

## AUSSPRACHE

### Sinn oder Unsinn des Investivlohns ?

Alle Anzeichen deuten seit dem Herbst 1964 darauf hin, daß wir vor einer neuen Entwicklung der Eigentumpolitik in der Bundesrepublik stehen. Der Investivlohn scheint die große eigentumpolitische Mode der kommenden Jahre zu werden. Nachdem eine Handvoll Männer, wie der Bundestagsabgeordnete *Erwin Häußler* und das frühere Vorstandsmitglied des Landesbezirks Niedersachsen des DGB, Dr. *Karl Hinkel*, ihn ein Jahrzehnt lang geradezu als Rufer in der Wüste propagierten, hat endlich 1964 eine große Gewerkschaft den Investivlohn auf ihre Fahnen geschrieben, die Industriegewerkschaft Bau, Steine, Erden. Nichts anderes ist nämlich der viel diskutierte *Leber-Plan*, als im Baugewerbe durch Tarifvertrag den Investivlohn einzuführen. Die Initiative dieser Gewerkschaft hat die Dinge ins Rollen gebracht.

Die Bundesregierung hat dem Bundestag beschleunigt den Entwurf eines neuen 312-DM-Gesetzes vorgelegt, den der Bundesrat inzwischen bereits angenommen hat. Diesem Gesetzentwurf entsprechend sollen auch tarifvertraglich vereinbarte Investivlöhne bis zu 312 DM im Jahr von der Lohnsteuer und von Sozialversicherungsbeiträgen befreit und somit begünstigt werden. Schließlich hat auch der Deutsche Gewerkschaftsbund die Tariffähigkeit des 312-DM-Gesetzes gefordert und darüber hinaus verlangt, den Betrag von 312 DM im Jahr auf 936 DM zu erhöhen. Damit hat sich praktisch auch die Dachorganisation der Gewerkschaften für den Investivlohn entschieden.

Zwar verhalten sich einige große Gewerkschaften — wie die IG Metall — noch sehr zurückhaltend oder gar ablehnend — wie die IG Chemie, Papier, Keramik —, es fragt sich aber, ob sie nicht geradezu gezwungen sind mitzutun, wenn einmal ein Anfang gemacht ist. Denn ohne Zweifel werden die Arbeitnehmer, die einen Investivlohn erhalten, ganz offensichtliche Vorteile im Vergleich zu denen erlangen, für die kein Investivlohn vereinbart wird.

Gerade dieser Zwang zum Mittun sollte jedoch die Gewerkschaften zu der ersten Überlegung veranlassen, ob sie sich mit dem Investivlohn auf einen Weg oder auf einen Irrweg begeben.

Der *Grundgedanke* des Investivlohns ist recht einfach. Die herkömmliche Lohnpolitik war nicht in der Lage und wird für sich kaum je in der Lage sein, den Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt zu erhöhen "und

ihnen zu einem ins Gewicht fallenden Anteil an der Eigentumbildung zu verhelfen. In der Bundesrepublik stehen seit langem etwa 38 vH des Nettosozialprodukts (zu Marktpreisen) für den Verbrauch der Arbeitnehmer zur Verfügung. Die restlichen 62 vH werden durch den Verbrauch der übrigen Gesellschaftsgruppen, den Staatsverbrauch und die Bildung von Produktivvermögen, durch Investitionen also, beansprucht. Der Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt kann über die Quote des ihnen zur Verfügung stehenden Angebots an Konsumgütern hinaus nur erhöht werden, soweit die Arbeitnehmer einen Teil ihres Einkommens nicht verbrauchen, sondern sparen. Gegenwärtig dürfte es sich dabei um etwa 5 vH des Nettolohnes oder 2 vH des Nettosozialprodukts handeln, so daß in der Tat die Nettolohnquote bei etwa 40 vH liegt.

