

# AUSSPRACHE

## Zum Ruckerplan

*Zu Achim von Loesch's „Kritik am Ruckerplan“ in Heft 7/1956 hat der Urheber dieses Gewinnbeteiligungssystems in den Vereinigten Staaten, Allen W. Rucker, eine Entgegnung geschrieben, die wir im folgenden, zusammen mit einer Stellungnahme von Loesch's, der auch die Übersetzung besorgte, veröffentlichen.*

1. Das Ruckerprinzip ist die wirtschaftliche und technische Feststellung einer äußerst wichtigen ethischen und moralischen Tatsache. Das heißt, der Mensch kann nicht irgendeinen dauernden oder wichtigen Fortschritt machen, indem er andere ausbeutet und beraubt. Fortschritt und gemeinschaftliche Ausnutzung materieller Vorteile können nur erreicht werden durch Zusammenarbeit bei der Auswertung neuer Ideen, neuer Methoden und neuer Technologie.

2. Der Ruckerplan sieht lediglich vor, daß jedes Anwachsen der Produktivität mit den Lohnarbeitern in einer leichtverständlichen, systematischen und vorauszusagenden Art und Weise geteilt werden soll. Der Ruckerplan bestimmt ein klares Verhältnis zwischen dem Lohn, den die Arbeiter erhalten, und dem Produktionswert, den sie mit Hilfe des Managements und dem vom Eigentümer gestellten Kapital schaffen helfen. Ein derartig klares Verhältnis ist durch keinen differenzierten Lohnstarif oder irgendeinen Leistungslohnplan möglich.

3. Herr von Loesch scheint zu befürchten, daß der Ruckerplan die Gewerkschaften schwächt. Unsere Erfahrungen in den letzten zwei Jahrzehnten unterstützen jedoch diese Befürchtungen nicht.

4. Herr von Loesch befürchtet einerseits, daß die allgemeine Anwendung des Ruckerplans den Güterausstoß vervielfältigt, daß aber andererseits kein Anwachsen des allgemeinen Produktionsniveaus erfolgt. Für eins von beiden muß er sich aber entscheiden, seine Befürchtungen widersprechen sich selbst. Gewiß, die Anwendung des Ruckerplans hilft, die Produktion jeder Fabrikanlage zu steigern und somit die durchschnittliche Produktivität zu heben. Auf diese Weise kann jeder in den Genuß von mehr Gütern kommen. Ich sehe nichts Nachteiliges darin, daß die Menschen mehr Güter konsumieren . . . und mit höherer Produktivität ebenfalls mehr Freizeit haben, in der sie Gelegenheit haben, mehr Güter zu verbrauchen. Aber kein Volk kann mehr haben wollen und weniger arbeiten, ohne eine entsprechende Zunahme der Produktivität. Wenn z. B. die wöchentliche Arbeitszeit von 48 auf 40 Stunden reduziert wird, und die Arbeiter sollen den gleichen Güteranteil wie zuvor erhalten, dann muß sich die Produktivität mindestens um 20 vH je Arbeiterstunde er-

höhen; dieser Prozentsatz wird noch größer, wenn die Produktion je Kopf sogar noch größer sein soll als zuvor.

5. Herr von Loesch befürchtet ebenfalls, daß durch die allgemeine Anwendung des Ruckerplans mehr Güter erzeugt würden, als der Fabrikarbeiter sich kaufen kann, weil die Arbeiter durch den Ruckerplan nur einen Teil des vermehrten Güterwertes bezahlt bekämen. Herr von Loesch vergißt, daß die Fabrikarbeiter keineswegs die Gesamtzahl der Beschäftigten eines Landes ausmachen. In den Vereinigten Staaten stellen die Fabrikarbeiter ungefähr 20 vH aller Arbeiter dar, die Güter kaufen wollen. Es ist natürlich nötig, daß sich die Löhne der Fabrikarbeiter in dem Verhältnis erhöhen, in dem sich die wirtschaftliche Produktivität erhöht, und der Ruckerplan sichert dies zu.

