

Lohnpolitik 1963

I

Das Jahr 1963 wird genausowenig wie 1962 von künftigen Wirtschaftshistorikern als das Jahr der großen konjunkturellen Wende angesehen werden; von den ebenso zahlreichen wie unqualifizierten Prognosen dieser Art wird inzwischen nicht mehr gesprochen. Dem rückwärts blickenden Historiker werden die Wirtschaftsjahre 1962 und 1963 als Fortsetzung der Hochkonjunktur — mit durch den natürlichen Engpaß des nicht mehr ausdehnungsfähigen Arbeitsmarktes begrenzten Wachstumsraten — erscheinen. Ob freilich in dem Kapitel „gewerkschaftliche Lohnpolitik“ einer künftigen Wirtschaftsgeschichte das Jahr 1963 ebenfalls nur als ein Jahr unter anderen aufgeführt werden wird, das ist zur Zeit noch völlig offen. (Es spräche nicht für die Gewerkschaften, wenn es einmal so sein sollte.) Verschiedene Anzeichen deuten darauf hin, daß sich innerhalb der Gewerkschaften ein Prozeß vorbereitet, der zu neuen lohnpolitischen Konzeptionen führen kann, und den Möglichkeiten eines solchen Konzepts gelten die folgenden Ausführungen.

Nun betreiben in einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung und pluralistischen Gesellschaft nicht nur die Gewerkschaften Lohnpolitik, und es mag darum auf den ersten Blick vermessen erscheinen, unter dem Titel „Lohnpolitik 1963“ allein die Frage nach einem neuen Konzept der gewerkschaftlichen Lohnpolitik aufzuwerfen. Doch solange sich die Lohnpolitik der Bundesregierung darauf beschränkt, sowohl während des Beginns des wirtschaftlichen Wiederaufbaus mit zahlreichen unbeschäftigten Arbeitskräften als auch nach Konsolidierung der Hochkonjunktur, deren Beschäftigungsbedarf auch die Hilfe von mehr als 700 000 Gastarbeitern nicht gedeckt werden kann, von den Arbeitnehmern

stets Zurückhaltung bei ihren Lohnforderungen zu verlangen, kann dieses Einheitsrezept als lohnpolitische Konzeption nicht ernst genommen werden¹⁾).

Und auch auf der Arbeitgeberseite läßt sich ein gesamtwirtschaftlich verbindliches Verhalten in der Lohnpolitik kaum feststellen, wenn auch die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände vor kurzem eine Reihe von Thesen zur Lohnpolitik veröffentlicht hat²⁾, die im Kern auf eine Orientierung der Nominallohnentwicklung am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum hinauslaufen. Abgesehen davon, daß zahlreichen Arbeitgeberverbänden Lohnerhöhungen, die sich im Gleichschritt mit der Produktivitätsentwicklung bewegen, als zu hoch erscheinen — die Forderung der Metallindustriellen nach einer Lohnpause, obgleich im Bereich der gesamten Industrie die Produktionsergebnisse je Arbeiterstunde von 1961 zu 1962 um 7,3 vH gestiegen waren³⁾, bietet hierfür ein treffendes Beispiel — kommen diese Themen der Bundesvereinigung bestenfalls defensiv zur Geltung, als Antwort auf eine lohnpolitische Forderung der Gewerkschaften. (Oder hat schon jemand davon gehört, daß ein Arbeitgeberverband von sich aus an der Produktivitätsentwicklung ausgerichtete Löhne angeboten hätte, weil die Tariflöhne hinter dieser Entwicklung zurückgeblieben sind? Diese Frage ist nicht theoretischer Natur, denn das Zurückbleiben der Löhne und Gehälter kommt öfter vor als allgemein bekannt ist, z. B. beträgt nach dem neuen Gehaltstarif im öffentlichen Dienst die Lohnerhöhung ab 1. April 1963 in den oberen Tarifgruppen knapp 2 vH, während die gesamtwirtschaftliche Produktivität 1962 um 3 vH gestiegen ist und der Anstieg für 1963 auf 3 bis 3,5 vH geschätzt wird⁴⁾.) Dieses „defensive Konzept“ ist zwar nicht ohne Einfluß — wenn die darin enthaltenen Thesen der Öffentlichkeit gut verpackt und genügend oft dargestellt werden, können sie, durch den Druck der öffentlichen Meinung den Ausgang der Lohnverhandlungen entscheidend beeinflussen —, doch es greift nicht von sich aus gestaltend in das Wirtschaftsleben ein, sondern wird nur in der Reaktion auf gewerkschaftliche Forderungen wirksam. Aktiv wirksam — und dementsprechend in der Öffentlichkeit zur Kenntnis genommen — wird nur die gewerkschaftliche Lohnpolitik.

