

Gerechter Lohn und Arbeitslosigkeit



Eine Analyse des Instituts für Wertwirtschaft

Gerechter Lohn und Arbeitslosigkeit

Gregor Hochreiter

Wohlstand, Reallohn, Nominallohn und Arbeitslosigkeit	3
Von Reallöhnen, Nominallöhnen und der Geldillusion	9
Individuelle Lohnhöhe	13
Der vermeintliche Konflikt zwischen Kapital und Arbeit	17
Arbeitslosigkeit – Die Hintergründe	25

Die verheerenden Folgewirkungen der Arbeitslosigkeit	32
Von Dumpinglöhnen, working poor und dem Prekariat	48
Der Verhandlungsspielraum	50
Lohntätigkeit	56

Lohndumping, working poor, prekäre Arbeitsverhältnisse, 1-Euro-Job – dies sind nur einige Schlagworte aus der Lohndebatte der vergangenen Zeit. Die Unzufriedenheit mit den Löhnen und Gehältern nimmt in demselben Maße zu, wie die Lohnhöhe abnimmt. In dieser Analyse wollen wir

uns mit einigen Fragen zum gerechten Lohn auseinandersetzen. Insbesondere sollen diese Ausführungen einen Beitrag zur Darlegung der wichtigsten ökonomischen Grundsätze leisten, ohne die, ob wir wollen oder nicht, eine realistische und umfassende Behandlung des vorliegenden Themas nicht möglich ist. „Jedem das Seine zu geben“ – das „suum cuique“ – ist die entscheidende ethische Forderung der Gerechtigkeit. Die Herleitung des „Seinen“ führt uns zu einer tiefgreifenden ökonomischen Auseinandersetzung mit dem Phänomen des Lohnes, den Gründen seiner

Höhe und die Scheidung des Lohnes vom Profit und vom Zins.

Wir müssen jedoch auch klären, wie es zu nachhaltigen realen Lohnsteigerungen kommt. Wenn der Satz „Ein höheres Einkommen bedeutet höheren Wohlstand“ nicht bloß eine inhaltsleere Tautologie sein soll, so bedarf er einiger Klärungen und Vertiefungen. Wie entsteht überhaupt (materieller) Wohlstand? Nach welchen Gesetzmäßigkeiten bestimmt sich die Lohnhöhe? Wie kommt es zur Arbeitslosigkeit? Sind reale Lohnsteigerungen Ausdruck oder Motor steigenden Wohlstands?

Angesichts der Komplexität dieser Fragestellung müssen wir uns in dieser Analyse auf einige Aspekte konzentrieren. Erweiterungen und Ergänzungen werden in zukünftigen Analysen ihre Behandlung finden.

Wohlstand, Reallohn, Nominallohn und Arbeitslosigkeit – Eine Begriffsunterscheidung

Wenn wir von Lohn sprechen, betrachten wir eine Form der entgeltlichen Tätigkeit. Nicht jede menschliche Tätigkeit ist entgeltlich. Manche Handlungen würden wir in der Tat für kein Geld der Welt setzen. Manche Hand-

lungen verlieren sogar an Wert, wenn wir erfahren, daß sie nur aufgrund einer versprochenen Entlohnung verwirklicht worden sind. Bei der Diskussion um den gerechten Lohn befinden wir uns somit in einem Teilbereich der menschlichen Handlungen und zwar in jenem, wo eine Person – der Arbeitnehmer – seine Arbeitskraft gegen die Bezahlung einer vertraglich vereinbarten Summe einer anderen Person – dem Arbeitgeber – zur Verfügung stellt. Zu Beginn sei auf die den eigentlichen Sachverhalt verdrehende Verwendung der Begriffe Arbeitnehmer und Arbeitgeber hingewiesen. Denn der Arbeitnehmer gibt gegen die

vereinbarte Entlohnung seine Arbeitskraft dem Arbeitgeber, der sie nimmt und einer bestimmten Verwendung zuführt. Im Regelfall ist der Arbeitgeber ein Unternehmer, der die angemietete Arbeitskraft in Kombination mit den beiden anderen Produktionsfaktoren Boden und Kapitalgüter möglichst gewinnbringend einzusetzen versucht.

Wie jedes andere am Markt gehandelte Gut ist auch die Lohnbildung das Resultat von Angebot und Nachfrage. Man geht jedoch fehl, wenn man Angebot und Nachfrage als anonyme Kräfte versteht, die den Menschen

an Marionettenschnüren halten und ihn gegen seinen Willen in ungewünschte Bahnen lenken. Angebot und Nachfrage ergeben sich aus den Handlungen der auf diesem Teilmarkt anbietenden und nachfragenden Personen. Der sich aus dem Angebot und der Nachfrage einstellende Geldpreis ist somit ein Ausdruck der unzähligen persönlichen Präferenzen. Die Anbieter auf dem Arbeitsmarkt sind jene Menschen, die ihre Arbeitskraft für einen bestimmten Zeitraum anderen Personen gegen eine monetäre Entlohnung anbieten. Mithilfe der Vermietung ihrer Arbeitskraft möchten sie jene Geldmittel erwerben, die sie ihrem ei-

gentlichen Ziel, z.B. einer Eigentumswohnung, einer guten Ausbildung für die Kinder, einem gemütlichen Abend in trauter Zweisamkeit, näher bringt. Nachgefragt werden die Arbeitnehmer von den Arbeitgebern oder Unternehmern. Die Gründe für die Nachfrage nach einer Arbeitskraft sind zweierlei. Entweder weil man die Arbeit selber nicht erledigen möchte – klassisches Beispiel wäre die Anstellung einer Putzfrau – oder nicht erledigen kann – klassisches Beispiel wäre die Delegation der Reparatur eines tropfenden Wasserhahns an einen Handwerker oder das Engagement eines Musiklehrers oder Nachhilfeleh-

rers. Oder weil man sich als Unternehmer durch die Anstellung eines Arbeitnehmers erhofft, ein Produkt gewinnbringend am Markt anbieten zu können. Der Unternehmer nimmt dabei das Verkaufsrisiko auf sich und wird durch den Profit entlohnt, muß aber auch den Verlust tragen. Der Arbeitnehmer möchte das direkte Verkaufsrisiko hingegen nicht übernehmen, weswegen er für die Bereitstellung seiner Arbeitskraft durch den Lohn abgegolten wird und weder einen Gewinn lukriert, noch einen etwaigen Verlust abdecken muß.

Wie auf jedem anderen Markt führt ein Anstieg des Angebots zu einem Rückgang des Preises und ein Rückgang des Angebots zu einem Anstieg des Preises. Ebenso gilt, daß eine steigende Nachfrage nach Arbeit mit einem Anstieg des Lohnes einhergeht und eine sinkenden Nachfrage nach Arbeit mit einer Reduktion des Lohnes. Und wie auf jedem anderen Markt drückt die Lohnhöhe die relative Knappheit einer spezifischen Tätigkeit im Vergleich zu anderen Tätigkeiten aus. Anders ausgedrückt; je höher der monetäre Lohn, desto weniger Menschen können oder wollen zu diesem Zeitpunkt diese – von seinen Mit-

bürgern hochbewertete – Tätigkeit ausführen. (Zur Bestimmung des Marktpreises im Allgemeinen siehe „Die Hintergründe zur Bankenkrise“.) Daran ist grundsätzlich nichts Verwerfliches auszumachen. Die Lohnhöhe ist eben eine Möglichkeit, diese Wertunterschiede sichtbar zu machen. Verwerflich wäre es bloß, die Würde der einzelnen Person von der Lohnhöhe abhängig zu machen.

Obschon die relativen Lohnunterschiede zu einem bestimmten Zeitpunkt gerade heute wieder ein brennendes Thema geworden sind, möchten wir uns der wesentlich wichtigeren

Frage, wovon denn das allgemeine Lohnniveau einer Gesellschaft abhängt, zuwenden. Welche Faktoren lassen die Löhne auf breiter Front ansteigen und zwar nicht bloß nominell, d.h. in Zahlen ausgedrückt, sondern real, worunter eine steigende Kaufkraft des Lohnes zu verstehen ist. Anders ausgedrückt: Wieso „kauft“ heute eine Stunde Arbeitseinsatz mehr Güter als vor 100 Jahren?

Des Rätsels Lösung findet sich in der Kapitalausstattung einer Gesellschaft. Je mehr Maschinen einem Arbeitnehmer zur Verfügung stehen, desto mehr Güter kann er pro einge-

setzte Arbeitsstunde produzieren. Seine Produktivität hängt somit direkt und unmittelbar von der Quantität und Qualität der ihm zur Verfügung stehenden Hilfsmittel ab. Der Bildung von Kapitalgütern (siehe „Kapital und Wohlstand“) geht wiederum die Erhöhung der Sparneigung in einer Gesellschaft voraus. Je mehr heute gespart wird, je größer der heutige Konsumverzicht, desto mehr Kapitalgüter (Maschinen, Ausbildung, ...) stehen heute investiv zur Verfügung und desto höher ist der morgige Wohlstand. Mit der steigenden Kapitalausstattung einer Gesellschaft erhöht sich das reale Lohnniveau nicht bloß einzelner Ar-

beitnehmer, sondern auf breiter Front. Steigende Reallöhne sind somit Ausdruck steigenden Wohlstands. Nachhaltig Armut zu bekämpfen setzt die Erhöhung der Sparneigung voraus. Diesen Sachverhalt können wir zur Verdeutlichung noch etwas anders darstellen. Eine hohe Konsumneigung bedeutet nichts anderes, als daß der Handlungshorizont dieser Person oder einer Gesellschaft ein kurzer ist. Überspitzt formuliert handelt sie, als ob es kein Morgen gäbe. Personen mit einer vergleichsweise geringen Konsumneigung zeichnen sich hingegen durch einen relativ langen Planungs- oder Zielsetzungshorizont aus; das Heute ver-

liert relativ an Bedeutung. Die Höhe der Konsum- bzw. Sparneigung ist allen voran eine Frage der persönlichen Einstellung. Dies bedeutet nicht, daß es in jeder Situation gleichermaßen einfach wäre zu sparen; Naturkatastrophen können unseren Planungshorizont verkürzen, gilt es doch in Notsituationen, das Überleben im Hier und Jetzt zu sichern. Die wichtige Botschaft ist jedoch, daß es zu jeder Zeit in den Händen einer Person liegt, ihren Handlungshorizont zu erweitern und sei es nur eine marginale Erweiterung. Die materielle wie immaterielle Dimension des Wohlstands ist uns nicht deterministisch vorgeben, son-

dern das Resultat unserer persönlichen Einstellung und Haltung.