6. Herr von Loesch behauptet, daß der Ruckerplan erdacht sei, um die Profite zu schützen. Lassen Sie mich hier aussprechen, daß der Ruckerplan erdacht worden ist, um den Arbeitern Zusatzlöhne zu verschaffen und damit das normale Einkommen zu erhöhen. Wenn sich höhere Gewinne ergeben, wird der Ruckerplan von wesentlich mehr Betrieben angewendet werden, und die Arbeiter werden bessere Möglichkeiten haben, ihre Löhne und ihre Kaufkraft zu erhöhen. Was sollte daran wohl schlecht sein?

7. Herr von Loesch stellt, vielleicht unbeabsichtigt, eine direkte Verbindung zwischen Gesamtproduktion und Gesamtgewinn her. Er führt jedoch keineswegs Beweise an, um seine Argumentation zu stützen. Soweit überhaupt Statistiken hierüber aufzutreiben sind (in den USA), zeigt die Gewinnquote, in Beziehung gesetzt zur Produktion, kein Wachstum. Diese Tatsache war Herrn von Loesch bekannt, als er mein Buch „Steigende Produktivität, steigende Leistung, steigender Lohn“, S. 52, las.

8. Vielleicht vergißt Herr von Loesch, daß das Wachstum der Produktion sehr stark von einer Erhöhung des in der Industrie umlaufenden Kapitals abhängig ist. Für die Vereinigten Staaten haben wir genaue Zahlen, die zeigen, daß seit 1914 das Nettokapital der Unternehmungen sich zu fast dem gleichen Prozentsatz wie der Produktionswert erhöht hat. Dabei war der größte Teil dieses Zusatzkapitals aus den Unternehmergeinnen geschaffen worden. Die Arbeit und das Kapital waren an diesem Ergebnis in gleicher Höhe beteiligt. Dies ist nicht nur vorteilhaft, sondern auch notwendig. Wäre es anders, würde es weder die Arbeiter noch die Unternehmer reizen, die Produktivität zu erhöhen. Es kann leicht an Hand offiziellen Materials der Beweis erbracht werden, daß die gesamten Jahreslöhne, die an die Arbeiter bezahlt werden, mit den Gewinnen der Gesellschaften steigen und fallen, eher weniger als mehr. Ohne Gewinnanreiz genau wie ohne Lohnanreiz würden unsere Nationen kaum genug produzieren, um existieren zu können.

9. Diese Tatsachen werden in ihren Brennpunkten durch das Ruckerprinzip dargestellt, and sie können in den meisten Betrieben mit Hilfe des Ruckerplans angewandt werden. Noch einmal: Ich sehe nichts Schlechtes darin, den Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu helfen, ihr Einkommen durch besseres Zusammenarbeiten zu erhöhen und sich in dessen Erfolg angemessen zu teilen.

10. Herr von Loesch stellt eine Behauptung auf und tut das so dogmatisch, daß ich unbedingt darauf antworten muß. Er erklärt: „Im Ruckersystem *müssen die Arbeiter sich jede Lohnerhöhung* durch besseres, schnelleres, sorgfältigeres und sparsameres Arbeiten selbst verdienen, wodurch sie den Gewinn des Unternehmens erhöhen, ohne *daß der Unternehmer seinerseits etwas zu tun braucht*“ Ich beziehe mich dabei besonders auf die in diesem Zitat kursiv gesetzten Stellen (die Hervorhebungen habe ich selbst vorgenommen).

Jeder Gewinn am Produktionswert und folglich auch an Löhnen kann nur auf drei Arten erzielt werden: durch mehr und bessere Maschinen usw., d. h. größere Kapitalinvestitionen, durch rationellere Arbeitsmethoden und durch bessere Zusammenarbeit.

Bei Anwendung des Ruckerplans wird nicht die Arbeitsleistung des einzelnen Arbeiters bewertet. Der Plan prüft die Arbeitsleistung der gesamten Belegschaft und entlohnt dann den einzelnen Arbeiter proportional zu seinem realen und regelmäßigen Verdienst. So ist der Arbeiter teils von seinen eigenen und teils von den Leistungen seiner Kollegen und von den Bemühungen der Manager und Unternehmer abhängig. Die Manager und Unternehmer müssen jedoch genausoviel leisten wie die Arbeiter, wenn die Produktivität erhöht und zusätzlicher Gewinn erzielt werden soll. Die Unternehmer müssen ständig für bessere Anlagen sorgen, sie müssen Kapital zum Kauf von Maschinen beschaffen und ebenso zum Kauf von Rohmaterialien und für Forschungszwecke. Auch benötigen sie Kapital zur Erschließung von Märkten. Das Management muß im voraus Methode, Organisation und Leitung festlegen, damit alles richtig angewandt werden kann. Man kann nicht sagen und den Tatsachen zuwider behaupten, daß Manager und Unternehmer mehr Geld verdienen, ohne etwas dafür zu tun.