Bei der Frage nach der Konzeption, die den lohnpolitischen Aktionen der Gewerkschaften zugrunde liegt, gerät man freilich alsbald in Schwierigkeiten. Ein gemeinsames lohnpolitisches Konzept ist in der umfangreichen gewerkschaftlichen Literatur nicht zu finden. Es gab diese umfassende Konzeption einmal, und zwar in der „Expansiven Lohnpolitik“, deren Thesen auf *Viktor Agartz* zurückgehen⁵⁾. Nachdem der Deutsche Gewerkschaftsbund sich aus politischen Gründen von Agartz distanzieren mußte, wurde der Begriff „expansive Lohnpolitik“ allmählich durch „aktive Lohnpolitik“ ersetzt, ohne daß eine theoretische Untermauerung oder einheitliche Begriffsklärung versucht wurde. Versucht man den Grundtenor der lohnpolitischen Aktionen und ihrer Begründungen zusammenzufassen, so ergibt sich die Forderung nach einer Ausweitung des Anteils der Arbeitnehmer am Sozialprodukt — deren Berechtigung sich allein aus der Gegenüberstellung der Entwicklung der Einkommen der Selbständigen und der unselbständig Beschäftigten ergibt^{5a)} — als Grundmotiv der gewerkschaftlichen Lohnpolitik, ergänzt durch die Notwendigkeit, Preiserhöhungen abzufangen und den Anschluß an den wirtschaftlichen Fortschritt nicht zu verlieren. Zur Durchsetzung ihrer Forderungen bedienen sich die Gewerkschaften dabei der konventionellen Form der Tarifverhandlungen — in dem durch das Tarifvertragsgesetz abgestecktem Rahmen — und in allerletzter Konsequenz der

1) Vgl. hierzu meine Ausführungen in der Juliausgabe 1963 der Frankfurter Hefte.

2) Vgl. „Lohnpolitik ohne Dogma“, Heft 31 der Schriftenreihe der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Köln 1963.

3) Vgl. *Wirtschaft und Statistik*, Heft 3/1963, S. 133.

4) Vgl. den Bundeswirtschaftsbericht, Bundestagsdrucksache IV/1010, S. 4 und S. 16.

5) *WWI-Mitteilungen*, Heft 12/1953.

5a) Vgl. meine detaillierten Angaben in der Maiausgabe der Frankfurter Hefte 1962, S. 309 ff.

Anwendung des gewerkschaftlichen Kampfmittels Streik, wobei den westdeutschen Gewerkschaften zu bescheinigen ist, daß sie von diesem Kampfmittel sehr viel sparsamer Gebrauch gemacht haben als ihre Kollegen in anderen freiheitlichen Staaten⁶⁾.

