

## PARTNERSCHAFT UND WIRTSCHAFTSPLANUNG

Im Rahmen der herkömmlichen Wirtschaftsform werden wichtige volkswirtschaftliche Belange nicht genügend gewahrt, so daß gewisse wirtschaftliche Normen bewußt angesteuert werden müssen. Dabei sind Eingriffe in die gegebene Wirtschaftsorganisation nicht zu vermeiden. Diese Meinung, die in den gewerkschaftlichen Forderungen zur Wirtschaftspolitik und zur Neuordnung der deutschen Wirtschaft ihren Ausdruck gefunden hat, setzt jedoch weder ein Bekenntnis zum Sozialismus voraus, noch führt sie mit Notwendigkeit zur zentralen Planwirtschaft.

Wenn die Gewerkschaften eine Politik mit dem Ziel der Vollbeschäftigung anstreben, so ist das für die Gesamtheit der Arbeitnehmerschaft von derart fundamentaler Bedeutung, daß die Gewerkschaften der Zustimmung ihrer Mitglieder, ungeachtet ihrer parteipolitischen Orientierung, gewiß sein können. Mißgriffe sind natürlich unvermeidbar. Es ist aber nicht erstaunlich, daß Fehler gemacht werden, wesentlich ist vielmehr, daß das Experiment in England, Schweden und anderswo gelungen ist; daß es gelungen ist, das Recht auf Arbeit zu verwirklichen, von den arbeitenden Menschen den Druck der Existenzunsicherheit zu nehmen und endlich die Verschwendung an Potential, die in der Massenarbeitslosigkeit liegt, zu vermeiden. Eine nüchterne Beurteilung der von Dr. *Naegele* genannten planwirtschaftlichen Länder, vor allen Dingen Englands und Schwedens, führt zu recht positiven Ergebnissen. Hier hat man Aufgaben in Angriff genommen, vor denen der Liberalismus in zweifelhaftem Vertrauen auf die Selbstheilungskräfte der Wirtschaft kapitulierte.

Dr. *Naegele* wirft die Frage auf, ob sich der Einsatz gesamtwirtschaftlicher Lenkungsorgane mit der Demokratie verträgt. Er glaubt, daß die Planung schließlich am Eigenwillen der Individuen scheitern wird, wenn die Planer nicht über diktatorische Machtmittel verfügen. Das ist in der Tat ein schwieriges Problem. In jeder Wirtschaft werden aber die Individuen zu Tätigkeiten gezwungen, zu deren Ausübung sie sich freiwillig nicht bereit erklären würden. Wer zahlt zum Beispiel gerne Steuern und andere gesetzliche Abgaben? Wirtschafts- und arbeitsrechtliche Vorschriften sind für den einzelnen oft unbequem. Es fehlt auch nicht an Versuchen, sich dieser oder jener Verpflichtung zu entziehen. Die ordentlichen Gerichte haben aber unter normalen Verhältnissen immer eine Gewähr für die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen gegeben. Es ist nicht einzusehen, weshalb das bei Wirtschaftsplanungen anders sein sollte. Aufschlußreich ist in diesem Zusammenhang die vom Gemeinschaftsausschuß der gewerblichen Wirtschaft vorgeschlagene Investitionshilfe für die Grundstoffindustrien. Hier hat sich die Wirtschaft — in unzureichender Weise zwar, aber doch im Prinzip — zu dem Weg entschlossen, den auch die Gewerkschaften wünschen. Damit ist nicht nur eine praktisch wichtige Entscheidung getroffen, sondern auch der Boden der neuliberalen Unvereinbarkeitslehre verlassen worden.

Das Realeinkommen des Arbeitnehmers wird durch die Höhe der Löhne und Preise bestimmt. Während sich in der Lohngestaltung die Technik des Arbeitskampfes und das Tarif- und Schlichtungswesen herausgebildet haben, blieb der Einfluß der Arbeitnehmer auf die Preise bisher völlig unzulänglich. Solange das System der freien Konkurrenz funktioniert, besteht die Möglichkeit, das Realeinkommen durch Erhöhung der Nominallohne zu verbessern. Der Wettbewerb verhindert jede vermeidbare Umwälzung auf die Preise. Diese Situation ändert

sich jedoch, sobald der Wettbewerb zu einer Fiktion wird. Es ist wohl kaum zu bestreiten, daß der Wiederaufbau unserer Wirtschaft größtenteils durch überhöhte Preise finanziert wurde. Man kann diese Preispolitik vielleicht mit der Notwendigkeit des Wiederaufbaus entschuldigen. Mit der offiziell proklamierten Wettbewerbswirtschaft ist sie schwer in Einklang zu bringen.