11. Herr von Loesch wirft mir vor, ich hätte versäumt, einige *a-priori-Gründe* anzuführen, warum ein fast-konstantes Verhältnis zwischen den gesamten Löhnen und der Gesamtproduktion existiert. Kurz, er beschuldigt mich, nicht angeben zu können, warum die Fast-Konstante aller US-Betriebe 39,395 vH (plus 1,663 vH) des Produktionswertes ausmacht.

Ebensogut kann man den Mathematikern Ungenauigkeit vorwerfen, weil keiner von ihnen erklären kann, warum der Umfang des Kreises

3,1416 (ungefähr) mal seinem Durchmesser ist. Das ist ebenfalls eine empirische Tatsache, die für jeden von großem Nutzen ist. Aber was ist der a priori wissenschaftliche Grund speziell für dieses Verhältnis? Ich kann es nicht sagen, weiß es Herr von Loesch oder sonst irgend jemand?

Dieses Beispiel unterstreicht, daß die Wissenschaft und die Technik sowie auch die Ruckerplan-Wirtschaft oft Tatsachen mit Nutzen verwenden, für die es bisher noch keine strengen wissenschaftlichen Begründungen gibt.

Zur Frage der Fast-Konstanten des Ruckerprinzips möchte ich noch folgendes hinzufügen:

Die Menschen, einzeln genommen und als soziale und ökonomische Organisation, suchen stets voraussagbare Sicherheit in ihren Beziehungen zueinander. Ungewißheit verursacht Furcht, und Furcht schafft Streit und Konflikte, Streit und Konflikte aber wirken störend auf Frieden und Produktion. Infolgedessen leiden alle darunter, und vielleicht ist die Ursache hierfür die fehlende vorherzusagende Sicherheit.

Der Ruckerplan beseitigt eine der größten ökonomischen Unsicherheiten des Lebens, er versichert beide, den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer, eines bestimmten und vorher zu bestimmenden Anteils am Lohn, der sich aus besserer Zusammenarbeit und höherer Produktivität ergibt. Wenn die Rucker-Fast-Konstante nicht wäre, würde sehr viel, wenn nicht aller Anreiz, die Produktivität zu erhöhen, Fortschritte zu machen und einen ständig wachsenden Wohlstand zu sichern, verlorengehen. Mir scheint dieses a priori stichhaltig genug zu sein.

Ich erkenne die aufmerksamen Bemühungen und die freien Äußerungen Herrn von Loesch an und möchte ausdrücklich betonen, daß meine Anmerkungen nicht so ausgelegt werden dürfen, als wollte ich seine Fähigkeiten oder seine Aufrichtigkeit bei der Darstellung seines Standpunkts anzweifeln.

Allen W. Rucker

\*

Die Entgegnungen von A. W. Rucker gehen an meiner Kritik am Ruckerplan vorbei. Ich hatte gesagt, daß seine Konstante kein Gesetz, sondern nur eine Korrelation darstellt, die aber nichts über Zusammenhänge aussagt, solange man nicht auch ihre theoretische Notwendigkeit nachweist. Eine Korrelation kann wohl die Aktualität einer Theorie beweisen, aber nicht eine Theorie ersetzen. Sie ist nur ein Indiz für mögliche Zusammenhänge. Rucker bestätigt uns auch, daß er den „a priori wissenschaftlichen Grund für dieses Verhältnis“ nicht angeben kann, meint aber, man könne ja mit der Konstante praktisch arbeiten. Daß sie Konflikte beseitigt, genügt ihm.