Von Reallöhnen, Nominallöhnen und der Geldillusion

Ein beliebter ökonomischer Fehlschluß findet sich in der Verwechslung von Real- und Nominallöhnen, die immer wieder Anlaß zu fatalen wirtschaftspolitischen Maßnahmen gibt. Unter Reallohn verstehen wir den in Kaufkrafteinheiten ausgedrückten Lohn. Nimmt der Reallohn zu, können wir uns pro Geldeinheit mehr Güter leisten. Unter Nominallohn verstehen wir hingegen den in Geldwerten

ausgedrückten Lohn. Steigt der ausbezahlte Lohn von €100 auf €110, sprechen wir zunächst von einer Nominallohnsteigerung. Der Arbeitnehmer hat €10 mehr in seinem Portemonnaie. Allerdings muß ein steigender Nominallohn nicht mit einem steigenden Reallohn einher gehen. Es ist nämlich nicht automatisch gesagt, daß die €10 mehr Güter kaufen als die €100. Sollte im Jahresvergleich die Geldentwertung mehr als 10% betragen, so wäre trotz steigenden Nominallohns der Reallohn gesunken. Diese Entwicklung ist gegenwärtig in vielen Ländern Europas zu beobachten und deutet darauf hin, daß der für die Hö-

he des Reallohnes ursächlich verantwortliche Kapitalstock buchstäblich verkonsumiert wird.

Sehr häufig kann das Phänomen steigender Nominallöhne bei sinkenden Reallöhnen auf die Inflation zurückgeführt werden. Denn die Inflation, worunter wir den Anstieg der ungedeckten Geldmenge verstehen, konterkariert die für den Anstieg der Reallöhne unabdingbare Ersparnisbildung.

Ein Beispiel aus dem Alten Rom soll diesen komplexen Sachverhalt verdeutlichen (nach Richard Gaetgens: Inflationen. München,

1955. S. 35f). Betrachten wir zunächst den typischen jährlichen Sold der Legionäre von Kaiser Augustus bis zu Kaiser Caracalla:

Augustus (27 v.-14 n. Chr.)	225 Denare
Domitian (81-96)	300 Denare
Commodus (176-192)	375 Denare
Septimius Severus (193-211)	500 Denare
Caracalla (198-217)	750 Denare

Auf den ersten Blick scheint der Sold über die Periode von knapp 250 Jahren förmlich explodiert zu sein. Er hat sich mehr als verdreifacht, was einer jährlichen Steigerungsrate von 2,3%

entspricht. Für einen derart langen Beobachtungszeitraum ein phänomenaler Anstieg des Nominallohnes. Doch hat sich auch der Reallohn erhöht? Ein Indiz zur Beantwortung dieser Frage liefert der Feingehalt des Denarius, der römischen Silbermünze. Zur Zeiten des Münzgeldes erfolgte die Inflationierung durch die Ersetzung eines höherwertigen Metalls durch ein minderwertiges Metall. Die folgende Tabelle listet den Feingehalt des Denarius ab. Je höher der Feingehalt, desto mehr hochwertiges Silber befand sich in einem Denarius:

Augustus (27 v.-14 n. Chr.) ca. 97% fein

Nero (54-68)	ca. 90% fein
Trajan (98-117)	ca. 85% fein
Marc Aurel (161-180)	ca. 75% fein
Septimius Severus (193-211)	ca. 50% fein
Caracalla (198-217)	ca. 50% fein

Wir sehen, daß sich der Feingehalt in den 250 Jahren halbiert hat. 200 Denare zu Zeiten Caracallas entsprechen somit 100 Denare zur Zeit von Kaiser Augustus. Knapp mehr als die Hälfte der Nominallohnsteigerung – 225 von 525 Denaren – ist direkt von der Inflation aufgefrassen worden. Die Geldillusion bezeichnet jenen Fehlschluß, der sich nur auf die Zahlen

(lat. nomen = Benennung, bloßer Name) zur Beurteilung der Wohlstandsentwicklung konzentriert. Man glaubt wohlhabender zu sein, als man tatsächlich ist, weil man die Geldentwertung durch die Inflation nicht berücksichtigt. Zur vollständigen Beurteilung der Entwicklung des Reallohnes müßte zudem untersucht werden, wie sich die Qualität und Quantität des Güterangebotes verändert hat. Sollte das Güterangebot nämlich infolge einer gestiegenen Konsumneigung gesunken sein, ist es durchaus möglich, daß die 750 Denare weniger Güter kaufen als die 225 Denare zweieinhalb Jahrhunderte früher. Eine Verar-

mung trotz steigender Löhne ist zu beobachten.

Mithilfe der Unterscheidung von Nominal- und Reallohn konnte das Paradoxon – steigende Armut trotz steigender Löhne – gelöst werden. Dieselben Gesetzmäßigkeiten wirken übrigens auch in die umgekehrte Richtung. In Zeiten technologischen Fortschritts und einer höchstens schwach steigenden Geldmenge sind sinkende Nominallöhne bei gleichzeitig steigenden Reallöhnen durchaus im Bereich des zu Erwartenden.

Die Bestimmung der individuelle Lohnhöhe

Von dieser gesamtgesellschaftlichen Betrachtung ausgehend, wollen wir nunmehr die spezifische Bestimmung der Lohnhöhe eines konkreten Arbeitnehmers beleuchten. Nehmen wir an, dieser Arbeitnehmer bringt aufgrund seiner Ausbildung und der vom Unternehmer bereitgestellten und vorfinanzierten Maschinen einen zusätzlichen Umsatz von 100 Goldstücken ein. Im ökonomischen Sprachgebrauch sprechen wir von der Grenzproduktivität des Arbeitnehmers, die sich im vorliegenden Beispiel auf 100 GS beläuft. Es liegt auf

der Hand, daß der Unternehmer dem Arbeitnehmer unter keinen Umständen mehr als die 100 GS zahlen kann. Andernfalls würde er sehenden Auges einen Verlust riskieren und über kurz oder lang Bankrott anmelden müssen und alle Arbeitsplätze ernsthaft gefährden.

Genaugenommen bilden die 100 GS jedoch nicht die Obergrenze. Da der Unternehmer die Lohnausgaben vorfinanzieren muß, weil die Produktion dem Verkauf notwendig vorausgeht, wird die Grenzproduktivität noch um die Produktionsdauer abdiskontiert. Beläuft sich diese beispielsweise auf 1 Jahr und beträgt

der Zinssatz 10%, so ergibt sich ein Maximalbetrag von 90 GS – das sogenannte abdiskontierte Grenzwertprodukt (AGWP; auf engl. „Discounted Marginal Value Product“ (DMVP)).

Bezahlt der Unternehmer dem Arbeitnehmer genau diese 90 GS als Lohn, geht er selbst leer aus. Er würde keinen Gewinn einfahren. Liegt die Bezahlung über dem genannten Betrag, fährt er einen Verlust ein; liegt sie darunter, einen Gewinn. Man könnte nun meinen, daß jeder Betrag unter dem AGWP ungerecht wäre und eine Bereicherung des Unternehmers

auf Kosten des Arbeitnehmers darstelle. Die dominante Gleichgewichtsökonomie scheint diesen Verdacht zu erhärten, denn im Zustand des Gleichgewichts wird jeder Produktionsfaktor tatsächlich genau nach seiner AGWP entlohnt. Gewinne und den Unternehmer sucht man in dieser statischen und damit unrealistischen Auffassung der Welt vergebens. Eine realistische Betrachtung kommt dagegen nicht umhin, den Faktor Zeit in ihre Überlegungen miteinzubeziehen. Der Faktor Zeit entkräftet den weithin verbreiteten Verdacht der Bereicherung des Unternehmers auf Kosten des Arbeitnehmers, ja unter Miteinbeziehung des

Zeitablaufs erweist sich der Verdacht überhaupt als haltlos.

Wie bereits erwähnt, erhält der Arbeitnehmer seinen Lohn, bevor das Produkt auf dem Markt feilgeboten wird. Hinsichtlich des zu erzielenden Verkaufspreises hat der Unternehmer eine Erwartung, die in seine Kalkulation einfließt. Eine Preisgarantie hat er nicht, denn er weiß nicht, zu welchem Preis die Konsumenten das Produkt schließlich kaufen werden. Die Übernahme dieses Risikos ist für das unternehmerische Handeln charakteristisch. Wann immer jemand dieses Risiko

(mit-)trägt, agiert er unternehmerisch. Wann immer man dieses Risiko nicht (mit-)übernimmt, handelt man arbeitnehmerisch. Die AGWP des einzelnen Arbeitnehmers steht folglich erst zum Zeitpunkt des Verkaufes fest und ist somit allein von der Wertschätzung, die die Konsumenten diesem Produkt entgegen bringen, bestimmt. Lohn und Profit speisen sich somit aus unterschiedlichen Quellen und mitnichten reduziert ein hoher Profit den Lohn der Arbeitnehmer, wie Frank Knight in seinem 1921 erschienen Buch mit dem einschlägigen Titel „Risk, Uncertainty & Profit“ anführt:

It [profit, Anm.] may be distinguished from the contractual returns received for services not involving the exercise of judgment, and which are paid by the entrepreneur, by pointing out that the latter are imputed, while his own income is residual. That is, in a sense, the entrepreneur's income is not "determined" at all, it is "what is left" after the others are "determined."

