 (15,8) ist ihr Anteil merklich gesunken. Schließlich müssen wir an die Einkommensübertragungen des Staates denken, an das, was Sie, Herr Atzenroth, meinten, also die Renten, Pensionen, Sparprämien, Lastenausgleichsvergütungen etc.

Alle diese Größen treten als monetäre Nachfrage auf. Ich glaube, wenn man schon darüber spricht, wo die Bestimmungsgründe der Preisbildung liegen, muß man alle diese Größen in Betracht ziehen. Man darf sich auch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die relative Konstanz des Anteils dieser

Größen nicht verhindert, daß von Jahr zu Jahr starke Unterschiede im Zuwachs aufgetreten sind. Diese Differenzen spiegeln die gesamtkonjunkturelle Entwicklung deutlich wider.

Ich wollte diese Dinge nur einmal deutlich machen, denn wenn man versucht, die Faktoren ausfindig zu machen, muß man sich über die ständigen Wandlungen im klaren sein. Dabei kann man kaum entscheiden, ob die Lohnwelle oder die Preiswelle zuerst da war. Es kommt ganz darauf an, wo man die Zäsur ansetzt. Wir stellen abwechselnd eine stärkere Zunahme der Lohnquote und dann wieder eine stärkere Zunahme der Gewinnquote fest.

Was aber bis jetzt als wichtig für die Preisbildung noch nicht erwähnt worden ist, ist die Angebotsseite. Wir haben überhaupt noch nicht von dem realen Angebot an Gütern und Leistungen gesprochen, welches neben der monetären Nachfrage den entscheidenden Faktor der Preisbildung darstellt.

Und da muß ich Ihnen, Herr Rüstow, leider widersprechen. Ihre Darstellungen müßten vermuten lassen, daß in den Hochkonjunkturjahren, in denen auch solche Anlagen mit durchgeschleppt werden, die eigentlich ökonomisch überholt sind - so habe ich Sie doch wohl richtig verstanden;- die Preiserhöhungen besonders ausgeprägt sein müßten. Dies war aber gar nicht der Fall, weil nämlich in diesen Jahren die Produktivitätssteigerungen besonders stark waren.

Und warum waren sie besonders stark? Weil die Kapazitätsauslastungen besonders hoch waren. Denn kurzfristig ist eine Veränderung der Arbeitsproduktivität allgemein überhaupt nur durch die veränderte Ausnutzung der Kapazität oder sehr schnell wirksame organisatorische Verbesserungen möglich. Längerfristig wirken die laufenden Investitionen, die Normierung des Warenangebots und organisatorische Maßnahmen produktivitätssteigernd. Es ist also nicht so, wie man oft hört, daß Konjunkturaufschwung immer identisch sein müsse mit Preiserhöhungen.

Ich glaube, darauf muß hingewiesen werden, damit wir die Klischeevorstellung überwinden, daß Aufschwung unbedingt Preiserhöhung bedeuten müsse.

Topf

Wäre es nicht denkbar, daß Ihr Maßstab nicht ganz richtig ist? Der Index des Sozialproduktes ist der allerungeeignetste Maßstab, um Preisänderungen zu messen, insbesondere, um das nominale Wachstum irgendwelcher Einzelgebiete auf das reale Wachstum zu reduzieren.

Lenk

Dann können Sie auch den Index für Lebenshaltung nehmen.

Topf

Nein, ich würde andere Indices vorziehen.

Lenk

Aber an dem Tatbestand der viel stärkeren Produktivitätssteigerungen in den Hochkonjunkturjahren kommen Sie nicht vorbei.

Topf

Aber Sie wissen doch auch, daß der Preisindex des Sozialproduktes eine stärkere Steigerungstendenz hat - und haben muß - als der Index für Lebenshaltungskosten.

Lenk

Er kann sie haben, er muß sie aber nicht haben. Dies hängt davon ab, ob die Preise der Güter und Leistungen, die nicht im Index der Lebenshaltungskosten enthalten sind, stärker oder geringer steigen als der Preisindex für die Lebenshaltung. Seit 1950 haben sie sich allerdings immer stärker erhöht.

Topf

... weil nämlich schon die ganzen Lohn- und Einkommenssteigerungen enthalten sind.

Lenk

Das stimmt nicht, weil die Preise für die Dienstleistungen auch im Preisindex für die Lebenshaltung mit enthalten sind, nämlich bei den Gruppen Unterhaltung, Bildung und Erholung, Verkehr und zum Teil bei der Wohnungsnutzung.

Rüstow

Herr Lenk, Sie haben im Zusammenhang mit der Frage, inwieweit Lohnsteigerungen die Entwicklung des Preisniveaus beeinflussen und ob in gewissen Situationen zwangsläufig ein Anstieg des Preisniveaus eintritt, zwei Einwendungen gemacht.

Sie haben darauf hingewiesen, daß sowohl die einzelnen Preise als auch die einzelnen Einkommensarten im Konjunkturverlauf eine ganz unterschiedliche Entwicklung durchmachen.

Soweit es sich dabei um die Preise der Investitionsgüter einerseits und der Konsumgüter andererseits bzw. um die Gewinneinkommen einerseits und die Lohneinkommen andererseits handelt, ist davon schon die Rede gewesen, sowohl in dem einleitenden Referat von Präsident Paulssen als z. B. auch in dem Diskussionsbeitrag von Dr. Topf.

Auch ich habe betont, daß die Investitionsgüterpreise im allgemeinen früher und schneller steigen als die Konsumgüterpreise und daß der die Produktivitätsentwicklung übersteigenden Lohnentwicklung eine Gewinninflation vorauszugehen pflegt. Soweit es sich dabei aber um eine Differenzierung der Preisbewegung innerhalb des Konsumgüterbereiches handelt, besagt Ihr Hinweis, scheint mir, nichts für die hier behandelte Frage.

Selbstverständlich machen die einzelnen Konsumgüterpreise ebenso wie auch die einzelnen Rohstoff- und Grundstoffpreise je nach der technischen Entwicklung und entsprechend der ständigen Änderung von Bedarf, Angebot und Nachfrage eine ganz verschiedene Entwicklung durch.

Diese allbekannte und unserer freien Marktwirtschaft inhärente Tatsache kann doch aber die Frage nicht erklären, wie es zu einer allgemeinen Preissteigerung, also zu einer Steigerung des Preisniveaus, d. h. des Durchschnittspreises der Konsumgüter, kommt. In allen möglichen Zusammenhängen ist es wichtig, sich der starken Preisabweichungen im einzelnen bewußt zu sein, sie stets vor Augen zu haben und daraus bestimmte Konsequenzen zu ziehen; darin kann ich Ihnen nur zustimmen. Aber für die zunächst erörterte Frage, welche Faktoren eine schleichende Inflation bewirken, kann man durch Ihren Hinweis wohl kaum neue Erkenntnisse gewinnen.

Dann haben Sie, Herr Lenk, mit Recht die Annahme abgelehnt, daß ein Konjunkturaufschwung stets gleichbedeutend sein müsse mit Preissteigerungen, und geltend gemacht, daß gerade in Zeiten eines kräftigen Konjunkturaufschwungs die nominellen Einkommenserhöhungen durch Steigerung der Produktivität kompensiert, ja überkompensiert werden können.

Ich glaube nicht, daß in unserer bisherigen Diskussion der Standpunkt vertreten wurde, jeder Konjunkturaufschwung müsse mit einer Preissteigerung verbunden sein. Dagegen habe ich darzulegen versucht, daß sich zwangsläufig übermäßige Lohnerhöhungen und inflatorische Preissteigerungen ergeben müssen, wenn eine Vergrößerung der Investitionsquote oder auch nur eine sehr hohe Investitionsquote trotz einer Verknappung des Arbeitsmarktes noch anhält. In einer solchen Situation nützen Produktivitätssteigerungen nichts. Denn der Leistungserhöhung sind praktisch relativ enge Grenzen gesetzt. Die Löhne dagegen können im Falle einer starken Übernachfrage nach Arbeitskräften fast unbegrenzt steigen und die Produktivitätsentwicklung überkompensieren.

Voigt

Eines glaube ich Ihnen nicht, daß nämlich der Akzelerator daran schuld sei. Dieser hätte einige Male negativ sein müssen. Aber ich will auf diese theoretische Frage jetzt nicht eingehen.

Lenk

Ich weiß nicht, Herr Rüstow, welches Kriterium Sie ansetzen wollen, wenn Sie sagen, die Investitionen seien abnorm hoch. Was ist denn normal? Gibt es dafür überhaupt Anhaltspunkte?

Rüstow

Es gibt in der Tat einen Anhaltspunkt für die gesamtwirtschaftlich richtige Höhe der Investitionsquote. Die Investitionsquote ist dann richtig, wenn sie unter den jeweils gegebenen Umständen zur Vollbeschäftigung der im Inlande verfügbaren Arbeitskräfte gerade ausreicht. Ist die Investitionsquote

zu hoch, so tritt zwangsläufig Überbeschäftigung, d. h. eine lohn- und preistreibende Übernachfrage nach Arbeitskräften ein.

In diesem Falle werden nämlich durch neuerstellte Produktionsanlagen viele neue Arbeitsplätze geschaffen, während infolge des Einkommenseffektes der Investition die Nachfrage und der Produktionsertrag so steigen, daß nur wenige rückständige Produktionsanlagen stillgelegt und zu wenige Arbeitskräfte freigesetzt werden, um den großen zusätzlichen Bedarf an Arbeitskräften decken zu können. Das alles natürlich unter der Annahme, daß nicht gleichzeitig von anderen Faktoren ein starker Druck auf die Gewinnspanne der Unternehmer ausgeübt wird.

Wie ich schon sagte, haben wir die Arbeitsplätze auch nach 1955 erheblich vermehrt, obwohl der Zuwachs an eigenen Arbeitskräften allmählich zusammenschumpfte, so daß die Zahl der im Inlande verfügbaren Arbeitskräfte während der letzten Jahre kaum noch zunahm. Eine Besetzung aller Arbeitsplätze war nur durch die Anwerbung von mehr als 700.000 Fremdarbeitern möglich, und die Spannungen auf dem Arbeitsmarkt nahmen ein nie dagewesenes Ausmaß an. Eine solche Investition kann man wohl mit Recht eine übermäßige Investition nennen.

Voigt

Herr Kollege Rüstow, das nehme ich Ihnen in der von Ihnen gewählten Formulierung nicht ab. Die Investitionstätigkeit darf nicht nur Lückenbüßer zur Erreichung der Vollbeschäftigung sein. Je mehr eine Volkswirtschaft investiert, um so größer wird ihre Leistungskraft in der Zukunft sein. Je höher der technische Stand der Ausrüstung, d. h. je größer die Produktivität, um so besser ist die Ausgangslage in der nächsten Periode. Um so günstiger ist die Lage der Volkswirtschaft im internationalen Wettbewerb. Es ist also in bestimmten Situationen wichtig, daß Arbeitskräfte aus dem Ausland hereingeholt werden, wenn die marktwirtschaftliche Entwicklung diese Chance gibt. Als weitere Ausgleichskraft kann ein arbeitskräftesparender technischer Fortschritt wirken. Wir können aus der Entwicklung der deutschen Industrie erkennen, wie groß im letzten Jahrzehnt der Anreiz zum technischen Fortschritt war. Man darf also nicht behaupten, daß eine Investitionsquote - stets und nur dann - gerade "richtig" sei, wenn sie zur Vollbeschäftigung der im Inland verfügbaren Arbeitskräfte gerade ausreicht.

Eine derart vollbeschäftigte Volkswirtschaft, die nicht genügend Anreiz zur Einführung des technischen Fortschritts entwickelt, kann leicht in der Entwicklungsfähigkeit von anderen Volkswirtschaften überholt werden, bei denen die marktwirtschaftliche Entwicklung dazu zwingt, die jeweils höchstmögliche Produktivität anzustreben. Eine Überbeschäftigung mit einem Mangel an Arbeitskräften hat die Wirkung, daß die Industrie bemüht ist, den höchstmöglichen technischen Fortschritt einzuführen, um die zu teuren und knappen Arbeitskräfte einzusparen.

Spiegelhalter

Ich glaube, auch Herr Prof. Rüstow wird mir beipflichten, daß der Grad der Vollbeschäftigung nicht nur von den Investitionen, sondern von der Gesamtnachfrage abhängt. Demnach haben wir auch noch die übrigen Nachfragebereiche außerhalb der Investitionen zu untersuchen, z. B. den Verbrauch der öffentlichen Hand.

Theoretisch könnte die Vollbeschäftigung sogar aufrechterhalten werden, wenn die Investitionen auf Null zurückgehen; es müßten sich nur gleichzeitig die anderen Nachfragebereiche der Wirtschaft entsprechend ausdehnen. Wenn die Vollbeschäftigung aber praktisch bei jedem Niveau der Investitionen realisiert werden kann, dann ist sie, um Herrn Rüstow zu zitieren, "als Maßstab für die gerade richtigen Investitionen" doch nur ein sehr relativer.

Daher muß ich die Frage von Herrn Lenk doch noch einmal aufgreifen; Woran will man wirklich erkennen, daß unsere Investitionen zu hoch sind? Selbst wenn man anerkennt, daß die Investitionen in der Bundesrepublik in der Nachkriegszeit, verglichen mit dem Ausland, relativ hoch waren, so bleibt noch immer die Frage, ob diese Investitionen nicht einen gegenüber dem Ausland wiederum weit überdurchschnittlichen Wachstums- bzw. Kapazitäts- und Produktivitätssteigerungseffekt hatten und damit gerade durch ihre Höhe dazu beigetragen haben, die Preisaufläufe aus den verschiedenen Nachfragebereichen zu verringern.

Wenn der Wachstumseffekt der Investitionen größer war als ihr Nachfrageeffekt - und für die Nachkriegszeit spricht vieles dafür;-, dann hätte eine Einschränkung der Investitionen zu noch stärkeren Preissteigerungen im Verbrauchsgütersektor geführt, als wir sie in den letzten Jahren beobachtet haben.

Außerdem darf nicht vergessen werden, daß gerade die Investitionen der letzten Jahre viel dazu beigetragen haben, die aus der Arbeitszeitverkürzung der Tarifpartner entstandene verschärfte Verknappung der Arbeitskräfte wenigstens teilweise zu überwinden. Insofern haben die Investitionen eben gerade nicht die Arbeitskräfteverknappung hervorgerufen, sondern sie vermindern helfen. Und weil es heute so notwendig ist, Arbeitskräfte zu sparen und technische Fortschritte zu verwirklichen, sind auch die Nachfrage nach Investitionsgütern und deren Preise vergleichsweise hoch.

Im übrigen sollte man aber auch die reinen Nachfrageeffekte der Investitionen nicht überbewerten. Soweit nämlich die prozentuale Quote der Investitionen am Sozialprodukt in den letzten 12 Jahren im großen und ganzen nur einfach ihr hohes Niveau aufrechterhalten hat, sehe ich nicht einmal von der Nachfrageseite her im Ablauf dieser 12 Jahre einen besonderen Preissteigerungseffekt.

Rüstow

Die Investitionsquote war schon 1950 sehr hoch, und sie ist weiter gestiegen.

Spiegelhalter

Ich hatte allerdings Ihren Beitrag vorhin so verstanden, als wäre die prozentuale Investitionsquote in den vergangenen 10 Jahren praktisch ständig sehr hoch gewesen.

Rüstow

Sie war sehr hoch und seit 1956 in Anbetracht des schrumpfenden Zuwachses an Arbeitskräften zu hoch. Dadurch hat sie nie dagewesene Anspannungen auf dem Arbeitsmarkt und mittelbar den Lohn- und Preisauftrieb verursacht.

Spiegelhalter

Wenn ich mich recht erinnere, lag sie in den letzten 12 Jahren - mit Schwankungen allerdings - fast immer über 20%. Von Ausnahmen abgesehen, schwankte sie zwischen 22 und 26% des Sozialprodukts.

Lenk

Das widerlegt das Kapazitätsargument nicht, das Sie gebracht haben. Das ist das entscheidende Argument, und der Kapazitätseffekt war sehr hoch, weil wir durch die Kriegszerstörungen ein relativ niedriges Durchschnittsalter der Anlagen in der Bundesrepublik haben. Da ist heute noch der Kapazitätseffekt relativ hoch.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin hat errechnet, daß die laufenden Investitionen auf 35% ihres Standes heruntergehen mußten, wenn kein Kapazitätswachstum mehr auftreten sollte. Aber was ebenfalls sehr wichtig ist, Herr Rüstow: Im letzten Jahr z. B. hat die Industrie und insbesondere die Investitionsgüterindustrie den Arbeitsmarkt überhaupt nicht mehr in Anspruch genommen. Der Arbeitsmarkt ist in Anspruch genommen worden von den Dienstleistungsbereichen, von Handel und Verkehr, vom Baugewerbe und vom Staat sowie von der Bundeswehr.

Topf

Bedenken Sie, daß ein Drittel aller Investitionen, also auch der industriellen Investitionen, auf Bauten entfällt.

Lenk

Sogar die Hälfte aller Anlage-Investitionen sind Bauinvestitionen, Herr Topf, aber wir haben ja jetzt die Industrieinvestitionen im Blick gehabt. Das war doch das, worauf Herr Rüstow seine Argumentation abgestellt hatte, nicht auf die Bauinvestitionen. Ich wollte nur noch einmal sagen, daß der Arbeitsmarkt, wie Herr Spiegelhalter sehr richtig gesagt hat, vor allem neuerdings von den außerindustriellen Bereichen besonders in Anspruch genommen wird.

Daher kann ich der Argumentation von Herrn Rüstow nicht folgen, daß die Investitionsquote übermäßig hoch gewesen und daraus eine ebenfalls abnorme Inanspruchnahme des Arbeitsmarktes mit den daraus resultierenden Lohn- und Gehaltserhöhungen hervorgegangen sein soll.

Ich bin im Gegenteil der Meinung, daß die hohen Investitionen mit den entsprechenden Produktivitätssteigerungen und den Kapazitätseffekten erforderlich waren, um ein Gegengewicht zu

den geringeren Produktivitätserhöhungen in den außerindustriellen Bereichen zu schaffen und auf diese Weise das Preisniveau in stabilisierendem Sinne zu beeinflussen. Nur auf ganz kurze Sicht kann eine Drosselung der Investitionstätigkeit zum Zwecke der Preisstabilisierung angebracht sein. Auf längere Sicht gesehen sind die Investitionen eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Produktivitätssteigerungen und damit für die Erhaltung stabiler Preise.

Kluncker

Herr Spiegelhalter, Sie haben auf die These von Herrn Prof. Rüstow über Investitionsniveau und Vollbeschäftigung geantwortet, daß man ein Gleichgewicht bei jedem Niveau erreichen könne, sofern man die Tätigkeit der öffentlichen Hand einbezieht. Ich kann mir aber nicht vorstellen, daß die Höhe des Verteidigungsbeitrages auf ein wirtschaftliches Bedürfnis abgestellt ist, sondern ich unterstelle, daß die Höhe des Verteidigungsbeitrages von außerwirtschaftlichen Faktoren bestimmt wird.

Damit komme ich eigentlich zu der entscheidenden Frage, die bisher nicht behandelt wurde: In welcher Weise haben sich der expansive Verteidigungsbeitrag oder die ständig zunehmenden Forderungen der Landwirtschaft nach Preisausgleich auf die Preisentwicklung ausgewirkt? Sind die Preise nur durch die Löhne beeinflusst? Die anderen Faktoren der Preisbeeinflussung, wie die Selbstfinanzierung oder die Tätigkeit der öffentlichen Hand, sei es durch wirtschaftliche oder außerwirtschaftliche Maßnahmen, sind noch relativ wenig beachtet worden.

Voigt

Es ist gar kein Zweifel, daß die Tätigkeit der öffentlichen Hand preissteigernd gewirkt hat. Die Forderungen der Landwirtschaft stehen dagegen unter einem anderen Vorzeichen; denn die Landwirtschaft hat insgesamt in den letzten Jahren einen Rückgang ihrer Erzeugerpreise erlebt.

Esser

Setzen wir nicht der Bedeutung der Lohnpolitik bei der Art der Diskussion, wie wir sie bisher geführt haben, zu enge Grenzen? Ich will versuchen, das an einem Beispiel zu erläutern: Vor kurzem stellte Prof.

Baade in einem Gespräch fest, daß ohne Schutzmaßnahmen für den Bergbau seiner Meinung nach die letzte Zeche etwa 1975 geschlossen werde. Bei Fortsetzung der staatlichen Schutzmaßnahmen im bisherigen Ausmaß würde dieser Zeitpunkt auf 1995 hinausgeschoben. Ich möchte mich mit dieser These nicht identifizieren, sondern sie lediglich hier vortragen.

Begründet wurde der Standpunkt unter anderem damit, daß der deutsche Bergbau unter den gegebenen Bedingungen keine Chance habe, den Wettlauf zwischen Rationalisierung und Lohnkosten zu gewinnen. Ich glaube, daß diese Feststellung sehr wichtig ist, und ich würde nicht gern als Antwort hören, daß im Bergbau Sonderverhältnisse bestünden. Eine solche Antwort wird oft gegeben, um der Diskussion auszuweichen.

Ich könnte aus der chemischen Industrie ebenfalls Hinweise dafür bringen, daß es in manchen Bereichen immer schwieriger wird, mit der Entwicklung der Arbeitskosten fertig zu werden. Die den Unternehmungen verbleibende Spanne wird nicht zuletzt durch die ungewöhnliche Steigerung der Arbeitskosten immer mehr eingeengt, und es wird für nicht wenige Betriebe immer schwieriger, die absolut notwendigen Investitionen zur Sicherung ihrer Zukunft zu tätigen.

Henschel

Nachdem Herr Esser bereits ein Strukturproblem angeschnitten hat, möchte ich meinerseits einige Gedanken zur Diskussion stellen. Im Rahmen unserer gewerkschaftlichen Schulung versuche ich, den langfristigen Preistrend, also jene im Durchschnitt aller Jahre feststellbare 2- bis 4%ige Preisniveauerhöhung, folgendermaßen zu erklären:

Geht man davon aus, daß wir normalerweise eine durchschnittliche Produktivitätssteigerung (im Durchschnitt der gesamten Volkswirtschaft) von etwa 4% erreichen, so ist das ein Durchschnitt aus Wirtschaftsbereichen mit einer Produktivitätssteigerung von 0% und, sagen wir vereinfacht, 8%. Nehmen wir ferner an, daß der Arbeitsmarkt relativ einheitliche Lohn-Steigerungen in allen Bereichen bewirkt, so bedeutet das, daß in den Bereichen, in denen der Produktivitätsfortschritt unter dem Durchschnitt liegt, die Lohnkosten steigen. Umgekehrt müssen in den Bereichen mit überdurchschnittlichen Produktivitätsfortschritten bei gleichen, durchschnittlichen Lohnsteigerungen die Lohnkosten sinken.

Im Rahmen unserer Wirtschaftsverfassung erhöhen sich mit steigenden Lohnkosten zwangsläufig auch die Preise. Im anderen Fall würden diese Betriebe oder Branchen mit unterdurchschnittlichen Produktivitätserhöhungen wirtschaftlich vernichtet werden. Dies erklärt den Ruf nach Mittelstandshilfe, Landwirtschaftshilfe, paritätischen Ertragsforderungen usw.

Dagegen geben die Preise in den Bereichen mit überdurchschnittlicher Produktivität zumindest nicht im gleichen Tempo nach. Hier werden mehrere wirtschaftliche Faktoren wirksam, die das Preisniveau auch bei sinkenden Kosten stabilisieren.

In dieser Richtung wirkt die Preisbindung der zweiten Hand neben anderen Verfälschungen unserer Wettbewerbsordnung. Aber auch Preistendenzen des Weltmarkts haben einen entsprechenden Einfluß. Interessanterweise sind gerade die Wirtschaftsbereiche, die bei uns überdurchschnittlich hohe Produktivitätssteigerungen aufweisen, mit steigenden Weltmarktpreisen beschenkt worden. Hier hat der Einfluß des Weltmarktes unabhängig von der in Westdeutschland eingetretenen Kostensenkung das Preisniveau angehoben.

Vaubel

Das kann man keineswegs generell behaupten. Ich nenne als Beispiele nur die Sektoren Chemie und Kunststoff.

Henschel

Die Chemiepreise sind auch auf dem Weltmarkt auffallend fest.

Was ich vorhin ausführte, zeigt, daß auf Grund der unterschiedlichen Produktivitätsfortschritte und aus der daraus folgenden Differenzierung der Lohnkosten bei sofortiger Weitergabe steigender Kosten in steigenden Preisen, aber Stabilisierung des Preisniveaus bei sinkenden Kosten, eine Nachfragerücke entstehen muß.

Wir konnten diese Nachfragerücke in der Vergangenheit leicht schließen. Unsere Exportüberschüsse und die damit verbundene Liquidität unserer Banken schlossen diese Lücke mit einem gesamtwirtschaftlichen Nachfrageüberhang, der seinerseits das Preisniveau anhub. Die verhinderte oder verzögerte Weitergabe partieller Kostensenkungen bewirkt entweder Nachfrageausfall und Arbeitslosigkeit bei insgesamt gleichbleibendem Preisniveau oder Vollbeschäftigung und Strukturkonservierung bei einer durchschnittlichen Erhöhung des Preisniveaus.

Paradoxiereise setzt sich dieser durchschnittliche Preisanstieg zusammen aus stabilen Preisen, die bei der gegebenen Lohnentwicklung hätten sinken können, und aus steigenden Preisen, die infolge der Lohnkostenerhöhung steigen mußten. Daher erscheinen die Lohnerhöhungen fälschlicherweise als Hauptursache der Preisniveauerhöhungen.