Damit gibt Rucker selbst die Wissenschaftlichkeit seiner Konstante auf. Sie ist auch auf

Grund „natürlicher“ *ökonomischer* Faktoren gar nicht möglich. In der Wirklichkeit ändern sich fortgesetzt alle Daten. Z. B. der Stand der Technik, die Menge des Angebots an Arbeit und Kapital, die Nachfrage usw., weswegen sich auch die Verhältnisse zwischen diesen Größen dauernd ändern müssen. Ist nun aber eine Konstante über weite Zeiträume hin festzustellen, kann sie nur trotz der ökonomischen Dynamik auf Grund anderer, meist politischer Daten hin bestehen, die eine größere Konstanz aufweisen, wie z. B. der ungebrochenen Machtstellung der Unternehmer, ihrer Verbindungen zu Regierung, Notenbank, der Verkrustung des Wettbewerbs u. a.

Damit ändert sich aber der Effekt des Ruckerplans. Baut er auf natürlichen ökonomischen Gesetzen auf, die unabänderlich sind — sofern es sie überhaupt gibt —, dann könnte er den natürlichen ökonomischen Fortschritt stabilisieren. Da aber seine Konstante auf politischen Machtfaktoren aufbaut, stabilisiert der Ruckerplan die politischen Machtverhältnisse, und die Arbeitnehmer, die den Ruckerplan annehmen, kapitulieren vor der Unternehmermacht. In Wirklichkeit plant Rucker — gewiß unbewußt — lediglich einen Klassenfrieden zum Schutz der Unternehmermacht und ihrer Gewinne, und da er dies nicht offen sagt, sondern es hinter „unabänderlichen, ehernen Gesetzen“ verbirgt, sind seine Ideen Ideologie. Diese Behauptung kann aufrechterhalten werden.

Bei einer *partiellen* Einführung des Ruckerplans haben die Arbeiter der Ruckerplanbetriebe langfristig keinen höheren Erlös von ihrer Mehrarbeit, denn mit erhöhter Ausbringung sinken tendenziell die Preise ihrer Produkte und damit der Wertzuwachs, aus dem sie ihren Mehrlohn bekommen. Diese Zusammenhänge meint doch wohl Rucker in Punkt 4 seiner Entgegnung, übersieht aber, wie auch in seiner Schrift, die marktmäßigen und monetären Zusammenhänge in der Wirtschaft. Er sieht alles rein vom Produktionstechnischen her und meint naiv, wenn die Produktivität steigt, steigt auch der Lebensstandard. Er bleibt vor dem Labyrinth ökonomischer Probleme stehen, die nicht nur die Natur und Ursachen des Volkswohlsstandes umfassen, sondern auch die Gesetze, die seine Verteilung bestimmen. Nicht nur wird es die Arbeiter in Ruckerplan-Betrieben wenig interessieren, daß die Allgemeinheit durch ihre Mehrarbeit geringere Preise für ihre Produkte zu zahlen braucht, wenn sie nicht entsprechend höher entlohnt werden, sondern es werden auch die Erfolge, die sich nur in sinkenden Preisen und — bei vollständiger Konkurrenz — nicht in steigenden Gewinnen auswirken, die anderen Unternehmer nicht veranlassen, ihrerseits den Ruckerplan einzuführen. Dann werden aber nicht *alle* Preise sinken, und die Arbeiter, die mit dem Ruckerplan angefangen haben, sind die Dummen. In unserer Wirtschaftsordnung

kann man nicht einfach von den Markt- und Elastizitätsverhältnissen bei Angebot und Nachfrage absehen und sagen, daß Produktivitätssteigerungen sich ohne weiteres für die Unternehmer und Arbeiter bezahlt machen.

Auch meine These, daß eine *allgemeine* Anwendung des Ruckerplans zu ruinöser Konkurrenz führen kann, weil dem vermehrten Ausstoß keine entsprechend hohe Kaufkraft bei den Verbrauchern gegenübersteht, setzt Rucker (Punkt 5) kein stichhaltiges Argument entgegen. Ebenso wie technologische Arbeitslosigkeit ausbricht, wenn auf Grund besserer Maschinen eine Produktivitätssteigerung stattfindet, ohne daß zugleich die effektive Nachfrage entsprechend gesteigert wird, bricht Arbeitslosigkeit aus, wenn durch besseres und intensiveres Arbeiten die Produktivität einseitig steigt, denn unser Preisniveau ist nicht mehr nach unten flexibel. Außerdem führen sinkende Preise zu einem Rückgang der Investitionsneigung und können eine ganze Kette von Deflationsfaktoren auslösen. Jede Arbeitsrationalisierung ohne Kosten birgt diese Gefahren noch in weit höherem Maße in sich, als dies durch eine Verbesserung der maschinellen Ausrüstung der Fall ist, denn bei ihr unterbleibt weitgehend die Verlagerung der Ausgaben in vorgelagerte Produktionsstufen und damit die kompensierende Produktion in der Investitionsgüterindustrie.