Der Profit unterscheidet sich von vertraglich vereinbarten Einkünften für Arbeitsleistungen, die nicht die Ausübung eines Urteils enthal-

ten, und die vom Unternehmer bezahlt werden, dadurch, daß letztere imputiert (d.h. direkt zugerechnet) werden, während das Einkommen des Unternehmers ein Restbetrag ist. In gewisser Weise bedeutet dies, daß das Einkommen des Unternehmers nicht von vornherein „bestimmt“ ist, es ist das, „was übrig bleibt“, nachdem die anderen Einkommen bestimmt sind.

Der Unternehmerlohn – der Profit – speist sich aus der Ungewißheit der Zukunft. Je besser ein Unternehmer die zukünftigen Wünsche der Konsumenten antizipiert, desto höher sein

Ver-Dienst. Der Lohn des Arbeitnehmers wird hingegen von dessen AGWP bestimmt. Diese hängt einerseits von der Sparleistung der Bevölkerung ab, andererseits von der persönlichen Bereitschaft des Arbeitnehmers, in seine Fertigkeiten zu investieren, ein gesundes Leben zu führen und, allgemein gesprochen, sich langfristige Ziele zu setzen.

Der vermeintliche Konflikt zwischen Kapital und Arbeit

Spätestens seit Karl Marx ist der vermeintliche Konflikt zwischen Kapital und Arbeit zu einem Allgemeinplatz in der öffentlichen De-

batte geworden. Gesetzliche Regelungen seien vonnöten, um die vermutete Ausbeutung des Arbeitnehmers durch den Unternehmer zu unterbinden. Institutionelle Rahmenbedingungen seien nötig, um den Ausgleich zwischen den Arbeitnehmer- und Arbeitgeberinteressen auf ein solides Fundament zu stellen. Der vermeintliche Klassenkampf ist ein Paradebeispiel für eine sich selbst erfüllende Prophezeiung, der im Folgenden ein wenig entgegengewirkt werden soll.

An erster Stelle sei erwähnt, daß der Großteil des Kapitals seinen Ursprung in der Sparlei-

stung von Arbeitnehmern hat. Jeder Sparer ist ökonomisch gesprochen ein Kapitalist und sei es, daß er ein ganz normales Sparbuch sein Eigen nennt. Jeder Unternehmer, der einen Kredit zur Vorfinanzierung seiner Unternehmung auf der Bank aufnimmt, hängt entscheidend von der Zurverfügungstellung der zur Investition vorgesehenen Ersparnisse von Otto Normalverbraucher ab, wofür er mit dem Zins entschädigt wird. Sollte man darin eine moralisch bedenkliche Vorgehensweise erblicken, bleibt für den kleinen Sparer immer die Möglichkeit, die Ersparnisse in eine eigene Unter-

nehmensgründung zu investieren oder für den Erwerb anderer Güter auszugeben.

Am harmonischen Zusammenwirken von Kapital und Arbeit beteiligt sich auch der Unternehmer. Seine Investitionen verbessern die Kapitalausstattung eines Unternehmens durch den Ankauf von neuen, besseren Maschinen, durch einen verbesserten Produktionsablauf oder durch zielgerichtete Schulungen der Arbeitnehmer. All dies mehrt die AGWP und damit langfristig den Reallohn des Arbeitnehmers. Der Arbeitnehmer profitiert von der Risikobereitschaft des Unternehmers. Der sich

am Kapitalmarkt refinanzierende Unternehmer profitiert zudem von der Sparleistung jener Arbeitnehmer, die nicht ihr gesamtes Einkommen unmittelbar verkonsumieren und das entscheidende Scherflein zur Erhöhung der AGWP beitragen. Einen Keil zwischen Unternehmer und Arbeitnehmer zu treiben, heißt, den Wohstandsaufbau unnötig zu verzögern, unter gewissen Umständen gar umzukehren.

Diese Ausführungen sollen nicht den Eindruck erwecken, die Unternehmer hätten kein Interesse an einem möglichst niedrigen Lohn-

abschluß. Ein erfolgreicher Unternehmer antizipiert, daß bestimmte Produktionsfaktoren unter ihrer AGWP entlohnt werden und sucht sie durch das Anbieten einer im Vergleich zur bisherigen Entlohnung höheren Entlohnung für sein Projekt zu gewinnen. Je geringer die Entlohnung, desto höher sein – erwarteter – Gewinn. Der Unternehmer stellt diesbezüglich keinen Sonderfall dar, denn jeder Käufer bzw. Mieter möchte möglichst wenig bezahlen. Umgekehrt möchte jeder Verkäufer bzw. Vermieter einen möglichst hohen Preis erzielen. Dies liegt in der Natur der Sache. Ebenso liegt es in der Natur der Sache, daß keine der

beiden Parteien tun und lassen kann, was sie will. Käufer und Verkäufer sehen sich mit einer Ober- und Untergrenze konfrontiert, die sich durch die Präferenzen der anderen Menschen bilden.

Die Obergrenze ist durch die AGWP gegeben. Zahlt ein Unternehmer mehr als die AGWP, erleidet er einen Verlust. Dieser Verlust kann auch dahingehend gedeutet werden, daß die Konsumenten, die letztlich die konkrete AGWP durch ihr Kaufverhalten bestimmen, dem Unternehmer signalisieren, daß er nicht zu ihrer Zufriedenheit gearbeitet hat.

Ein monetärer Verlust ist Ausdruck einer Wertvernichtung; dieser Unternehmer hat aus hoch bewerteten Ressourcen ein gering bewertetes Produkt zusammengestellt.

Doch existiert eine Untergrenze oder kann eine Unternehmerverschwörung die Löhne beliebig niedrig halten? Eine Ausweichmöglichkeit hat jeder Arbeitnehmer, sofern er die angebotene Entlohnung als zu niedrig ansieht, nämlich die Verweigerung des Vertragsabschlusses. Für unsere Ohren in einem äußerst schonungslosen Stil rät der Dominikanermönch Domingo de Soto vor mehr als 450

Jahren den Arbeitnehmern: „Wenn ihr für diesen Lohn nicht dienen wollt, so geht!“ In Zeiten der hartnäckigen Arbeitslosigkeit klingen diese Zeilen sicherlich zynisch. Der eigentliche Zynismus liegt allerdings in den Gründen der Arbeitslosigkeit verborgen, denen wir uns ein wenig später widmen werden. Trotz des Verdachts des Zynismus, den es selbstredend zu entkräften gilt, stimmen wir de Soto grundsätzlich zu. Jeder hat die – vielleicht nicht immer einfache – Möglichkeit, einer nicht-entlohten Tätigkeit nachzugehen. Unter nicht-entlohnte Tätigkeit fällt zum einen die unternehmerische Tätigkeit und zum

andere jede unentgeltliche Tätigkeit. Wir dürfen nicht vergessen, daß die Lohnarbeit – ökonomisch gesprochen – jenes eine Mittel unter vielen ist, um im Tausch Arbeit gegen Geld an letzteres, das allgemein akzeptierte Tauschmittel, zu gelangen. Die Lohnarbeit ist aber beileibe nicht das einzige Mittel, um seinen materiellen und immateriellen Zielen näher zu kommen.

„Der Wettbewerb ist das genialste Entmachtungsinstrument der Weltgeschichte,“ erinnert uns der deutsche Rechtsgelehrte Franz Böhm. Diese pointierte Formulierung ist ursprünglich

auf den Wettbewerb zwischen politischen Einheiten gerichtet und als Warnung gegen den alles erstickenden Zentralismus gerichtet. Wenn man davon absieht, daß die Kategorie der Macht der Politik und nicht der Wirtschaft zuzuordnen ist, enthält die Formulierung eine für unsere gegenwärtige Analyse wichtige Botschaft. Denn der Wettbewerb zwischen den Unternehmen wirkt der Ausbeutung der Arbeitnehmer entgegen.

Die Bedeutsamkeit des Wettbewerbs möchten wir mit einem Gedankenexperiment demonstrieren: Bleiben wir bei unserem vorigen Bei-

spiel eines Arbeitnehmers mit einer AGWP von 90 GS. Nehmen wir an, sein gegenwärtiger Lohn beträgt 40 GS. Der Unternehmer A streift somit einen Gewinn von 50 GS ein (10 GS sind Zins und nicht dem Gewinn zuzurechnen). Aus der freiwilligen Einwilligung in den Arbeitsvertrag schließen wir, daß der Arbeitnehmer die Bezahlung von 40 GS anderen Handlungsalternativen wie zum Beispiel der Selbständigkeit vorgezogen hat. Aufgrund des satten Gewinns des Unternehmers A gibt es für einen zusätzlichen Unternehmer einen hohen Anreiz, in diesem Geschäftsbereich tätig zu werden. Unternehmer B vermutet

nämlich, daß die AGWP dieses Arbeitnehmers auch in Zukunft bei 90 GS liegt. Wie kann er die Dienste des bislang beim Unternehmer A beschäftigten Arbeitnehmers gewinnen? Indem er ihm einen höheren Lohn bietet, sagen wir 45 GS. Diese Lohnerhöhung kann in bar erfolgen oder etwa durch bessere Arbeitsbedingungen. Der erwartete Gewinn des Unternehmers B im Vergleich zum Vorjahresgewinn des Unternehmers A schrumpft von 50 GS auf 45 GS. Für den Unternehmer B ist jedoch ein Gewinn von 45 GS eindeutig besser als gar kein Gewinn. Unternehmer A verliert hingegen nicht nur einen Arbeitneh-

mer, sondern auch seinen erwarteten Gewinn von 50 GS. Um den vollständigen Einnahmeausfall zumindest teilweise zu verhindern, muß er das Lohnangebot des Unternehmers B überbieten. Bei einem neuen Lohnangebot von 50 GS reduziert sich seine Gewinnspanne auf 40 GS. Aber es ist immer noch besser, einen Gewinn von 40 GS zu verbuchen als leer auszugehen. Diese Dynamik setzt sich theoretisch solange fort, bis die AGWP erreicht ist. Sollte ein Unternehmer die AGWP überschätzt haben, setzt eine Bewegung in die andere Richtung ein.