Wären die Preise nach unten vollständig unelastisch - würden Lohnkostensenkungen überhaupt nicht weitergegeben - so müßte der durchschnittliche Preisanstieg dem durchschnittlichen Produktivitätsanstieg genau entsprechen. In diesem Fall wäre das nominelle Wachstum stets doppelt so groß wie das reale, wenn wir die Zunahme der Beschäftigung außer Acht lassen.

Tatsächlich waren die durchschnittlichen Preissteigerungen in den letzten Jahren aber nur etwa halb so groß wie die durchschnittlichen Produktivitätserhöhungen. Das bedeutet, daß die Weitergabe sinkender Kosten infolge der bestehenden Wettbewerbsstörungen im Durchschnitt unserer Volkswirtschaft nur um die Hälfte langsamer war als die Weitergabe steigender Kosten.

Das ist eine Erklärung. Eine andere Erklärung ergibt sich aus den Wechselbeziehungen zum Ausland. Gestatten Sie mir, das Problem kurz darzustellen:

Wir hatten 1950/51 im Vergleich zum Weltmarkt eine innerdeutsche Preisstruktur, die durch relativ hohe Agrarpreise und durch relativ niedrigere Preise industrieller Fertigwaren gekennzeichnet war.

Die Liberalisierung des gewerblichen Sektors bewirkte in Anpassung an das Weltmarktniveau steigende Industriepreise. Diese Preissteigerungen hätten in ihrer Auswirkung auf das inländische Preisniveau durch sinkende Agrarpreise in Anpassung an die niedrigeren und sinkenden Weltmarktpreise ausgeglichen werden können. Bekanntlich liegt das Niveau landwirtschaftlicher Einfuhrpreise heute um fast 20% unter dem Stand von 1950.

Dieser Ausgleich hätte allerdings gewaltige strukturelle Verschiebungen im Bereich unserer Landwirtschaft zur Folge gehabt. Daher wurden diese Preissenkungen zum Schutze der deutschen Landwirtschaft auf dem deutschen Inlandsmarkt nicht weitergegeben. Wenn man aber auf der anderen Seite im Rahmen einer gewollten Liberalisierung sich an das höhere Preisniveau des

Weltmarkts anpaßt, auf der anderen Seite jedoch aus innerdeutschen Strukturgründen - die man anerkennen muß - gleichfalls mögliche Preissenkungen auffängt, so muß sich im statistischen Durchschnitt eine Preisniveauerhöhung ergeben.

Beide Erklärungen - Exportüberschüsse oder Kassendefizite sind ja nur der Spiegel oder Reflex derartiger Tendenzen - zeigen, daß auf Grund wirtschaftlicher Strukturwandlungen Faktoren wirksam werden, die eine stetige Preisniveauerhöhung bewirken. Die Unvollkommenheit des Wettbewerbs ist ein allgemeiner Grund. Die Schwierigkeiten der Strukturumstellung sind ein anderer Grund, der wiederum bestimmte Wettbewerbsverfälschungen erklärt.

Wenn wir eine wachsende Wirtschaft wollen, wenn wir einen stetigen Produktivitätsfortschritt bejahen, so müssen wir unter den heute gegebenen Wirtschaftsverhältnissen gewisse Preisniveauerhöhungen in der Größenordnung, wenn nicht von 4%, so doch von mindestens 3% als normal unterstellen.

Will man weiterfragen, was geschehen muß, um diesen durchschnittlichen Preisanstieg zu verhindern, so hat es wenig Sinn, an einzelnen Kostenveränderungen herumzukurieren.

Ich bin überzeugt, daß ein geringerer Preisanstieg nur durch eine wettbewerbsfördernde, konjunkturelle und strukturelle Vorausplanung zu erreichen ist. Wenn wir an unserer derzeitigen Wirtschaftspraxis festhalten, so müssen wir bei optimalem Wirtschaftswachstum zu dem technisch bedingten Produktivitätsanstieg auch ein bestimmtes Übergewicht an Preiserhöhungen hinzurechnen. Produktivitäts- und Preisanstieg sind also zwei Bestimmungsfaktoren der Einkommenserhöhungen aller sozialen Gruppen.

Für die Lohnfindung kommt allerdings als dritter Orientierungsfaktor noch die Veränderung der Einkommensrelationen hinzu. Derartige Veränderungen sind teilweise sozialpolitisch, teilweise aber auch ökonomisch durch das Auslaufen der westdeutschen Wiederaufbaukonjunktur begründet.

Voigt

Die von Herrn Henschel genannten Möglichkeiten der Einkommenserhöhung möchte ich zum Anlaß nehmen, Ihnen einige Zahlen über die durch Preise und Produktivitätsveränderungen bewirkte Einkommensentwicklung in verschiedenen Ländern zu geben.

In der Bundesrepublik Deutschland stiegen in der Zeitspanne von 1950 bis Mitte 1962 die Reallöhne im Vergleich zu anderen Industriestaaten am stärksten. Sie verdoppelten sich, während der Anstieg in Frankreich 78 v. H., in den USA 31 v. H. und in Großbritannien nur 29 v. H. ausmachte.

Bei den Nominallöhnen ergibt sich ein viel schnelleres Anwachsen. Allein in den zwei Jahren von 1959 bis 1961 ergab sich eine Steigerung in der Bundesrepublik um 23 v. H., in den USA um 6 v. H., in Belgien um 7 v. H., in Großbritannien um 9 v. H., in Italien um 11 v. H. und in Frankreich um 14 v. H. Hinzu kommen die Lohnnebenkosten und die Urlaubsverlängerungen.

Diese erstaunliche Lohnentwicklung in Deutschland hat sich ohne bedeutende Streiks und sonstige Störungen des Wirtschaftslebens vollzogen. Die Begründung hierfür finden wir in Institutionen, die anderen Ländern fremd sind.

In der Bundesrepublik Deutschland wurde 1946, 1951 und 1952 die Mitbestimmung der Arbeitnehmer in den Unternehmungen eingeführt. Diese Institution hat wirtschaftliche und soziale Auswirkungen. Der Wirkungsgrad der Mitbestimmung ist allerdings von Wirtschaftszweig zu Wirtschaftszweig unterschiedlich und nach vielerlei Gesichtspunkten abgestuft.

Dennoch können wir insgesamt folgendes sagen: Die Mitbestimmung der Arbeitnehmer hat die Qualität des Produktionsfaktors Arbeit erheblich verbessert; die Zahl der Streiks ist gegenüber früher auf einen geringen Bruchteil zurückgegangen, die Zahl der Rechtsstreitigkeiten ist unbedeutend. Anders als es früher üblich war, werden bei der Planung von Investitionen und bei langfristig sich auswirkenden Entscheidungen zumindest im Bereich der qualifizierten Mitbestimmung die sozialen Probleme ebenfalls berücksichtigt.

Die Willensbildung der Unternehmungen, und damit auch die Entscheidung über Lohnerhöhungen, wird zum Teil mitbestimmt durch die Mitwirkung der Arbeitnehmervertreter in Aufsichtsräten und Vorständen. Daraus ergibt sich zwingend eine eigenständige Lohndynamik in der Bundesrepublik Deutschland. Gewiß ist außerhalb der qualifizierten Mitbestimmung dieser Einfluß der Arbeitnehmervertreter nicht mehr so stark. Aber immerhin sind ein Drittel der Mitglieder des Aufsichtsrates in den Kapitalgesellschaften, die der Montanunion nicht angehören, Arbeitnehmervertreter. Für die Einzelunternehmungen und Personalgesellschaften gilt, daß sie sich

der Lohnentwicklung, wie sie durch die Kapitalgesellschaften vorgezeichnet wird, anpassen müssen, um ihre Arbeitskräfte zu halten.

Diese institutionellen Faktoren bei der Lohnbildung müssen unbedingt beachtet werden, wenn wir den Zusammenhang zwischen Lohnerhöhungen und Veränderungen des Preisniveaus sowie seine Struktur diskutieren.

Vaubel

Müssen wir eigentlich allein über eine Lohn-Preis-Spirale sprechen? Müssen wir nicht zunächst und vor allem über eine Lohn-Kosten-Spirale sprechen? Ich glaube, daß diese Frage für uns viel aktueller und viel interessanter ist als die Frage der Lohn-Preis-Spirale bei allem, was wir darüber jetzt schon gehört haben.

Aus Lohnvergleichen, die ich über Jahre wiederholt mit genau vergleichbaren englischen und französischen Industriebetrieben durchgeführt habe, kann ich sagen, daß wir vor 3 Jahren noch etwas unter dem Niveau dieser genau vergleichbaren Fabriken mit genau den gleichen Produkten lagen, und daß seit einem $\frac{3}{4}$ Jahr unsere Arbeitskosten - Löhne, Sozialkosten zusammengerechnet - pro Einheitsprodukt eindeutig über den entsprechenden Aufwendungen dieser Vergleichsbetriebe liegen.

Vom Standpunkt des Praktikers aus muß für mich entscheidend sein: Sind wir noch konkurrenzfähig oder nicht? Wir haben uns diese Frage ständig vorzulegen. Selbstverständlich gibt es Industrien, die auch bei weiter steigenden Löhnen noch konkurrenzfähig sind und auch noch lange sein werden. Für andere wird das ganz sicher nicht gelten, weil dort aus den Besonderheiten der Technik oder aus anderen Gründen wesentliche Rationalisierungsmöglichkeiten und damit Kompensationsmöglichkeiten für steigende Lohnkosten nicht mehr bestehen.

Vor allem ist hier aber auch an den immer wichtiger werdenden Dienstleistungssektor zu denken, der weitgehend die von der Industrie unvermeidbar auf ihn zukommenden Lohn- und Gehaltserhöhungen in höheren Preisen für seine Leistungen weitergeben muß. All das wirkt dann in Richtung auf eine Verteuerung unserer gesamten Kostenstruktur. Wir wissen, daß wir mit einem erheblichen Teil unseres Lebensstandards vom Export abhängig sind, daß wir diesen Lebensstandard nur aufrechterhalten können, wenn wir im Export mit unseren Kosten konkurrenzfähig bleiben. Ich glaube, hier stehen wir vor dem eigentlichen Problem der Zukunft.

Müller

Ich glaube, wir können weder nur von der Lohn-Preis-Spirale, noch nur von der Lohn-Kosten-Spirale sprechen. Wir müssen von beiden sprechen. Es ist das alte Problem: ob erst die Einkommen wachsen, wenn die Löhne erhöht werden, oder ob erst die Kosten steigen. Man kann das vielleicht im Einzelfall einmal feststellen, aber es kann nicht generell festgelegt werden.

Es mag sein, daß die Unternehmer schon eine Preiserhöhung beschlossen haben zu einem Zeitpunkt, in dem noch gar keine erhöhten Einkommen ausgezahlt sind: Weil feststeht, daß am 1. April 1963 die Löhne erhöht werden, erhöht man ab 1. April 1963 die Preise, obwohl die erste Einkommenszahlung zu den erhöhten Löhnen erst am 15. April erfolgt.

Ich kann im Einzelfall vielleicht feststellen, was primär war, aber im volkswirtschaftlichen Kreislauf bedingen sich beide Seiten wechselseitig. Wenn wirklich erhöhte Kosten anfallen und diese zu Preiserhöhungen führen, dann muß irgendwoher die zusätzliche Nachfrage kommen. Sonst müßten nämlich die Unternehmer auf die Dauer entweder in eine sinkende Beschäftigung ausweichen, oder sie haben ihre Preiserhöhungen rückgängig zu machen.

Ich möchte also glauben, daß man beide Aspekte im Auge behalten muß. Jede Inflation ist sowohl kostenbedingt als auch einkommensbedingt.

Nun aber sehe ich mit etwas Sorge, daß die Diskussion hier bei der speziellen Frage, die Herr Kollege Voigt gestellt hat, doch etwas abgleitet. Herr Paulssen hat in seinem Referat schon mit Nachdruck darauf hingewiesen, daß stets eine ganze Reihe von Faktoren nebeneinander beachtet werden muß, wenn man die Frage diskutiert, ob Lohnerhöhungen Preissteigerungen nach sich ziehen. Wir müssen also etwa auf der einen Seite das reale prozentuale Wachstum der Volkswirtschaft sehen, auf der anderen Seite das prozentuale Wachstum der Löhne und demnach des Arbeitnehmer-Konsums, die Zunahme der privaten Investition, der staatlichen Investition; wir müssen sehen, wie sich der Außenbeitrag verändert hat, wie sich die nicht investiven Ausgaben des Staates verändert haben, wir müssen aber auch das Sparen der Privaten beachten. Alles das sind wichtige Größen, die nur

insgesamt, wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, zu einer Inflation führen. Die Frage, wer im einzelnen die Inflation bewirkt hat, ist meiner Meinung nach nicht allgemein lösbar.

Ich würde mich also dagegen wenden, zu sagen, daß, wenn der Investitionsanteil von 20 auf 22% des Sozialprodukts gestiegen ist, die Investitionen schule daran waren, daß eine Inflation folgte. Stiegen die Löhne von 40 auf 42%, würde ich mich genauso weigern, zu behaupten, die Löhne waren an der Inflation schuld.

Und genauso, Herr Henschel, würde ich auch Ihren Gesichtspunkt als einen Gesichtspunkt unter vielen mitberücksichtigen. Ich gebe zu, daß die Preise bei uns inflexibler nach unten geworden sind als früher. Wir haben wesentlich weniger Preissenkungen zu verzeichnen als in anderen Zeiten. Das ist ein Grund unter vielen anderen, aber ich würde auch wieder sagen, das ist nicht der alleinige Grund. Sie haben ja selbst eine Reihe von weiteren Gründen genannt.

Ich möchte also bitten, daß wir, schon weil wir bei der Therapie nicht bei den Löhnen allein ansetzen können, die Dinge nicht zu stark einengen, denn sonst begehen wir einen Fehlschluß. Wir müssen erkennen, daß nur alle Größen zusammen eine Inflation auslösen und nicht eine spezielle Größe allein. Ich würde ablehnen, wie es eben einmal bei Ihnen anklang, Herr Rüstow, zu sagen, weil die Investition zu groß ist, deshalb ist sie schuld daran, daß eine Inflation eintritt. Nein, es gibt dafür, jedenfalls vorläufig, keinen Maßstab, auch nicht in bezug auf die Löhne.

Paulssen

Ich habe mit größtem Interesse diesem Teil der Diskussion beigewohnt und kann nicht bestreiten, daß hier eine Fülle von mit Zahlen belegten Darlegungen, die durchaus nicht bestreitbar sind, ausgebreitet wurde.

Aber ich möchte zunächst anknüpfen an Herrn Vaubel, der darauf hinwies, daß es vielleicht besser sei, das Verhältnis Kosten zu Löhnen zu behandeln, weil das eben eine ganz besondere Auswirkung hat. Ich befinde mich in einer nicht gleichen, aber ähnlichen Lage wie Herr Vaubel und spreche jetzt nicht als Präsident der Bundesvereinigung der Arbeitgeber, sondern als Leiter mehrerer großer Aluminiumbetriebe.

Diese Betriebe, die mir seit 40 Jahren in Deutschland unterstehen, gehören einer schweizerischen Gruppenmehrheit an. Dieser Gruppe gehören Werke in Deutschland, Frankreich, Italien, England und Amerika.

38 von diesen 40 Jahren war ich mit meinen Betrieben in unserer Gruppe führend. Wir standen mit allem, was wir taten, an der Spitze und lagen in unseren Kosten am günstigsten. Unsere Kollegen in England, Frankreich usw. rauften sich die Haare überall; das, was meine deutschen Werke leisteten. Und zwar, meine Herren, ist das, was ich jetzt schildere, ein ideales Beispiel für unsere Diskussion, denn wir arbeiteten in der Regel mit den gleichen Maschinen oder Öfen. Wir hatten die gleichen Folienwalzwerke und die gleichen Blechwalzwerke.

Dieses Bild hat sich zu meinem Kummer seit zwei Jahren radikal verschoben. Wir sind heute innerhalb der Gruppe dieser gleichartigen Werke bei allen günstigen Voraussetzungen, die die Bundesrepublik uns hat schaffen können, nicht mehr an der Spitze. Anfangs lagen wir noch im ersten Drittel, dann rutschten wir in die Mitte, heute stehen wir an der unteren Grenze, auch hinsichtlich der Werke, die in unserer Gruppe der Chemie angehören - also der gleichen Gruppe, von der Herr Vaubel sprach. Woher rührt nun diese Verschiebung? Die Selbstkosten unserer Produktion sind radikal gestiegen, nicht ausschließlich wegen der Löhne, aber doch sehr stark auf Grund der Löhne. Aber auch die sonstigen Beschaffungskosten sind gestiegen, das gilt insbesondere für Investitionsgüter.

Heute können wir mit einem Werk, das 20 km von Singen auf der anderen Seite der Grenze liegt, kaum mehr konkurrieren. Wir sind darauf angewiesen, mit geringeren Gewinnen, z.T. also auch ohne Gewinn, die gleichen Marktpreise zu halten. Das gilt für den deutschen Markt, in den alle auf Grund unserer liberalen Politik und durch die EWG hineinliefern können, und ebenso treffen wir auf unsere Konkurrenten in der ganzen Welt.

Wir sind nirgendwo mehr in der Lage, höhere Preise, wie wir sie haben müßten, zu nehmen; wir müssen uns nach den Preisen der übrigen richten, die uns einen viel zu geringen und an manchen Stellen schon keinen Gewinn mehr lassen. Was können wir gegen diese Entwicklung tun, die von Tag zu Tag bedenklicher wird?

Die Dinge haben sich radikal und schnell verändert.

Wir müssen immer wieder versuchen, den Anschluß an unsere Schwestergesellschaften in Frankreich, in England und in Italien zu finden. Das ist aber kaum mehr möglich wegen der innerdeutschen Kostensteigerung, wegen der Löhne mit den starken indirekten Lohnkosten und der teuren Beschaffung von deutschen Maschinen, die übrigens von unseren Schwesterwerken heute nicht mehr bestellt werden.

Solange ich in diesen Werken tätig war, haben wir nur deutsche Maschinen gehabt. Jetzt wurden zum ersten Mal amerikanische Maschinen bestellt, weil sie billiger und leistungsstärker sind als die deutschen Walzwerke.

Das sind also keine Theorien mehr; Sie können hier wissenschaftliche Zahlen bringen soviel Sie wollen wir sind hier am Ende. Wir wollen nicht dramatisieren, aber wenn man den Trend betrachtet, so wird er nicht von Jahr zu Jahr, sondern jetzt von Monat zu Monat bedenklicher. Das, meine Herren, ist die Frage, über die Sie hier diskutieren müssen. Wie können wir diesen Trend aufheben? Jetzt verstehen Sie, warum ich bei meiner Ansicht bleibe, daß die Löhne einen starken Anteil daran haben.

Pfleiderer

Sie können also mit Ihren Preisen nicht den Kosten folgen?

Spiegelhalter

Vielleicht ist es doch gut, wenn wir uns - zu dem von Herrn Präsident Paulssen betonten Kostenaspekt - auch einmal einen Gesamtüberblick über das kostenmäßige Gewicht der Lohnentwicklung der vergangenen Jahre verschaffen. Nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes hatten wir in den Jahren seit 1950 einen Anstieg der gesamten Lohnkostensumme in unserer Wirtschaft (sog. Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit) von plus 270% zu verzeichnen, d. h. der Index stieg bis 1962 auf 370. Da nun in der gleichen Zeit die Zahl der produzierten Einheiten des realen Sozialprodukts nur um knapp 130% gestiegen ist, ergibt sich hieraus ein Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Lohnkosten je Produkteinheit um rd. 60%. Da wiederum aber die Löhne und Lohnnebenkosten rund die Hälfte der Gesamtkosten des Sozialprodukts ausmachen, läßt sich leicht abschätzen, welches Gewicht den Löhnen kostenseitig bei der Verteuerung des Sozialprodukts in den vergangenen Jahren insgesamt zukam.

Henschel

Es ist nicht ganz leicht, derartige Kostenverschiebungen exakt darzustellen. Einmal verschiebt sich im Vergleich mehrerer Jahre infolge der Preisniveauerhöhungen das gesamte Bezugssystem. Zum anderen verschiebt sich auch das Gewicht der Personengruppen, auf die wir die einzelnen Einkommensarten beziehen.

Ich habe für den Zeitraum von 1950 bis 1960 eine Analyse bestimmter Kostenanteile am volkswirtschaftlichen Gesamtertrag (Bruttosozialprodukt) durchgeführt. Das Ergebnis lautete:

Der Anteil der Lohnkosten, d. h. Bruttolohnsumme plus Unternehmerlohn in Höhe der durchschnittlichen Lohn- und Gehaltssätze, ist im gesamten Zeitablauf gesunken.

Der Anteil der Kapitalkosten in Höhe der betriebsnotwendigen Abschreibungen ist infolge steigender Kapazitätsauslastung im gesamten Zeitraum gleichfalls - wenn auch leichter - gesunken.

Der Anteil der indirekten Steuern ist insgesamt leicht gestiegen.

Der Anteil der Unternehmergewinne als Restposten nach Abzug des Unternehmerlohns vom Gesamteinkommen aus selbständiger Tätigkeit und Vermögen ist stark gestiegen.

Auch dies ist natürlich nur eine Illustration eines sehr komplexen Zusammenhangs. Die Behauptung aber, daß der Anteil der gesamten Lohnkosten am Gesamtertrag unserer Wirtschaft gestiegen wäre, wird durch alle mir bekanntgewordenen Daten widerlegt.

Pfleiderer

Wenn ich die Intention von Herrn Körber recht verstehe, die ihn bei der Stellung dieses Themas geleitet hat, so ist es ja vermutlich nicht so sehr das betriebswirtschaftliche Interesse am industriellen Kostenproblem als vielmehr die Beunruhigung durch die schleichende Inflation, das Phänomen der permanenten Steigerung des allgemeinen Preisniveaus und die Frage, ob nun etwa durch Lohnpolitik hiergegen etwas zu tun ist. Wir sind ja noch nicht bei der Therapie, aber wir sollten vielleicht allmählich zur Therapie kommen.

Nun war mir die Erwägung von Herrn Henschel höchst interessant, ob die permanente Preissteigerung sozusagen ein unentrinnbares Fatum ist, das mit einem bestimmten Wachstumsgrad auf alle Fälle gegeben ist, was auch immer wir auf dem Lohnsektor tun. Unentrinnbar bei dem gegebenen mangelhaften Wettbewerb und bei der gegebenen Struktur unserer Wirtschaft, so daß also, wenn wir etwa mit den Lohnerhöhungen zurückhielten, dann eben in dieses Vakuum eine verstärkte Investition oder verstärkte Nachfrage vom Ausland oder was auch immer sonst hereinströmen würde.

Die Frage konzentriert sich also darauf, ob wir etwa eine Heilung nur von den Phänomenen erhoffen können, von denen Herr Paulssen zum Schluß gesprochen hat; denn bei Ihnen ist ja das Preisproblem, wenn ich Sie recht verstanden habe, Herr Paulssen, nicht mehr sehr beunruhigend. Sie können einfach über Ihre ausländische Konkurrenz nicht hinausgehen, weil Sie eben im internationalen Wettbewerb stehen. Das führt also nur zu einer gewissen Standortverschiebung. Das Gebiet südlich des Bodensees ist eben jetzt ein etwas günstigerer Standort als Singen.

Paulssen

Ich habe auch von England, Italien und von Frankreich gesprochen.

Pfleiderer

Das Ausland ist generell ein günstigerer Standort geworden. Diese Feststellung führt zu der Frage, ob nicht die Lösung des Problems einfach in der von der Verschlechterung unserer Wettbewerbslage zu erwartenden Konjunkturdämpfung liegt und nicht in bestimmten lohnpolitischen Maßnahmen.

Ich wollte die sehr konkrete Frage stellen, ob die permanente Preissteigerung mit einem bestimmten Wachstumsgrad gewissermaßen unvermeidlich ist, ob die Lösung des Problems also ausschließlich in der Konjunktorentwicklung liegt.

Voigt

Zur Beantwortung der von Herrn Kollegen Pfleiderer gestellten Frage müssen wir uns notwendig dem Problem der "sozialen Struktur" im Sinne Preises zuwenden, also den gesellschaftlichen Machtkonstellationen.

Lenk

Ich glaube, der Ansatz von Herrn Henschel war wertvoll, weil er von den unterschiedlichen Produktivitätssteigerungen sprach und sagte, da könne eine Erklärung liegen. Dazu muß man noch etwas hinzufügen, was vielleicht als zusätzliche Erklärung ins Gewicht fällt.

Es geschieht folgendes: Es findet jetzt im langfristigen Trend eine eindeutige Verschiebung statt von den güterproduzierenden Bereichen zu den Dienstleistungsbereichen. Die Schwergewichte verschieben sich. Und in den Dienstleistungsbereichen sind, obwohl bei weitem noch nicht alle Möglichkeiten der Produktivitätssteigerungen ausgeschöpft sind, grundsätzlich doch nicht so starke Produktivitätssteigerungsmöglichkeiten vorhanden wie in den warenproduzierenden Bereichen. Darin liegt m. E. eine entscheidende Erklärung für diesen langfristigen Trend der Preiserhöhung. Und dieser langfristige Trend ist besonders interessant.

Herr Präsident, Sie wollten eine Antwort haben auf die Frage: warum hat sich die Gewinnlage der Industrie verschlechtert? Und da möchte ich mir erlauben, Ihnen zu zitieren, was ich vor ganz kurzer Zeit Herrn Friedrich vorlegte.