Es ist leichtfertig, diese Gefahren zu bagatelisieren. Gerade die Vereinigten Staaten haben doch mit der Rationalisierungswelle vor der Weltwirtschaftskrise entsprechende Erfahrungen gemacht. Es ist auch gerade in einer Zeit latenter oder beginnender Arbeitslosigkeit für die Gewerkschaften sehr schwer, Arbeitszeitverkürzungen und Lohnerhöhungen zu erkämpfen, die diese Rationalisierungseffekte kompensieren würden, und nach dem Ruckerplan werden die Löhne nicht in dem Ausmaß erhöht, wie dies zur Bewahrung des wirtschaftlichen Gleichgewichts nötig wäre, nämlich wegen der Zunahme der Sparneigung mit wachsendem Einkommen stärker, als der Rationalisierungseffekt beträgt.

Natürlich ist eine Vermehrung der Produktion nur möglich, wenn ständig die Kapitaldecke wächst. Es ist aber nicht erforderlich, daß dieser Kapitalzuwachs aus den Unternehmergewinnen kommt. Daß dies bisher oft so war, wenn wir die Geldschöpfung außer acht lassen, beruht aber auch nicht auf „ökonomischen Gesetzen“, sondern auf politischen. Es ist eine Legende zum Schutz der Unternehmergewinne, daß die hohen Gewinne zur Selbstfinanzierung nötig wären. Es gibt ganze Industriezweige, die ohne Selbstfinanzierung und ohne hohe Unternehmergewinne aufgebaut worden sind. Ein anderes Märchen ist, daß die hohen Gewinne notwendig seien, um zu industrieller Tätigkeit anzuspornen. Wenn bisher industrielle Tätigkeit so hoch belohnt worden ist, so ist auch

dies politischen Umständen, nicht ökonomischen Notwendigkeiten zuzuschreiben. Die Wissenschaft arbeitet z.B. seit Jahrhunderten sehr erfolgreich pour le roi de prusse.

Der Ruckerplan beabsichtigt, über die Stabilisierung der Machtverhältnisse hinaus auch den Unternehmern noch eine *Intensitätsrente der Arbeit* zu verschaffen. Rucker nennt dies eine dogmatische Behauptung. Wenn aber wegen des Ruckerplans die Arbeiter ihr „Bremsen“ aufgeben und einfach schneller arbeiten, dann erhöht sich der Nettoproduktionswert. Von diesem Zusatzgewinn bekommen sie den Lohnanteil am Umsatz, z. B. 30 vH abzüglich allerlei Zuführungen in Risikofonds und dgl., der Rest aber, die 70 vH., fließt in die Taschen der Unternehmer, ohne daß eine Mehrleistung ihrerseits nötig wäre, wenn man nicht die Einführung des Ruckerplans allein schon als eine so hohe Unternehmerleistung werten will, daß dieser Gewinn gerechtfertigt ist. Viele andere Fälle sind natürlich auch denkbar, in denen auch das Management höhere Leistungen erbringen muß; im wesentlichen handelt es sich hier aber doch um „Rationalisierung durch Interessierung des Arbeitnehmers“ (*Otto Debaain*), also um die Freisetzung seiner Initiative, sonst brauchte man keinen Ruckerplan, denn Mehrleistungen des Managements machen sich auch ohne ihn bezahlt. Der Vorwurf, daß durch ihn neues „arbeitsloses Einkommen“ für die Unternehmer erschlossen werden soll, kann also cum grano salis aufrechterhalten werden. Auf den letzten Absatz, den für Gewerkschafter wohl interessantesten Teil, ist Rucker erst gar nicht eingegangen. Und gerade hier hätten uns seine praktischen Erfahrungen besonders interessiert.