Diese Veranschaulichung lehrt uns zwei wichtige Dinge. Zum einen liegt es nicht im Interesse der Unternehmer, sich gegen die Arbeitnehmer zu verschwören. Genauso wenig wie es die Arbeitnehmer gibt, gibt es die Unternehmer. Insbesondere neue Unternehmer verhindern, daß sich bestehende Strukturen einzementieren und die Ausweichmöglichkeiten der Arbeitnehmer vermindern. Ausbeutung in großem Stil ist folglich nur in einer Situation denkbar: falls nur ein einziger Arbeitgeber Arbeitskräfte nachfragt und zudem das Aufkommen neuer Unternehmen gesetzlich unterbunden ist. Aus ökonomischen wie rechtli-

chen Überlegungen, deren Vertiefung den Rahmen dieser Analyse sprengen würde, kann es sich bei dem einzelnen Nachfrager nur um den Staat handeln, denn dieser hat die gesetzgeberische Macht, Konkurrenz zu verbieten. In Ermangelung alternativer Nachfrager kann der Staat permanent die Löhne unter dem AGWP festsetzen. Besonders schwerwiegend wird die Ausbeutung, wenn die anderen Ausweichmöglichkeiten wie Selbständigkeit und Eigenversorgung bis zur Unmöglichkeit erschwert werden. Zur Existenzsicherung ist man dem Staat auf Gedeih und Verderb ausgesetzt.

Fassen wir das bisher Gesagte zusammen: Die reale Lohnhöhe eines Arbeitnehmers hängt von dessen AGWP ab. Diese bestimmt sich maßgeblich aus der Kapitalausstattung einer Gesellschaft, welche wiederum von der Sparneigung der Bevölkerung bestimmt wird. Unter Wettbewerbsbedingungen, d.h. in Abwesenheit staatlicher Privilegien, die immer wettbewerbsbeschränkend wirken, ist eine permanente Ausbeutung des Arbeitnehmers nicht möglich. Je stärker hingegen der Staat in den Arbeitsmarkt eingreift, desto eher ist die Ausbeutung eines Arbeitnehmers möglich.

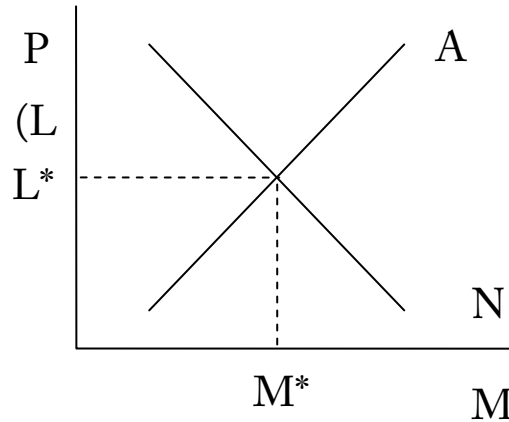
Nachdem wir die Prinzipien der Lohnbildung dargelegt haben, möchten wir uns einem der größten Übel unserer Zeit, der Arbeitslosigkeit, widmen. Die Hintergründe der Arbeitslosigkeit sollen ebenso zur Sprache kommen, wie einige der schlimmsten gesellschaftlichen Auswirkungen der Arbeitslosigkeit.

Arbeitslosigkeit – Die Hintergründe

Auf einem freien Arbeitsmarkt ist so etwas wie die heute allgegenwärtige institutionelle Arbeitslosigkeit nicht möglich. Wir treffen allen-

falls Menschen an, die zum angebotenen Lohnniveau nicht einer Lohn­tätigkeit nachgehen wollen oder die in Hoffnung auf eine bessere Anstellung ihre bisherige Anstellung gekündigt haben. In einem weiteren Verständnis können diese Menschen auch als arbeitslos, als freiwillig arbeitslos bezeichnet werden. Näher am heutigen Sprachgebrauch ist jenes enggefaßte Verständnis von Arbeitslosigkeit, das wir nun genauer untersuchen wollen. In weiterer Folge werden wir den Begriff der Arbeitslosigkeit ausschließlich für die institutionelle Arbeitslosigkeit verwenden. Genau genommen ist die Arbeitslosigkeit ein Spezialfall eines

übergeordneten ökonomischen Phänomens. Wie bei den Butterbergen und den Milchseen handelt es sich bei der Arbeitslosigkeit um einen strukturellen Angebotsüberschuß. Hinter diesem sperrigen ökonomischen Fachausdruck verbirgt sich ein staatlicher Eingriff in das Preissystem und zwar eine Preisfixierung oberhalb des Marktpreises. Zur besseren Darstellung unserer Argumentation bildet die folgende Graphik den Lohnbildungsprozeß am Arbeitsmarkt ab:

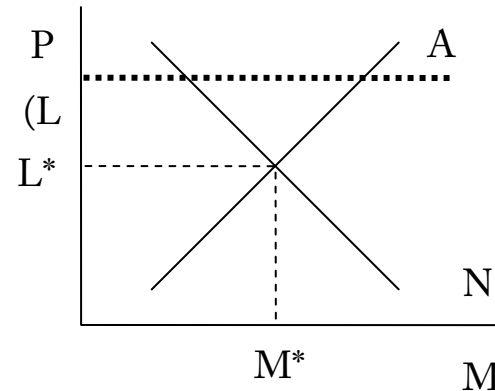


Auf der vertikalen Achse ist der Preis (Lohn) aufgetragen, auf der horizontalen die Menge. Das Angebot bildet die Arbeitnehmer ab, die

Nachfrage die Arbeitgeber/Unternehmer. Die Neigung der jeweiligen Kurven ergibt sich aus dem einfachen Umstand, daß bei steigenden Löhnen mehr Menschen einer entlohten Arbeit nachgehen möchten als bei niedrigen Löhnen. Umgekehrt fragen die Unternehmer bei steigenden Löhnen weniger Arbeitskräfte nach. Der Marktpreis pendelt sich bei jenem Lohnniveau L^* ein, bei dem keiner der Beteiligten eine Schlechterstellung erfährt. Selbst diejenigen, die keinen Arbeitsvertrag abgeschlossen haben (alle Nachfrager und Anbieter rechts von M^*), haben keinen Verlust erlitten. Die ungeeigneten Nachfrager waren nicht be-

reit, die geforderten Löhne zu bezahlen, während die ungeeigneten Anbieter nicht bereit waren, zu niedrigeren Löhnen zu arbeiten. So weit, so gut. (Die Analyse „Die Hintergründe zur aktuellen Bankenkrise“ bespricht die Dynamiken im Detail.)

Was passiert nun, wenn eine amtliche Preisregulierung ein Lohnniveau oberhalb des Marktpreises festsetzt? Die eingezogene gestrichelte Linie entspricht dem amtlich regulierten Preis.



Zwei Effekte, einer auf der Angebots- einer auf der Nachfrageseite, sind zu bemerken. Die Nachfrage geht zurück, weil jene Unternehmer, die zu einem niedrigeren Preis gerade noch eine Arbeitskraft nachgefragt hätten, die sogenannten Grenz-Unternehmer, sich nun-

mehr keinen zusätzlichen Arbeitnehmer können. Schließlich werden sie gezwungen, einen Lohn zu bezahlen, der über der AGWP liegt. Andererseits steigt das Angebot, weil zum höheren Lohn neue Arbeitskräfte auf den Arbeitsmarkt drängen. Zum niedrigeren Lohnniveau hätten sie das Nicht-Arbeitnehmer-Sein vorgezogen. Weil das Lohnniveau nicht sinken darf, kommt es zur Herausbildung eines strukturellen Angebotsüberschusses, der sich ohne gesetzlich verordnete Preisuntergrenze durch ein Absinken des Preises im Interesse aller Beteiligten in kurzer Zeit aufgelöst hätte. Dieser strukturelle Angebotsüberschuß erhält ver-

schiedenste Gesichter: Butterberge, Milchseen und eben Arbeitslosigkeit.

Eine Rechtfertigung für die Verordnung von staatlichen Mindestlöhnen ist die Vorstellung, man könne Wohlstand per Gesetz erhöhen. Wenn dies tatsächlich möglich wäre, stellte sich natürlich die Frage, warum wir nicht schon längst im Schlaraffenland leben. In eine ähnliche Stoßrichtung zielt die Forderung an den Gesetzgeber, Arbeitgeber müßten einen Lohn zahlen, der zum Überleben oder zur Versorgung der Familie reicht. Wie wir jedoch gesehen haben, hängt das allgemeine Lohnni-

veau von der Ersparnisbildung der Gesellschaft ab und diese kann ebensowenig per Gesetz verordnet werden.