Es ist wichtig, daß als Folge der Aufwertung die Preise der Einfuhrwaren im Jahre 1962 um durchschnittlich 3% niedriger waren als 1961. Außerdem konzentrierten sich die Importe in zunehmendem Maße auf Fertigwaren und erschwerten damit den Wettbewerb für einheimische Erzeugnisse besonders auf Märkten, die ohnehin stagnieren oder schrumpfen. Infolgedessen sind manche Erhöhungen von Inlandspreisen, die von den Kosten her und wegen der Preissenkungen bei den Exporten nötig gewesen wären, unterlassen worden mit den entsprechenden Konsequenzen für die Ertragslage der Unternehmen.

Die Lage für die industriellen Erzeuger ist weiterhin ungünstig beeinflusst worden durch stärkere Preissteigerungen bei den Nahrungsmitteln, die einen Teil der Verbraucherausgaben absorbiert haben, die andernfalls der Nachfrage nach Industriegütern zugute gekommen wären.

Auch die zunehmenden Aufwendungen für Dienstleistungen und Reisen ins Ausland beanspruchen einen wachsenden Anteil der privaten Ausgaben. Ferner ist der nicht ausgegebene Teil der privaten

Einkommen wegen der steigenden Sparquote nicht nur absolut, sondern auch relativ gewachsen. Die Gewinnmargen der Industrie sind auch dadurch beeinträchtigt worden, daß ein Teil der öffentlichen Einnahmen - durch Rüstungseinkäufe z. B. - dem Ausland zugeflossen ist.

Auf Grund des Zusammenwirkens aller dieser Faktoren sind die unverteiltten Gewinne im Jahre 1962 um etwa 20% zurückgegangen. Die für Abschreibungen - Ersatzinvestitionen - zur Verfügung stehenden Summen haben sich ebenfalls um etwa 8% vermindert.

Man muß also sehr deutlich sehen, daß die Lohnerhöhungen nur ein Faktor unter mehreren waren, die die Gewinnsituation in der Industrie negativ beeinflußt haben.

Die Gewinnlage der Industrie hätte sich - mit Ausnahme der Exportgüter- und der Importgüter-Produzenten, die höhere Lohnsteigerungen als die ausländische Konkurrenz verkraften mußten - trotz der Lohnsteigerungen nicht verschlechtert, wenn die genannten Faktoren nicht wirksam gewesen wären. Dann hätten sich die erhöhten Löhne in vollem Umfang als entsprechend erhöhte Nachfrage nach Industriegütern niedergeschlagen und ermöglicht, durch erhöhte Kapazitätsauslastung die Stückkosten zu senken und/oder die Preise entsprechend zu erhöhen.

Diese Darstellung der Zusammenhänge übersieht keineswegs die Möglichkeit, daß bei Lohnsteigerungen im Inland, die ein höheres Maß aufweisen als die Lohnsteigerungen in den Ländern der Handelspartner, auch das Preisniveau im Inland unter Umständen so hinaufgetrieben werden kann, daß die Wettbewerbsfähigkeit im Export darunter leidet.

Paulssen

Das trifft ja gerade mein Beispiel. Unsere Lohnsteigerungen waren in den letzten zwei Jahren höher.

Lenk

Das hat sich aber noch nicht auf die Preise für die Exportgüter ausgewirkt, bzw. auch nicht auf die Preise für diejenigen Produkte, die mit den Importen konkurrieren müssen.

Aber, wie ich schon erwähnte, ist dadurch die Ertragslage dieser Unternehmen wesentlich beeinträchtigt worden. Die größten Gewinneinbußen sind im Exportgeschäft festzustellen, weil die Unternehmen nicht nur zum Teil die Aufwertung, sondern auch die Lohnerhöhungen in vielen Fällen abfangen müssen. Dies stimmt also mit dem überein, was Sie, Herr Präsident, festgestellt haben.

Ich wollte mit meinen Ausführungen lediglich auf die Tatsache hinweisen, daß die Löhne nur ein Faktor unter mehreren sind, die die Ertragslage der Industrie beeinträchtigt haben. Der Strukturwandel bei der Verbrauchernachfrage und die Maßnahmen der offiziellen Wirtschaftspolitik spielen hier eine ebenso bedeutende Rolle.

Daher beurteile ich auch die DM-Aufwertung so negativ. Die stärksten Preiserhöhungen herrschten und herrschen zum Teil noch auf den Gebieten, die gegenüber einer Änderung des Währungskurses unempfindlich sind, zum Beispiel auf dem Baumarkt sowie dem privaten und öffentlichen Dienstleistungssektor. Von der DM-Aufwertung wurden daher gerade Bereiche betroffen, die bisher das stärkste Gegengewicht gegen Preissteigerungen bildeten, weil die Erzeugung dank starker Investitionen ständig verbilligt und qualitativ verbessert werden konnte.

Voigt

Darf ich versuchen, die Aussagefähigkeit und die Grenzen der Erscheinungen, die uns von verschiedenen Diskussionsrednern vorgetragen wurden, am derzeitigen Stand unserer Diskussion abzustecken?

Die Diskussion entzündet sich letztlich immer wieder an dem Problem der Verschlechterung der Rentabilitätslage der deutschen Industrie. Wir sind uns darüber im klaren, daß das Verhältnis zwischen Aufwendungen und Ertrag im Entwicklungsprozeß einer Gesamtwirtschaft nicht nur ein Problem des Verhältnisses der Löhne zu den Erträgen ist. Jede Geldschöpfung innerhalb einer Wirtschaft muß sich zwingend innerhalb des Prozeßverlaufs irgendwo niederschlagen, beispielsweise in höheren Erträgen oder auch in einer Erhöhung der Spareinlagen bei den Sparkassen und im Bankensystem.

Jede Geldstilllegung oder auch eine Verringerung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes führt zu einem Rückgang der Gesamtrentabilität oder zu einer Verringerung des Zuwachses an Geldwertersparnissen. In der Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland folgten mehrfach Perioden

sehr hoher Geldschöpfung. Die Rüstung brachte derartige Effekte mit sich, ebenso der Zustrom von Geldkapital aus dem Ausland. Andererseits gab es Perioden, in denen der Rückgang dieser Form der Geldschöpfung wie ein Rückgang der Rentabilität wirkte. Diese Komponente der Rentabilitätsschwankungen war also lediglich ein Niederschlag der Veränderung der kaufkräftigen Nachfrage infolge geldwirtschaftlicher Abläufe.

Weiter müssen wir bedenken, daß die sozialen Kosten, deren Gewicht meist unterschätzt wird, empfindliche Auswirkungen äußern können. Auch hier waren in der noch kurzen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland erhebliche Variationen zu verzeichnen, die sich auf das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag niederschlagen müssen.

Ich habe hier zunächst nur von gesamtwirtschaftlichen Folgeerscheinungen gesprochen. Genauso wichtig sind aber Differenzierungsprozesse, die sich notwendig innerhalb des Ablaufs dieser makroökonomischen Prozesse entwickeln. Nie treffen Veränderungen der Geld- und Einkommensströme den Gesamttraum einer Volkswirtschaft und alle Wirtschaftszweige gleichmäßig. In einem Prozeß der Einkommenserhöhung haben die Produzenten der Waren, die - wenn ich den Sprachgebrauch der Nationalökonomie verwenden darf - in diesem Stand der Entwicklung zu "inferioren Gütern" geworden sind, einen Rückgang des Absatzes ihrer Produkte in Kauf zu nehmen.

Dies ist ein normaler Vorgang im Prozeß der Industrialisierung bei wachsendem Einkommen. Als Beispiel nenne ich die Herstellung von Fahrrädern etwa vom Stand des Jahres 1955 an gesehen, solange es nicht gelang, die Ausfuhr zu erhöhen. Nicht alle Erscheinungen, die vorhin in der Diskussion erwähnt wurden, sind also negative Folgeerscheinungen der Abläufe, die man Lohn-Preis-Spirale nennt. Außerdem wirkt die gleiche Lohn-Preis-Spirale auf die einzelnen Branchen der Wirtschaft und nochmals differenziert auf die einzelnen Unternehmen unter verschiedenartigen Standortbedingungen unterschiedlich.

Bis jetzt wurde nicht gefragt, ob nicht doch im marktwirtschaftlichen Prozeß eine Grenze für die Aktivität der Gewerkschaften oder auch der Arbeitgeberverbände gesetzt wird. Es läßt sich nicht bestreiten, daß die Lohnquote, also das Verhältnis der Löhne zum Gesamteinkommen, von einem bestimmten Stand der industriellen Entwicklung an in - soweit ich sehen kann - allen Industrieländern nahezu konstant geblieben ist. Hierzu ist auch die geringfügige Erhöhung zu rechnen, die in der Bundesrepublik Deutschland - wohl als Verfolg der Strukturänderung - eingetreten ist. Die Konstanz der Lohnquote ergab sich, gleichgültig, wie stark die Aktivität der Gewerkschaften oder der Streikwille der Arbeiterschaft war.

Aus diesem unbestreitbaren Ergebnis wurde oft der Schluß gezogen, daß eine Marktwirtschaft stets die Fähigkeit besitze, wieder ein Gleichgewicht herzustellen. Das Zusammenspiel der autonomen Tarifpartner und die sich hieran möglicherweise anknüpfenden, vorübergehenden Veränderungen der volkswirtschaftlichen Kreislaufgrößen haben - auch wenn jeder der bei den Lohnverhandlungen Mitwirkenden eigennützige Ziele verfolgt - als Ergebnis, daß sich die Lohnquote langfristig und endgültig nicht ändert.

Ich will gleich die Frage, deren Beantwortung für den fruchtbaren Weiterlauf unserer Diskussion unentbehrlich ist, selbst zu beantworten versuchen. In der sogenannten Konstanz der Lohnquote spiegelt sich vorzugsweise ein statistisches Problem. Der Lohn ist erstens sowohl im Zähler wie im Nenner dieser Quotienten vertreten. Zweitens sind Strukturveränderungen der Wirtschaft zu beachten, die eine Konstanz der Quote vortäuschen. Drittens sagt eine Konstanz nichts darüber aus, ob nicht eine inflationistische Tendenz besteht. Hier liegt aber eines der Probleme, die uns gerade an dieser Stelle beschäftigen. Die Konstanz der Lohnquote kann also nicht das aussagen, was häufig in der politischen Diskussion - vor allem in den USA - von ihr behauptet wird.

Fragen wir: Gibt es Grenzen der Macht der Gewerkschaften oder der Arbeitgeberverbände, auf das einzuwirken, was man etwas unglücklich "Lohn-Preis-Spirale" nennt?

Hat es andererseits Zweck und kann es irgendeine Resonanz auslösen, wenn eine amtliche Stelle die Sozialpartner, deren eigenartige Zusammensetzung im Vergleich zu früher wir bei der Schilderung der Auswirkungen der Mitbestimmung der Arbeitnehmer aufzeigten, zum "Maßhalten" auffordert?

Henschel

Knüpfen wir nochmals an die sogenannte Konstanz der Lohnquote an. Dieses Gleichbleiben täuscht insofern, als man feststellen muß, daß von dem gleichen Lohnanteil heute ein größerer Teil der Bevölkerung sein Einkommen bezieht als vor 12 Jahren.

Der Anteil der Bevölkerung, der heute sein Einkommen aus Lohn und Gehalt bezieht, ist durch das Überwecheln mithelfender Familienangehöriger in "selbständige" Lohn- und Gehaltsempfänger absolut und relativ größer geworden. Wird diese Personenverschiebung berücksichtigt, so ist die westdeutsche Lohnquote von 50 bis heute nicht gleichgeblieben, sondern um 4 Punkte (4% des Bruttosozialprodukts) gesunken.

Ich glaube, dies kennzeichnet etwa den Spielraum, der aus Nachfragegründen nicht unterschritten werden kann. Seit 1960 steigt die Lohnquote auch wieder an. Allerdings wurde erst ein Bruchteil des früheren Verlustes ausgeglichen. Warum aber soll dieser Anstieg nicht über die nächsten 10 Jahre weitergehen? Wie groß dieser Spielraum wirklich ist, kann niemand mit Sicherheit sagen. Ein Spielraum ist jedoch zweifellos vorhanden.

Spiegelhalter

Es ist richtig, daß wir mit der Frage der Lohnquote in unserem Problem "Löhne und Preise" nicht weiterkommen; kann man doch eine konstante Lohnquote bei jeder Änderung des Preisniveaus bewirken. Sie können also jedes Maß an Inflation bei konstanter Lohnquote realisieren, wenn beispielsweise die Löhne über die Produktivität hinausgehen und im selben Maße die Preise steigen.

Voigt

Gewiß, und das gibt auch eine Verschiebung in der Wettbewerbsfähigkeit zum Ausland. Das wollte ich nur herausarbeiten. Mir lag nur daran, daß dieser Gedanke mindestens einmal angeklungen ist.

Paulssen

Von dieser Wettbewerbsverschiebung spricht ja mein Beispiel aus der Aluminiumindustrie. Für uns ist ein Punkt unserer Kalkulation - sicher nicht der alleinige Punkt - ungünstiger geworden. Das ist doch nicht wegzudiskutieren. Dazu haben sich noch einige andere Positionen verschlechtert, die aber indirekt auch mit dem Lohn zusammenhängen; ich denke dabei an die vorhin erwähnten Dienstleistungen, Gütertarife, Telefon, Postspesen u. a.

Lenk

Strukturverschiebungen im Verbrauch ...

Paulssen

Gut. Alle diese Dinge sind für uns heute teurer geworden. Sie sind noch nicht um so viel teurer geworden, daß wir nun schon mit Verlusten verkaufen, aber sie sind so teuer geworden, daß wir nicht mehr die nötige Gewinnchance haben, die wir nicht zum besseren Leben der Unternehmer, sondern für jene Dinge brauchen, die aus der Gewinnquote geleistet werden müssen.

Schachtschabel

Herr Präsident Paulssen, Sie werden sich erinnern, daß ich schon in meinen vorausgegangenen Ausführungen diese Problematik erwähnt habe. Wenn nämlich unter dem Druck der Wettbewerbsverhältnisse bei gegebenen Lohnsteigerungen nicht mehr über den Preis ausgewichen werden kann, sondern in den Gewinn eingegriffen werden muß, so erhebt sich in der Tat die Frage, ob das Unternehmen noch ausreichend investieren kann, genauer: über die Selbstfinanzierung zu investieren vermag. Darauf müssen Sie zweifellos eine verneinende Antwort geben, weil infolge der Minderung des Gewinns auch die Möglichkeiten der Selbstfinanzierung beschränkt werden.

Damit stellt sich aber zugleich die andere Frage, in welcher Weise, in welcher Form investiert werden soll, wenn die Selbstfinanzierung entfällt, aber doch für eine expandierende Wirtschaft, speziell für die Schaffung neuer Arbeitsplätze, Sorge getragen werden soll. Nun, die Finanzierung von Investitionen, die nicht auf dem Wege der Selbstfinanzierung erfolgt, läßt sich durchaus dann ermöglichen, wenn die Bevölkerungsschichten, denen über Lohnsteigerungen Kaufkraft zuwächst, in entsprechendem Maße sparen, so daß dann für die Unternehmen die Finanzierung der Investition in Form der Fremdfinanzierung über den Kapitalmarkt möglich wird.

Paulssen

Die immer teurer ist.

Voigt

Wir sind uns doch wohl einig, daß in einer Marktwirtschaft auch Verluste in Kauf genommen werden müssen. Trägt das eine oder andere Unternehmen, der eine oder der andere Wirtschaftszweig in einer sonst aufstrebenden marktwirtschaftlichen Entwicklung irgendeinen Verlust, so braucht dies noch kein Alarmzeichen zu bedeuten, falls es gelingt, die Vollbeschäftigung zu halten, und wenn es weiter gelingt, den Produktivitätsfortschritt höchstmöglich voranzutreiben.

Die Gefahr unserer heutigen Situation liegt nur darin, daß die augenblicklich eingeleitete Entwicklung zu einem Rückgang der Investitionstätigkeit führen könnte, daß Deflationseffekte auftreten und Deutschland im Verhältnis zum Ausland in der technischen Entwicklung zurückbleibt.

Vaubel

Außerdem kann eine in der Tendenz vielleicht unvermeidbare Entwicklung, wenn sie sich infolge der gewerkschaftlichen Maßnahmen - regelmäßige Anhebung der Tariflöhne auf breiter Front sowie branchenmäßige und regionale Nivellierung auf der jeweils höchsten Ebene - zu rasch vollzieht, zu erheblichen Störungen im Wirtschaftsablauf führen. Eine Strukturwandlung über 10 oder 15 Jahre bedeutet etwas völlig anderes als eine Strukturwandlung über 3 oder 4 Jahre. Hier spielt das Tempo der Entwicklung u. U. eine ganz entscheidende Rolle.

Kluncker

Ich möchte gerade jetzt auf das zurückkommen, was Herr Dr. Paulssen zu Beginn des Abends gesagt hat. Er hat von den Gewerkschaften eine produktivitätskonforme Lohnpolitik gefordert und die Einschränkung gemacht, daß wir das Problem nicht einzelwirtschaftlich oder branchenbezogen sehen können, sondern nur gesamtwirtschaftlich. Und daher stelle ich meine Frage noch einmal: Halten Sie den jetzigen Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen für gerecht, soll diese Quote konserviert werden oder nicht? Die zweite Frage, die ich daran anschließen möchte, ist die: Soll nur der Lohn marktwirtschaftlicher Vorteile beraubt werden, oder sollen alle Faktoren der gesamten Wirtschaft in irgendeiner Weise geordnet werden?

Müller

Herr Kluncker, ich würde Ihnen hierauf antworten: mir fehlt jeder Maßstab, um zu beurteilen, ob eine Lohnquote gerecht oder ungerecht ist. Daß ich die Löhne real erhöhen möchte, ist mir ein Herzensanliegen. Aber ob die jetzige Lohnquote gerecht oder ungerecht ist, dazu kann ich Ihnen nur sagen, daß ich keinen Maßstab für die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit einer Lohnquote finde.

Paulssen

Der Maßstab anderer Länder steht zur Verfügung.

Müller

Nein, Herr Präsident, in anderen Ländern liegen die statistischen Begriffe so verschieden, daß die Werte nicht vergleichbar sind.

Auch weist die Zusammensetzung der Bevölkerung aus selbständig und unselbständig Beschäftigten erhebliche Unterschiede auf. Die Lohnquote ist wahrscheinlich in Sowjet-Rußland am größten, weil es dort kein privates Besitz-Einkommen gibt.

Ich möchte andere Länder nicht als Maßstab heranziehen. Auch in anderen freien Ländern liegen die Maßstäbe verschieden. Sie hängen von sehr mannigfachen Strukturkomponenten der betreffenden Länder ab. So könnten wir z. B. unsere Lohnquote beträchtlich steigern, wenn wir bereit wären, selbständige Landwirte zu abhängigen Landarbeitern zu machen.

Schachtschabel

Es ist verständlich, Herr Kollege Müller, daß Sie die Anwendung des Begriffes "gerecht" in der Lohnpolitik als außerordentlich schwierig ansehen. Zugegeben. Aber kann man diese Schwierigkeit nicht dadurch mindern, daß man zumindest negativ ausgedrückt diejenigen Verhältnisse als ungerecht feststellt, die effektiv als disproportioniert erscheinen?

Ich bin durchaus der Meinung, daß in der Bundesrepublik Deutschland eine disproportionierte Einkommenssituation gegeben ist, die notwendigerweise Korrekturen verlangt, wie sie offenbar auch von verschiedenen Seiten für dringend erforderlich gehalten werden.

Wir wollen jetzt gar nicht darüber diskutieren, was unter Gerechtigkeit, gerechtem Anteil am Sozialprodukt oder gerechtem Lohn zu verstehen ist. Doch muß ich die tatsächliche Entwicklung auf den Gebieten der Einkommen und der Vermögen, wie sie sich im Rahmen der aufgezeigten Tendenz der Jahre 1950 bis 1962 niedergeschlagen hat, als durchaus disproportional und damit als ungerecht bezeichnen.

Müller

Was meinen Sie mit 'Disproportionalität'?

Schachtschabel

Ich will damit sagen, daß es im gesamten Aufbau der Einkommen sowie der Einkommensgruppen beträchtliche Unterschiede gibt, indem einerseits außerordentlich hohe Einkommen bezogen werden, denen andererseits breite Schichten mittlerer und kleinerer Einkommen gegenüberstehen, so daß keineswegs von einer Ausgewogenheit, von einer Verhältnismäßigkeit gesprochen werden kann.

Im Bereich der Vermögen verdeutlicht sich eine solche Disproportionalität, eine solche Unverhältnismäßigkeit durch die erfolgte Verteilung des Vermögenszuwachses von 1950 bis 1962, wobei es doch keinen Zweifel darüber geben kann, daß eine Vermögenskonzentration, wie sie in Erscheinung getreten ist, gegenüber der sonstigen Vermögensbildung als unverhältnismäßig, als disproportioniert angesehen werden muß, weshalb durchaus verständlich die Fragen nach der Möglichkeit der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand aufgekommen sind, doch gerade deswegen, um die aufgetretenen Disproportionalitäten möglichst zu beseitigen.

Kluncker

Darf ich das, was ich vorhin andeutete, kurz ergänzen. Die Gewerkschaften, und ich glaube, das wird ihnen zugestanden, haben in der ersten Zeit des wirtschaftlichen Wiederaufstiegs eine lohnpolitische Enthaltbarkeit geübt, um Arbeitsplätze zu schaffen und Investitionen zu ermöglichen. Diese Gesamthaltung der Gewerkschaften über viele Jahre hinweg hat bewirkt, daß die Selbstfinanzierung über den Preis, wegen des fehlenden Kapitalmarktes, zu einer Konzentration des Eigentums geführt hat.

Ich verweise auf die Eigentumsschrift der evangelischen Kirche und auf kritische Stimmen der katholischen Soziallehre. Und nun stellt sich doch die Frage: Ist der jetzige Maßstab oder das jetzige Verhältnis gerecht? Das ist sicherlich keine ökonomische Kategorie. Das ist ein soziales, ein moralisches und ein gesellschaftspolitisches Problem. Wir Gewerkschaftler glauben, daß die Enthaltbarkeit der ersten Jahre in der lohnpolitischen Entwicklung jetzt durch eine höhere Lohnquote honoriert werden muß.

Müller

Alles, was Sie hervorgehoben und gesagt haben, hat mich sehr gefreut, denn ich bin ein Anhänger der These, daß eine Erhöhung der Lohnquote durchgesetzt werden sollte. Aber trotzdem würde ich bei meiner vorhin geäußerten Ansicht bleiben. Ich befürworte jede mögliche Erhöhung der Lohnquote etwa auf dem Wege der Einführung eines Investivlohnes;-, aber gerecht und ungerecht sind für mich keine Maßstäbe, die ich hier anwenden kann, und hier glaube ich mich einig mit den meisten Sozialethikern. Ich wiederhole: Für die Gerechtigkeit einer Lohnquote fehlt jeder Maßstab.

Lenk

Ich wollte nur noch anmerken, daß man mit allen Experimenten, die auf eine Veränderung der Einkommensverteilung abzielen, vorsichtig sein muß, weil man häufig im voraus nicht genau weiß, wie die Betroffenen reagieren werden, bzw. welche gesamtwirtschaftlichen Wirkungen sich aus solchen Versuchen ergeben können.

Es ist eine der Kardinalfragen unserer weiteren Entwicklung, in welchem Maße man die Einkommen zugunsten der Arbeitnehmer - und zwar aller Arbeitnehmer, nicht nur der in der Industrie beschäftigten - umverteilen kann, ohne daß dadurch die Investitionstätigkeit und damit das allgemeine wirtschaftliche Wachstum beeinträchtigt werden.

Ein höherer Anteil am gesamten Volkseinkommen würde dem Arbeitnehmer nichts nützen, wenn er durch ein entsprechend verringertes gesamtwirtschaftliches Wachstum wettgemacht werden würde. Daher müßten m. E. bei der Einkommens- und Vermögensumverteilung Wege eingeschlagen werden, die nicht zu einer Verringerung der ökonomischen Expansion führen. Ich möchte hier aber nicht auf weitere Einzelheiten eingehen, weil dies den Rahmen unserer Thematik sprengen würde.

Voigt

In der Fortsetzung unseres Argumentes müssen wir davon ausgehen, daß die Kostenlage innerhalb ein und desselben Wirtschaftszweiges in den verschiedenen Räumen der Bundesrepublik recht unterschiedlich ist. Lohnerhöhungen treffen die Unternehmen, die arbeitsintensiv sind, besonders stark. Dies sind manchmal Betriebe, die technisch überaltert sind. Sie erinnern sich an die Ausführungen von Herrn Rüstow. Hier macht der Lohn einen verhältnismäßig großen Anteil an den Gesamtkosten aus.

Anders ist es dagegen in Wirtschaftszweigen, die arbeitssparende Maschinen verwenden. Hier spielt der Preis des Produktionsfaktors Arbeit nur eine relativ geringe Rolle. Lohnerhöhungen führen hier infolge des geringen Anteils des Lohnes an den Gesamtkosten zu nur geringfügigen Erhöhungen der Gesamtkosten. Von ein und derselben Lohnerhöhung werden deshalb Betriebe sehr unterschiedlich betroffen. Aus diesem Grunde gibt es keine neutrale Lohnpolitik.