In diese schon konventionelle Praxis der Lohnpolitik hat der im Februar abgeschlossene Bauarbeitertarif Bewegung hineingebracht. Dieses viel diskutierte Tarifwerk⁷⁾ hat nach der Meinung seiner Befürworter die konventionelle Linie der bisherigen Tarifpraxis gleich zweimal durchbrochen: Durch die ausdrückliche Orientierung der Lohnerhöhungen an den realen Zuwachsraten des Bruttosozialprodukts und durch die gegenüber den bisherigen Verträgen erheblich verlängerte Laufzeit bei Abdeckung der Forderungen für die zweite Halbzeit der Vertragsdauer durch eine Indexklausel, die sich auf die Kosten der allgemeinen Lebenshaltung bezieht. Dieser Tarifabschluß wurde in den ersten Monaten nach seiner Veröffentlichung innerhalb der Gewerkschaften zum Teil heftig kritisiert, während er in der (großbürgerlichen) Presse überwiegend wohlwollend kommentiert wurde. Aber Kritiker und Befürworter des neuen Bauarbeitertarifes übersahen dabei, daß das fast revolutionierend Neue des Tarifwerkes in der Bauwirtschaft weder in den an den Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts ausgerichteten Sätzen der Lohnsteigerung liegt noch in der — recht locker abgefaßten — Indexklausel, sondern in den dem Lohntarif vorausgegangenen Vereinbarungen über Zusatzrenten für aus dem Arbeitsprozeß ausgeschiedene Bauarbeiter, ferner über umfangreiche Leistungen für Erholungsmaßnahmen sowie zur Ausbildung verunglückter Bauarbeiter⁸⁾.

Dieser bereits 1962 abgeschlossene Rahmentarif bildet den Hintergrund des neuen Lohntarifes, und nur wenn man den Zusammenhang der beiden Verträge beachtet, wird man der lohnpolitischen Konzeption *Georg Lebers* gerecht. Bei isolierter Betrachtung des Lohntarifes ist beim Vergleich mit anderen in jüngster Zeit abgeschlossenen Lohnabkommen *Tacke* zuzustimmen, wenn er die Unterschiede für unwesentlich erklärt⁹⁾. Nur übersieht eine isolierte Betrachtung, daß die in dem Rahmenvertrag der Bauwirtschaft versuchte Kombination von Lohn- und Sozialpolitik eine gewisse „geräuschlose Umverteilung“ angesammelter Gewinne mit sich bringt, ohne daß sich hiergegen in der öffentlichen Meinung jene Widerstände bemerkbar machten, die bei höheren Lohnforderungen ohne Zweifel aufgetaucht wären. (Und wenn man berücksichtigt, daß 1962 in der Rentenversicherung der Arbeiter das durchschnittliche Altersruhegeld bei mehr als 2 Millionen Renteneempfängern 194,70 DM im Monat betrug und die durchschnittliche Witwenrente bei rund 1,9 Millionen Rentenfällen 130,70 DM¹⁰⁾, dann kann es über die Dringlichkeit einer zusätzlichen Altersversorgung der Arbeiter wohl keine Diskussion geben. Auch die am 1. Januar 1963 vorgenommene Rentenanpassung um 6,6 vH macht aus den obigen Monatseinkommen keine menschenwürdigen Beträge!)

Es ist bei den im Anschluß an den Bauarbeitertarif durchgeführten Lohnkämpfen auch den mitgliederstärksten Gewerkschaften (IG Metall und ÖTV) nicht gelungen, bei den Lohntarifen ein besseres Ergebnis als die Gewerkschaft Bau, Steine, Erden zu erzielen. Auch ohne ausdrückliche Bezugnahme auf die realen Zuwachsraten des Bruttosozialprodukts bewegten sich die Lohnerhöhungen im Rahmen des Bauarbeitertarifes bzw. sie blieben darunter. Und auch hier wurden längere Laufzeiten als bisher — 18 bzw. 21 Monate — vereinbart, freilich ohne daß die Arbeitnehmer dieser Wirtschaftszweige vor im

6) Während z. B. im Jahre 1960 in der Bundesrepublik durch Streiks lediglich 37 000 Arbeitstage ausgefallen sind, waren es in Frankreich 1 070 000, in Großbritannien 3 024 000 und in den USA 19 100 000 Arbeitstage; vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Internationale Übersichten, S. 42.

7) Vgl. u. a. Die Zeit, Ausgabe vom 1. März 1963; Die Quelle, Heft 4/63, S. 160 ff.

8) Vgl. Georg Leber: Das Tarifwerk der IG Bau, Steine, Erden, Die Quelle, Heft 2/1963, S. 67 ff.