Der Versuch, mit Hilfe einer expansiven Lohnpolitik diese Quote zu überschreiten, ist bisher immer daran gescheitert, daß fast der gesamte Lohnzuwachs in die Verbrauchsausgaben floß, denen jedoch nur jene 38 vH des Sozialprodukts als Konsumgüterangebot gegenüberstanden. Eine Realloohnerhöhung über die seit 1950 übliche Nettolohnquote hinaus konnten die Gewerkschaften nicht erzielen.

Anders verhielte es sich, wenn Lohnerhöhungen, die über das Konsumgüterangebot hinausgingen, gespart würden. Da in diesem Falle keine zusätzliche Verbrauchsnachfrage aufträte, wäre es den Unternehmern kaum möglich, Lohnerhöhungen auf die Preise zu überwälzen. Sie müßten dann expansive Lohnerhöhungen auf Kosten ihrer Gewinnspannen hinnehmen. Dadurch würden zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen:

1. Der Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt erhöhte sich zu Lasten des Anteils der Unternehmer.

2. Die Ersparnis des zusätzlichen Lohnes bedeutete eine Eigentumbildung in Arbeitnehmerhand, eine Beteiligung an der volkswirtschaftlichen Vermögensbildung, an den Investitionen.

Da jedoch die herkömmlichen Erhöhungen der Barlöhne zu über 90 vH in den Verbrauch fließen, führen sie weder zu einer Eigentumbildung in Arbeitnehmerhand noch zu einem höheren Anteil am Sozialprodukt. Daher soll der Barlohn, der im wesentlichen Konsumlohn ist, durch einen Investivlohn ergänzt werden. Das ist ein Lohnanteil, der gespart und in irgendeiner Form als Kapital, als Beteiligung an der Investitionsfinanzierung angelegt werden muß.

Die freie Verfügbarkeit, vor allem zur Verbrauchsfinanzierung, ist daher für eine bestimmte Zeit aufgehoben — nach dem 312-DM-Gesetz für mindestens fünf, nach dem Leber-Plan für durchschnittlich vierzig Jahre.

Erst nach Ablauf einer solchen „Gewöhnungszeit“ werden die angesammelten Investivlohnbeiträge frei verfügbares Vermögen.

Der häufigste *Einwand* gegen den Investivlohn ist wohl der, daß er als Zwangssparen im Widerspruch zu einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung und zur Mündigkeit des Arbeitnehmers stehe. Dieser Einwand ist jedoch nicht stichhaltig. Auch eine freiheitliche Gesellschaftsordnung kennt eine ganze Reihe von Zwängen, die sogar die freie Entfaltung der Persönlichkeit fördern. Man denke nur an Schulzwang und Sozialversicherungspflicht. Ist nicht der Arbeitnehmer dadurch freier in der Gestaltung seines Lebens, daß er sich gegen Arbeitslosigkeit, Krankheit, Unfall und Invalidität versichert weiß? Warum nicht auch ein Zwang zur Vermögensbildung? Vor allem aber ist der Investivlohn ein Lohnanteil, den die Arbeitnehmer real gar nicht erhielten, wenn sie ihn verbrauchten, weil er dann über die Preise in die Gewinne der Unternehmer und in deren Vermögensbildung einging. Ohnehin findet heute ein Zwangssparen statt, nämlich über die Preise in die Taschen der Unternehmer. Wenn schon zwangssparen, dann doch lieber in die eigene Tasche!

Ein anderer Einwand besitzt schon mehr Gewicht. Für die Unternehmer stellt der Investivlohn genau wie der herkömmliche Barlohn einen Kostenfaktor dar. Sie werden daher versuchen, den Barlohn zu drücken, wodurch die Verbrauchsgüternachfrage der Arbeitnehmer gefährlich beeinträchtigt werden könnte.