Vaubel

Darf ich noch einmal zu dieser Frage aus der Kostensituation der Industrie Stellung nehmen. Das allgemeine Wohl und damit auch das Gesamtwohl der Arbeitnehmer hängt doch entscheidend davon ab, daß unsere Industrie und Volkswirtschaft insgesamt lebensfähig bleiben, d. h. so lebensfähig, daß wir den großen Exportanteil, den wir in den letzten Jahren erringen konnten, weiterhin erhalten können. Wenn wir diesen Exportanteil nicht mehr haben, werden wir nicht in der Lage sein, entsprechende Güter abzusetzen und damit unsere industrielle Beschäftigung in dem bisherigen Umfang aufrecht zu erhalten; es sei denn, wir lassen - wie seinerzeit Schweden - unserer Aufwertung wieder eine Abwertung folgen. Dann aber tritt die Lohn-Preis-Spirale auch wieder nach außen sichtbar in Erscheinung.

Es gibt sicherlich einen weiten Bereich der Industrie, der im Rahmen der sich vollziehenden Strukturänderungen in der Lage ist, auch entsprechende Lohnerhöhungen aufzufangen. Das gilt insbesondere für die nicht sehr lohnintensive Industrie. Es klingt aber heute abend hier so durch, als ob wir einfach die lohnintensiven Betriebe ausklammern könnten. Diese müßten eben im Zuge der unvermeidlichen Strukturänderungen zugrunde gehen. Wir arbeiten nur mit den kapitalintensiven Betrieben weiter. Diese können die Löhne aufbringen, und damit können die Löhne weiter steigen - ich bin einmal absichtlich etwas drastisch;- , damit sei das Problem gelöst.

Aber so einfach ist es nicht. Herr Esser hat zu Anfang den Bereich der Kohle erwähnt. Dort haben wir eine Lohnintensität von 50-55%. In meiner Industrie haben wir ganz verschiedene Relationen, je nach der Art der Fertigung von 6% bis 35%. Lohnsteigerungen, wie wir sie in den letzten 3 Jahren gehabt haben, müssen bei den lohnintensiven Bereichen zu schwerwiegenden Folgen führen. Daran kann keine unternehmerische Entscheidung vorbeigehen.

Henschel

Die Antwort, Herr Vaubel, hat schon Herr Präsident Paulssen am Anfang mit seinem Hinweis gegeben, daß die Ertragslage einzelner Unternehmen - in bezug auf die Forderung der Gewerkschaften nach gläsernen Taschen - nicht ausschlaggebend für die Beurteilung der Gesamtwirtschaft sein kann. Man kann diese Aussage modifizieren. Sicherlich gilt sie aber für Ihre Frage. Wenn ich volkswirtschaftlich diskutiere, kann ich die Ertragslage und Kostenentwicklung eines Betriebes oder einer Branche nicht isoliert sehen.

Wir müssen davon ausgehen, daß wir im Rahmen der europäischen Integration bestimmte Produktionen für andere Länder mitübernehmen, und daß andere Länder mit günstigeren Standorten für andere Produktionen diese für uns mitübernehmen. Was wir teurer produzieren würden, müssen wir künftig als Importe hereinnehmen.

Das bedeutet, daß unsere Inlandsproduktion in standortbenachteiligten Bereichen zugunsten der Expansion anderer Bereiche zurückgehen muß. In welchem Umfang derartige Strukturwandlungen volkswirtschaftlich zu begrüßen sind, kann aber nicht aus der Kostensituation eines einzelnen

Betriebes, auch nicht aus der einer einzelnen Branche, beantwortet werden. Hier kann man nur gesamtwirtschaftlich urteilen.

Vaubel

Herr Henschel, versetzen Sie sich in die Situation eines Betriebsleiters, eines Aufsichtsratsvorsitzenden, der vor der Frage steht, ob er einen Betrieb stilllegen soll oder nicht. Sie stehen dann dem Betriebsrat gegenüber, der Ihnen erklärt: jawohl, 2/3 dieser Leute können bei den heutigen Arbeitsplatzverhältnissen ohne weiteres einen anderen Arbeitsplatz finden, aber mit dem letzten Drittel, den Älteren, die nicht ohne weiteres umsteigen können, die nicht ihre wohlverdienenen Rechte auf Altersversorgung und den in langjähriger Mitarbeit in einem Betrieb erworbenen persönlichen Status kurzerhand umsetzen können auf andere Betriebe, haben Sie sich auseinanderzusetzen.

Diese Dinge sind nicht nur aus der globalen theoretischen Sicht heraus zu behandeln. Und deswegen erneut meine Frage, in welchem Tempo darf oder muß sich das vollziehen?

Henschel

Das ist eine andere Frage. Aber man kann gerade an den Betriebsstilllegungen im Bergbau sehen, daß dieses Problem nicht isoliert betrachtet werden darf.

Im letzten Jahr z. B. hat die allgemeine Nachfrage nach Arbeitskräften das Problem aufgeworfen, nicht wie man die Arbeitskräfte stillgelegter Zechen unterbringt, sondern wie man sie solange in der Grube halten kann, bis die Abschlußarbeiten erfolgt sind.

Arbeitsplatz- und Berufswechsel bedeutet für den Arbeitnehmer nicht immer eine Verschlechterung, und eine langfristige Kapitalumlenkung braucht ebenfalls keine Verluste zu ergeben.

Prinzipiell sind wir aber der Meinung, und die Gewerkschaften haben diese Meinung immer sehr stark betont, daß der einzelne - sei er Arbeitnehmer oder Unternehmer - bei derartigen Strukturwandlungen nicht sich selbst überlassen bleiben kann. Hier müssen - das geht zwar über unser Thema hinaus gesamtwirtschaftliche Maßnahmen auf Grund einer gesamtwirtschaftlichen Vorausschau ergriffen werden. Keinesfalls aber können derartige Strukturwandlungen lohnpolitisch gelöst werden. Derartige Probleme ergeben sich nicht aus der Lohnpolitik der Gewerkschaften, sondern aus dem Wachstumsprozeß unserer Volkswirtschaft.

Vaubel

Aber doch noch eine Bemerkung dazu. Wir wissen, daß die amerikanische Industrie es augenblicklich und schon seit Jahren außerordentlich schwer hat, in dem Ausmaß zu exportieren, wie es die amerikanische Zahlungsbilanz erfordert. Wir sind inzwischen mit unseren Löhnen und Sozialkosten so weit gekommen, daß wir an der Spitze in Europa liegen.

Das bedeutet, daß auch wir künftig mit entsprechenden Hemmungen für unseren Export zu rechnen haben. Dazu kommt, daß wir insgesamt nicht über die natürlichen Hilfsquellen verfügen wie die USA, so daß unsere Position viel anfälliger und viel schwieriger ist. Wir haben nicht die Rohstoffreserven, wir haben nicht das Kapital, wir haben verlorene Kriege noch immer mit zu verarbeiten. Wir sind in einer völlig anderen Ausgangslage und müssen von da aus auch volkswirtschaftlich mit entsprechender Vorsicht an die Bewältigung dieser Probleme herangehen.

Rüstow

Ich wollte nur versuchen, die Kontroversen, die sich hier um die Frage der Kostenentwicklung herausgebildet haben, durch ein paar Bemerkungen zu klären.

Herr Henschel sagte mit Recht, daß es bei der Kostenentwicklung auf den globalen Betrag, nicht auf die Kostenentwicklung der einzelnen Branchen, sondern auf die durchschnittliche Kostenentwicklung der gesamten Wirtschaft ankommt. Aber es kommt ja bei der Kostenentwicklung überhaupt nur auf die Konkurrenz mit dem Ausland an. Im Inneren hat die Kostenentwicklung gar nichts zu sagen.

Im Inneren ist es so: Wenn die Nachfrage steigt, steigen die Preise, ob die Kosten steigen oder nicht. Geben sie den Rentnern ein paar Milliarden zusätzlicher Einkommen aus Kreditschöpfung, so steigen die Preise, obwohl die Kosten gar nicht gestiegen sind. Es kommt nur auf die Relation zwischen Angebot und Nachfrage an, die sich auch ohne Kostenveränderung verschieben kann.

Gegenüber dem Auslande dagegen kommt es nun tatsächlich auf die Kosten an, denn wir sind nicht mehr konkurrenzfähig mit dem Ausland, weil unsere Kosten steigen. Und so kommt es tatsächlich auf die globalen Kosten an.

Gerade weil es nun aber auf die durchschnittliche Kostenentwicklung ankommt, Herr Henschel, scheinen Sie mir nicht recht zu haben, wenn Sie darauf hinweisen, daß bei uns der Kostenanteil gesunken sei. Das ist ja selbstverständlich. Sie gaben vorhin Beispiele, wo infolge der stärkeren Kapitalinvestierung in Deutschland der Kostenanteil am Produkt gesunken sei, weil nämlich der Kapitalanteil durch Rationalisierung und Kapitalintensivierung gestiegen ist.

Das besagt nun aber gerade im Konkurrenzkampf mit dem Ausland gar nichts, denn da kommt es ja nur darauf an, ob unsere Entwicklung in der Hinsicht von der des Auslandes abweicht.

Klärend nur wollte ich hinzufügen: Es besagt nichts, daß wir zwar nachweisen, unser Kostenanteil sei gesunken; im Ausland aber ist er viel stärker gesunken, weil unsere Löhne im Vergleich zur Produktivität eben stärker gestiegen sind als im Ausland.

Und da kommt es auf die Relation dieser spezifischen Kosten zum Ausland an. Es ist also durchaus möglich, daß wir in einer Situation, in der Sie mit Ihrer Feststellung recht haben, daß der Kostenanteil pro Stück zurückgegangen ist, dennoch weniger konkurrenzfähig sind als vorher.

Leist

Ich glaube, daß unsere Diskussion sich allzusehr mit den Löhnen beschäftigt hat und nicht genügend mit dem Preis. Herr Präsident Paulssen hat vorhin ganz richtig darauf hingewiesen, daß die Löhne nur ein Teil der Kosten sind, die ihn drücken, und daß andere Dinge da sind, die genauso wichtig sind und Sorgen machen. In dem bekannten Artikel der Süddeutschen Zeitung las man, die Mark sei nur noch 66 Pfennige wert, Herr Erhard äußerte sich dann, sie wäre 77 Pfennige wert. Schließlich habe ich noch eine Untersuchung der National City Bank gelesen, die von 80 Pfennigen sprach. Man wird nun ein bißchen skeptisch und fragt, ob denn die Mark so weit abgesunken sei.

Ich glaube, wir sollten unser Augenmerk in der weiteren Diskussion deshalb nicht nur auf die Löhne richten - die sicherlich einen sehr wichtigen Faktor bilden, sondern auch darauf, ob denn nicht in der allgemeinen Lage unserer Geldsituation, international betrachtet, Dinge aufgetaucht sind, die uns hoffnungsvoller in die Zukunft blicken lassen.

Ich möchte darauf jetzt nicht weiter eingehen - es gehört ja bereits zur Therapie - und nur sagen, daß die Preise sehr weitgehend abhängig sind von der internationalen monetären Entwicklung, und daß wir jetzt in einer Situation sind, in der die Preise durch die internationale Konkurrenz so weit sinken werden, daß von da aus vielleicht eine Erleichterung, auch für den einzelnen Fabrikanten, der ja auch gleichzeitig Verkäufer ist, kommen wird.

Voigt

Hat irgendeine Stelle eine Möglichkeit, durch preisneutrale Lohnpolitik einzugreifen?

Topf

Was Herr Henschel vorhin sagte, erinnert mich an die bekannte Anekdote von Mark Twain, wonach es für die Witwe des Mr. Higgins nur ein sehr magerer Trost war, daß Mr. Higgins - als Nichtschwimmer in einem Bach ertrank, der durchschnittlich nur drei Fuß tief war - und das, obwohl Mr. Higgins gut und gern seine sechs Fuß maß.

Der tiefere Sinn dieser Anekdote ist, daß Globalgrößen und Größendurchschnitte unter gewissen Umständen als Mittel zur Erkenntnis unbrauchbar sind. Herr Henschel sagte nämlich vorhin, ihn interessierten die Dinge nur global.

Durchschnitte besagen manchmal überhaupt nichts; sie können unter Umständen ein völlig irreführendes Bild geben, so etwa, wenn man sich nicht vergegenwärtigt, daß ein bestimmter Durchschnitt wertsteigende und -fallende Komponenten enthält. Man muß die extremen Fälle "sehen", die in einen Durchschnittswert eingehen, wo immer man mit Durchschnittswerten operiert.

In unserer Diskussion können wir uns also nicht auf Globalangaben beschränken, sondern müssen ins einzelne gehen, die strukturell benachteiligten Branchen gesondert betrachten und innerhalb der Branchen auch die Gruppierung der einzelnen Unternehmen, von denen einzelne sehr gut zurechtkommen, andere am unteren Ende stehen: als Grenzbetriebe, die über kurz oder lang zum Erliegen kommen werden.

Früher - in der "klassischen" kapitalistischen Wirtschaft - war es im wesentlichen so, daß durch den Preis ein Ausscheiden jener Grenzbetriebe "am unteren Ende" erzwungen wurde. Heute ist es so, daß durch die Kosten - und im wesentlichen durch die Lohnkosten, zumal dann, wenn in der betreffenden Branche eine hohe Lohnquote gegeben ist - ein Ausscheiden der Betriebe erzwungen wird. Sie müßten sich klar sein, wenn Sie bestimmte Lohnforderungen stellen, welche Grenzbetriebe und welche strukturbenachteiligten Branchen Sie zum Sterben verurteilen.

Dies zu Ihrer Frage, Herr Prof. Voigt, nach den Möglichkeiten einer neutralen Lohnpolitik.

Solange freilich beide Seiten immer nur mit Globalgrößen und mit Durchschnittswerten operieren, anstatt in ihrer Betrachtung den reichlich differenzierten realen Tatbeständen "in etwa" Rechnung zu tragen, solange wird man immer nur zu Globalurteilen kommen, die anfechtbar sind und auch prompt von der "Gegenseite" in Zweifel gezogen werden. Man wird also - und das ist der Sinn dieser reichlich didaktisch geratenen Bemerkung - nicht nur die Methoden der Auseinandersetzung zwischen den Sozialpartnern zu ändern haben, sondern auch die Methodik der Darstellung und Analyse wirtschaftlicher Sachverhalte: speziell so, daß man keine Durchschnittswerte und Globalgrößen mehr verwendet, ohne sie vorher auf ihren Aussagewert sorgfältig geprüft zu haben.

Spiegelhalter

Herr Henschel hat schon ein ganz konkretes Beispiel gebracht, wie man global auf die Lohnentwicklung einwirken kann. Er sagte: Wenn wir dafür sorgen wollen, daß der Lohnanteil nicht ständig absinkt, müssen wir mit unseren Nominallohnforderungen Jahr für Jahr 2-3% über die Produktivität hinaus. Ich glaube, Herr Henschel so richtig verstanden zu haben.

Hier wird also eine globale Marschroute - global für die Lohnentwicklung im Sinne von Herrn Topf - angedeutet. Dieser These von Herrn Henschel möchte ich nun die Frage gegenüberstellen: übt die Gewerkschaftsspitze mit einer solchen tarifpolitischen Parole nicht maßgeblichen Einfluß auf die tatsächliche Gesamtlohnentwicklung aus? - Und wie wirkt dieser Einfluß auf die Preisentwicklung, wenn die Parole Jahr für Jahr als Grundsatz der Gewerkschaften vertreten wird?

Ich persönlich glaube, daß solche zentralen Parolen, wenn sie von den Einzelgewerkschaften gläubig aufgegriffen und zur Mindestforderung im Tarifstreit gemacht würden, einen durchaus realen Effekt auf das Ausmaß der allgemeinen Lohnbewegung und damit auch auf das Preisniveau und auf unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit ausüben könnten.

In gleicher Weise könnten aber auch Parolen von den Zentralstellen ausgegeben werden, die auf Preisstabilität ausgerichtet sind und die die voraussichtliche Produktivitätsentwicklung nicht von vornherein grundsätzlich im Lohn überschreiten wollen. Solchen Parolen ginge vielmehr von Jahr zu Jahr in Mit-Verantwortung für die Preisstabilität eine Prüfung voraus, inwieweit es angebracht sei, die Lohnentwicklung in den Rahmen der erwarteten volkswirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung einzupassen oder, je nach besonderen konjunkturellen Situationen, sich entweder leicht unter oder über der Produktivitätslinie zu bewegen.

Solche Überlegungen in der Spitze könnten wiederum auf das Tempo der Gesamtlohnentwicklung einen spürbaren Effekt ausüben. Zumindest wäre die Möglichkeit nicht völlig zu verneinen, daß mit Hilfe solcher zentraler Vorstellungen und Besprechungen über die gesamtwirtschaftlich sinnvollen Größenordnungen eine der Preisstabilität dienliche Lohnentwicklung auch in den Einzelbereichen tarifpolitisch leichter angesteuert werden könnte. Das besagt natürlich noch nichts darüber, wie der Lohn in der einzelnen Branche unter Berücksichtigung ihrer speziellen Verhältnisse sich nun konkret in die allgemeine Entwicklung einordnen soll.

Und nun noch ein Wort zur generellen lohnpolitischen Fragestellung: Wir haben aus den Beiträgen, vor allem aus der betrieblichen Erfahrung, gehört, daß heute die Lohnentwicklung in ihrer Auswirkung weitgehend von der internationalen Konkurrenz beeinflußt wird. Das ist natürlich mitverursacht durch unseren starren Wechselkurs, der die Austauschrelation unserer Währung zum Ausland fixiert, und durch die vergleichsweise Lohnentwicklung des Auslandes, die gegenwärtig hinter unserer Lohnentwicklung zurückbleibt.

In einer solchen Konstellation kommen natürlich die Betriebe von Seiten des Lohnes und der internationalen Konkurrenz her notwendig in die Zange. Mit einer Beseitigung der Wettbewerbsschwierigkeiten allein wäre allerdings unser Problem Lohn- und Preisstabilität keineswegs schon gelöst. Denn es könnte ja auch das Ausland wieder eine inflationistische Lohnentwicklung erhalten, und damit würden sich alle unsere nationalen Probleme hinsichtlich der Konkurrenzfähigkeit der Firmen auch bei einer inflationistischen Lohnpolitik bei uns wie von selbst auflösen.

Wir müßten also eigentlich unsere Fragen auf internationaler, zumindest europäischer Ebene neu stellen. Wir müßten fragen, welche Lohnentwicklung in der Verflechtung der Staaten untereinander anzustreben wäre, wenn möglichste Preisstabilität herauskommen soll. Unser Problem wird damit komplizierter, weil wir nicht völlig isoliert für uns in der Bundesrepublik eine richtige lohnpolitische Marschroute verfolgen können. Wir sind vielmehr gezwungen, in unserer lohnpolitischen Haltung immer auch irgendwie die Auswirkungen der Lohnpolitik der Staaten um uns in die Rechnung einzuschließen.

Die Beantwortung Ihrer Frage, Herr Prof. Voigt, ob wir überhaupt die Möglichkeit einer preisneutralen Gestaltung der Lohnentwicklung im Innern in der Hand haben, wird also - solange unser Wechselkurs starr festgelegt ist - noch dadurch erschwert, daß wir ja noch kaum eine Einflußmöglichkeit auf die Lohnentwicklung des Auslandes haben.

Voigt

Ich stimme Ihnen zu, Herr Spiegelhalter, wenn Sie die Ansicht vertreten, daß die Preisentwicklung des Inlandes nicht isoliert betrachtet werden darf und daß für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft die möglichen inflationären Entwicklungen im Auslande berücksichtigt werden müssen.

Sollte man die Frage nicht eigentlich anders stellen? Wenn man das Schwergewicht in den wirtschaftspolitischen Zielsetzungen auf eine Preisstabilität im Inland legt, wendet man die sozial unerwünschten Folgewirkungen inflationärer Entwicklungen ab und hat auch eine gute Ausgangslage für den Wettbewerb am Weltmarkt. Mögliche induzierte Zahlungsbilanzüberschüsse müssen dann mit geld- und fiskalpolitischen Mitteln neutralisiert werden.

Ich bin mir über die beschränkten Möglichkeiten hierzu durchaus im klaren. Auch aus anderen Gründen als denen, die von Ihnen angeführt wurden, ist daher eine Koordination der Wirtschaftspolitik mindestens im heutigen EWG-Bereich notwendig.

Ich möchte aber noch weiter gehen und nicht nur vom Erfordernis einer Koordination der staatlichen Wirtschaftspolitik sprechen, sondern auch eine koordinierte Lohnpolitik der Sozialpartner postulieren.

Man muß dann allerdings fragen: Können die Gewerkschaften nach ihrer Struktur längere Zeit auf Kampf verzichten? Ich selbst würde mit Nein antworten. Denn eine Organisation, die ihren Mitgliedern, den Arbeitern, kein Ziel zeigt, bricht sofort in ihrer Organisationsgewalt zusammen. Die Gewerkschaft kann es sich nicht leisten, auf Lohnkämpfe zu verzichten.

Wie kann sich die Gewerkschaft dann auf eine neutrale Lohnpolitik einlassen?

Kluncker

Ich möchte davor warnen, von einer lohnpolitischen Enthaltensamkeit der Gewerkschaften Wirkungen auf dem Preissektor zu erwarten. Trotz jahrelanger lohnpolitischer Zurückhaltung sind die Preise beachtlich gestiegen.

Es könnte durchaus sein, daß durch lohnpolitische Enthaltensamkeit die Unternehmergewinne stärker ansteigen würden als bisher. Sie könnten auch stärker ansteigen als die Lohnquote, was wiederum dazu führt, daß sich eine Einkommensverlagerung zum Nachteil der Arbeitnehmer bemerkbar macht.

Atzenroth

Das könnte nur für wenige Branchen zutreffen.

Kluncker

Diese Antwort kann nur so pauschal sein wie die vorhin gestellte Frage: Herr Präsident Paulssen hat zu Beginn der Diskussion produktivitätskonforme Löhne ausdrücklich als globale Maßnahme der Gewerkschaften und nicht für Teilbereiche empfohlen.

Paulssen

Handeln Sie doch eine Preisstillhaltung mit Ihren Partnern aus.

Kluncker

Die Gewerkschaften des öffentlichen Dienstes haben das einmal getan. Sie haben die Kündigung der Lohn- und Gehaltstarifverträge des öffentlichen Dienstes um ein halbes Jahr hinausgeschoben, um der Bundesregierung, entsprechend ihrer Empfehlung, die Gelegenheit zu geben, preispolitisch tätig zu werden. Leider ist der Erfolg ausgeblieben, weil die Bundesregierung untätig blieb.

Ich muß immer wieder betonen, daß bei der ganzen Diskussion über die Preisentwicklung vernachlässigt wird, daß andere Faktoren die Preise viel stärker bestimmen als der Lohn. Der Arbeitnehmer glaubt nicht an eine Preisstabilität, weil die Ausschaltung preissteigernder Tendenzen durch außerwirtschaftliche Faktoren, insbesondere durch Erhöhung der Staatsausgaben, vernachlässigt wurde.

Die öffentliche Hand partizipiert an den Lohnerhöhungen nicht unbeträchtlich, und das ist für sie der kalkulierte Spielraum für die Ausdehnung der Staatsausgaben. Die Lohnerhöhungen werden bei der Festlegung der Finanzpläne der öffentlichen Hand von vornherein einkalkuliert. Aus diesen Zusammenhängen ist die Skepsis bei den Arbeitnehmern zu erklären. Solange die Regierung bei der Beeinflussung der Preise untätig bleibt, wird eine lohnpolitische Beschränkung zu einer Vertrauenskrise zwischen Gewerkschaftsführung und Arbeitnehmern führen.

Müller

Herr Kluncker, ich unterschreibe alles, was Sie gesagt haben-. Ich gehe aber noch einen Schritt weiter und greife ein Stichwort auf, das Herr Voigt gegeben hat.

Unsere Gewerkschaften sind stets Kampfverbände gewesen. Die Gewerkschaften verkaufen bewußt ihren Mitgliedern in allererster Linie Lohnerhöhungen. Das einfache Mitglied erwartet diese Lohnerhöhungen.

Die heutigen Gewerkschaften wären als Kampfverbände überfordert, wenn wir von ihnen die generelle Zusicherung erbäten, Lohnerhöhungen nur im Rahmen des Produktivitätszuwachses vorzunehmen. Das wäre etwa eine Form von preisneutraler Lohnpolitik. Wir würden nämlich von den Gewerkschaften erwarten, den Ast selbst abzusägen, auf dem sie sitzen.

Vielleicht ist es später einmal möglich, unsere heutigen Gewerkschaften umzugestalten. Daher verstehe ich nicht, warum die Unternehmer den Vorschlag Leber abgelehnt haben, der diese gewerkschaftliche Notwendigkeit, Lohnerhöhungen zu verkaufen, gemindert hätte. Die Entwicklung braucht nicht unbedingt in Richtung des Vorschlages Leber zu gehen. Ich will damit nur kennzeichnen, welche Richtung meiner Meinung nach eine solche Umänderung haben könnte. Ohne eine grundsätzliche Änderung sehe ich keine Möglichkeit, daß die Gewerkschaften einer preisneutralen Lohnpolitik zustimmen. Hier liegt übrigens auch, ohne jetzt mehr zu sagen, die größte Gefahr für ein Gutachtergremium.

Kluncker

Verlangen Sie nur von den Gewerkschaften, daß sie die jeweils gegebene Marktsituation nicht ausnützen, wo doch alle wirtschaftlichen Kräfte mit den Spielregeln der Marktwirtschaft operieren?

Müller

Herr Kluncker, ich habe mehrmals gesagt, daß ich alle Faktoren sehe, und daß ich es daher ablehne, einen Faktor allein für eine Inflation verantwortlich zu machen. Daraus ergibt sich von selbst, daß ich nicht bereit bin, einen Faktor allein zu drosseln; ich muß eine Einflußnahme auch auf die anderen Faktoren zulassen.

Kluncker

Auch nicht marktkonformer Art?