9) „Zur Lohnpolitik in einer freien Wirtschaft“, Gewerkschaftliche Monatshefte 7/1963, S. 385 ff.

10) Vgl. den „Sozialbericht 1962“, Bundesarbeitsblatt Nr. 19/1962, S. 821 und 825.

Laufe dieses langen Zeitraumes eintretenden Preissteigerungen durch eine zwischen-geschaltete Indexklausel geschützt sind.

II

Kann man bei diesem Stand der Dinge noch der Meinung sein, daß die „gegenwärtige Lohnpolitik so lange das einzige Mittel (bleibt), um zu einem höchstmöglichen Lohn zu kommen, bis andere und wirksamere Wege für eine bessere Beteiligung der Arbeitnehmer am Ertrag der Wirtschaft gefunden sind“¹¹⁾? Und wo sollen diese „Wege“ gefunden werden, wenn nicht innerhalb der Industriegewerkschaften bzw. im Deutschen Gewerkschaftsbund? Mir scheint, daß die gegenwärtig noch bei der konventionellen Form der Tarifpolitik verharrenden Gewerkschaften einem fast tragisch zu nennenden Irrtum unterliegen:

Die westdeutschen Gewerkschaften standen — und das mit Recht — lange Jahre hindurch dem System der sogenannten sozialen Marktwirtschaft höchst mißtrauisch gegenüber. Trotzdem handeln sie in ihrer Mehrheit zur Zeit so, als ob wir eine funktionierende soziale Marktwirtschaft hätten. Denn nur in einem marktwirtschaftlichen System unter kompromißloser Anwendung aller wirtschaftspolitischen Instrumente zur Erhaltung des Wettbewerbs und zur Verhinderung von Wettbewerbsauswüchsen hätte die konventionelle gewerkschaftliche Lohnpolitik eine echte Chance, erkämpfte Nominallohnerhöhungen auch in voller Höhe in *Real*lohnerhöhungen umzuwandeln. Da wir aber diese funktionierende soziale Marktwirtschaft nicht haben — und auch in absehbarer Zeit nicht bekommen werden¹²⁾ — wiederholt sich von Jahr zu Jahr das den Verbraucher und den Sparer beunruhigende Schauspiel, daß die mühsam erkämpften Lohnsteigerungen wieder durch Preissteigerungen teilweise kompensiert werden. Und dies *nicht* etwa deshalb, weil Lohnsteigerungen mit „natürlicher Konsequenz“ Preiserhöhungen nach sich ziehen *müssen*, sondern weil der zu geringe Wettbewerbsgrad an den Absatzmärkten den Unternehmern den bequemen Ausweg der Kompensation erhöhter Lohnkosten über den Preis möglich macht. (Und die Bundesregierung nicht nur alles unterläßt, was den Wettbewerb fördern könnte, sondern ihrerseits erheblich dazu beiträgt, das Preisniveau nach oben zu verschieben; es sei nur an die Verteuerung der Margarine durch den Beimischungszwang subventionierten Rapsöls, die Verteuerung der Einfuhren aus dem EWG-Raum durch Wahl des höchstmöglichen Abschöpfungsbetrages und die geplante Mietfreigabe mit den zu erwartenden Erhöhungen der Altbaumieten bis zu 40 vH erinnert.)

Selbstverständlich sollen mit dem Argument des nicht funktionierenden Wettbewerbs die Zusammenhänge zwischen Löhnen und Preisen nicht geleugnet werden. Nur lassen sich diese Zusammenhänge keineswegs mit dem simplen Modell der „Lohn-Preis-Spirale“ erklären, und auch die demgegenüber gelegentlich angeführte „Preis-Lohn-Spirale“ bleibt ein unzulängliches Instrument. In seiner echten Marktwirtschaft werden *sämtliche* Preise — und auch die Löhne und Gehälter sind volkswirtschaftlich nichts anderes als Preise — von den Knappheitsverhältnissen auf den verschiedenen Märkten bestimmt. In der permanenten Hochkonjunktur mit dem seit Jahren restlos ausgeschöpften Arbeitsmarkt müßte somit vom Knappheitsprinzip her ständig ein Lohndruck nach oben bestehen, auf den Absatzmärkten dagegen — wenigstens partiell — ein Preisdruck nach unten, da die zahlreichen Erweiterungsinvestitionen laufend das Angebot erhöhen.