Eine andere Rechtfertigung für diese Intervention in den Arbeitsmarkt liegt in der bereits widerlegten Vorstellung, wonach ohne gesetzliche Untergrenze die Unternehmer die Arbeitnehmer ausbeuten würden. Doch gut gemeint ist auch in diesem Fall das Gegenteil von gut. Wie die meisten zum Schutz bestimmter Bevölkerungsgruppen erlassenen Gesetze, schadet auch dieses Schutzgesetz mehr als es nützt. Diesem Argument ist noch

hinzuzufügen, daß die gesetzliche Durchsetzung der Bezahlung von Mindestlöhnen über der AGWP einer Ausbeutung der Unternehmer gleichkäme. Diese sähen sich nämlich gezwungen, einen Verlust einzufahren. Manchmal verbirgt sich hinter Mindestlohnargumenten der falsche Gedanke, daß die Steigerung der Nachfrage – des Binnenkonsums, der Kaufkraft – den zukünftigen Wohlstand erhöhe. Entweder deswegen, weil im Konsum der Motor des Wirtschaftswachstums gesehen wird und die Arbeitnehmer mehr konsumieren als die Unternehmer. Oder weil man der Idee anhängt, daß der unternehmeri-

sche Gewinn irgendwie aus dem Wirtschaftskreislauf verschwinde und daher ebenfalls die Nachfrage sinke. Beide Argumentationslinien laufen ins Leere, weil sie Grund und Folge verwechseln. Der Grund für die steigenden Reallöhne liegt in der vermehrten Sparleistung, deren Folge die höhere Kaufkraft des Geldes ist.

Für die ökonomische Betrachtung unerheblich ist, unter welchen Umständen ein Mindestlohn über dem Marktpreis festgelegt wird. Ob dieser staatlich verordnet oder von den Tarif- und Sozialpartnern vereinbart wird, ist ebenso

unerheblich wie die Benennung: Tariflohn, Mindestlohn, Kollektivvertrag, Entlohnung nach dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz, Mindestentgelt. Für die ökonomische Würdigung ist allein die Wirkweise von Belang.

Das ökonomische Grundprinzip zur Erklärung der Arbeitslosigkeit ist, wie diese Ausführungen gezeigt haben, wahrlich nicht komplex. Umso bemerkenswerter, daß sich dieser Gedankengang seit annähernd 150 Jahren nicht durchsetzen kann und daß der Kampf gegen die Arbeitslosigkeit beziehungsweise für die Vollbeschäftigung seither zu einem der

Hauptbetätigungsfelder der Politik zählt, die die Arbeitslosigkeit überhaupt erst geschaffen haben. Beharrlich halten sich die zahlreichen ökonomischen Fehlschlüsse über die Hintergründe der Arbeitslosigkeit, was insbesondere deswegen bedrohlich ist, weil die politischen Katastrophen des 20. Jahrhunderts – zumindest zum Teil – auf die Massenarbeitslosigkeit zurückzuführen sind. In Phasen der sich verstetigenden und hohen Arbeitslosigkeit ist es für politische Rattenfänger ein Leichtes, die um ihre Lebenschancen Bangenden für ihre verwerflichen Ziele zu gewinnen. Noch aus anderen Gründen sind die Konsequenzen der

Arbeitslosigkeit ohne Untertreibung als verheerend zu bezeichnen. (Eine Folge kann nicht perfide sein, nur eine Handlung oder ein Gedanke)

Die verheerenden Folgewirkungen der Arbeitslosigkeit

1. Arbeitslosigkeit trifft die Schwächsten

Personen mit einer – aus welchen Gründen auch immer – niedrigen Produktivität, denen durch die Einführung von Mindestlöhnen explizit geholfen werden soll, sind die ersten Opfer eben dieser Maßnahme. Betrachten wir

zwei Arbeitnehmer, Herrn H und Herrn N. Herr H ist ein erfahrener Arbeiter. Seine AGWP liegt bei 100 GS. Herr N ist dagegen neu im Betrieb, weswegen seine AGWP vorerst 50 GS beträgt. Als junger Zuwanderer hat er noch keine Arbeitsgeschichte vorzuweisen, aus der der Arbeitgeber sein tatsächliches Können und seine Arbeitseinstellung ablesen kann. Gegen dieses Risiko sichert sich der Arbeitgeber durch ein niedrigeres Anfangsgehalt ab.

Der Gesetzgeber beschließt nun die Einführung eines Mindestlohnes von 70 GS, um die

Schwächsten „vor der Ausbeutung zu schützen“. Was ist die Folge? Der eigentlich zum beidseitigen Vorteil abgeschlossene Arbeitsvertrag zwischen Herrn N und dem Unternehmer ist nunmehr gesetzeswidrig und kommt erst gar nicht zustande. Herr N ist arbeitslos. Zudem trifft die Arbeitslosigkeit genau denjenigen, den das Gesetz zu schützen vorgibt. Es ist daher nicht weiter verwunderlich, daß unter den Arbeitslosen in nahezu allen Ländern der Welt Jugendliche, Alte, Frauen und Ausländer überproportional vertreten sind, also genau diejenigen Bevölkerungsgruppen, die geschützt werden sollen.

Auf das Beschäftigungsverhältnis des produktiveren Herrn H hat der Mindestlohn von 70 GS nämlich keine Auswirkung, da er sowieso mit 100 GS entlohnt. Der Mindestlohn ist damit entweder unnötig, weil er nicht greift, oder er ist schädlich, weil er die vergleichsweise Unproduktiven vom Arbeitsmarkt verdrängt und ihnen die Möglichkeit nimmt, sich auf diesem Wege einen Lohn zu verdienen. Ausgrenzung und Armut, also die Verfestigung des Randgruppenseins ist die Folge.

Die Mißachtung der Heterogenität der Arbeitskräfte unter Verweis auf die durchschnittliche Produktivitätssteigerung in einem Betrieb oder Land löst eine ähnliche Dynamik aus. So neigt der Technokrat zu einer statistisch auswertbaren Vereinheitlichung oder Homogenisierung der Arbeitskräfte, um die Produktivitätssteigerung verschiedenster Länder miteinander zu vergleichen. Er sieht nicht die einzelnen Personen, sondern den durchschnittlichen Arbeitnehmer als gesichtslosen Durchschnittsmenschen. Beispielsweise kann man aus der Produktivität des Herrn H von 100 GS und des Herrn N von 50 GS eine –

statistisch korrekte – durchschnittliche Produktivität von 75 GS pro Arbeitnehmer errechnen. Auf dieser statistischen Grundlage einen Mindestlohn von 75 GS zu verlangen, ist hingegen ein Fehlschluß. Es ist immer die einzelne Person, die im Blickpunkt des Unternehmers steht. Er fragt sich, ob sich die Anstellung einer zusätzlichen Arbeitskraft noch auszahlt. Und die Antwort auf diese Frage hängt von der Grenzproduktivität der spezifischen Arbeitskraft ab.

Das bürokratisch-planwirtschaftliche Augenmerk auf durchschnittliche Veränderungen

drängt noch in einem anderen Fall die weniger produktiven Arbeitnehmer aus dem Arbeitsmarkt. Bei den alljährlichen Lohnverhandlungen wird meist die durchschnittliche Produktivitätssteigerung als Richtwert für Lohnerhöhungen herangezogen. Eine Vorgehensweise, die wiederum schleichend die weniger Produktiven aus dem Arbeitsmarkt drängt. Nehmen wir an, die Produktivität von Herrn S stieg im vergangenen Jahr um 10% von 100 GS auf 110 GS, die des Herrn L um 5% von 200 auf 210 GS. Die durchschnittliche Produktivitätssteigerung in diesem Land ist mit 6,66% schnell errechnet.

Wird der Unternehmer zu einer allgemeinen, auf der durchschnittlichen Produktivitätssteigerung beruhenden Lohnerhöhung gezwungen, die nicht auf die individuellen Unterschiede Rücksicht nimmt, hat dies die Kündigung von Herrn L zur Folge. Die gesetzlich vorgeschriebene Entlohnung von 213,33 GS befindet sich über seiner AGWP von 210 GS. Für die Produktivitätsstatistik erweist sich die Kündigung des Herrn L als „Glücksfall“. Ohne den unterdurchschnittlichen Herrn L bläht sich die Produktivitätssteigerung auf 10% auf, und Politiker und Bürokraten können sich aufgrund des statistisch ausgewiesenen Pro-

duktivitätswunders zufrieden gegenseitig auf die Schulter klopfen. Aus einem falsch verstandenen Gleichheitsverständnis ebnet die planwirtschaftlich agierende, auf den – hommen – den Durchschnittsmenschen – schieflende Politik die von Person zu Person, von Unternehmen zu Unternehmen bestehenden Unterschiede ein. Wieder sind es die vergleichsweise Schwachen, auf deren Kosten sich die statistikverliebten Schreibtischtäter in der Öffentlichkeit als Heilsbringer bejubeln lassen.