Müller

Ich bin auch u. U. bereit, in solche Eingriffe einzuwilligen, die man üblicherweise als "nicht marktkonform" bezeichnet. Aber man müßte dann zuvor klären, daß man ohne andere Eingriffe nicht auskommt.

Paulssen

Ich wollte zunächst den Ausdruck Kampfverbände beanstanden. Ich glaube nicht, daß die Gewerkschaften sich selbst allgemein so bezeichnen würden, und ich bin auch nicht der Meinung, daß sie das sind. Sie sind Interessenverbände wie wir, ohne daß damit etwas Abträgliches gemeint sein soll.

Die Frage, was die Mitglieder von den Gewerkschaften erwarten und verlangen, kann der Partner schlechter beantworten als die Gewerkschaften selbst. Aber ich darf mich dazu äußern, denn man wird nicht bestreiten, daß auch wir Kontakt mit unseren Arbeitern haben.

Der Arbeiter hat heute nicht das Bestreben, Jahr für Jahr eine Lohnerhöhung zu erhalten, wenn er gleichzeitig weiß, daß die Preise sich damit nur erhöhen. Er will diese Beunruhigung gar nicht haben. Wenn er trotzdem immer wieder mit Lohnerhöhungen rechnet, so ist dies die Folge der Erziehung und Gewöhnung der letzten Jahre.

Wenn man also heute meint, der liebe Gott habe es so bestimmt, daß nicht nur der Arbeiter, sondern jeder deutsche Bundesbürger jedes Jahr sein Einkommen um 6, 8 oder 10% erhöhen muß, dann kommt natürlich die Stimmung heraus, Herr Prof. Müller, die Sie als das, was das Mitglied erwartet, bezeichnet haben.

Ich bin überzeugt, daß unsere Arbeiter selbst das größte Interesse an einer Stabilisierung der Löhne und der Preise haben.

Wir Unternehmer wollen - um das klarzustellen nicht etwa einen schlechten Lohn zahlen. Wir wollen vielmehr den Lohn zahlen, der sich aus der gesamtgüterwirtschaftlichen Lage ergibt. Das war noch nie eine Streitfrage. Es handelt sich vielmehr immer nur darum, ob beziehungslos 3, 7 oder 12% gefordert werden. Ich denke aber, daß es friedliche Möglichkeiten einer Verständigung gäbe, wie sie in einigen anderen Ländern praktiziert werden. Ich denke hierbei wieder an die mir naheliegende Schweiz, wo diese Frage friedlich geregelt wird, ohne den bei uns üblichen levantinischen Teppichhandel. Es spielt sich alles ohne Nationalökonomie und ohne alle Theorie, wie wir sie hier treiben, ab. Im Gegensatz dazu fordert bei uns der eine rücksichtslos, der andere lehnt ab, und schließlich einigt man sich irgendwo in der Mitte, ohne die geringste Bezugnahme auf die Situation des betreffenden Gewerbes, der einzelnen Unternehmen oder der Konkurrenzfähigkeit mit dem Ausland.

Ich bin also der Meinung, daß hier doch eine Möglichkeit besteht, die Frage von Herrn Prof. Voigt zu beantworten, und zwar von der Seite der öffentlichen Meinung her.

Die Gewerkschaften reagieren genauso empfindlich auf die öffentliche Meinung wie wir. Wir hören angespannt auf das, was die Öffentlichkeit denkt und sagt. Das gilt für unsere Kollegen in den Gewerkschaftszentren genauso wie für die Arbeitgeberverbände.

Nun haben Sie, Herr Prof. Müller, eine sehr heikle Frage - den Fall Leber - aufgeworfen. Wir erkennen ohne weiteres an, daß sich - im Verhalten der IG Bau zu ihrem Partner, der Bauindustrie und dem Baugewerbe - vielversprechende partnerschaftliche Gedanken zeigten - in einem Umfang, wie sie bisher bei keiner anderen Gewerkschaft so deutlich auftraten. Der wunde Punkt liegt hier allerdings darin, eine finanzielle Bevorzugung der organisierten Mitglieder durchzuführen, dadurch den Mitgliederschwund aufzuhalten und die Ordnungsfunktion der Gewerkschaft anzuerkennen.

Man kann uns nicht übelnehmen, wenn in der Frage einer Bevorzugung von Gewerkschaftsmitgliedern in der Unternehmerschaft geteilte Meinung herrscht. Wir erinnern uns noch an die Zeiten, wo es als die größte Schande für eine Gewerkschaft galt, sich von den Unternehmern in irgendeiner Form unterstützen zu lassen. Darin lag ein realistischer Grundgedanke.

Meiner Meinung nach sollen sich die Partner unabhängig gegenüberstehen; keiner soll vom anderen in irgendeiner Form geldlich abhängig sein. Ein partnerschaftliches Verhältnis kann in gemeinsamen Zielen gefunden werden. Es gibt außer dem Lohn noch andere Dinge, die von den Gewerkschaften genauso mißlich empfunden werden wie von uns. Ich denke z. B. an die Schwarzarbeit und ihre grotesken Auswirkungen.

Sie kennen doch den Witz von den beiden Brauereien in einer kleinen bayerischen Stadt, in der Unruhe entstand, weil am Samstag nicht mehr gearbeitet wurde. Die genüßlichen Biertrinker fanden am Sonntag, daß ihr Bier nicht mehr so frisch war wie bisher, weil es nämlich am Freitag schon ausgefahren worden war. Um dem Übel abzuhelpen, ging der Fahrer der Brauerei A zum Direktor der Brauerei B und sagte: "Hören Sie mal, ich möchte Ihnen helfen. Ich werde Ihnen Ihr Bier am Samstag schwarz fahren." Der Fahrer von B ging zum Direktor von A und erklärte dasselbe, worauf die Unruhe in der Stadt behoben und alles in bester Ordnung war.

Eine solche Entwicklung kann den Gewerkschaften nicht gleichgültig sein; denn sie haben seit Jahrzehnten für eine längere Freizeit und bessere Erholungsmöglichkeit der Arbeiter gekämpft. Und so gibt es noch andere Dinge, bei denen partnerschaftliches Verhalten möglich wäre, ohne daß man gleich an die heißeste und schwierigste Frage des Lohnes herangehe.

Richten wir uns also nach der öffentlichen Meinung. Sie entwickelt sich, da sie die komplexen Zusammenhänge nicht kennt, offensichtlich dahin, daß man die Lohnerhöhungen für die Preiserhöhungen verantwortlich macht. Ich habe das Gefühl, daß auch in der Arbeiterschaft solche Stimmungen deutlich vorhanden sind und daß es für die Gewerkschaften gar nicht so schwer sein würde, in dieser Richtung tätig zu werden. Ob sie es tun, ob sie es können, ob sie nicht doch glauben, ihre schlechte Organisationsstruktur könne nur durch ständigen Kampf um höhere Löhne verbessert werden, kann ich nicht wissen.

Wir haben in Deutschland erstaunlicherweise einen gewerkschaftlichen Organisationsgrad von kaum 30%. In den meisten anderen Ländern ist der gewerkschaftliche Status besser. Man muß sich also fragen, ob sich die Organisationsstruktur in der Bundesrepublik durch die verschärften Forderungen der letzten Jahre wirklich verbessert hat.

In diesem Zusammenhang möchte ich das Schweizer Friedensabkommen anführen. Es hat offensichtlich den Organisationsstand der Gewerkschaften durchaus günstig beeinflusst. Dabei werden dort seit nunmehr 25 Jahren Verträge friedlich abgeschlossen, ohne Streik, ohne Aussperrung oder gerichtliche Klage.

Pfleiderer

Wie wird das gemacht?

Paulssen

Es wird auf Treu und Glauben gehandelt und nicht die Forderung gestellt, daß die Unternehmer den Gewerkschaften etwas dafür zahlen, damit die Arbeiter in die Gewerkschaft gehen. Hier ist das Mißtrauen abgebaut worden, das bei uns so riesig zwischen den Partnern steht.

Schachtschabel

Ja, aber wie kommt bei uns immer wieder dieses Mißtrauen auf?

Paulssen

Wenn ich das wüßte. Wir denken ständig darüber nach.

Haaren

Herr Präsident, es ist wirklich interessant, Sie heute abend hier zu hören, und ich muß ehrlich sagen, viele Ihrer Ausführungen und auch die Anlage des Gesagten lassen durchaus vermuten, daß Sie den Gewerkschaften näherkommen wollen.

Aber, schauen Sie, wir haben diesen Teil der Diskussion begonnen mit dem Ausdruck Kampfverband oder Interessenverband. Herr Präsident, wenn ich nun an die Ausführungen denke, die Sie in der vorigen Woche in Bad Godesberg machten, kann es darauf nur eine Antwort geben: Die Gewerkschaften müssen Kampfverband werden, wenn sie es nicht mehr sind.

Nach Ihren Ausführungen heute abend dagegen möchte ich sagen: ganze Abteilung kehrt, zurück zum Interessenverband, denn wir werden mit Herrn Paulssen schon einig werden.

Paulssen

Wir können mit Ihnen nur einig werden, wenn wir gleich stark sind, sonst werden Sie uns nicht achten.

Haaren

Wenn wir uns hier gemeinsam mit den Wissenschaftlern, trotz der Schwierigkeiten in der Feststellung objektiver Tatbestände, einig werden, so würden Sie sagen, das sei die ordentliche Arbeit zweier Interessenverbände. Wenn wir uns nicht einig werden und gegeneinander streiken, wäre dies das Ergebnis der Arbeit zweier Kampfverbände. Ich meine also, es sollte keinen ideologischen Streit geben.

Sie sprachen darüber hinaus die Frage der Öffentlichkeitsarbeit an. Könnten Sie in Ihren Kreisen nicht dafür sorgen, daß die Gewerkschaften in der Bundesrepublik nicht in jeder Tageszeitung für die schleichende Inflation und für wirtschaftliche Schwierigkeiten verantwortlich gemacht werden? Wenn man in Ihrem Verband erkennen würde, daß diese Vorwürfe gegen die Gewerkschaften nicht den Tatsachen entsprechen, würde manches besser.

Herr Präsident, Sie sprachen vorhin von Dingen, über die wir uns gemeinsam verständigen sollten. Wie steht es in dieser Hinsicht mit der Mitbestimmung? Wir bieten da ja eine Partnerschaft an.

Paulssen

Wie sieht diese denn in den anderen Ländern aus?

Haaren

Bitte, Herr Präsident, wir unterhalten uns heute abend über ein nationales Thema. Es geht also um die Bundesrepublik. Sie haben von Partnerschaft gesprochen; ich spreche jetzt auch von einem Teil der Partnerschaft, nämlich der Mitbestimmung. Wie steht es damit?

Paulssen

Im Betriebsverfassungsgesetz gut.

Haaren

Ich nehme das gern zur Kenntnis. Als Tarifpolitiker einer Gewerkschaft muß ich aber sagen, daß wir nur immer dann von Partnerschaft hören, wenn wir Lohnforderungen stellen. Wenn die durchaus sachlich geführten Lohnverhandlungen beendet sind, ist es mit der Partnerschaft schon wieder schwieriger. Ich habe den Verdacht, daß man mit den Gewerkschaften immer dann eine Partnerschaft möchte, wenn es um Lohnerhöhungen oder ähnliche Forderungen geht. Wenn es sich aber um andere Fragen handelt, die in ursächlichem Zusammenhang mit unserem Wirtschaftsleben stehen, um die Mitbestimmung z. B., dann wird die Partnerschaft schon problematisch. Ich würde mich freuen, wenn Sie mir sagen würden, so ist es nicht - wir sind doch Partner in den Fragen der Mitbestimmung.

Paulssen

In der zur Zeit bestehenden Mitbestimmung gemäß Betriebsverfassungsgesetz sind wir meiner Meinung nach gute Partner.

Haaren

Sie wissen aber, daß wir noch einige Wünsche haben, um diese Partnerschaft zu vertiefen. Vielleicht kann man Ihnen da näherkommen, wenn Sie diesen Dingen so positiv gegenüberstehen.

Nun noch eine Bemerkung zu der Frage von Treu und Glauben. In den angelsächsischen Ländern soll diese Verhaltensweise sehr ausgeprägt sein. Manchmal habe ich den Eindruck, die deutschen Gesetzgeber wären schon sehr vorsichtig gewesen, als sie im Tarifvertragsgesetz die Schriftform für deutsche Tarifverträge vorsahen. Ich bin oftmals dafür dankbar. Sehen Sie, da fängt Treu und Glauben an. Ich habe erst vor 14 Tagen einen Arbeitgeberverband mit der Androhung einer Klage zu einer Verhandlung zwingen müssen, weil er sich nicht an einen Vertrag halten wollte. Das mag eine Einzelercheinung sein. Aber ich halte sie einfach für symptomatisch.

Paulssen

Man kann das wohl auf beiden Seiten als symptomatisch für das derzeitige Verhältnis betrachten.

Haaren

Sind Sie der Überzeugung, daß Ihre Ausführungen in Bad Godesberg vergangene Woche zur Besserung des Verhältnisses beigetragen haben?

Paulssen

Meine Ausführungen sollten der Besserung dienen. Um mein Argument zu wiederholen: Die Partner müssen gleich stark sein. Sie sind es aber nicht. Die Gewerkschaften sind offensichtlich dank der

konjunkturellen Lage stärker. Daher mußte ich versuchen, meinen Kollegen, die aus diesem Grund zur Schwäche neigen, zu einiger Stärke zu verhelfen.

Haaren

Tariffragen sind also letzten Endes doch Machtfragen.

Altmann

Aber warum scheuen wir uns eigentlich, das auszusprechen?

Mir fiel heute abend auf, daß die Gewerkschaften dazu neigen, globalwirtschaftlich zu diskutieren, während bei den Unternehmern die einzelne Unternehmenslage im Vordergrund steht. Das kommt auch zum Ausdruck in den Fragen um Lohn und Preis.

Die Lohnfestsetzung ist durch einen formalen politischen Kompromiß möglich. Der Preis ergibt sich aus einem ökonomischen Prozeß. Das bedeutet, daß man nicht ohne weiteres sagen kann, man könne Lohn gegen Preis aushandeln.

Die Regierung glaubt, bei Zurückhaltung in Lohnforderungen feste Preise versprechen zu können. Auch ein großer Industrieverband hat neulich feste Preise unter diesen Voraussetzungen versprochen. Ich weiß nicht, ob man einer gewissen Ehrlichkeit zuliebe so weit gehen sollte; es sind alles ehrliche Leute, aber sie überschätzen einfach ihre Möglichkeiten. Von solchen Voraussetzungen kann man nicht ausgehen.

Müßten wir nicht die Gewerkschaften fragen, ob ihre globale wirtschaftspolitische Betrachtungsweise ein ideologisches oder verbandskämpferisches Moment ist? Bei der Beantwortung müßte man von folgendem ausgehen: Eine Wirtschaft, die vom Unternehmer getragen wird, der vom Einzelinteresse herkommt, kann nicht rein global wirtschaftspolitisch argumentieren. Sie muß erwarten, daß man auf ihre einzelnen Fragen und Probleme eingeht. Hierin unterscheidet sich die unternehmerische Situation von der gewerkschaftlichen. Diese Situation prägt in gewisser Weise auch den Charakter der Verbände - bei aller vergleichbaren Stärke.

Körber

Ich möchte Ihren Gedanken, Herr Altmann, noch weiterführen. Sie sagen, daß man eine Wirtschaft, die von den Initiativen der Unternehmer getragen wird, deren Impulse sich also vom Einzelinteresse des jeweiligen Unternehmens herleiten, nicht nur allein global wirtschaftspolitisch betrachten kann, weil man auch auf Einzelfragen, die die Wirtschaftlichkeit und damit den Bestand des betreffenden Betriebes ausmachen, eingehen muß. Das gilt aber nicht nur für das Unternehmen als rationalisierbare Produktionsstätte, sondern weit mehr noch in industrie-soziologischer Sicht für den arbeitenden Menschen hinsichtlich seiner körperlichen und geistigen Einsatzmöglichkeiten, von denen heute abend im Rahmen unseres Themas noch nicht die Rede war.

Sollten sich höhere Löhne nicht in höheren Preisen niederschlagen, so müssen - es gibt letztlich keine anderen Alternativen - die Produktionskosten gesenkt werden. Produktionskosten senken heißt, die Produktionsprozesse noch mehr rationalisieren. Nun kann man ohne Zweifel mit Hilfe der Technik dieser Rationalisierung Rechnung tragen.

Eine nur durch ökonomische Erwägungen forcierte Einführung und Weiterentwicklung der Automation, zu der uns die Lohn- und Preisbetrachtungsweisen, wie wir sie heute abend diskutieren, mehr oder weniger zwingen, scheint mir aber für den in der produzierenden Wirtschaft tätigen Menschen nicht genügend Raum zum Einpendeln in die neue industrielle Arbeitssituation zu bieten. Rationalisierung durch Automation bedeutet für den arbeitenden Menschen eine zeiterfordernde Umstellung von vorwiegend körperlicher Arbeitsbelastung auf konzentriertere Tätigkeiten unter verstärkter nervlicher Anstrengung.

Für unsere industrielle Entwicklung brauchen wir für diese Menschen vor allem Geduld, damit sich diese Umstellung ohne Überforderungen einpendeln kann. Andernfalls laufen wir Gefahr, daß wir in Zukunft, wie in den USA, einerseits Millionen Arbeitsplätze wegen fehlender geeigneter Menschen nicht besetzen können, wohingegen andererseits die nur für die bisherigen Arbeitsvorgänge tauglichen Menschen unsere Wirtschaft als ein Millionenheer von Arbeitslosen belasten.

Was ich jetzt noch sagen möchte, steht in nur indirektem Zusammenhang mit unserem an sich ökonomischen Thema. Wir dürfen mit der Volksgesundheit nicht leichtfertig umgehen; wir müssen sie vielmehr bei unseren Kostenüberlegungen in irgendeiner Form in Rechnung setzen.

Eine Erscheinung ist höchst beachtenswert, die uns nachdenklich stimmen sollte: der laufend steigende Umsatz der pharmazeutischen Industrie, der sich nach statistischen Aussagen der Krankenkassen auf alle Kreise, also auch der arbeitenden Bevölkerung, erstreckt. Auch die Auswirkung der "Managerkrankheit" ist bei weitem nicht auf die leitenden Schichten der industriellen Gesellschaft beschränkt.

Vergessen wir in diesem Zusammenhang nicht, daß die zur Erholung der Menschen gutgemeinte, wöchentliche Arbeitszeitverkürzung ein gefährlicher Bumerang ist, weil in der dann verbleibenden kürzeren Arbeitszeit durch die zwangsläufig notwendige Steigerung der Produktionsleistung pro Stunde die Menschen in ihrer Arbeitskonzentration überbeansprucht und gesundheitlich überfordert werden.

Man muß also stets daran denken: Lohnerhöhungen, Arbeitszeitverkürzungen und ähnliche Erfolgsanteile einschließlich des industriellen Gewinnstrebens zwingen zur Reduzierung der Herstellungskosten, d. h. zu Produktionszeitsenkungen. Produktionszeitsenkungen wiederum führen zwangsläufig zu erhöhtem Arbeitstempo mit erhöhter Arbeitskonzentration. Die erhöhte Arbeitskonzentration wird von den Menschen in der Regel mit ihrer Gesundheit bezahlt. Es muß daher unsere Aufgabe sein, dafür zu sorgen, daß die Menschen in der industriellen Arbeitswelt nicht durch für sie gutgemeinte, aber falsch gewählte Anteile am Sozialprodukt krank werden.

Schachtschabel

Für diese Ausführungen, Herr Dr. Körber, bin ich Ihnen sehr dankbar. In erster Linie handelt es sich aber bei diesen Vorgängen um einen Umstellungsprozeß, der, wie auch Herr Rüstow sagte, forciert wird. Ich verstehe Ihre Sorge; wir werden sicher darauf zurückkommen müssen.

Zu dem Problem der Partnerschaft sollte, so meine ich, noch einiges gesagt werden über das hinaus, was über das Partnerschaftsverhältnis zwischen den Verbänden hier schon geäußert wurde. Mich interessiert besonders die Frage, wie diese Partnerschaft auf der unteren Ebene, auf betrieblicher Ebene, also praktisch in den Betrieben, aussieht.

Meine Erfahrungen zeigen mir, daß sich die partnerschaftlichen Beziehungen auf der unteren, der betrieblichen Ebene prinzipiell besser eingespielt haben und reibungsloser funktionieren als auf höherer Ebene. Das entscheidende Kriterium liegt wohl in der Tatsache, daß das unmittelbare Mißtrauen, das nicht zuletzt durch die allgemeinpolitische Situation, vielleicht auch durch wirtschaftspolitische Bedenken, bedingt ist, zu einem großen Teil auf Grund der gemeinsamen Arbeit im Betrieb sowie der gemeinsamen Sorge um den Betrieb entfällt.

Vaubel

Ich möchte Ihnen sehr recht geben, Herr Prof. Schachtschabel. An dieser Stelle wird auch in Zukunft echte Partnerschaft stattfinden.

Wenn wir nun die Frage marktkonformen Verhaltens oder die der Ausnutzung einer Machtposition ernsthaft betrachten und auf längere Sicht hin richtig sehen wollen, müssen wir auch daran denken, daß eine entscheidende Forderung der Gewerkschaften, aber auch der Öffentlichkeit, die Vollbeschäftigung ist. Das bedeutet dann unter gewissen Umständen, daß die Folgen einer expansiven, nicht an den volkswirtschaftlichen Grunddaten, wie etwa dem Produktivitätszuwachs, ausreichend orientierten Lohn- und Arbeitszeitpolitik am Ende nicht von denen getragen werden, die sie verursacht haben.

Wenn die Entwicklung infolge von Übertreibungen zu Konsequenzen führt, die dem Ganzen nachher nicht bekommen, wenn also z. B. die Kosten ein Ausmaß erreichen, das in der internationalen Konkurrenz zu entsprechenden Ausfuhr- und damit Beschäftigungsverlusten, ja zu Arbeitslosigkeit führt, erschallt der Ruf nach Abwertung oder nach der inflatorisch wirkenden staatlichen Kreditspritze, nach Verwendung öffentlicher Mittel zur Erhaltung oder Wiedererreichung der Vollbeschäftigung. Dann ist nicht mehr von Marktkonformität, vom Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage in der Arbeitskräfteversorgung über den Lohn die Rede, sondern von zwingenden politischen Notwendigkeiten. In Wirklichkeit handelt es sich aber um die Konsequenzen einer nach Ausmaß und Tempo falsch angesetzten Lohn- und Sozialpolitik, die nun auf dem Rücken der gesamten Volkswirtschaft ausgetragen werden müssen.

Kluncker

Ich möchte eine Äußerung von Herrn Altmann aufgreifen. Er sagte, die Gewerkschaften dächten sehr global in volkswirtschaftlichen Kategorien. Das führe dazu, daß die einzel-wirtschaftlichen Vorgänge,

z. B. die Kostenstruktur, außer Ansatz bleiben. Herr Präsident Paulssen stellte aber eingangs fest, daß ein produktivitätskonformer Lohn nur gesamtwirtschaftlich in Ansatz gebracht werden könne. Aus diesem Grunde sehen wir die Dinge ganz global an.

Man wird uns auch nicht nachsagen können, daß die Gewerkschaften ihre Markt- und Machtposition schlechthin ausgenutzt hätten.

Sie dürfen von den Gewerkschaften bei dem gegenwärtigen Fehlen einer gesamtwirtschaftlichen Orientierung kein Eingehen auf produktivitätskonforme Vorstellungen erwarten. Im übrigen könnte man einen ganzen Abend über die Grenzen der Meßbarkeit diskutieren. Wie soll sich ein anderes Partnerschaftsverhältnis zukünftig entwickeln, um vermeintliche Störungen für die Volkswirtschaft durch die lohnpolitische Aktivität der Gewerkschaften zu neutralisieren? Im Augenblick hat die Wissenschaft kein anderes brauchbares Instrument als den Lohn anzubieten, um zu einer Umschichtung der Vermögen zu kommen. Die Vorschläge zum Investivlohn sind zu wenig abgerundet, als daß man sie als Beitrag zur Einkommensbildung in Arbeiterhand ernsthaft werten kann. Wenn Sie uns für die zukünftigen lohnpolitischen Gespräche hinreichende und geeignete Maßnahmen vorschlagen können, um die Lage der Arbeitnehmer zu verbessern, werden wir sehr aufmerksam mit Ihnen darüber diskutieren. Es geht uns darum, die Einkommen der Arbeitnehmer nicht nur abzusichern, sondern auch der Gesamtentwicklung anzupassen.

Voigt

Wird nicht die Anpassung der Einkommen der Arbeitnehmer an die wirtschaftliche Gesamtentwicklung heute über die Effektivlöhne und nicht über die Tariflöhne hergestellt?

Paulssen

Diese Frage der Effektivlöhne wird in jeder Diskussion im Zusammenhang mit der Glaubwürdigkeit der Unternehmer immer wieder angeschnitten. Man muß hier sehr genau vorgehen, denn sonst könnte es scheinen, als ob die Unternehmer ihre Lohnverhandlungen unter falschen Vorzeichen führen.