11) Vgl. Tacke, die Quelle, Heft 4/1963, S. 161. Die dort geäußerte Ansicht durchzieht auch den oben zitierten Aufsatz in der Juliausgabe der GM.

12) Vom Schutz der Preisbindung der zweiten Hand und der unzulänglichen Kartellgesetzgebung spannt sich eine eindringliche Beweiskette, die gegen den guten Wettbewerbswillen der Bundesregierung zeugt und die in der unzulänglichen Konzentrationsenquete ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht hat; vgl. hierzu Helmut Arndt in Gewerkschaftliche Monatshefte 4/1963, S. 129 ff.

Aber in der Bundesrepublik findet auch im Jahre 1963 immer noch ein Teil dieses Angebots Absatz im Ausland, ohne daß die hierdurch entstehende Lücke im Gütervolumen durch entsprechende Importe geschlossen wird¹³⁾. Diese Angebotslücke und das auf Grund unserer mangelhaften Kartellgesetzgebung mögliche „Zusammenspiel“ der oligopolistischen Marktpartner bei Preiserhöhungen ermöglichen jene oben geschilderten Preisreaktionen der Unternehmer an jede gewerkschaftlich erkämpfte Lohnerhöhung, zumal die öffentliche Meinung — bzw. das, was sich dafür hält, weil es über die auflagenstärksten Zeitungen verfügt — stets bereit zu sein scheint, die Verantwortung für Preiserhöhungen den Gewerkschaften zuzuschieben.

III

Es ist der gewerkschaftlichen Lohnpolitik in den Jahren 1961 und 1962 gelungen, die länger als zehn Jahre aufrechterhaltene „Sechzig-Prozent-Barriere“ des Anteils der Arbeitnehmer am Sozialprodukt endlich zu durchbrechen. Dieser Erfolg ist neben dem aktiven Einsatz der einzelnen Gewerkschaften vor allem auf zwei Faktoren zurückzuführen: Die Verschärfung des Wettbewerbsgrads durch die im Frühjahr 1961 vorgenommene Aufwertung der Deutschen Mark und den Fehlbedarf auf dem deutschen Arbeitsmarkt, der auch durch den Zustrom der Gastarbeiter nicht mehr gedeckt werden kann. Aber dieser Erfolg hat auch alle Gegenkräfte — voran den *Bundeswirtschaftsminister* — auf den Plan gerufen. Und während der durch die ständigen Maßhalteparolen mobilisierte Druck der öffentlichen Meinung schon zu gegenüber den vergangenen Jahren sehr viel geringeren Lohnerhöhungen geführt hat, blieben die *Preisbewegungen* von jeder „Seelenmassage“ unbeeindruckt. (Von März 1962 bis März 1963 erhöhte sich der Index für die Kosten der allgemeinen Lebenshaltung um 4,4 vH, darunter die den Kleinverdiener am empfindlichsten belastenden Kosten — Ernährung und Wohnung — um 6,3 bzw. 6,4 vH¹⁴⁾.) Können die Gewerkschaften bei dieser wirtschaftlichen und politischen Situation noch hoffen, ihrem Auftrag — die Interessen der arbeitenden und der aus dem Arbeitsprozeß wegen Alter und/oder Krankheit ausgeschiedenen Bevölkerung so wirksam wie möglich zu vertreten — gerecht zu werden?