2. Arbeitslosigkeit schafft künstlich Verhandlungsmacht

Die durch gesetzliche Eingriffe verursachte Arbeitslosigkeit verleiht den Unternehmern erst jene – zu Recht kritisch beäugte – Verhandlungsmacht, weil der amtlich gesetzte Mindestlohn die „industrielle Reservearmee“ an Arbeitslosen überhaupt erst in die Welt setzt. In einer Welt mit Arbeitslosigkeit erhält die Androhung einer Kündigung überhaupt erst existenzbedrohenden Charakter. Wer nicht spurt, fliegt und muß fürchten, im Strudel der Arbeitslosigkeit dauerhaft gefangen zu

sein. Einmal in der Arbeitslosigkeit angekommen, ist es ungleich schwerer wieder eine Beschäftigung zu finden. Ohne künstlich geschaffenes Arbeitslosenheer ist eine Beendigung des Arbeitsvertrages durch den Unternehmer natürlich ebenfalls jederzeit möglich, aber nicht existenzbedrohend. Selbst wenn man kurzfristig in einem neuen Beschäftigungsverhältnis eine Einkommenseinbuße hinnehmen muß, findet man zumindest einen Arbeitsplatz. Das Arbeitslosenheer verschafft dem Unternehmer noch in einer anderen Hinsicht einen Wettbewerbsvorteil. Ohne Arbeitslosigkeit müßten sich die Unternehmer

deutlich intensiver um ihre Arbeitnehmer kümmern, weil nahezu jeder Arbeitnehmer ohne große Probleme eine neue Arbeitsstelle finden würde.

3. Arbeitslosigkeit fördert Konflikte unter den Arbeitnehmern

Die Arbeitslosigkeit spaltet die Gesellschaft nicht nur zwischen den Unternehmern und Arbeitnehmern, sondern treibt zudem einen Keil zwischen die Arbeitnehmer sowie zwischen die Arbeitnehmer und die Arbeitslosen. Die Zunahme von Spannungen zwischen den

Bürgern ist die Folge. Die Sorge um die mögliche Arbeitslosigkeit macht aus Kollegen Kontrahenten; Neid, Mißgunst und Argwohn verdrängen Kollegialität, Zusammenarbeit und wechselseitige Unterstützung. Diese zwischenmenschliche Abwärtsspirale beginnt sich speziell in Zeiten steigender Arbeitslosigkeit und zunehmender Perspektivenlosigkeit zu drehen und erhält durch einen weiteren Konfliktbereich zusätzlichen Antrieb.

Die künstlich knapp gehaltenen Arbeitsplätze verschärfen die Spannungen zwischen den derzeit Arbeitssuchenden und den derzeit Be-

schäftigten. Die für beide Seiten gewinnbringende Kooperation, das win-win Denken, wird durch die Vorstellung des win-lose – des einen Gewinn sei des anderen Verlust – ersetzt. Unter dem Eindruck der verzweifelt nach einem Arbeitsplatz Suchenden sehen sich die derzeitig Beschäftigten der Versuchung ausgesetzt, ihren Arbeitsplatz durch zusätzliche Hemmnisse wie etwa Qualifikationsprüfungen und andere protektionistische Maßnahmen abzusichern. So verständlich dieses Verhalten aus Perspektive der Arbeitnehmer sein mag, so wenig taugt es, das Problem der Arbeitslosigkeit effektiv zu bekämpfen und die

drohende Spaltung der Gesellschaft zu überwinden. In vielen Ländern fachen die Gewerkschaften die Spaltungstendenzen noch zusätzlich an, zum kurzfristigen Vorteil der Funktionäre und derjenigen, die gegenwärtig einen Arbeitsplatz haben.

Wir wollen nicht verschweigen, daß die Aufhebung des Mindestlohnes kurzfristig die Löhne aufgrund des gestiegenen Arbeitskräfteangebots nach unten drücken wird. Diese Anpassung ist unumgänglich und je länger damit zugewartet wird, desto schmerzlicher wird die Anpassung. Langfristig, und dieser

Blickwinkel muß aus Gründen der Vernunft und der Gerechtigkeit die Oberhand gewinnen, ist eine Konsequenz einer sich verstetigenden Arbeitslosigkeit geringerer materieller Wohlstand für alle, weil die Kapitalbildung unter der Arbeitslosigkeit leidet. Von der gesellschaftspolitischen Sprengkraft der Arbeitslosigkeit und ihrer nahen Verwandten Kriminalität, Hoffnungslosigkeit und das Denken in Konflikten sprechen die Geschichtsbücher Bände.

4. Arbeitslosigkeit schafft Abhängigkeitsverhältnisse

Wer imstande ist, sich im Schweiß seines Angesichts den eigenen Lebensunterhalt zu verdienen, verschafft sich damit eine gewisse Unabhängigkeit. Er ist nicht auf Almosen und andere Formen der Unterstützung angewiesen. Andererseits trägt der Austausch von Gütern, sowie der Kauf und Verkauf von Waren seinen Teil zum Aufbau des gesellschaftlichen Netzes bei. Diese, aus den freiwillig eingegangenen Vertragsverhältnissen resultierende, Abhängigkeit ist als positiv zu werten. Durch den

Abschluß eines Vertrages machen sich beide Vertragspartner zum gegenseitigen Vorteil für eine bestimmte Zeitdauer voneinander abhängig. Derartige Verträge versetzen keinen der beiden Vertragspartner in eine privilegierte Position.

Gänzlich anders verhält es sich, wenn Menschen durch gesetzliche Mindestlöhne in die Arbeitslosigkeit, ja meist sogar in die Untätigkeit gedrängt werden. Aufgrund der Gesetzeslage der Möglichkeit beraubt, im eigenen Schweiße das zum Leben Nötige zu erwirtschaften, geraten sie meist unverschuldet in ein

Abhängigkeitsverhältnis zum Staat. Aus der persönlichen Perspektive des Betroffenen ist die Hoffnung, daß der Kelch der Arbeitslosigkeit an einem vorübergehe, durchaus berechtigt und man sollte alles tun, um aus dieser Situation herauszukommen. Aus der gesamtgesellschaftlichen Perspektive muß man jedoch akzeptieren, daß es die Eigenheit dieses perfiden Eingriffes in den Arbeitsmarkt ist, daß es irgend jemanden erwischen muß.

Mit von den Bürgern zwangsweise eingetriebenen Mitteln stellt der Staat den Arbeitslosen eine mehr oder weniger üppige Arbeitslosen-

hilfe zur Verfügung. Diese Arbeitslosenhilfe hat ausschließlich negative Nebenwirkungen. Auf Dauer betäubt sie die Zielsetzungsfähigkeit des Arbeitslosen, der – gefangen in der Arbeitslosigkeit – die Sinnlosigkeit seiner Situation erkennt, nachdem mehrmalige Ausbruchsversuche fehlgeschlagen sind. Jedenfalls mindern die Arbeitslosenhilfe und andere in diesem Bereich angesiedelte staatliche Unterstützungsprogramme den politischen Druck auf die Verantwortlichen, der Arbeitslosigkeit ein Ende zu bereiten. Schließlich fällt man zunächst einmal weich. Man stelle sich vor, die Arbeitslosen und die von der Arbeitslosigkeit

unmittelbar Bedrohten organisierten eine Demonstration zu den verantwortlichen Stellen. Entgegen der Erwartungen der breiten Öffentlichkeit, zieht dieser Demonstrationszug an den Gewerkschaftsbüros, den verantwortlichen Ministerien, dem Parlament und dem Bundeskanzleramt vorbei. Die Verblüffung wäre vermutlich sehr groß.

Heuchlerisch ist die Arbeitslosenunterstützung schon allein deswegen, weil die Arbeitslosigkeit genau von denjenigen hervorgerufen wird, die sich zugleich – mit dem Geld anderer Leute – als Retter in der Not brüsten. Der

deutsche Ökonom Gerd Habermann warnt daher zu Recht: „Der Wohlfahrtsstaat ist eine Methode, die Leute mit ihrem eigenen Geld vom Staat abhängig zu machen.“ Die Gefahr des Mißbrauchs auf Seiten des Staates liegt auf der Hand. An Stelle des Paulinischen „Wer nicht arbeiten will, soll auch nichts essen“ tritt „Wer nicht gehorcht, soll auch nichts essen.“ Die permanente Furcht vor dem vollständigen Existenzverlust macht den von der Arbeitslosigkeit Gebeutelten für die Parolen der politischen Rattenfänger empfänglich, die die Schuld an der Arbeitslosigkeit geschickt an dieser Misere Unschuldigen in die Schuhe

schieben: den Unternehmern, der Globalisierung, den Chinesen, dem Kapital.

Ähnlich würde wohl auch der österreichische Psychiater Viktor Frankl argumentieren, der den Mensch als sinnsuchendes Wesen sieht. Jeder Mensch strebe danach, dem Leben einen Sinn abzurufen und diesen vor allem im Lieben und im Schaffen zu verwirklichen. Weil dem Arbeitslosen systematisch die Möglichkeit beschnitten wird, den eigenen Sinn des Lebens zu verwirklichen, besteht die große Gefahr, daß er „nur das will, was die anderen tun – Konformismus! Oder aber er tut nur das,

was die anderen wollen – von ihm wollen – Totalitarismus“, so Viktor Frankl.

5. Arbeitslosigkeit schafft persönliche wie gesellschaftliche Armut

Die Arbeitslosigkeit erschwert es ungemein, die für den eigenen Lebensunterhalt nötigen Mittel aufzubringen. Eine Ausweichmöglichkeit läge in der Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit, eine Option, die heute mit Sicherheit viel zu wenig genutzt wird und andere Fertigkeiten verlangt, als das Arbeitnehmerdasein. Die heute vieles erstickende Regu-

lierungsdichte belegt allerdings auch den Aufbau eines neuen Unternehmens mit ungeheuren Kosten. Wie bei der Arbeitslosigkeit sind davon nicht die erfolgreichen Unternehmer betroffen, sondern diejenigen, die gerade noch über die Runden kommen sowie Neugründer mit wenig Eigenkapital. Wer längere Zeit arbeitslos gewesen ist, ist mit großer Wahrscheinlichkeit zu dieser Gruppe zu zählen, deren Erfolgchancen denkbar schlecht stehen. Bei genauerem Hinsehen erweist sich diese Ausweichmöglichkeit somit als eng begrenzt. Einzelne Erfolgsgeschichten sind von vornherein natürlich nicht auszuschließen. Genauso

wenig, wie es immer wieder Menschen gibt, denen aus der Arbeitslosigkeit der erneute Einstieg in den Arbeitsmarkt gelingt.