Alle unsere Verbände führen Effektivlohnstatistiken, von denen man wohl annehmen darf, daß sie stimmen. In der Metallindustrie, dem größten Verband bei beiden Tarifpartnern, sind die Effektivlöhne immer wieder geprüft worden. Sie liegen in den einzelnen Ländern zwischen 20% und 40% über den Tariflöhnen. Das ist aber gar nicht so ungewöhnlich, wie man zunächst vermuten könnte. In den Effektivlöhnen liegen zunächst einmal die Akkordlöhne, die sich mindestens 10% garantiert über dem Tariflohn, vielfach aber auch 15% darüber, bewegen. Hinzu kommen die echten Leistungszulagen, die sich im Einzelfall in der Regel auch mindestens zwischen 10 und 15% bewegen. Und nun folgen die unzähligen Sonderzulagen (Hitze, Erschwernis, Schichtzulagen usw.). Die Summe dieser Zuschläge läßt innerhalb des Problems Effektivlohn - Tariflohn nur eine Spitze zwischen 5 und 10% übrig, die aus verschiedenen Gründen von den Unternehmern im Rahmen ihrer Bewegungsfreiheit gegeben wird. Ich kann sie nur dann billigen, wenn dafür eine einleuchtende Begründung vorliegt.

Das Problem ist also nicht ganz so groß, wie es immer dargestellt wird; es wird allerdings manchmal dadurch erschwert, daß manche Gewerkschaften die sogenannte Effektivklausel verlangen und sie leider auch gelegentlich durchbringen. Diese Tendenz vergrößert natürlich die erwähnte Spitze. Ich kann leider meinen Mitgliedern dies Zugeständnis von Effektivklauseln nicht verbieten. Ich möchte jedoch wiederholen, daß sich von den Effektivlöhnen ein sehr hoher Prozentsatz, wahrscheinlich mehr als 75%, vollkommen natürlich erklären läßt.

Vaubel

Herr Esser hat mir vor einigen Tagen eine Übersicht geschickt, die sich mit den Auswirkungen einer tariflichen Lohnerhöhung in einem unserer Werke beschäftigt. Daraus ergab sich, daß sich bei einer 1961 erfolgten 12%igen Lohnerhöhung die Aufwendungen an Lohn- und Lohnempfängernebenkosten für eine große Mitarbeitergruppe von DM 5,28 auf DM 5,88 pro Stunde erhöhten. Die 12%ige Erhöhung des Tariflohnes für sich machte 27 Pf. pro Stunde aus. Der erhöhte Tariflohn bildete dann die Grundlage für weitere automatische Steigerungen, und zwar als Folge manteltariflicher Bestimmungen. Es erhöhten sich der Akkordmehrerdienst, die Schichtzulage sowie die Nacht-, Sonn- und Feiertagszuschläge; und schließlich stiegen auch die proportionalen Lohnempfängernebenkosten, denn auf Grund des erhöhten Lohnes sind erhöhte Aufwendungen zu machen für die Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung u. a.

Mit dieser Bemerkung will ich auf folgendes hinweisen:

Bei Lohnerhöhungen und bei der Beurteilung der Differenz zwischen Tariflohn und Effektivlohn müssen auch die Positionen gebührend berücksichtigt werden, die zwar nicht auf Grund des Lohntarifvertrages, aber auf der Grundlage manteltariflicher Bestimmungen zu weitergehenden Erhöhungen führen. Ein ganz wesentlicher Teil der Spanne zwischen Tariflohn und Effektivlohn wird ausgefüllt durch andere, tarifvertraglich bereits fixierte Leistungen.

Kluncker

Ich habe die Feststellung gemacht, daß die Herren Arbeitgebervertreter, die in den Lohnverhandlungen am hartnäckigsten ihren Standpunkt vertreten, in ihrem eigenen Bereich die höchsten Effektivlöhne zahlen. Das gilt nicht für den öffentlichen Dienst, weil dem haushaltsrechtliche Vorschriften entgegenstehen.

Esser

Die von Herrn Dr. Vaubel genannten Zahlen machen deutlich, daß sich die aus der erwähnten vorjährigen Lohnerhöhung von 12% resultierende Tariferhöhung von 27 Pf./St. in den Arbeitskosten mit 60 Pf./Std. niederschlug. Das sind Auswirkungen, die der Öffentlichkeit nahezu unbekannt sind.

Henschel

Ich glaube, die Diskussion wird dadurch erschwert, daß wir einerseits Globalbetrachtungen vornehmen - das gilt für das Thema Preis-Lohnspirale oder preisneutraler Spielraum;- , daß aber konkrete Beispiele immer nur aus Einzelbereichen der Wirtschaft zur Verfügung stehen.

Dabei scheint mir bis jetzt ein besonderes Problem vergessen zu sein. Der Lohn ist nicht nur Kostenfaktor und Nachfragefaktor. Der Lohn hat noch eine dritte zusätzliche Funktion: Nachfrageänderungen auf dem Arbeitsmarkt auszugleichen. Auch die Nachfrageverhältnisse des Arbeitsmarktes verändern sich als zwangsläufige Folge des wirtschaftlichen Wachstums. Wirtschaftliches Wachstum beinhaltet nicht nur unterschiedliche Produktivitätsraten, sondern auch unterschiedliche Nachfrageerhöhungen.

Wenn in einer Branche die Produktivitätssteigerung größer ist als die Steigerung der Güternachfrage, so drückt das zwangsläufig auf die Beschäftigung. In einer anderen Branche, in der die Güternachfrage aber rascher steigt als die Arbeitsproduktivität - dabei ist es ganz gleich, wie hoch derartige Steigerungsraten sind;- , erzwingt dies eine Erhöhung der Beschäftigung.

Es kommt ferner hinzu, daß sich mit dem steigenden Lebensstandard und mit steigenden Lebensvorstellungen die Vorliebe zu bestimmten Berufen verändert. Heute besteht die Tendenz, Berufe zu wählen, bei denen man am Schreibtisch sitzt, bei denen die Arbeit leicht, nicht schmutzig und körperlich nicht anstrengend ist. Daher verändert sich das Arbeitskräfteangebot in den einzelnen Berufsgruppen.

Es stehen also verschiedene Wandlungstendenzen gegeneinander, die sich einmal aus ökonomischen Veränderungen, zum anderen aus sozialen oder psychologischen Wandlungen ergeben. Und diese Verschiebungen spiegeln sich selbstverständlich - es kann gar nicht anders sein - in den Veränderungen der Lohnrelationen zwischen verschiedenen Berufen und Wirtschaftsbereichen wider. Hier können die Gewerkschaften - das ist das Problem, das Herr Spiegelhalter vorhin ansprach - gar nicht von globalen Betrachtungen ausgehen.

Wenn wir volkswirtschaftlich diskutieren, können wir nur sagen: im Durchschnitt müssen die Lohnsteigerungen den produktivitäts- und preisbedingten Einkommenssteigerungen der anderen (also der Unternehmer und des Staates) entsprechen oder von diesen so weit abweichen, wie dies im Rahmen einer ökonomischen und sozial sinnvollen Einkommensumverteilung notwendig ist. Aber selbst, wenn wir uns über eine derartige durchschnittliche Lohnerhöhung einigen können, so besagt dies für die Tarifverhandlung in einer einzelnen Branche überhaupt nichts!

Nehmen wir an, daß die "richtige" durchschnittliche Lohnerhöhung bei 7% liegt, so kann es möglich sein, daß 7% im Tarifbereich A viel zu hoch sind und daß dort unter den konjunkturellen Gegebenheiten dieser Branche infolge des Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage von Arbeitskräften bestenfalls eine Lohnsteigerung von 3% durchsetzbar ist. Und es kann sein, daß in einem anderen Fall, vielleicht in einem Dienstleistungsbereich, in dem die Arbeitskräfte außerordentlich knapp geworden sind, 12% Lohnerhöhungen viel zu wenig sind, um die höhere Nachfrage nach Arbeitskräften zu befriedigen. Hier gibt es überhaupt kein Mittel, von einer Globalbetrachtung her die für den Einzelfall richtige Abweichung vom Durchschnitt zu bestimmen. Hier ist mit Globalbetrachtungen nichts anzufangen.

Nebenbei ist dies das Problem, an dem alle staatlichen, zentralen Lohnschlichtungs- und Vermittlungsverfahren scheitern.

Die Holländer sind in eine Sackgasse geraten, weil sich die Realitäten des Arbeitsmarktes einfach über die vom Staat festgesetzten Löhne hinwegsetzen. Die Folge sind weiße, graue und schwarze Löhne, wie wir in Zeiten staatlicher Preisfestsetzung weiße, graue und schwarze Preise hatten.

In Schweden sieht es nicht besser aus. Besonders interessant ist aber für mich, daß auch die sehr harte, zentralwirtschaftliche Praxis der Sowjetzone nicht imstande ist, dieses Problem in den Griff zu bekommen. Die Löhne laufen auch im Osten davon, wenn Arbeitsmarktverhältnisse entsprechend wirksam werden.

Paulssen

Trotzdem müssen wir doch an die Interdependenz der Löhne denken.

Henschel

Die angebliche Interdependenz der Löhne enthält ein Scheinproblem. Es bleibt aber die Notwendigkeit der Differenzierung bestehen. Dies ist jedoch nicht nur ein Problem des Interessengegensatzes zwischen zwei sozialen Gruppen. Dieses Problem liegt vielmehr in der wirtschaftlichen Dynamik selbst begründet, und Sie können es nicht damit lösen, daß Sie globale Durchschnittssätze richtig ermitteln.

Hier muß ich ehrlich gestehen, daß ich auf diesem Gebiet den Marktkräften mehr vertraue, als dies einige liberale Wirtschaftstheoretiker zur Zeit tun. Ich sehe immer wieder, daß sich die Nachfrageverhältnisse der verschiedenen Arbeitsmärkte in einem erstaunlich genauen Ausmaß in den unterschiedlichen Lohnerhöhungen niederschlagen.

Gerade jetzt, in einer Zeit, in der die Hochkonjunktur noch immer auf dem Arbeitsmarkt spürbar ist, ist jede Lohnerhöhung viel mehr Ausdruck spezifischer Marktverhältnisse als des Wollens oder Nichtwollens der Tarifpartner.

Die Gewerkschaften können in dieser Situation nur vorgegebene Größen rechtlich fixieren. Sie schaffen damit arbeitsrechtliche Normen. Darin liegt ihre wirtschaftsstabilisierende Funktion. Kurzfristige Marktschwankungen werden ausgeglichen, ohne daß langfristig notwendige Verschiebungen behindert werden.

Durch diese Funktion der Tarifpolitik wird die Lohnstruktur stabiler, geordneter und für alle Teile übersichtlicher.

Gesamtwirtschaftliche Lohnniveauerhöhungen, die sich aus diesen marktbedingten Einzelerhöhungen ergeben, sind, ebenso wie das Preisniveau, nicht eindeutig vorausbestimmbar. Beide können nur global durch Maßnahmen der Konjunkturpolitik reguliert werden. Beide sind Ausdruck gegebener Marktverhältnisse, wobei die Einzelpreise in der Praxis sogar stärker manipulierbar sind als Einzellöhne.

Wenn Sie mich fragen, wie man das - abgesehen von der staatlichen Konjunkturpolitik - verbessern könnte, so muß ich gestehen, daß ich kein besseres Verfahren einer marktgerechten Lohnfindung wüßte als das, was wir seit Jahren in der Bundesrepublik Deutschland praktizieren. Allerdings könnte dieses Verfahren bei besserer Markttransparenz mit dem Abbau des gegenseitigen Mißtrauens noch bessere Ergebnisse zeitigen.

Vaubel

Nur müssen Sie dann auf eine staatliche Vollbeschäftigungspolitik verzichten.

Henschel

Wir haben in Deutschland keinen einzigen Ansatz zu einer gezielten Vollbeschäftigungspolitik.

Voigt

Wir haben sie bisher auch nicht nötig gehabt.

Henschel

Wir kennen in Deutschland bei keiner Gewerkschaft den Versuch, die Angebotsverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt unter besonderen Gruppengesichtspunkten zu manipulieren. Im Gegenteil: Die

deutschen Gewerkschaften gehören zu den wenigen, die sich nie generell gegen die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte ausgesprochen haben. Sie haben sich auch nie gegen Förderungsmaßnahmen gewehrt, um das Arbeitsangebot in einzelnen Bereichen zu erhöhen. Wir manipulieren den Arbeitsmarkt nicht. Dies gilt auch für unsere Arbeitszeitpolitik. Das Tempo der Arbeitszeitverkürzung ist vielmehr an die Entwicklung des technischen Fortschritts gekoppelt.

Wenn wir Rationalisierungsmaßnahmen durchführen und die Wirtschaft auf einen entsprechend höheren Leistungsgrad bringen, dann sind wir im Interesse der Erhaltung der physischen Arbeitskraft auch gezwungen, gewisse Arbeitszeitverkürzungen vorzunehmen. Wir können diese Frage nicht unter dem Gesichtspunkt des Arbeitsmarktes beurteilen. Herr Dr. Körber hat gerade dieses Problem sehr deutlich dargestellt.

Paulssen

Das gilt aber nicht für jede Rationalisierung. Im allgemeinen ist die Rationalisierung eine große Erleichterung.

Henschel

Meine Aussage gilt vielleicht nicht für alle Berufe. Aber sicher für sehr viele. Ich kenne das Beispiel, daß eine Berliner Firma bereits 1952, bevor die Arbeitszeitverkürzung in Deutschland aktuell wurde, mit der Übernahme amerikanischer Produktionsverfahren und amerikanischer Maschinen zugleich gezwungen war, die Arbeitszeiten auf 40 bis 36 Stunden zu kürzen, weil einfach die physische Beanspruchung längere Arbeitszeiten nicht zuließ.

Wenn wir diesem Problem tiefer nachgehen, so werden wir in den einzelnen Branchen ähnliche Tatsachen feststellen. Auch hier sind gewisse technische und gesellschaftliche Veränderungen bestimmend. Die Tatsache, daß Arbeitszeitverkürzungen auch eine Verknappung des Arbeitspotentials bewirken, ist meines Erachtens nur im Zusammenhang mit der technischen Entwicklung zu sehen. Zur Verhandlung steht höchstens, ob wir die Arbeitszeit in diesem Jahr um 1% oder nur um $\frac{1}{2}\%$ und dafür im nächsten Jahr um 2% verkürzen. Aber auf diesem Sektor wurde stets längerfristig geplant.

Ich möchte aber noch einmal auf ein früher behandeltes Problem zurückkommen:

Wenn es richtig ist, daß die Arbeitsmarktverhältnisse bestimmend sind, dann kann man die Lohnentwicklung nur global steuern, indem man Unter- oder Übernachfrage vermeidet, und das wäre eine Aufgabe der Konjunkturpolitik. Eine derartige, aktive Konjunkturpolitik haben die Gewerkschaften stets gefordert, hier kann man uns keinen Vorwurf machen. Ich glaube daher, daß sich das gesamte, hier so heiß diskutierte Lohnproblem in die Frage überführen läßt, wie wir in Deutschland, unter den heute gegebenen Verhältnissen im Rahmen der europäischen Integration, eine vernünftige Konjunktur- und Strukturpolitik betreiben könnten.

Paulssen

Herr Henschel, Sie haben aber nicht erklärt, wieso nun gerade in diesem Zeitpunkt von jeder Gewerkschaft, deren Tarif abläuft, 12% Lohnerhöhung verlangt wird.

Henschel

Es sind nicht in jedem Fall 12%. Ich kann mich im Augenblick auch an keine Forderung von 12% erinnern. Aber das ist nicht wichtig. Wichtig ist, daß keine Gewerkschaft ihre erstgenannte Forderung durchsetzen kann. Wir fordern 12%, Sie bieten 0%. Das Ergebnis liegt dann irgendwo bei 4 oder 6 oder 8%. Dieses Ergebnis wird nicht durch die Forderung, sondern durch die realen Verhältnisse - nennen Sie sie Markt- oder Machtverhältnisse - bestimmt. Man kann dieses Verfahren bedauern. Bestimmt wird es durch die Praxis der Arbeitgeberverbände: zuerst einmal nichts oder zu wenig zu bieten.

Wenn man nicht weiß, "was drin ist", muß man "abtasten". Dieses Abtasten erfolgt durch Prüfung des Widerstandes, der den verschiedenen hohen Forderungen bei Androhung von Kampfmaßnahmen entgegengesetzt wird. Dies ist die Funktion der Tarifverhandlung. Zweifellos wird dieses Verhandeln noch durch ein tiefeingewurzeltetes Mißtrauen erschwert.

Seit 10 Jahren wird in jeder Publikation der Arbeitgeberverbände vor Lohnforderungen gewarnt. Fast regelmäßig wurde das Gespenst künftiger Arbeitslosigkeit beschworen, obwohl die Beschäftigung ständig zunahm. Zur Zeit der massivsten Lohnwarnungen im Jahre 1960 war beispielsweise die

Gewinnüberhitzung am größten. Die natürliche Reaktion: Alles Propaganda! Glauben kann man nur, was man schwarz auf weiß sieht. Jedes Angebot ist zuerst einmal unglaubwürdig.

Auch heute gestattet die Kostenlage angeblich keine Lohnerhöhung. Aber trotz dieser Kostenklemme ist die Nachfrage nach Arbeitskräften noch so groß, daß beträchtliche Abwerbungsprämien bezahlt werden. Wer dreimal den Betrieb wechselt, verdient mindestens 20% mehr. Hier läuft die Tarifpolitik der Gewerkschaften der tatsächlichen Lohnentwicklung hinterher.

Wie lange Lohnsteigerungen in der derzeitigen Größenordnung durchsetzbar sind, weiß ich nicht. Solange aber die Gewinn- und Ertragssituation der Unternehmer und die daraus resultierende Nachfrage nach Arbeitskräften die jetzige Größenordnung beibehält, solange werden auch die Lohnsteigerungen in gleicher Weise weitergehen. Keine Gewerkschaft und keine Regierung kann diese Entwicklung bremsen. Sie entspringt keinen perversen Wunschträumen, sondern sie ist ein Reflex der Marktsituation, und diese Marktsituation - es mag paradox klingen - ist eine Folge der vorausgegangenen Gewinnübersteigerungen.

Spiegelhalter

Die Jahresberichte der Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände sind nicht ganz richtig interpretiert worden. Tatsächlich wird in den Jahresberichten im Zusammenhang mit überhöhten Lohnforderungen der Gewerkschaften zunächst nicht vor drohender Arbeitslosigkeit, sondern vor allem vor Preissteigerungen gewarnt, und Preissteigerungen sind in den letzten Jahren zweifellos auch aufgetreten. Auf die Gefahr einer Arbeitslosigkeit als einer Alternative der Preissteigerungen wurde nur für die Fälle hingewiesen, in denen die Auswirkungen überhöhter Löhne auf die Preise etwa durch Kreditrestriktionen oder durch eine Verschärfung des internationalen Wettbewerbs unterdrückt werden.

In der Vergangenheit ist praktisch in der Bundesrepublik nur die eine Alternative, die der Preissteigerungen, wirksam geworden. Für die Zukunft muß angesichts der verschärften Auslandskonkurrenz und als Folge der Aufwertung allerdings befürchtet werden, daß die zweite Alternative, die Arbeitslosigkeit, aktuellere Bedeutung erhält. Diese Unterschiede und Zusammenhänge werden gerade in dem jüngsten Jahresbericht der Bundesvereinigung deutlich dargestellt.

Voigt

Herr Henschel, ich kann Ihrer Meinung, der Staat könne der Lohnerhöhung nicht mit Erfolg entgegenwirken, nicht zustimmen. Dieser Effekt kann, darin gebe ich Ihnen recht, nicht durch den Einsatz eines wirtschaftspolitischen Instruments erreicht werden. Es bedarf dabei eines koordinierten Einsatzes mehrerer Mittel, so z. B. der Körperschafts- und Einkommensteuererhöhung, der Drosselung der staatlichen Investitionspolitik, der Vergabe von Staatsaufträgen ans Ausland, kombiniert mit geeigneten geldpolitischen Maßnahmen. Dies bestärkt uns in der Forderung nach einer volkswirtschaftlichen Rahmenplanung. Zwangsschlichtung wäre dagegen nicht der richtige Weg.

Dingwort-Nusseck

Ich weiß nicht, ob sich Ihnen auch der Eindruck aufdrängt, daß sich durch alles, was wir gehört haben, das Operationsfeld für die eigentliche Therapie bedeutend einengt. Wir haben eben von Herrn Henschel gehört, daß wir es auf dem Gebiet des Arbeitsmarktes heute mit einem reinen "Verkäufermarkt" zu tun haben. Eine Situation, die zu ändern nicht in der Macht der Tarifpartner liegt.

Wir haben gehört, wie beinahe schon mit einer gewissen Scham von übertariflichen Bezahlungen gesprochen wurde, die ja nichts anderes sind als der Ausdruck einer fast naturgegebenen "Schizophrenie" gerade des leistungsfähigen Unternehmers-. Der Unternehmer ist auf der einen Seite Mitglied eines "Nachfragekartells für Arbeitskraft", eines Kartells, das (das ist Ihre große Sorge, Herr Dr. Paulssen!) unvergleichlich viel schwächer ist als das "Angebotskartell für Arbeitskraft", dargestellt durch die Gewerkschaften. Der Unternehmer wird auf der anderen Seite aber immer das Bestreben haben, aus diesem Kartell auszubrechen, z. B. durch übertarifliche Bezahlung.

Andererseits wird er selbst bei Stillhalteabkommen, wie Sie sie aus der Schweiz zitiert haben, versucht sein, schleichende Preiserhöhungen vorzunehmen, wenn der Markt sie hergibt. Es ist ja nicht immer das Sortiment so leicht zu übersehen wie in der Metallindustrie oder in der Uhrenindustrie! Überall dort, wo das Sortiment sehr differenziert ist, ist die Möglichkeit zu schleichenden Preiserhöhungen, zu Ausbrüchen aus solchen Preis- und Lohnstillhalteabkommen sehr viel leichter gegeben.

Hat es in dieser Situation, in der ein starkes Angebotskartell für Arbeitskraft einem schwachen Nachfragekartell gegenübersteht, überhaupt Zweck, nach einer Therapie zu suchen, die den Gesamtlohn etwa am Produktivitätsfortschritt orientiert? Sollte man nicht von vornherein sehr viel bescheidener sein und vielleicht mehr darauf hinwirken, nicht den Gesamtlohn zu begrenzen, sondern nur den nachfrageaktiven Teil, also unter bewußtem Verzicht auf die Begrenzung des kostenaktiven Teils gleich auf die Beschränkung der Nachfrageaktivität abzielen? Das hieße also: ein Teil des Lohns wandert nicht gleich in den Konsum, sondern dient der Kapitalbildung und verhält sich somit "preisneutral". Wie immer wir das erreichen - durch einen Investivlohn, durch Zwangssparen oder besondere Sparanreize;-, das ist dann eine zweite Frage. Wichtig ist, die Wirkung von Lohnerhöhungen auf die Nachfrage zu begrenzen!

Lenk

Frau Dr. Nusseck und Herr Henschel haben darauf hingewiesen, wie begrenzt die Möglichkeiten sind, durch eine bestimmte Lohn- und Tarifpolitik die Lohnerhöhungen und damit die Preisentwicklung zu beeinflussen. Löhne und Gehälter sind eben nur ein Teil der volkswirtschaftlichen Nachfrage. Dazu kommen die Einkommen der Unternehmer, des Staates, der Rentner und schließlich die Außenhandelsverflechtungen. Alle diese Faktoren beeinflussen im Zusammenhang mit der Entwicklung des Angebotes das gesamte Preisniveau. Daher ist eine Entwicklung des gesamten Preisniveaus mindestens in demselben Maße von der gesamten Konjunktur- und Strukturpolitik abhängig.

Man müßte vielleicht überlegen, ob die von der europäischen Wirtschaftskommission geplanten Vorausschätzungen für die Weiterentwicklung der einzelnen Nationalwirtschaften und der gesamten europäischen Wirtschaft mit in den Dienst einer Wirtschaftspolitik gestellt werden können, die darauf hinwirkt, daß die Einkommensentwicklung der Zukunft so verläuft, daß die Preiserhöhungen zumindest in engen Grenzen bleiben und auf diese Weise eine gewisse Stabilisierung erreicht wird. Die Frage ist also, ob von diesem Instrumentarium her, das erst entwickelt werden müßte und dessen praktische Erprobung also noch völlig aussteht, eine weitere Ergänzung erfolgen könnte, um in gesamtwirtschaftlichem Rahmen die Preisentwicklung in die erwünschten Bahnen zu lenken.

Rüstow

Eines scheint mir die Diskussion bestätigt zu haben, nämlich daß die Sozialpartner kaum in der Lage sind, die Entwicklung des Lohn- und Preisniveaus zu beeinflussen, wenn durch eine langanhaltende Überexpansion und Übernachfrage nach Arbeitskräften ein zwangsläufiger Knappheitspreis der Arbeit entstanden ist. Die Unternehmer sind überfordert, wenn sie in einer solchen Situation die Güterpreise festhalten sollen. Sie können zwar auf monopolistischen Teilgebieten der Wirtschaft die Preise fixieren, aber sie können nicht verhindern, daß die durch Lohnsteigerungen vermehrte Kaufkraft und überschüssige Nachfrage auf anderen Gebieten um so stärkere Preiserhöhungen zur Folge haben, so daß das Preisniveau doch steigt. Andererseits würde nur ein marktwidriges Verhalten der Arbeitnehmer eine dem Mangel an Arbeitskräften entsprechende Lohnbildung verhindern können.

Wenn bei uns die Löhne der Übernachfrage nach Arbeitskräften entsprechend steigen, muß sich das in einer Erhöhung des Preisniveaus auswirken, solange im konkurrierenden Ausland die Kosten und Preise im gleichen Maße oder möglicherweise noch stärker steigen. Denn nominelle Lohnsteigerungen bewirken erfahrungsgemäß kaum eine Erhöhung der Sparquote oder eine Reduzierung der Investitionsquote; sie haben auch keine - absolute oder relative - Einschränkung des realen Unternehmerkonsums oder Staatsverbrauchs zur Folge.