Nur ein hemmungsloser Optimist wird diese Frage vorbehaltlos bejahen. Die vergangenen drei Jahre haben in aller Deutlichkeit die in dieser Zeitschrift wiederholt vorgetragene These, daß eine wirksame Ausweitung des Anteils der Arbeitnehmer am Volkseinkommen von einer die gewerkschaftliche Nominal-Lohnpolitik unterstützenden *Wirtschaftspolitik* abhängig ist¹⁵⁾, bestätigt. Die Gewerkschaften können nicht resignieren, wenn die gegenwärtig amtierende Bundesregierung zu dieser Unterstützung nicht bereit ist; sie haben nach neuen Wegen zu suchen, um den Auftrag ihrer Mitglieder zu erfüllen.

IV

Einer der möglichen neuen Wege wurde mit dem neuen Tarifwerk in der Bauwirtschaft beschritten: Die *Kombination von Lohn- und Sozialpolitik*. Ein weiterer ist die *Kombination von Einkommens- und Vermögenspolitik*. Es ist zumindest seit den Stellungnahmen der beiden großen Kirchen zur Eigentumsfrage¹⁶⁾ unbestritten, daß sich seit 1948 in der Bundesrepublik eine Vermögenskonzentration vollzogen hat, die in der

13) Auch in den ersten vier Monaten des Jahres 1963 erreichte der Außenhandelsüberschuß schon wieder den Betrag von rund einer Mrd. DM; vgl. *Wirtschaft und Statistik*, Heft 5/1963, S. 295.

14) *Wirtschaft und Statistik*, Heft 4/1963, S. 242.

15) Vgl. *Gewerkschaftliche Monatshefte*, Heft 3/1962, S. 154 ff. und Heft 6/1962, S. 327 ff.

16) Vgl. „*Mater et Magistra*“, Freiburg 1961, und die „*Eigentumsdenkschrift des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland*“, abgedruckt u. a. in der *FA2* vom 25. 4. 1962.

westlichen Welt ohne Beispiel ist und die den westdeutschen Arbeitnehmer weitgehend von der Beteiligung am jährlichen Vermögenszuwachs ausgeschlossen hat. Das Unbehagen hierüber ist nicht auf Arbeitnehmerkreise beschränkt. Die Bundesregierung ist aber nicht bereit, ernsthafte gesetzgeberische Maßnahmen zu erwägen, die diese Entwicklung bremsen könnten, die Vorgänge um die Konzentrationsquote beweisen, daß ihr noch nicht einmal an einer exakten Feststellung der inzwischen vollzogenen Konzentrationen gelegen ist. Und die konventionelle gewerkschaftliche Lohnpolitik hat sich bisher als vermögensunwirksam erwiesen.

Es kann und soll hier nicht ein weiterer Plan zur *Durchführung* der Vermögensbeteiligung der Arbeitnehmer vorgelegt werden. In der Literatur der letzten zehn Jahre findet sich eine Fülle von Einzelplänen, die seit Jahren diskutiert werden. Die Gewerkschaften können nicht länger dabei verharren, in breiter Diskussion nach dem brauchbarsten dieser Pläne zu suchen; gegenwärtig gilt es, die Diskussion abzuschließen und einige der praktikabel erscheinenden Vorschläge in die praktische Tarifpolitik aufzunehmen.

Nun werden die Unternehmer den vermögenspolitischen Forderungen der Gewerkschaften sicher nicht besonders freundlich entgegenkommen. Aber auch Lohnerhöhungen werden nicht freiwillig gewährt, ihre Durchsetzung bedarf stets des gesamten Einsatzes der Gewerkschaften bis hin zu der Anwendung von Kampfmitteln. Der Einbau einer wie auch immer gestalteten Vermögensbeteiligung wird sicher auf heftigen Widerstand stoßen; doch diese Gewißheit kann für die Gewerkschaften kein Anlaß sein, Vermögensforderungen nicht zu stellen.