Dr. Naegele deutet die Schwierigkeiten an, die bei dem Problem der gerechten Verteilung des Sozialprodukts auftauchen. Er betrachtet es als wenig realistisch, im Sinne eines Gleichmacherideals zentral dafür sorgen zu wollen, daß jeder einen entsprechenden Anteil bekommt. Das ist unter der Notwendigkeit einer überbetrieblichen Einflußnahme auf die gerechte Verteilung des Sozialprodukts auch nicht zu verstehen. Durch eine Überwachung der Preiskalkulation und der Gewinnspannen auf allen Stufen der Produktions- und Absatzwirtschaft wäre dem Verbraucher aber die Gewißheit gegeben, daß keine „unverdienten“ Konjunktur- und Monopolgewinne auf seine Kosten gebildet werden. Alle Einkommen wären dann reine Leistungsentgelte. Vor einem solchen Hintergrund müßte allerdings die Gewinnbeteiligung anders beurteilt werden als unter den jetzigen Verhältnissen.

Hier taucht die Frage der Kapitalbildung auf. Man könnte einwenden, daß bei einer Herabsetzung der Gewinne — gleich aus welchen Motiven — sich auch die Kapitalbildung vermindere. Dr. Naegele hat recht mit der Feststellung, daß der Wohlstand der Massen in engem Zusammenhang mit der Möglichkeit steht, in den Betrieben *ausreichend* Kapital zu bilden. Überinvestitionen jedoch, die dazu führen, daß die Kaufkraft der Konsumenten so geschwächt wird, daß sie zuletzt die Produkte der aufgebauten Kapazitäten nicht mehr abnehmen können, sind wohl ebenso verhängnisvoll wie mangelhafte Kapitalbildung.

Dr. Naegele ist nicht richtig informiert, wenn er glaubt, daß die amerikanischen Gewerkschaften dem Mitunternehmertum grundsätzlich freundlich gegenüberstehen und es allgemein unterstützen. *Peter Henle*, beigeordneter Volkswirtschaftler der AFL, machte in der Zeitschrift „Soziale Beziehungen in der Industrie“<sup>1)</sup> folgende Angaben: Nach Feststellungen des „National Industrial Conference Board“ waren von 167 im Jahre 1948 geprüften Gewinnbeteiligungsplänen nur fünf in Tarifverträge eingebaut. Nur 36 vH. dieser 167 Betriebe hatten Tarifverträge mit den Vertretern ihrer Arbeitgeber abgeschlossen. „Business Week“ berichtet, daß nur 30 vH. der Mitgliedergesellschaften des „Council of Profit-Sharing Industries“ Kollektivverträge für die Arbeitnehmer in ihrem Betrieb unterschrieben haben. Das „National Conference Board“ schätzt, daß über die Hälfte der von der amerikanischen Industrie angenommenen Gewinnbeteiligungspläne gekündigt wurden, während über viele andere Unzufriedenheit herrscht. Peter Henle zitiert dann ein kaufmännisches Blatt, in dem gesagt wird: „In vielen Fällen haben die Arbeitgeber gefunden, daß ein Abkommen über Gewinnbeteiligung ein Bollwerk gegen die Organisatoren der Gewerkschaften ist.“ Mit Recht fragt der Verfasser: „Wie kann man erwarten, daß der Argwohn der organisierten Arbeitnehmerschaft hinsichtlich der Gewinnbeteiligung angesichts derartiger Tatsachen nachläßt?“ Von besonderem Interesse ist auch, daß in Amerika, wo es keine branchenweiten Tarifverträge gibt, die Lohnsätze in den Betrieben mit Gewinnbeteiligung unter dem Niveau der Gemeinde oder des betreffenden Industriezweiges liegen.