*Achim von Loesch*

### Aspekte der klassenlosen Gesellschaft

Mit bewundernswertem Optimismus hat Prof. *Landshut* im Augustheft zur Frage der „Auflösung der Klassengesellschaft“ Stellung genommen. Wieweit diese Erörterungen der konkreten Situation der westdeutschen Wirklichkeit entsprechen, sei an einem hübschen Beispiel des Verfassers demonstriert:

Landshut skizziert den Vorgang der Einebnung der Klassenunterschiede in den letzten fünfzig Jahren am Beispiel der Eisenbahnen. Unmittelbar nach dem ersten Weltkrieg setzten sich die verschiedenen Eisenbahnzüge noch aus vier Wagenklassen mit unterschiedlichen Beförderungspreisen zusammen, bald darauf wurden es drei, und jetzt sind es nur noch zwei in Ausstattung und Preis zu unterscheidende Klassen. Auch diese letzte Differenzierung des Personenverkehrs auf der Eisenbahn wird wahrscheinlich bald zugunsten einer „Einheitsklasse“ verschwinden.

Leider handelt es sich bei diesem Beispiel für die Nivellierung der Klassenunterschiede um einen Pseudobeweis, eine Art „logischer Erschleichung“ im Sinne Hans *Peters* („Einführung in die Politische Ökonomie“, S. 185). Bei der Argumentation des Verfassers werden sowohl die Gründe der Einführung der vier Klassen in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg als auch die Gründe der Aufhebung übersehen. Die Preisdifferenzierung der Personenbeförderung durch die Bahnverwaltung bedeutet doch nichts anderes als eine aus Rentabilitätsgründen durchgeführte Marktpaltung. Als diese Differenzierung sich nicht mehr als rentabel erwies, wurde sie rückgängig gemacht. Der Grund hierfür ist aber nicht eine Angleichung der Einkommens- und Klassenunterschiede. Diese bestehen nach wie vor, nur hat sich die Zusammensetzung des Publikums der Eisenbahn geändert. In den Zeiten vor dem ersten Weltkrieg, als die Eisenbahn das einzige moderne und schnelle Verkehrsmittel war, da fuhren die „Großen“ in der ersten Klasse der Züge, und man brauchte vier Wagentypen, um die notwendigen Differenzierungen auch auf Reisen aufrechtzuerhalten. Heute gibt es nur noch zwei Klassen in den Eisenbahnzügen, aber nicht weil die Unterschiede in der Bevölkerung geringer geworden sind, sondern weil die einstigen Benutzer der ersten und zweiten Klasse gar nicht mehr die Eisenbahn benutzen. Wenn der Vater des Generaldirektors Y seine Ferien- und Geschäftsreisen in einem Eisenbahnwagen erster Klasse vornahm, so benutzt der Sohn heute ein mit allem Komfort versehenes Verkehrsflugzeug bzw. er läßt sich im Mercedes 300 von einem livrierten (!) Chauffeur durch die Lande fahren. Damit ist die „Eisenbahn an sich“ zum Beförderungsmittel des „kleinen Mannes“ geworden. Das bedeutet, daß de facto nicht die vierte und die dritte, sondern die erste und die zweite Wagenklasse aufgehoben wurden, weil deren bisherige Benutzer zu neueren und kostspieligeren Verkehrsmitteln übergingen. Aber ist darum der Abstand zwischen dem Passagier eines komfortablen Verkehrsflugzeuges und dem Reisenden der heutigen zweiten Klasse der Eisenbahn geringer als der zwischen den Reisenden der früheren ersten und vierten Klasse?

In einem Punkt hat der Verfasser zweifellos recht, so bedauerlich der Umstand auch ist: Die Solidarität der Arbeiterschaft ist nicht mehr vorhanden; hier ist das Klassenbewußtsein weitgehend verschwunden. Aber Klassenunterschiede verschwinden nicht dadurch, daß der wirtschaftlich schwächere Teil die Differenzierung nicht mehr wahrhaben will. Es kommt nun nicht darauf an, das Klassenbewußtsein zu heben, aber doch darauf, die propagandistisch vorweggenommene Nivellierung der Einkommen und Klassen in die Tat umzusetzen.

*Ruth Herfert*