Angesichts der Wirkweise des Mindestlohnes ist es jedoch blanker Zynismus, die Schuld an der Arbeitslosigkeit allein der betroffenen Person zuzuschreiben. Es liegt in der Natur des Mindestlohnes, daß irgend jemand arbeitslos sein muß. Die Arbeitslosigkeit läßt jedoch nicht nur die direkt Betroffenen verarmen. Die gesamte Gesellschaft verarmt und das gleich aus mehreren Gründen. Erstens sind weniger Menschen produktiv tätig, als es ohne Min-

destlohn der Fall wäre. Folglich werden weniger Güter in schlechterer Qualität produziert, als es sonst der Fall gewesen wäre. Zweitens tendieren Arbeitslose dazu, ihre Ersparnisse aufzuzehren. Dies reduziert die Kapitalausstattung der Gesellschaft und verringert die AGWP der arbeitenden Bevölkerung. Drittens erhöht die Arbeitslosenversicherung die Lohnkosten und vermehrt dadurch die Anzahl der Arbeitslosen. Viertens verbraucht die Arbeitslosenverwaltungsbürokratie Produktionsmittel, die eigentlich besser hätten eingesetzt werden können. Dies mindert ebenso wie die bürokratischen Reibungsverluste den Wohl-

stand der gesamten Gesellschaft. Fünftens verarmt die Gesellschaft in nicht-materiellen Aspekten. Konflikte und Spannungen nehmen zu, ebenso die Kleinkriminalität. Der von Marx propagierte Klassenkonflikt wird zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Allerdings nicht als Nebeneffekt einer freien Wirtschaft, sondern als Resultat unzähliger staatlicher Eingriffe in die Vertragsautonomie der Menschen.

6. Arbeitslosigkeit raubt Zukunft

Der Name Viktor Frankl ist bereits gefallen und seine Gedanken sollen noch einmal eine Würdigung erfahren. Ein Mensch, der dem Leben nicht mehr den von ihm erkannten Sinn abringen darf, erfährt in weiterer Folge sein Leben als sinnlos. Mit der Sinn-Entleerung entschwindet nach und nach die Lebensenergie. Lethargie und Apathie sind die Folge und nicht selten wird mit Rauschmitteln versucht, die quälende Sinnleere zu betäuben. Im seinem Buch „Das Leiden am sinnlosen Leben“ untermauert Frankl seine

theoretischen Einsichten mit empirischen Befunden. Er zitiert unter anderem B. A. Maki (Direktor des Naval Alcohol Rehabilitation Center). Dieser konstatiert:

Bei der Behandlung des Alkoholikers bemerken wir sehr oft, daß für diese Person das Leben seinen Sinn verloren zu haben scheint.

Selbstverständlich ist der Einwand, wonach die Lohnarbeit nur eine Möglichkeit der schaffenden Sinnverwirklichung darstellt legitim, und Menschen können ein temporäres Gefühl der Sinnleere aufgrund einer Schaffenskrise durch aktive Sinnverwirklichung in

anderen Lebensbereichen wettmachen. Aber ein permanentes Gefühl der Sinnentleerung, mit dem wir es bei der institutionellen Arbeitslosigkeit zu tun haben, wird auf Dauer nur schwer zu kompensieren sein. Leidtragende dieser Entwicklung sind nicht nur die Betroffenen selbst. Vielmehr zählen die Familienangehörigen, speziell die Kinder, zu den größten Opfern der Arbeitslosigkeit. Die materiellen Entbehrungen sind vermutlich nicht einmal die schlimmsten Konsequenzen. Schrecklich und grausam sind die körperlichen Übergriffe, die viele Kinder aus von Arbeitslosigkeit betroffenen Familien zu erleiden ha-

ben. Entmutigend das fehlende Vorbild, besonders in Zeiten wie diesen, da sich die Arbeitsaussichten für die Jugendlichen ebenfalls verdüstern. Die Folge: eine zwischen passiv-erduldender Perspektivlosigkeit und aggressiv-aufschreiender Überreizung schwankende Jugend, die in der oberflächlichen Spaßgesellschaft ihre Ausflucht aus der sinnentleerten Existenz sucht. Bei Kindern und Jugendlichen ist die der Sinnleere geschuldete Perspektivlosigkeit aus einem weiteren Grund höchst problematisch. Wer im Kinder- und Jugendalter nicht in der Lage ist, sich eine Grundhaltung der sinnerfüllten Lebensführung anzuge-

wöhnen, wird sich im späteren Leben viel schwerer tun, sich diese tugendhaften Gewohnheiten anzueignen.

Von Dumpinglöhnen, working poor und dem Prekariat

In den letzten Wochen und Monaten mehren sich die Proteste gegen sogenannte „Dumpinglöhne“ und „Niedriglöhne“ sowie gegen „prekäre Arbeitsverhältnisse“. Eine Schicht aus „working poor“ ist im Entstehen. Zu dieser Gruppe werden Arbeitnehmer gezählt, deren Einkommen aus Lohnarbeit kaum ausreicht, die Grundaufgaben einer Familie zu decken.

Viele Forderungen zielen darauf, die Löhne in den betroffenen Branchen per Gesetz zu erhöhen. Wir haben jedoch schon gesehen, daß man Armut nicht per Gesetz abschaffen kann.

Die Reallöhne einer Gesellschaft beginnen dauerhaft zu sinken, wenn die Kapitalausstattung in diesem Land zurückgeht. Der Hauptgrund für diese Entwicklung ist nicht im Ausland zu suchen, selbst wenn der verstärkte Handel mit anderen Ländern zu kurzfristigen Anpassungen in der Produktionsstruktur und damit der Lohnstruktur führt. Mittel- und langfristig ist die Ausweitung der Arbeitstei-

lung für alle beteiligten Länder und ihre Bürger von Vorteil. Der Hauptgrund für die sinkenden Löhne in weiten Teilen Westeuropas findet sich in der jahrzehntelangen Kapitalaufzehrungspolitik. Die zunehmende Verschuldung, die Förderung des Konsums, die hartnäckige Arbeitslosigkeit und der üppig gedeihende Regulierungsdschungel hintertreiben die Ersparnisbildung. Die zunehmend in Ver-
ruf geratene Auslagerung von Produktionszweigen ins – ferne – Ausland liegt weniger an der Attraktivität des Auslands als vielmehr in der Unattraktivität der Zustände vor der eigenen Haustür. Zudem ist nicht gesagt, daß eine

im Ausland getätigte Investition ebenfalls im Inland getätigt worden wäre. Wenn es beispielsweise die inländische Gesetzgebung dem investierenden Sparer nicht mehr gestattet, die Früchte seiner Arbeit zu ernten oder einen Gutteil dieser Früchte durch eine exzessive Besteuerung konfisziert, so wird er die Investition im Inland überhaupt sein lassen. Eine Wüste ist eine Wüste und wird schließlich nicht erst durch eine blühende Oase dazu!

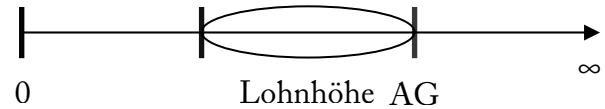
So wie ein steigender Reallohn Ausdruck steigenden Wohlstandes infolge einer gestiegenen Sparneigung ist, ist ein sinkender Reallohn –

die prekären Arbeitsverhältnisse, die Dumpinglöhne und ähnliche Phänomene – Ausdruck sinkenden Wohlstandes infolge einer gesunkenen Sparneigung. Am einfachsten und effektivsten begegnet man diesem Abwärtstrend, indem man vor der eigenen Haustür kehrt. Die Schuld bei Unschuldigen zu suchen, löst dagegen nie ein Problem.

Der gerechte Lohn – Der Verhandlungsspielraum

Zum Abschluß unserer Analyse verlassen wir das von der Politik verursachte Schlamassel der Arbeitslosigkeit und betrachten den bei

einer Lohnverhandlung bestehenden Verhandlungsspielraum. Weil wir den Menschen als homo agens, als handelnden Menschen verstehen, der sich bestimmte Ziele setzen kann, kommen wir nicht umhin, auch ein wenig darüber zu sprechen, welche Ziele er sich in gewissen Situationen setzen soll und welche Mittel sich für dieses Unterfangen als tauglich oder möglicherweise untauglich erweisen. Zu diesem Zwecke bilden wir die bisher gewonnenen Erkenntnisse unserer Erörterungen in der folgenden Graphik zusammenfassend ab:

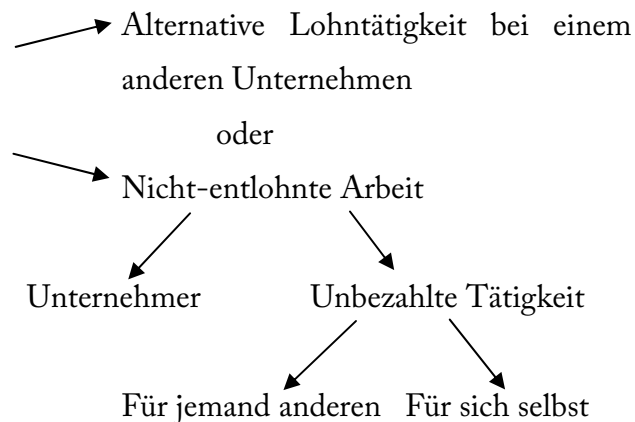


Die horizontale Linie entspricht der Höhe des Lohnes für einen Arbeitnehmer. Je weiter rechts wir uns auf der Linie befinden, desto höher ist der Lohn. Die rote Linie markiert die AGWP des betreffenden Arbeitnehmers. Mehr als diesen Betrag wird der Unternehmer nicht bezahlen, sonst würde er einen Verlust einfahren. Dies sehenden Auges zu machen, wäre unsittlich, weil es die Überlebensfähigkeit des gesamten Unternehmens und damit das Einkommen der anderen Arbeitnehmer ge-

fährdet. (Selbstredend steht es dem Unternehmer und den anderen Angestellten frei, einen in Not geratenen Arbeitnehmer durch freiwillige Spenden oder andere Formen der Hilfe zu unterstützen. Diesem Gesichtspunkt schenken wir in dieser Analyse keine Aufmerksamkeit.) Die blaue Linie repräsentiert jene untere Grenze, die der Arbeitnehmer mindestens für den Abschluß eines Arbeitsvertrages in diesem Unternehmen verlangt.