Der Tariflohn ist ein Monopolpreis für die Arbeitsleistung. Die Gewerkschaften fungieren hierbei als Angebotskartell. Einen Monopolpreis kann man

1) Vgl. Peter Henle: „Was halten Sie von einer Gewinnbeteiligung?“, Soziale Beziehungen in der Industrie, Oktober 1950, Nr. 9, Herausgeber: Office of Labour Affairs, HICOG.

nur so lange erzielen, als man eine Monopolstellung besitzt. Würde der gewerkschaftliche Schutz fehlen, so würde die Lohnbildung dem Mechanismus des freien Marktes überantwortet werden, und es würde sich ein zweifellos niedriger liegender Konkurrenzpreis einspielen. Den Mitunternehmerbetrieben wäre nun die Aufgabe gestellt, die Lohnbildung dem Markt zu entziehen, indem sie den Lohn innerbetrieblich am Ertrag orientieren. Das würde bedeuten, daß die Nachfrager nach Arbeitskräften von sich aus ohne wirtschaftliche oder politische Nötigung darauf verzichten, ein niedriges Angebot der freikonkurrierenden Arbeitswilligen zu akzeptieren. Und das nicht als Ausnahme, sondern als Regel! Wenn das Mitunternehmertum, wie Dr. Naegle meint, auf 5 bis 10 vH. der Betriebe beschränkt bleibt, werden diese Überlegungen zwar nicht akut, sie zeigen aber, daß die Mitunternehmerlöhne indirekt durch die Tätigkeit der Tarifvertragsparteien abgeschirmt werden.

Die großen Erfolge, die die Gewerkschaftsbewegung für die werktätigen Menschen errungen hat, sind ein Ausdruck der solidarischen Geschlossenheit der Arbeitnehmerschaft. Bei sozialen Fortschritten ist es aber nicht mit dem einmaligen „Erringen“ getan. Nur durch einen ständigen gewerkschaftlichen Einsatz kann der erreichte Status erhalten werden. Mit dieser Feststellung soll die Bedeutung der Leistungen sozialer Unternehmer keineswegs geschmälert werden. Diese können sich aber nur im Rahmen eines ihnen durch die allgemeinen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse gewährten Spielraums auswirken. Es ist daher bedenklich, wenn ganze Belegschaften die Solidarität mit der übrigen Arbeitnehmerschaft aufkündigen, sich selbst als Mitunternehmer deklarieren und das unternehmerische Gewinnstreben zu ihrem leitenden Interesse machen.

Der Vorstand der Aalener Arbeiterunternehmer, *Josef Morwein*, erklärte einmal: „Die Kritiker des Mitunternehmerbetriebes gehen immer an dem Tatbestand vorüber, daß Unternehmer und Partner ein gleiches wirtschaftliches Ziel haben, nämlich die Ertragslage des Unternehmens so günstig wie möglich zu gestalten.“<sup>2)</sup>

Hier wird bestätigt, daß die Gütermärkte von einer Übertragung unternehmerischen Denkens auf die Belegschaft eine Versteifung des Preisdruckes zu erwarten haben. Man braucht Morwein nicht gleich zu unterstellen, daß er die konjunkturbedingten Gewinne unter allen Umständen ausschütten will und daß er sich einer Preisregulierung widersetzen würde. Zweifellos aber könnte eine Überwachung der Preiskalkulation und der Gewinnspannen im Widerspruch zu den Interessen der Mitunternehmer in konjunkturbegünstigten Betrieben stehen. Freilich müßte eine Preisregulierung auf gesetzlichem Wege erfolgen, wodurch die Ablehnung oder Zustimmung der Partnerschaftsbetriebe praktisch nicht sehr bedeutungsvoll wäre. Interessant ist diese Frage aber, weil sie einen neuralgischen Punkt im Verhältnis der Gewerkschaften zu den Mitunternehmern sichtbar werden läßt.

Ein besseres Verhältnis zwischen Gewerkschaften und Partnerschaftsbetrieben setzt voraus, daß die Mitunternehmer darauf verzichten, die Lebensinteressen der Arbeitnehmerschaft, die von den Gewerkschaften wahrgenommen werden, vom Betrieb her zu desavouieren. Die Mitunternehmer müssen ihre Stellung innerhalb der Arbeitnehmerschaft einmal gründlich überprüfen. Denn auch sie sind in viel stärkerem Maße Nutznießer gewerkschaftlicher Erfolge als ihnen wahrscheinlich selbst bewußt ist.

2) Josef Morwein; „Spiel mit offenen Karten“, Der Fortschritt, Nr. 4, 25. Januar 1952.