Und da sich auch bei noch so geschickter Verschleierung der ökonomischen Tatsachen ein kausaler Zusammenhang zwischen einer Vermögensbeteiligung der Arbeitnehmer und den Preisen der Produkte nicht konstruieren läßt, ist den Gewerkschaften bei diesen Forderungen — im Gegensatz zu Lohnforderungen — die Unterstützung der öffentlichen Meinung sicher. Die letzten Tarifabschlüsse haben uns in aller Deutlichkeit bewiesen, wie weit auch die Lohnabkommen der kampffreudigsten Gewerkschaften dem Druck der öffentlichen Meinung unterliegen, und die Gewerkschaften können an dieser Tatsache nicht länger vorbeisehen. Auch die arbeitgeberfreundlichste Presse wird sich seit den eindeutigen Stellungnahmen der Kirchen für eine Vermögensbeteiligung der Arbeitnehmer schwer tun, gegen diese Forderungen ebenso hemmungslos zu polemisieren, wie es bei den Lohnforderungen gegenwärtig der Fall ist.

Nun wird innerhalb des DGB gegen eine Aufnahme vermögenspolitischer Forderungen in die tarifpolitische Praxis gewöhnlich eingewandt, daß es in zahlreichen Wirtschaftszweigen keinen Ansatzpunkt für vermögenswirksame Vereinbarungen gibt. (Vor allem im gesamten Bereich des öffentlichen Dienstes, im Einzelhandel etc.) Diese Berücksichtigung des solidarischen Grundgedankens aller Gewerkschaftsarbeit ehrt ihre Vertreter, aber sie führt in der gegenwärtigen Situation nicht weiter. Solange der Gesetzgeber zu einer umfassenden Regelung der Vermögensbeteiligung, die auch die nicht direkt erfaßbaren Wirtschaftszweige einbeziehen würde — wie es beispielsweise der Plan eines Sozialkapitalfonds oder der einer Errichtung einer Deutschen Nationalstiftung vorsehen¹⁷⁾ nicht bereit ist, können die Gewerkschaften nur dort mit Vermögensforderungen beginnen, wo sie auch praktisch einführbar sind. Für die anderen Bereiche hat *Georg Leber* den Weg vorgezeichnet; eine Kombination der Lohnpolitik mit sozialpolitischen Forderungen erscheint im Bereich aller Industriegewerkschaften als möglich, und die Tarifautonomie der Industriegewerkschaften gibt hier jede Möglichkeit, die Kombination der Forderungen auf die Struktur des einzelnen Wirtschaftszweiges abzustellen.

17) Vgl. meine Literaturangaben in Gewerkschaftliche Monatshefte 12/1962, S. 725 ff.

Die Autonomie der Einzelgewerkschaften sollte aber nicht verhindern, daß in allen Bereichen gemeinsam mit einer Kombination der lohnpolitischen Forderungen mit Vermögens- bzw. sozialpolitischen Zusatzvereinbarungen begonnen wird. Die Bundesregierung hat — als sich nach Vorliegen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für 1961 nicht erwartete Ergebnisse der eigenen währungspolitischen Maßnahmen zeigten — auf breiter Front den Kampf gegen die gewerkschaftliche Lohnpolitik aufgenommen. Es gilt, dieser Einheitsfront aus Regierung, Unternehmern und (manipulierter) öffentlicher Meinung auf ebenso breiter Basis entgegenzutreten, und die Ansatzpunkte müssen dort liegen, wo die „Einheitsfront“ sehr viel uneinheitlicher ist. Diese Punkte liegen aber zur Zeit nicht bei der konventionellen Nominallohnpolitik.