Was verbirgt sich hinter der blauen Linie? Sämtliche alternativen Handlungsmöglichkeiten, die in ihrer Totalität niemals vollständig

gegeben sein müssen. Diese Möglichkeiten lassen sich grob wie folgt aufgliedern:



Der mindestens geforderte Lohn wie auch der höchst bezahlbare Lohn variiert von Unter-

In dieser moralischen, keinerlei gesetzliche Forderungen aufstellenden Herangehensweise erhält der Appell nach einem existenzsichernden Lohn ihre einzige Berechtigung. Nehmen wir an, daß der Unternehmer vergleichsweise wohlhabend ist und einen geringeren Gewinn verkraften kann, um damit seinen Arbeitnehmern in der kurzen Frist ein besseres Leben zu ermöglichen. Dies spricht für einen großzügigeren Lohn, der tendenziell näher an der roten Linie liegt.

Für die langfristige Erhöhung des Wohlstandes ist, wie wir gesehen haben, die Sparnei-

gung der Gesellschaft das Um und Auf. Sollte der Unternehmer eine höhere Sparneigung aufweisen als seine Arbeitnehmer, die, um die Logik der Argumentation prägnant herauszuarbeiten, das Verdiente sofort versaufen und kein einziges Goldstück sparen, so wäre die Forderung nach einer umgehenden Lohnerhöhung zur Bekämpfung der Armut ein untaugliches Mittel. Denn ohne Verhaltensänderung, die den kurzfristigen Konsum hintanstellt und langfristig zu planen beginnt, ist eine substantielle Wohlstandsmehrung schlicht unmöglich. Diesfalls ist es ein Gebot der Stunde, das derzeitige Lohnniveau tendenziell

niedriger anzusetzen, die Einwilligung des Arbeitnehmers natürlich vorausgesetzt, den Gewinn zu re-investieren und auf eine Verhaltensänderung der Mitarbeiter hinzuwirken.

Noch ein weiterer Fall soll bedacht werden. Nehmen wir an, eine bestimmte Tätigkeit hat eine AGWP von 100 GS. Diese Tätigkeit kann nun von einer oder von mehreren Personen ausgeführt werden. Unabhängig von der Anzahl der Arbeitnehmer kann für diesen Arbeitsablauf höchstens ein Betrag von 100 GS als Entlohnung angeboten werden. Soll diese Tätigkeit nun an eine Person vergeben werden

oder an mehrere, die sich klarerweise die Entlohnung teilen müßten? Ob es in einer konkreten Situation besser ist, einem Familienvater eine Ganztagesstelle zu geben, die das Überleben der Familie sichert, oder drei Jugendlichen, für die diese Arbeit der Einstieg in eine erfolgsversprechende Karriere ist, ist nicht allgemeingültig zu klären. Die Entscheidung obliegt dem Unternehmer als dem für das Unternehmen Letztverantwortlichen. Derartige Abwägungen sind fixer Bestandteil des menschlichen Handelns und werden uns zeitlebens begleiten. Allerdings erschwert die künstlich geschaffene Arbeitslosigkeit mit all ihren ne-

gativen Begleiterscheinungen derartige Entscheidungen und konfrontiert uns allzu häufig mit unlösbaren Dilemmata ohne in irgendeiner anderen Form eine Erleichterung zu bieten. Eine Institution, die das Leben unnötig erschwert, sollte eigentlich so schnell wie nur möglich überwunden werden.

Lohntätigkeit – Der Weisheit letzter Schluß?

Wir haben uns in dieser Analyse mit verschiedensten Aspekten der Lohngerechtigkeit auseinandergesetzt. Ein bislang unbehandelter Aspekt soll zum Abschluß noch Erwähnung

finden. Der Anteil der Lohntätigen ist im historischen Vergleich in den letzten 100 Jahren auf ein ungewöhnlich hohes Niveau angewachsen. Die selbständige Tätigkeit, sei es als (Klein-)Unternehmer, Gewerbetreibender, Händler, Handwerker oder Bauer, ist ins Hintertreffen geraten. Ist die Lohntätigkeit, insbesondere in Großunternehmen, tatsächlich der Weisheit letzter Schluß?

Viktor Frankl sieht im Schaffen einen der drei Pfeiler zur Sinnverwirklichung. Dieser Schaffungsprozeß zielt immer auf einen Dritten ab, nur dadurch könne der Mensch den von der

Sinnerfüllung ausgelösten Zustand der Zufriedenheit erlangen. Diese transzendente Ausrichtung droht mit zunehmender Größe eines Unternehmens verloren zu gehen. Immer weniger Arbeitnehmer sind im direkten Kundenkontakt und mit dieser Distanzierung schwächt sich die direkte Verbindung zwischen Kunden und Arbeitnehmer ab. Der Verdienst verkommt zum gesichtslosen Einkommen. Mit der Entfernung von den Wünschen der Kunden schwindet auch das Wissen um die Quelle des wirtschaftlichen Erfolges eines Unternehmens: die Kundenzufriedenheit. Nicht als abstraktes Konzept moderner

Marketingexperten, sondern als tatsächliches Bemühen um die – immer mit einer persönlichen Komponente gefärbten – Wünsche der Kunden. Selbst wenn ein Arbeitnehmer seinen Lohn für die Bereitstellung der Arbeitskraft erhält, so weiß er in Kleinbetrieben, daß sein Lohn auf lange Sicht von den Kunden abhängt. In Großunternehmen scheint sich dagegen eine andere Mentalität auszubilden: das Gehalt wird Monat für Monat überwiesen, objektive Klauseln im Arbeitsvertrag wie die vereinbarte Arbeitsdauer werden bedeutsamer, der Anker des persönlichen Kundenkontakts geht verloren. Rückt dieser aus dem Mittel-

punkt des Arbeitsalltages, gerät die in den Arbeitsverträgen vereinbarte Arbeitsdauer in den Mittelpunkt der Diskussionen. In Großunternehmen macht sich so eine Mentalität des Programm-Abspulens breit, eben weil die Sinnerfüllung im Schaffen nur mehr begrenzt sichtbar ist. Es geht ja nicht um das Schaffen als Selbstzweck, sondern um das gerichtete Schaffen. Die in vielen Großunternehmen gefühlte Sinnleere findet vermutlich auch in dieser Entkoppelung eine Quelle. Die monatliche Überweisung des Lohnes verstärkt in weiterer Folge eine Mentalität des Erhaltens und des Anspruchsdenkens. Nicht mehr das

Geben, nicht mehr die Orientierung am Käufer ist Dreh- und Angelpunkt des Arbeitnehmers. Eine ähnliche Wirkung haben auch Regulierungen, die das verantwortungsvolle Sinnerfüllungs-Spektrum beschränken. Die menschliche Kreativität ist das erste Opfer derartiger Entwicklungen.■

Der Autor

Mag. Gregor Hochreiter,
M.Sc. Ökonom. Lehrtätigkeit
an mehreren Universitäten,
zahlreiche Publikationen. Vor-
stand des Instituts für Wertewirtschaft.



Kontakt: gh@wertewirtschaft.org

Wenn diese Analyse wertvoll für Sie war

... würden wir uns freuen, wenn Sie unsere Arbeit zum Anlaß nehmen, um

- ✓ diese Analyse an Verwandte, Freunde, Bekannte, Mitarbeiter und Vorgesetzte weiterzugeben. Vergünstigte Exemplare schicken wir Ihnen dazu gerne zu: <http://wertewirtschaft.org/publikationen>
- ✓ eine unserer Veranstaltungen zu besuchen.
- ✓ Veranstaltungen mit Vortragenden des Instituts zu organisieren.
- ✓ das Institut für Wertewirtschaft, das seine unabhängige Tätigkeit ausschließlich durch freiwillige Beiträge finanziert, durch eine Spende zu unterstützen: Kontonummer

28824799900, Bankleitzahl 20111 (Österreich); IBAN AT332011128824799900, BIC GIBAATWW (Ausland) oder online auf <http://wertewirtschaft.org/spende>.

- ✓ uns Ihre Anregungen und Anfragen zu schicken: info@wertewirtschaft.org.



**INSTITUT FÜR
Wertewirtschaft**

Alberichgasse 5/12, A-1150 Wien

Fax: +43 1 2533033 4733

Email: info@wertewirtschaft.org

<http://wertewirtschaft.org>

Diese Analyse können Sie hier herunterladen
oder nachbestellen:

<http://wertewirtschaft.org/analysen>

Zum Weitergeben an Interessierte schicken
wir Ihnen gerne vergünstigte Exemplare in
größerer Zahl zu:

1 Stück.....	3€
5 Stück.....	10€
10 Stück.....	15€
20 Stück.....	20€
50 Stück.....	40€



WERTEWIRTSCHAFT.org

ISBN: 978-3-902639-05-9