Die weitgehende Konstanz der Lohnquote gilt allerdings nur für den langfristigen Durchschnitt. In Zeiten einer starken Expansion der Wirtschaft pflegt die Lohnquote etwas zu sinken, bei geringer Expansion oder in Zeiten konjunktureller Schrumpfung dagegen zu steigen. Bei anhaltender Überexpansion und Überbeschäftigung - wie sie bei uns seit 1956 vorlag - könnte die Lohnquote durchaus auf Kosten der Investitions- und Außenbeitragsquote, und damit auf Kosten des Unternehmergewinns, steigen, ohne die Vollbeschäftigung zu gefährden. Nominelle Lohnerhöhungen bewirken aber keine Vergrößerung der Lohnquote; vielmehr hat eine starke Expansion, die eine Übernachfrage nach Arbeitskräften verursacht, zugleich eine Tendenz zur Verringerung der Lohnquote zur Folge.

Der Anstieg des Preisniveaus kann erst zum Stillstand kommen, wenn die Spannungen auf dem Arbeitsmarkt beseitigt sind. Das aber setzt - wie ich zu zeigen versuchte - eine Verringerung der Investitionsquote voraus, sofern nicht andere Faktoren einen hinreichenden Druck auf die Gewinnspanne ausüben.

Wenn in der Diskussion mit - vielleicht bewußter Übertreibung gesagt wurde, Vollbeschäftigung sei bei jeder beliebigen Investitionsquote möglich, so war damit offenbar gemeint, daß der Staat doch durch seine Ausgabenpolitik für Vollbeschäftigung sorgen könne. Der Staat könnte natürlich auch im Falle einer zu hohen Investitionsquote der Überexpansion und Überbeschäftigung entgegenwirken und Spannungen auf dem Arbeitsmarkt verhindern, wenn er eine restriktive Ausgabenpolitik betreiben, d. h. öffentliche Aufträge zurückstellen und Steuermittel horten würde.

Im Falle einer chronischen Hypertrophie der Investitionsquote aber würde das bei gegebenen Steuereinnahmen bedeuten, daß die öffentliche Hand ständig Aufträge für den Ausbau der Infrastruktur Straßenbau und sonstige Verkehrseinrichtungen, Schulen, Krankenhäuser etc. - zurückstellen muß, die wegen ihrer volkswirtschaftlichen Wichtigkeit möglicherweise als vordringlich anzusehen sind. Deswegen wurde von Herrn Kluncker mit Recht darauf hingewiesen, daß die öffentlichen Ausgaben doch unter dem Gesichtspunkt ihrer sozialen und politischen Notwendigkeit erfolgen.

Wenn eine nicht nur vorübergehende, kurzfristige, sondern chronische Hypertrophie der Investitionsquote vorliegt, würde der Staat einer Übernachfrage nach Arbeitskräften nur dann entgegenwirken können, ohne dringende Infrastrukturaufgaben zu vernachlässigen, wenn er die Steuern speziell zu dem Zwecke erhöhte, die dadurch zusätzlich aufkommenden Steuergelder zu horten und stillzulegen.

Allerdings kann auch eine Schrumpfung des Leistungsbilanzüberschusses - wie sie sich bei uns seit Mitte des Jahres 1961 durchgesetzt hat - einen Druck auf die Gewinnspanne ausüben und verhindern, daß Lohnerhöhungen über die Produktivitätssteigerung hinaus voll auf die Preise abgewälzt werden. In den vorausgegangenen Jahren, in denen ein zu hoher Leistungsbilanzüberschuß und Goldzustrom eine Drosselung der Investitionen fast unmöglich machte, wurde die Gewinnspanne durch die Entwicklung der Leistungsbilanz nicht komprimiert, sondern noch vergrößert.

Im Gegensatz dazu trägt zur Zeit sowohl die Schrumpfung des Leistungsbilanzüberschusses als auch das Nachlassen der Investitionstätigkeit dazu bei, die Nachfrage nach Arbeitskräften zu verringern und die Spannungen auf dem Arbeitsmarkt allmählich zu lösen. Diese Entwicklung ist als ein zwar bedauerlicher, unter den gegebenen Umständen aber notwendiger und unvermeidlicher Prozeß anzusehen. Es wäre daher verfehlt, ihm durch investitionsfördernde, steuerpolitische oder sonstige politische Maßnahmen entgegenwirken zu wollen, ehe die Entspannung auf dem Arbeitsmarkt erreicht ist.

Voigt

Wie verhindern wir aber in Zukunft eine Wiederholung des Prozesses der Überexpansion und der schleichenden Inflation, der bei uns 1956 begann und erst seit kurzem korrigiert wird?

Rüstow

Zunächst müßte verhindert werden, daß infolge falscher Wechselkurse die Zentralbank nicht in der Lage ist, den Trend der wirtschaftlichen Expansion richtig zu steuern und damit eine ihr obliegende zentrale volkswirtschaftliche Aufgabe zu erfüllen. Denn die regulierende Funktion der Notenbank ist Voraussetzung dafür, daß sich eine Investitionsquote ergibt, die unter den jeweils gegebenen Umständen im langfristigen Durchschnitt gerade ausreicht, Vollbeschäftigung zu gewährleisten und Überbeschäftigung zu verhindern.

Diese Aufgabe kann der Notenbank nicht durch fiskalpolitische Maßnahmen abgenommen werden. Dagegen ist die Zentralbank nicht in der Lage, auch kurzfristige konjunkturelle Schwankungen der wirtschaftlichen Expansion um den langfristigen Trend herum mit ihren kreditpolitischen Instrumenten zu bekämpfen. Die Wirkung einer restriktiven Kreditpolitik tritt viel zu spät und dann - infolge kumulativer Verstärkung - zu schroff ein, während der belebende Effekt einer expansiven Kreditpolitik in einer Krise oder schweren Depression für lange Zeit ganz versagt. Infolgedessen erhöht der konjunkturpolitische Einsatz der Kreditpolitik die Gefahr von Wirtschaftskrisen; er trägt mehr zur Verstärkung und Verewigung als zur Abschwächung von Konjunkturschwankungen bei.

Zur Verhinderung oder wenigstens zur Nivellierung von Konjunkturschwankungen der wirtschaftlichen Entwicklung bedarf die Kreditpolitik der Zentralbank einer Ergänzung durch eine konjunkturorientierte Fiskalpolitik. Konkrete Pläne hierfür werden zur Zeit in den zuständigen Ressorts und Verbänden auf ihre Realisierungsmöglichkeit hin geprüft.

Nur dann, wenn eine Übernachfrage nach Arbeitskräften kredit- bzw. wirtschaftspolitisch verhindert wird, sind die Gewerkschaften zu einer Tarifpolitik fähig, die die Stabilität des Preisniveaus

gewährleistet. Die Gutachten eines wissenschaftlichen Gremiums könnten in diesem Falle sehr dazu beitragen, die richtige Höhe des Lohnniveaus - in Abstimmung und Koordination mit allen anderen das Preisniveau beeinflussenden Faktoren und Daten - zu ermitteln. Die Autorität eines solchen Gremiums könnte eine Beachtung und Durchsetzung der angegebenen Richtlinien und die Einhaltung der aufgewiesenen Grenzen für Lohnsteigerungen bei den Sozialpartnern bewirken.

Falls auch bei ausgeglichener Arbeitsmarktsituation und trotz des Einsatzes eines wissenschaftlichen Gutachtergremiums die Verhandlungen der Sozialpartner nicht das Resultat einer volkswirtschaftlich und preispolitisch richtigen Lohnhöhe haben sollten, wären völlig neue Formen der Lohnbildung notwendig.

Voigt

Könnte nicht auch eine Förderung der Spartätigkeit zur Stabilisierung des Preisniveaus beitragen?

Rüstow

Es besteht kein Zweifel, daß eine Förderung der Spartätigkeit wohl ein sehr gutes und wirkungsvolles Mittel zur allmählichen Änderung der Einkommens- und Vermögensverteilung darstellt. Als konjunkturpolitisches Instrumentarium würden entsprechende Maßnahmen nur dann brauchbar sein, wenn man sie flexibel gestalten könnte. Das heißt, in Zeiten einer Krise oder Depression wäre eine Hemmung der Spartätigkeit, als Korrelat zu ihrer Förderung in Zeiten der Überexpansion, erforderlich.

Atzenroth

In dieser Diskussion freute mich besonders, daß gerade die Vertreter der Gewerkschaften für ein außerordentlich hohes Maß an Freiheit, an wirtschaftlicher Freiheit zwischen den Partnern, eintreten. Die Erkenntnisse des Herrn Henschel billige ich hundertprozentig. Wenn wir den Markt auch für den Faktor Arbeit gelten lassen wollen, dann darf er nicht durch Vereinbarungen zwischen den Partnern gestört werden. Bei dem hohen Maß von Freiheit, das wir gemeinsam erstreben, müssen wir uns darin einig sein, daß keine staatliche Lohnfestsetzung oder sonstigen Eingriffe erfolgen dürfen. Staatliche Eingriffe verhindern das Funktionieren eines echten Marktes.

Es gibt, wie Sie wissen, eine Reihe von Maßnahmen, die der Gesetzgeber getroffen hat. Sie stellen alle mehr oder weniger staatliche Eingriffe dar. Wenn wir also auf der einen Seite nach Freiheit streben, müßten wir auch hier die Freiheit herstellen, die zur Zeit nicht vorhanden ist, sondern sich in einer ungleichen Stellung der beiden Partner äußert.

Wir haben also nun festgestellt, daß wir gemeinsam, Arbeitgeber und Gewerkschaften, den Lohn als einen Faktor im Markt betrachten und daß sich die Dinge auspendeln müssen. Wir sollten uns daher auch darin verstehen, daß derselbe Gesichtspunkt auch maßgebend ist, wenn wir etwa keine Vollbeschäftigung mehr haben. Auch dann müßte logischerweise der Lohn einen Kostenfaktor in der Marktwirtschaft darstellen.

Die heutigen Schwierigkeiten ergeben sich dadurch, daß wir in einer übervollbeschäftigten Wirtschaft leben. Wie und wo können wir da eingreifen? Die beiden Tarifpartner können es nicht. Aber ich meine, wir hätten nicht genügend betont, daß an diesem Sozialprodukt die öffentliche Hand einen ganz erheblichen Anteil hat. Sie hat zu 40% am Sozialprodukt Anteil. Wenn es bei der Vollbeschäftigung gelänge, den Anteil der öffentlichen Hand von 40% auf 30% zu drücken, würde eine erhebliche Beruhigung im Sinne von Prof. Rüstow eintreten.

Müller

Das sei dem Bundestag zur Anregung empfohlen.

Atzenroth

Darum spreche ich diese Dinge ja aus.

Kluncker

Herr Dr. Atzenroth hat letztlich auch die Probleme der staatlichen Sozialpolitik angeschnitten, z. B. das Urlaubsgesetz. Für mich sind diese Gesetze und andere sozialpolitische Maßnahmen durchaus in Übereinstimmung mit einer freiheitlichen Lohnordnung.

66 ²/₃% der Rentenzugänge des vergangenen Jahres waren Frühinvaliditätsrenten. Wenn wir nicht, wie mit dem Urlaubsgesetz, sozialpädagogische Einflüsse auf die Volksgesundheit ausüben, werden wir bald in der Bundesrepublik die meisten Frühinvaliden haben. Für mich ist die Tatsache erschreckend, daß zwei Drittel der Rentenzugänge eines Jahres Frühinvaliden betreffen, wobei das Durchschnittsrentenalter bei Erwerbsunfähigkeit auf 55 Jahre und das der Berufsunfähigkeit auf 57 Jahre abgesunken ist.

Paulssen

Trotz 130 freier Tage im Jahr?

Körber

Gerade deswegen.

Kluncker

Man muß bei allem Bekenntnis zu einem freien Partnerschaftsverhältnis, wie Herr Präsident Paulssen meinte, als Tarifpartner wie auch als Beeinflusser der staatlichen Sozialpolitik einen Spielraum lassen, der die Freiheit nicht zuungunsten eines Partners einengt. Hier gibt es auch Elemente, die man nicht rein ökonomisch sehen kann, sondern unter den Gesichtspunkten der Wohlfahrt und der Volksgesundheit.

Henschel

Herr Atzenroth, Sie sprachen eigentlich von einem Stilbruch in unserem Denken, im Prinzip haben Sie recht.

Durch den Eingriff des Staates werden privatrechtliche Vereinbarungen verbindliches Recht. Als reiner Interessenverband sind die Gewerkschaften an derartigen Eingriffen nicht interessiert. Ohne solche Eingriffe wäre der Einfluß der Gewerkschaften größer. Aber die Gewerkschaften fühlen sich auch den Arbeitnehmergruppen verbunden, die nicht organisiert sind. Das Wort von der Solidarität allen Arbeitern gegenüber wurde stets groß geschrieben. Durch diesen "Stilbruch" des Staates werden aber vor allem die nicht organisierten Arbeitnehmer geschützt; es ist eine Schutzmaßnahme für jene Bereiche, in denen die Gewerkschaften nur einen schwachen Einfluß haben.

Fischer-Menshausen

Es hat sich bis jetzt ergeben, daß alle Wirtschaftsbeteiligten - die Sozialpartner, die privaten Investoren, der öffentliche Haushalt usw. - für die Erhaltung der Wirtschaftsstabilität gleichermaßen verantwortlich sind. Der Wirtschafts- und Finanzpolitik kommt die bedeutsame Aufgabe zu, auf die Beteiligten ausgleichend einzuwirken, ihr Verhalten in die konjunkturpolitisch erwünschte Richtung zu lenken, um Spannungen in der Angebot-Nachfrage-Relation zu mildern.

Bevor an den Symptomen des Ungleichgewichtes kuriert wird, sollte geprüft werden, inwieweit die Wirtschaftspolitik auf die Ursachen selbst einwirken kann. Die heutige Lohnentwicklung ist nur die äußere Erscheinung der Tatsache, daß der Produktionsfaktor "Arbeit" knapp geworden ist. Die Beseitigung des Mißverhältnisses auf dem Arbeitsmarkt kann von zwei Seiten versucht werden, durch Einschränkung der Nachfrage und durch Erhöhung des Angebots.

Der Nachfrageentlastung können z. B. steuerpolitische Maßnahmen dienen, durch die Rationalisierungsinvestitionen erleichtert werden und die Ersparnisbildung gefördert wird.

Die Frage ist, ob nicht auch das Arbeitskräfteangebot gesteigert werden kann. Auf den ersten Blick scheint das kaum möglich, da nach der Bevölkerungsentwicklung die Zahl der Arbeitskräfte bis 1970 nahezu konstant bleiben wird, die Zahl der ausländischen Arbeitskräfte rückläufig zu sein scheint und möglicherweise auch die Bundeswehr zusätzliche Kräfte beanspruchen wird.

In dieser Situation gewinnt - als langfristigungswirtschaftspolitische Aufgabe - die strukturelle Umschichtung des Arbeitskräftepotentials erhöhte Bedeutung, also die Freisetzung von Arbeitskräften in solchen Wirtschaftsbereichen, die auf Grund relativ ungünstiger Produktionsbedingungen unterdurchschnittliche Beiträge zum Sozialprodukt leisten, und ihre Überführung in solche Bereiche, die volkswirtschaftlich rentabler sind.

Schachtschabel

Bedeutet das Arbeitseinsatz?

Fischer-Menshausen

Das bedeutet keineswegs Arbeitseinsatz; der Umschichtungsprozeß würde sich im Rahmen des Arbeitsmarktes automatisch vollziehen, wenn nicht durch künstliche Schutzmaßnahmen wertvolle Arbeitskräfte in bestimmten, volkswirtschaftlich ungünstigen Produktionsbereichen konserviert würden. So stecken z. B. in der Landwirtschaft und im Energiesektor noch beachtliche Arbeitskraftreserven.

Die deutsche Landwirtschaft, die seit der Währungsreform schon über eine Million Arbeitskräfte an produktivere Bereiche abgegeben hat, würde im Zuge der europäischen Integrationsentwicklung diesen Prozeß beschleunigt fortsetzen und sich "gesund schrumpfen" müssen, wenn nicht durch Erhaltungssubventionen im Rahmen der Agrarpolitik dieser ökonomische Bereinigungsverfahren gehemmt würde.

Nach neueren Untersuchungen würde eine rationalisierte, international wettbewerbsfähige Landwirtschaft im Laufe der Zeit etwa 700.000 Arbeitskräfte freisetzen und auf diese Weise dazu beitragen, daß der dringende Arbeitskräftebedarf in wichtigen Wirtschaftsbereichen leichter befriedigt werden kann. Angesichts der bedrohlichen Lage auf dem Arbeitsmarkt fragt es sich, ob wir uns eine Agrarpolitik leisten können, die diesen Umschichtungsprozeß verzögert und damit den Spielraum unseres allgemeinen Wirtschaftswachstums übermäßig einengt.

Entsprechendes gilt für den Energiebereich. Auch hier wird z. Z. noch durch künstliche Schutzmaßnahmen zugunsten des relativ teuer und arbeitsintensiv produzierenden Steinkohlenbergbaues der notwendige Rationalisierungsprozeß verzögert und die Oberleitung von wertvollen Arbeitskräften in volkswirtschaftlich produktivere Bereiche gehemmt.

Diese Hinweise sollen nur andeuten, was eine rationale Wirtschaftspolitik noch tun könnte, um versteckte Arbeitskraftreserven zu mobilisieren und damit zur Milderung der Spannungen auf dem Arbeitsmarkt beizutragen.

Voigt

Wir sind uns einig, daß manches, was bisher gesagt wurde, eine grundsätzliche Kritik an dem Zusammenwirken der Kräfte ist, die Löhne und Preise bestimmen. Vieles gilt aber nur für die augenblickliche Situation. In dieser heutigen Situation müßte geprüft werden, wie eine Steigerung der volkswirtschaftlichen Sparquote erreicht werden könnte.

Eine Erhöhung der freiwilligen Ersparnisse im Verhältnis zum Volkseinkommen würde ja einerseits den Nachfragedruck mildern und damit den Preisauftriebstendenzen entgegenwirken, andererseits die Grundlage für die Steigerung der volkswirtschaftlichen Wachstumsrate schaffen. Zunehmende Preisinstabilität hat erfahrungsgemäß die Wirkung eines Rückganges der Sparquote und bereitet so zusätzlichen Preisauftriebsentwicklungen den Weg.

Müller

Darauf wollte ich gerade zu sprechen kommen. Ich bin der Meinung, ohne es im einzelnen zu begründen, daß durch eine Erhöhung der Sparneigung bei den Arbeitnehmern manches im Sinne einer Therapie geschehen könnte. Insbesondere glaube ich, daß die Einführung des Investivlohns uns weiterhelfen könnte. Allerdings ist auch hierbei ein Zusammenwirken der Sozialpartner unentbehrlich. Die Arbeitgeber müssen einsehen, daß sie eine durch Investivlohn-Gewährung sich ergebende Kostensteigerung nicht auf die Preise umwälzen dürfen, wollen sie nicht das Ziel der breiteren Eigentumsstreuung gefährden.

Vaubel

Wie macht man das?

Müller

Es ist doch gerade der Sinn des Investivlohnes, daß das Unternehmen Mittel, die ihm bisher aus Eigenfinanzierung zuflossen, nunmehr von der Arbeitnehmerschaft als Fremdmittel aufnimmt.

Vaubel

Wie finanziert man denn Risiko-Investitionen?

Müller

Soweit das betreffende Unternehmen die Rechtsform der AG besitzt, ist das verhältnismäßig einfach. Die von der Arbeitnehmerschaft gesparten Beträge fließen den Gesellschaften auf dem Wege einer Kapitalerhöhung zu.

Vaubel

Ich meine auch die Aktiengesellschaften. Ausgeprägte Risikoinvestitionen, wie sie in einer besonders dynamischen Entwicklung heute ständig geleistet werden müssen, können nur aus der Selbstfinanzierung erfolgen. Dasselbe gilt für Investitionen zur Anpassung der Produkte an geänderte Abnehmerwünsche ohne Möglichkeit eines Aufpreises in umkämpften Märkten und andere u. U. bedeutende Aufwendungen, für die ein zusätzlicher Ertrag nicht erzielt werden kann (z. B. behördliche Auflagen für Abwässer- und Abluftreinigung).

Müller

Es wird niemand daran denken, die gesamte Selbstfinanzierung aufzugeben, aber bei der AG ist ja nicht jede Investition extreme Risikoinvestition. Abseits dieser Extremsituation kann man sicher einen nicht unerheblichen Teil der Selbstfinanzierung abbauen, wenn nur die gleiche Menge an Mitteln den Unternehmern weiter zur Investition zur Verfügung steht. Das aber ist bei der Kapitalgesellschaft ohne Schwierigkeit möglich.

Atzenroth

Und der Einzelunternehmer?

Müller

Hier liegt das Problem bedeutend schwieriger, jedoch bestehen auch hier Möglichkeiten.

Körper

Lassen Sie mich zur Therapie einen praktischen Vorschlag machen als Anregung für eine neue Kommunikationsform zwischen den Sozialpartnern.

Der Investivlohn wird aller Voraussicht nach keine Resonanz finden, weil das Zwangssparen mit unserer demokratischen Gesellschaftsordnung nicht zu vereinbaren ist. Es gibt aber einen anderen Weg in Richtung auf Geldwertstabilität, der interessante Möglichkeiten für die Überwindung sozialökonomischer Konflikte bietet und dennoch das freie Spiel der Kräfte zwischen den Interessengruppen partnerschaftlich aufrechterhält.

Lassen Sie mich diesen Weg, der sowohl ein wirtschaftspolitisches Steuerungsmittel in der Hand der Sozialpartner als auch eine praktische Sicherstellung der Tarifautonomie schafft, einmal in Stichworten aufzeigen:

Arbeitgeber und Gewerkschaften gründen gemeinsam eine "Bank der Sozialpartner". Ihr Geld bezieht die Bank aus erfolgreichen Lohnverhandlungen. Haben Gewerkschaften und Arbeitgeber z. B. eine Lohnerhöhung von 8% beschlossen, so sollen die Arbeitgeber ihrerseits z. B. noch weitere 2% zugestehen, die in die "Bank der Sozialpartner" einzuzahlen sind. Die Gewerkschaften müßten den gleichen Betrag von den erhandelten Mehrlöhnen abziehen und ebenfalls 2% an die "Bank der Sozialpartner" überweisen.

Dieses so gebildete "Bankkapital" soll als eine Art nationaler Fonds allen Arbeitnehmern, die für ihre Einlagen Fondszertifikate erhalten, zugute kommen, und zwar folgendermaßen:

Ein Drittel als Altersprämie bei Erreichung des 65. Lebensjahres (sie würde z. B. für einen Arbeitnehmer, der 45 Jahre berufstätig war, unabhängig davon, wie hoch sich sein Einkommen belief, DM 10.000,- erbringen);

ein Drittel in Form einer jährlich durchzuführenden Lotterie (aufgeschlüsselt in Gewinne zu je DM 3000,-, die bei der derzeitigen Anzahl der Beschäftigten jährlich 400.000 Arbeitnehmer zu Gewinnern machen würden);

das letzte Drittel schließlich soll als "soziales Kapital" zur zusätzlichen Befriedigung der aus der heutigen Situation der Gesamtgesellschaft resultierenden primären Bedürfnisse, z. B. für das Bildungs- und Schulwesen, Krankenhäuser u. ä., verwendet werden.

Das Kapital der Bank erschöpft sich bei einem derartigen Ausschüttungsmodus nie, weil immer mehr hinein- als herausfließt.

Es sollte dem Einvernehmen zwischen "Bundesbank" und der "Bank der Sozialpartner" anheimgestellt bleiben, ob die ausgehändigten Fondszertifikate als Beitrag zur Konjunkturregulierung als Zahlungsmittel in konjunkturstarken Zeiten ausgeschlossen bleiben, oder ob Teile davon zur Verbesserung der Konjunktur zur vorzeitigen Einlösung freigegeben werden.

Des weiteren könnte zur Regulierung der Kaufkraft des Geldes in Abstimmung mit der "Bundesbank" entschieden werden, ob die zur Deckung der Fondszertifikate langfristig anzulegenden Gelder aus dem Umlauf im Inland herauszunehmen sind und nur als Anlage im Ausland verwendet werden dürfen.

Ich halte es für wesentlich (wie ich es in meiner Schrift, 'Autonomie und Automation' präzisierter), daß die beiden Sozialpartner derartige Verfügungen gemeinsam treffen. Beide sind aus ihrer wirtschaftlichen Verantwortung heraus an dem regulierenden Einfluß dieses Kapitals interessiert, und beide würden damit über ein wirtschaftspolitisches Instrument verfügen, das sie selbst in der Hand haben.

Henschel

Vielleicht stimmt es, wenn man sagt, daß die Gewerkschaften die letzten Liberalen seien. Ich glaube, wir wehren uns zu Recht gegen alle Versuche, in unser derzeitiges Wirtschaftssystem - wenn man es nicht global ändern will - Zwangsmaßnahmen oder staatliche Regulierungen einzubauen, die nur eine Seite beeinflussen. Dies betrifft auch das Sparen.

Ich glaube nicht, daß durch Sparförderung allein eine gerechte Vermögensverteilung erreicht werden kann. Dennoch kann das Sparen die Vermögensbildung der Arbeitnehmer begünstigen. Eine Erhöhung des Arbeitnehmersparens aber erfordert zusätzliche Sparanreize. Auch die Selbstfinanzierung der Investitionen nach 1950 ist nicht von selbst gekommen. Massive staatliche Investitionsanreize wurden damals gegeben.