Die Einbeziehung Vermögens- und/oder sozialpolitischer Forderungen in das gewerkschaftliche Tarifprogramm darf selbstverständlich nicht zu einer Reduzierung der — je nach der Einzellage zu bemessenden — lohnpolitischen Forderungen führen. Die hier vorgeschlagenen Kombinationen können die Lage der Arbeitnehmer nur dann wirksam verbessern, wenn es mit ihrer Hilfe gelingt, einen „Verteilungsrest“ auszuschöpfen, an den unter den gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Grundsätzen der amtierenden Regierung nicht heranzukommen ist. Dieser „Verteilungsrest“ ist sehr viel größer, als man in der Regel wahrhaben will. Nach den sehr gründlichen Berechnungen *Krelles*¹⁸⁾ liegt die Schwankungsbreite des Arbeitnehmeranteils am Volkseinkommen in einer hochindustrialisierten Volkswirtschaft zwischen 50 und 86 vH¹⁹⁾, und zu welchem dieser Grenzwerte sie hintendiert, ist weitgehend von dem Wettbewerbsgrad an den Absatzmärkten abhängig. Und da die staatliche Wirtschaftspolitik gegenwärtig nicht bereit ist, Wettbewerbsbedingungen zu schaffen, die eine Fortsetzung der 1961/62 spürbar werdenden Ausweitungstendenzen der Lohnquote gewährleisten, müssen die Gewerkschaften nach Zusatzvereinbarungen auf anderen Gebieten streben. Dabei sollte — unbeschadet der solidarischen Grundhaltung — auch von den Möglichkeiten des zusätzlichen Firmentarifs Gebrauch gemacht werden, um zu verhindern, daß die Grenzbetriebe einer Branche zum Hemmschuh der gesamten Tarifpolitik in diesem Wirtschaftszweig werden.

Abschließend sei nur noch auf einen — von den Gewerkschaften bisher reichlich vernachlässigten — Punkt hingewiesen. Wir leben in einer pluralistischen Gesellschaft und unter einer demokratischen Rechtsordnung. Beides bewirkt eine zunehmende Macht der öffentlichen Meinung und beides verführt die verschiedenen Interessengruppen dazu, die öffentliche Meinung im Sinne ihrer Gruppeninteressen zu beeinflussen. Die Industriegewerkschaften und der DGB haben es bisher nicht verstanden, in einem ihrer Bedeutung entsprechenden Maße Zugang zur öffentlichen Meinung zu finden. Aber die Wirksamkeit aller einkommens- und vermögenspolitischen Maßnahmen wird weitgehend von dem Stand der öffentlichen Meinung beeinflußt. Zu einer gewerkschaftsfreundlicheren öffentlichen Meinung würde allein schon eine ständige objektive Information über die wirtschaftlichen Fakten beitragen. Diese Informationsarbeit wird zur Zeit von den Gewerkschaften durchaus geleistet — nur geht ihre Verbreitung kaum über den Bereich der Mitglieder hinaus, während es gerade auf das Erreichen der anderen Bevölkerungskreise ankommt. In diesem Zusammenhang ist auf den in Hannover gestellten Antrag der Gewerkschaft Nahrung, Genuß, Gaststätten (Antrag Nr. 186) nach Herausgabe einer gewerkschaftseigenen, überregionalen Tageszeitung zu verweisen. Die Realisierung dieses Projekts wäre ein erster Schritt auf dem Wege zur notwendigen gewerkschaftlichen Öffentlichkeitsarbeit; eine stärkere Beachtung gewerkschaftlicher und wirtschaftlicher

18) „Verteilungstheorie“, Tübingen 1962.

19) A. a. O., S. 250 f. Ein Vergleich dieser rechnerischen Ergebnisse mit den realen Werten in der Bundesrepublik wird zwar durch die etwas andere Einteilung, die Krelle zwischen Selbständigen und Unselbständigen vornimmt, erschwert, als Beweis für die möglichen Schwankungsbreiten der Lohnquote sind diese Berechnungen aber in jedem Falle geeignet.

Probleme in der Programmgestaltung der Rundfunk- und Fernsehanstalten hätte zu folgen.

Die zukünftige Bedeutung der Gewerkschaften — und damit die soziale Stellung der Arbeitnehmer — wird weitgehend davon abhängen, ob es den Gewerkschaften gelingt, mit einer neudurchdachten Tarifpolitik²⁰⁾ die Interessen der Arbeitnehmer wirksam durchzusetzen, und dieses Gelingen ist nicht zuletzt von der Mitarbeit der Öffentlichkeit abhängig.

20) Wieviel reale Chancen in einer kombinierten Lohn- und Sozialpolitik liegen, geht auch aus einem Leitartikel der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (Ausgabe vom 1. 7. 1963) hervor, wo bereits zu weitgehende Erfolge aus dem neuen Tarifstil der Bauarbeiter befürchtet werden.