Diese Zeit ist jetzt vorüber. Daher ist es jetzt gerechtfertigt, entsprechend starke Sparanreize für die Arbeitnehmer zu geben. Ich denke hier vor allem an einen Ausbau der Sparprämiengesetzgebung. Man kann dieses Verfahren beliebig radikal gestalten. Dabei ist jedoch vor allem zu berücksichtigen, daß Sparer mit niedrigeren Einkommen stärker begünstigt werden. Die technischen Probleme lassen sich lösen, wenn man diesen Weg wirklich gehen will. Er ist nach meiner Meinung aber der einzige Weg, unter den gegebenen Verhältnissen eine bessere Vermögensbildung der Arbeitnehmer bei gleichzeitig wirklich freier Verfügbarkeit der Vermögenswerte zu erreichen.

Schachtschabel

Ich glaube aber doch, Herr Henschel, daß man in aller Anerkennung Ihrer Ausführungen Herrn Dr. Körber zugestehen muß, daß er sich mit dem Vorschlag, eine "Bank der Sozialpartner" zu schaffen, beachtenswerte Gedanken gemacht hat. Sie münden letztlich in die aktuellen Bemühungen ein, wie und in welchen Formen die notwendig gewordene Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand durchzuführen ist, ganz zu schweigen davon, daß die von Herrn Dr. Körber vorgetragenen Überlegungen prinzipiell auch als eine Möglichkeit der Gestaltung der Zusammenarbeit der Sozialpartner gewertet werden können.

Für das Problem der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand brauche ich sicherlich nur in aller Kürze daran zu erinnern, daß viele Lösungsvorschläge vorliegen, wie etwa Fohl-, Haussier-, Arnold- sowie der Berkenkopf-Fels-Plan, ferner aber auch der Gleitze-Plan, der Deist-Plan sowie die Vorschläge der Arbeitgeber und der Sozialausschüsse der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft, wobei meine Aufzählung keineswegs vollständig sein kann.

Insofern sehe ich in dem Vorschlag von Herrn Dr. Körber, eine "Bank der Sozialpartner" zu schaffen, auch einen Plan, der nach meiner Ansicht dann vor allem zur Erörterung steht, wenn Sie ihn, Herr Dr. Körber, auf dem Prinzip der Freiwilligkeit aufbauen, so daß damit zugleich die Bedingung des freiwilligen Sparens gegeben ist.

Im übrigen stimme ich all den hier vorgebrachten Bedenken zu, die davor warnen, dem Zwangssparen Raum zu geben. Deshalb wird es mir Herr Kollege Müller nicht verargen, wenn ich dem von ihm vertretenen Investivlohn entschieden entgegenrete, weil er das Kriterium des Zwangssparens beinhaltet, wie ich überhaupt davor warnen muß, unserem gegebenen gesellschaftlichen und

wirtschaftlichen System an irgendeiner Stelle Zwang aufzuerlegen oder Mittel und Maßnahmen anzuwenden, die nicht systemkonform sind.

Kluncker

Ich glaube, wir bejahen alle die Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand und wünschen daher, daß Einkommen gespart wird. Vielleicht überlegen sich aber einmal die hier anwesenden Herren von der Industrie, wie man den psychologischen "Konsumterror", dem der Arbeitnehmer als Verbraucher ausgesetzt ist, einschränken kann.

Schachtschabel

Der Begriff stammt von Helmut Schelsky ...

Kluncker

Ich weiß das; ich bin ein Schüler von Schelsky.

Es wäre doch sinnvoll zu prüfen, ob nicht der Arbeitnehmer dort, wo er sparen könnte, völlig unnötig durch übertriebene Reklame einschließlich unterschwelliger Werbung von seinem Sparvorhaben abgebracht wird. In einer freien Gesellschaft darf das ökonomische Prinzip zur Steigerung des Absatzes um jeden Preis der Wohlfahrt aller nicht entgegenstehen.

Paulssen

Wenn ich mir nun unsere Diskussion noch einmal vergegenwärtige, so kann ich ein gewisses Unbehagen nicht verbergen. Ich habe fast den Eindruck, wir handelten hier nach dem alten abgewandelten Satz: Fiat libertas, pereat patria. Und um unser Vaterland handelt es sich.

Als Fazit ergibt sich, daß die Tatbestände von verschiedenen Gesichtspunkten, aber von allen ungefähr gleich, geschildert wurden, so daß man meinen könnte, man müsse diese Tatbestände anerkennen und notwendig hinnehmen. Wir müssen uns aber meiner Ansicht nach um unsere Umwelt bemühen und unsere Freiheit willentlich gestalten. Man soll nicht nur von zwangsläufigen Entwicklungen reden, gegen die der menschliche Wille angeblich nichts ausrichten kann.

Ich bin eben doch der Meinung, daß der menschliche Wille nicht ausgeschaltet werden sollte, und daß die landläufige Moral: "Nehmt, was Ihr könnt und was der Markt hergibt" für uns keine Moral ist - auch keine Moral, die der freien Wirtschaftsordnung innewohnt. Wenn wir handeln wie bisher, so bin ich der Meinung, daß zwar nicht ein Chaos oder eine Katastrophe eintritt, daß es aber uns allen allmählich schlechter gehen wird, jedenfalls schlechter als unseren Nachbarn, die sich schärfer überlegen, was sie gegen die gleichen Gefahren unternehmen sollen.

Wenn man von einer Therapie sprechen will, sollte man in erster Linie die übrigen freien Länder in ihrem Tun betrachten.

Man hat sich gerade in der Schweiz in bezug auf das Krebsübel unserer Zeit, den Arbeitskräftemangel, in Vereinbarungen zusammengetan und wenigstens einige Besserungen geschaffen, so etwa in bezug auf die Arbeitsmoral, auf die Arbeitsleistung und manche andere Dinge, die dort ähnlich erscheinen wie bei uns.

Die Unternehmer haben sich verpflichtet, ihre Belegschaften für eine gewisse Zeit nicht zu erhöhen. Sie werden es nicht glauben, aber da ich täglich mit diesen Gruppen zu tun habe, weiß ich, daß es funktioniert.

Eine weitere Vereinbarung besteht darin, daß keine Arbeitskräfte mehr eingestellt werden, die im Laufe der letzten zwei Jahre mehr als dreimal gewechselt haben. Das ist einfach eine disziplinarisch bedeutungsvolle Regel, denn damit werden die Leute gefaßt, die die Arbeitsmoral verderben.

Weiter wurde das Inseraten- und Abwerbewesen geregelt. Es darf nicht der Himmel auf Erden versprochen werden, wie das hierzulande manche Firmen tun.

Und zuletzt haben sie erklärt, ihre Preise nicht zu erhöhen.

Meine ständigen Erkundungen bei maßgeblichen Schweizer Unternehmern haben mir gezeigt, daß sie sich aufeinander verlassen und ihre Verpflichtungen einhalten.

Als Folge davon sagt die Bevölkerung: Unsere Unternehmer sind offensichtlich Leute, die nicht nur an das Geldverdienen, sondern an unseren Staat und unser Gemeinwohl denken. Dasselbe haben auch die Schweizer Gewerkschaften empfunden.

Ich habe aus diesen Erfahrungen die Überzeugung gewonnen, daß der Wille des Menschen, der Gewerkschaften, der Unternehmer die fatalistisch hingenommenen "Gesetze der Wirtschaft" ändern kann.

Ich bin nach wie vor der Meinung, man müsse etwas gegen die derzeitige Situation unternehmen; wenn auch keine Katastrophen entstehen, so werden doch schlechtere Zeiten kommen. In solchen Zeiten wissen wir nicht, wohin sie politisch führen - wie sie sich auf unsere östlichen Nachbarn auswirken.

Nun möchte ich aber doch auf einige heute abend erörterte Möglichkeiten eingehen, über das Gutachtergremium brauchen wir nicht mehr zu sprechen. Hier sind wir einig. Es bleibt aber ein schwaches Mittel. Wenn in unserer jetzigen Situation wirklich unbegründet hohe Forderungen erhoben werden, so würde ich es den Gewerkschaften gegenüber für nützlich halten, wenn ein Gutachtergremium eingriffe und die Situation klärte.

Es wäre sicher von großer Bedeutung, wenn nach einem solchen Gutachtergremium auch Schlichtungsvereinbarungen vorhanden wären, möglichst nicht nur in einer, sondern in zwei Instanzen. Wir haben schon eine Reihe von Gewerkschaften, die funktionierende Schlichtungsvereinbarungen haben. Aber leider trifft das trotz aller Bemühungen auf einige große Gruppen noch nicht zu.

Man hat also bescheidene Möglichkeiten zur willensmäßigen Besserung unserer Situation: Gutachtergremium und Schlichtung. Keine Zwangsschlichtung, sondern nur den Zwang zur Schlichtung.

über den Investivlohn möchte ich nicht sprechen, da er so, wie er jetzt geplant ist, politisch kaum durchführbar ist.

Anders mag es mit dem Plan des Herrn Dr. Körber liegen. Er müßte in die Öffentlichkeit, vor allem in den Kreis gebracht werden, wo er verantwortlich und maßgeblich behandelt werden könnte.

Voigt

Versuchen wir, die wesentlichsten Probleme der Diskussion noch einmal zusammenzufassen: Die Entwicklung von Preisen und Löhnen hat in der Bundesrepublik Deutschland in den letzten Jahren die Gefahr hervorgerufen, daß die Entwicklungsfähigkeit der Wirtschaft zu früh eingeeengt wird. Es scheint keine Aussicht dafür zu bestehen, daß sich wieder ein Gleichgewicht herstellt. Alles deutet darauf hin, daß sowohl Preise als auch Löhne wechselseitig und oft ungezügelt in die Höhe schnellen. Gerade in den letzten Jahren haben die Lohnerhöhungen den Produktivitätszuwachs erheblich überstiegen.

In der nationalökonomischen Theorie erscheint die Höhe der Löhne und der sonstigen Einkommen wie auch die Höhe der Preise im gewissen Umfang als Ergebnis selbsttätiger Abläufe. Ich erinnere nur an die Lehre von der Grenzproduktivität des Lohnes oder an verschiedene Modelle der Preisbildung. Daß die Beziehungen zwischen Lohnhöhe und Preisen nicht so eindeutig sind, wie oft angenommen wird, haben wir heute deutlich abgegrenzt.

In einer Marktwirtschaft sind nun einmal die Preise nicht unmittelbar von den Löhnen abhängig. Vielmehr sucht jede Unternehmung den Preis, der einen möglichst hohen Erlös erbringt.

Jede Lohnerhöhung hat die Wirkung eines Differenzierungsprozesses, auf den wir schon während der Diskussion verwiesen. Bei der gleichen Lohnerhöhung werden kapitalintensive Unternehmen begünstigt, arbeitsintensive benachteiligt. Oft treten hierzu noch raumpolitische Verschiebungen. Hochmoderne kapitalintensive Werke mit weitestgehendem technischen Fortschritt werden meist in Industriezentren errichtet, wo hohe Einkommen und damit günstige Nachfrageverhältnisse hohe Gewinne erzielen lassen und demzufolge die Selbstfinanzierungsquote der neuen Investitionen hoch ist. Daneben bilden sich typische wirtschaftliche Entleerungsgebiete heraus, in denen die Chance der Selbstfinanzierung nicht im gleichen Maße besteht. Hier sind die Unternehmen oft viel arbeitsintensiver. Allerdings sind insgesamt im Durchschnitt gesehen auch die Löhne niedriger.

Viele Lohnbewegungen erstrecken sich aber doch über diese unterschiedlichen Niveaus hinweg gleichmäßig über die Gesamtheit eines Raumes. Lohnerhöhungen bringen also einen Differenzierungsprozeß. In diesem Differenzierungsprozeß werden nicht nur volkswirtschaftlich unwichtige Unternehmen vernichtet. Gerade in der jüngsten Entwicklung konnten wir wieder diese

Erscheinungen beobachten. Auch die Konkurrenzfähigkeit zum Ausland muß in diesem Zusammenhang beachtet werden. Steigen in einem Land die Kosten erheblich mehr als in einem anderen Land, so können erhebliche Nachteile im internationalen Wettbewerb entstehen, die insgesamt durchaus in der Lage sind, im Innern der Bundesrepublik weitreichende Deflationsprozesse auszulösen.

Andererseits dürfen wir nicht den Fehler machen, in jeder Erhöhung der Löhne Gefahr zu wittern. Niedrig bleibende Löhne bei steigender Kapazität der Industrie garantieren nie ein langfristiges positives Wachstum und eine optimale Entwicklung der Volkswirtschaft. Es gibt aber heute noch Theoretiker, die auf die positiven Wirkungen niedriger Löhne im Verhältnis zu hohen Gewinnen in der Frühzeit der Industrialisierung verweisen.

Es läßt sich tatsächlich zeigen, daß in der Frühzeit der marktwirtschaftlichen Industrialisierung niedrige Löhne und hohe Gewinne in allen heutigen Industrieländern - so auch im Deutschen Reich - die Industrialisierung ganz entscheidend gefördert haben. Sie haben allerdings auch die Reaktion der sozialistischen Lehren erzeugt. Damals war die Struktur der Wirtschaft erheblich anders als heute. Es herrschte der Typ des kleinen und mittleren Kleinunternehmers vor, der erhöhte Löhne aus seinem Gewinn zahlen mußte. Damals spielte der Kreditmechanismus bei diesen Änderungen volkswirtschaftlicher Kreislaufgrößen noch nicht die gleiche Rolle wie heute. Erhöhte Löhne mußten zur Verminderung der Gewinne führen. Niedrige Löhne hatten damals durchaus ihre volkswirtschaftliche Bedeutung. Es gibt zwar heute noch weite wirtschaftliche Bereiche, in denen der private Unternehmer vorherrscht und die alte Dynamik in der Lohnbildung zum Teil noch aktiv geblieben ist. Aber in anderen Zweigen dominiert das Großunternehmen, das eine wesentlich andere Dynamik gegenüber früher auslöste. Sie hat zu einer Erweiterung der Kreditschöpfung geführt. Damit fließt zusätzliche Kaufkraft in die Volkswirtschaft. Es entsteht aber auch gleichzeitig die Gefahr inflationistischer Tendenzen. So kommt es in dieser Situation also wesentlich darauf an, daß die Löhne sich langfristig an die Entwicklung der Arbeitsproduktivität anpassen.

Stellen wir aber nochmals fest, daß zu niedrige Reallöhne die Entwicklungsfähigkeit des modernen Industriestaates hemmen. Einkommen aus Gewinnen haben bekanntlich eine höhere marginale Sparrate als Einkommen aus Löhnen. Gewinne führen erfahrungsgemäß in der Dynamik der Marktwirtschaft in besonders hohem Maße zu Investitionen und garantieren damit einen höheren Lebensstandard in der Zukunft. Hohe Löhne in der Gegenwart geben im Gegensatz hierzu in der Dynamik Anlaß zu hohem Verbrauch in der gleichen Periode, ohne stets die nötige volkswirtschaftliche Leistungsreserve freizuhalten, aus der Investitionen erfolgen können. Sind die Wechselkurse der Währung reagibel, erfolgt ein gewisser Ausgleich für die internationale Konkurrenzfähigkeit einer Volkswirtschaft mit zu hohem Lohnniveau.

Entscheidend ist ja immer, daß Facharbeiter nur dann in genügender Anzahl herangebildet werden können, wenn ein verhältnismäßig hoher Lebensstandard besteht. Je größer die Differenz zwischen Reichen und Armen ist, um so schneller erstarrt die Sozialstruktur einer Wirtschaft.

Es hat durchaus eine gewisse Berechtigung, wenn man sagt, daß ein Gleichgewicht in der Entwicklung besteht, wenn Lohnbewegungen sich der Entwicklung der Arbeitsproduktivität annähern. Genaugenommen müßte man sagen, die Lohnerhöhung sollte sich den Produktionserhöhungen bei der Produktion von Konsumgütern anpassen. Selbst bei einer Anpassung der Löhne an die Entwicklung der Gesamtproduktivität könnte sich ein inflationärer Druck ergeben, vor allem dann, wenn eine erhebliche Produktivitätserhöhung in der Investitionsgüterindustrie die Durchschnittsziffer in die Höhe treibt. Lediglich eine Erhöhung der Sparrate bei den Einkommen insbesondere aus Löhnen könnte dann den erforderlichen Ausgleich schaffen. Wir müssen bei der Betrachtung der Entwicklung der Produktivität stets weiter in Betracht ziehen, daß die Veränderung der Produktivität im Entwicklungsprozeß der modernen Wirtschaft von Zweig zu Zweig und von Raum zu Raum große Unterschiede zeigt. Die Löhne müßten demnach viel differenzierter sein, als sie es heute sind.

Wir stellten aber im Laufe der Diskussion fest, daß die Autonomie der Tarifpartner gar nicht in der Lage ist, jeweils eine optimale Anpassung an die so charakterisierte Veränderung der Produktivität zu bewirken. Die Gewerkschaften sind nun einmal Organisationen, die in unserer Wirtschaftsdynamik geradezu darauf angewiesen sind, neue Integrationseffekte bei ihren Mitgliedern zu erzeugen. Die Gewerkschaften müssen immer wieder Lohnstrategie betreiben.

Es muß zwar den Gewerkschaften bescheinigt werden, daß sie in der Vergangenheit in manchen kritischen Perioden der Bundesrepublik Deutschland die nötige Verantwortung aufbrachten, ein freiheitliches Wirtschaftssystem nicht zu gefährden. Aber sie können nicht nur die jeweilige Produktivitätsveränderung in einem Wirtschaftszweig zum Maßstab ihrer Verbandsstrategie machen. Die theoretische Begründung der expansiven Lohnpolitik stößt auf manche unbewiesene

Behauptungen. Es ist ja sehr interessant zu beobachten, wie sorgfältig in jedem Jahr, wenn die Kündigungsmöglichkeit der Tarife herannaht, innerhalb der verschiedenen Gewerkschaften die mögliche Strategie gewerkschaftlicher Aktivität abgetastet wird. Ein einmal geglückter Vorstoß einer einzelnen Gewerkschaft zieht sofort ähnliche Forderungen der anderen Gewerkschaften nach sich.

Nicht anders ist die Situation bei den Arbeitgeberverbänden. Auch sie sind auf ein Zusammenstehen ihrer Mitglieder angewiesen.

Nicht zuletzt hat die Mitbestimmung der Arbeitnehmer vor allem in den Wirtschaftszweigen, in denen die qualifizierte Mitbestimmung herrscht, aber auch in anderen Wirtschaftszweigen, die Willensbildung der "Arbeitgeber" verändert und gegenüber früher völlig neue Abhängigkeiten geschaffen. Ein Vertreter der Arbeitgeber, der Eigentümer eines Unternehmens ist und den Eindruck hat, erhöhte Löhne "aus seiner eigenen Tasche" bezahlen zu müssen, reagiert erheblich anders als ein Vertreter einer Kapitalgesellschaft, dessen Vorstand von der Zustimmung des Arbeitnehmervertreters bei der alle fünf Jahre erforderlich werdenden Wiederwahl abhängt und auf Einstimmigkeit Wert legt. In einer Kapitalgesellschaft werden darüber hinaus die Vorstandsmitglieder bei Lohnerhöhungen kaum finanziell berührt. Sie machen sich vielmehr mit einer nachgiebigen Politik innerhalb der Arbeitgeberverbände bei der Belegschaft sehr beliebt. Außerdem liegt dem Vorstand der modernen Großunternehmen die eigene Arbeiterschaft mehr am Herzen als die Zahlung einer über die Erfordernisse des Kapitalmarktes hinausreichenden Dividende an die Aktionäre, die bei den großen Publikumsgesellschaften dem Vorstand völlig unbekannt sind und bleiben.

So hat das Verhältnis der Löhne und Preise heute eine ganz andere Dynamik als in der Frühzeit der Industrialisierung. Führen die Löhne zu inflationistischen Tendenzen, so geben auch heute die hohen Löhne schneller Anlaß zu Steigerungen der Verbrauchsausgaben als die Gewinne. Bei Vollbeschäftigung müssen bei weiter steigender Nachfrage nach Konsumgütern die marktwirtschaftlich zweckmäßigen Investitionen mittels Zwangssparprozessen durchgesetzt werden. Dies geschieht auf dem Weg weiterer Preissteigerungen, also zusätzlicher inflationistischer Impulse.

Steigt das Preisniveau über das des Auslandes, dann hängt es von der Reagibilität der Wechselkurse ab, ob die Volkswirtschaft mit zu schnell steigendem Lohnniveau konkurrenzfähig bleibt. Es muß dann der Außenwert der deutschen Mark fallen.

Preissteigerungen bedeuten andererseits eine Senkung der Reallöhne. Auf diese Weise korrigiert der Markt wenigstens in gewissem Umfang zu weitgehende Lohnerhöhungen. Aber leider nur in gewissem Umfang! Die Reagibilität des Marktmechanismus ist heute auch in Deutschland aus verschiedenen Gründen, die auch in der Diskussion anklagen, zu gering.

In der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland haben sich trotz vieler positiver und überraschend wertvoller Ergebnisse aber auch Gefahrenherde ergeben, die wir heute abend eingehend diskutiert haben. Es kommt vor allem darauf an, daß sich die Führungsschichten ihrer Verantwortung für das freiheitliche Wirtschaftssystem bewußt werden.

Einige Wege möglicher Therapie haben wir diskutiert. Zum Beispiel hätte eine besser geregelte Schlichtung gegenüber der jetzigen Situation der Lohnbildung manche Chancen. Ein unabhängiges Gutachtergremium könnte für eine objektive Berichterstattung sorgen und die Öffentlichkeit wie auch die politischen Kräfte zu einer marktkonformen Wirtschaftspolitik ermuntern. Nur muß das Gremium wirklich unabhängig sein und zur Öffentlichkeit sprechen können. Es darf also nicht lediglich ein Instrument der Regierung werden und in ihre Abhängigkeit geraten.

Außerordentlich interessant sind dabei insbesondere die Möglichkeiten der staatlichen Politik und der Selbstverwaltungskörper, auf die Sparrate, die Höhe einzelner Konsumausgaben und die Investitionsrate einzuwirken. Der staatlichen Politik stehen hier auf dem Wege der Steuerpolitik, der staatlichen Ausgabenpolitik, der Geldpolitik, der Außenhandelspolitik eine ganze Reihe von Wegen offen.

Leider zeigte sich allerdings in der Entwicklung der Vergangenheit, daß die Wissenschaft viel zu optimistisch glaubte, der Staat könne zu einem wirksamen Ausgleich von Gleichgewichtsstörungen beitragen. Sie sah die Schwächen der staatlichen Willensbildung nicht genügend.

Insbesondere sind wir wohl einig, daß das Zusammenwirken der Kräfte, die die Löhne und Preise in unserer Wirtschaft bestimmen, nicht immer optimal ist. Wir stehen heute in einer Situation, in der eine ganze Reihe von Gefahren für die Entwicklungsfähigkeit einer freiheitlichen Wirtschaft, aber auch für das Schritthalten der sozialen Entwicklungsfähigkeit der deutschen Arbeiterschaft mit der anderer Länder erwachsen ist. Diese auf ganz verschiedenen Ebenen liegenden Gefahrenherde müssen wir immer wieder ansprechen. Von selbst stellt sich hier kein Optimum ein.

Daß wir heute dieses Gespräch so sachlich führen konnten, betrachte ich als großen Gewinn und als Symptom für unsere gewandelte Gesellschaftsordnung.

Körper

Meine Dame, meine Herren!

Für alles, was uns in diesem Gespräch so bewegte, für Ihre freimütige Teilnahme an der Diskussion, möchte ich Ihnen herzlich danken.

Mein Dank gilt aber besonders unserem Referenten. Auf Grund seiner reichen industriellen Erfahrungen und als verantwortungsbewußter Beobachter der deutschen Szene hat er uns mit seinen Thesen und Beiträgen disziplinierende Unterlagen gegeben.

Wenn ich das vorige und das heutige Gespräch zusammen schaue, so ergibt sich - nicht nur für mich;- , daß das Preis-Lohnproblem im Zusammenhang mit der Tarifautonomie der Sozialpartner seine objektive Grenze an der Gesamtwohlfahrt hat. Die notwendigen Lösungsversuche unseres Problems müssen sich am optimalen Wachstum der Produktion und an der Stabilität der Währung orientieren.

Hier treten die Schwierigkeiten ein, wie alle kritischen Beobachter wissen: Man kann leichter von der objektiven Grenze sprechen als sie finden und allen Beteiligten zeigen. Vielleicht helfen uns hier auf die Dauer die neuen, in der Entwicklung begriffenen, neutralen Arbeitsweisen der Kybernetik weiter.

Man wird also immer darüber nachdenken müssen, wie sich unsere Problematik zum Ganzen der Gesellschaft verhält. Dies ist deswegen so bedeutsam, weil sich - im Entwicklungsrahmen der westlichen freien industriellen Gesellschaft - unsere Wirtschaft in ihren Strukturen ständig wandelnden Sachlagen anpassen muß. Diese wirtschaftlichen und politischen Abhängigkeiten verlangen von uns allen Diszipliniertheit, verlangen vor allem Offenheit in der Darlegung der Argumente unseres Handelns.

Hinter unserem Problem steht die weitere Frage, die nicht nur Herrn Dr. Paulssen bewegt: Ob die Wirtschaft Selbstzweck ist, ob sie übergreifende Ziele hat, und welche Antwort sich daraus für das Konzept unserer Gesellschaft ergibt. Wir alle haben gespürt, daß der Umgang mit der Wirklichkeit schwer ist.

Mir selbst hat dieser Abend aber insbesondere gezeigt, daß die Partner eine Verständigungsbasis finden und gemeinsam operieren können.