Sicher wird sich infolge der durch den Investivlohn bewirkten Einengung der Gewinnspannen der Widerstand der Arbeitgeber gegen Lohnerhöhungen verschärfen. Ob dieser Widerstand aber erfolgreich ist, hängt von der Verhandlungsstärke der Gewerkschaften und von der Lage am Arbeitsmarkt ab.

Keineswegs völlig von der Hand zu weisen ist auch der Einwand, daß die durch den Investivlohn verursachte Schmälerung der Gewinnspannen die Investitionsneigung beeinträchtigt und so die Vermögensbildung überhaupt, das Wirtschaftswachstum und die Vollbeschäftigung in Frage stelle. Die Investitionstätigkeit hängt jedoch nicht allein von den Gewinnspannen ab, sondern auch von den Gewinnchancen und -erwartungen, den Absatzaussichten und einigen anderen Faktoren. Außerdem sind die heutigen Gewinnspannen so hoch, daß sie wahrscheinlich ohne Schaden für die Investitionsneigung erheblich beschnitten werden können. Allerdings zeigt sich in dem Zusammenhang zwischen Gewinn und Investitionsneigung eine Grenze für jede Umverteilung im Rahmen einer privatkapitalistischen Wirtschaft. Wir wissen nur nicht genau, wo diese Grenze liegt.

Immerhin sind diese ersten drei Einwände gegen den Investivlohn nicht stichhaltig genug, um den Versuch völlig abwegig erscheinen zu lassen.

Sehr ernst zu nehmen ist jedoch ein vierter Einwand. Und er zeigt, daß der Investivlohn im Grunde genommen doch ein Unding ist. Was geschieht denn, wenn nach Ablauf der Sperrfrist die angesammelten Investivlohnbeiträge frei verfügbar werden?

Behalten die Arbeitnehmer die freigewordenen Beträge als Kapitalanlage, dann geschieht offenbar nichts. Verwenden sie jedoch den überwiegenden Teil für Verbrauchsausgaben, so wird nicht nur der Zweck der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand vereitelt. Die zusätzliche Nachfrage treibt dann überdies das Preisniveau in die Höhe. Woher nehmen eigentlich die Verfechter des Investivlohns die Argumente, er würde nach Aufhebung der Sperrfrist nicht konsumiert? Bekanntlich liegt die Verbrauchsneigung der Arbeitnehmer über 90 vH. Und das ist kein Zufall.

In jeder Erwerbsgesellschaft mit privatem Eigentum gibt es bestimmte Verbrauchsnormen, Normen für den Lebensstandard, die sich mit steigendem Einkommen erhöhen. Das soziale Ansehen einer Person oder Familie beruht wesentlich darauf, daß sie angesichts ihrer Umwelt diese Verbrauchsnormen erfüllt. In dem Bestreben, diese Verbrauchsnormen auch nur annähernd zu erreichen, sind die Volksschichten mit durchschnittlichen oder gar unterdurchschnittlichen Einkommen gezwungen, ihr gesamtes oder doch fast ihr gesamtes Einkommen zu verbrauchen.

So erklärt sich auch, daß die Sparquote der amerikanischen Arbeiter nicht höher ist als die Sparquote der deutschen Arbeiter, obwohl der amerikanische Reallohn mindestens doppelt so hoch sein dürfte wie der deutsche.

Die Aufwandskonkurrenz zwischen kinderreichen und kinderlosen Familien ein und derselben sozialen Schicht und jeder sozialen Schicht mit der nächsthöheren zerstört die Sparfähigkeit des durchschnittlichen Einkommensbeziehers, zumindest wenn er Kinder großzuziehen hat.

Auf der anderen Seite entfällt bei den an sich sparfähigen Kinderlosen ein Hauptmotiv nichtunternehmerischen Sparens, die Vermögensbildung zugunsten der Nachkommenschaft. Obendrein wird die Aufwandskonkurrenz durch den ständigen psychischen Reklamedruck verschärft, dem wir in unserer Konsumgesellschaft ausgesetzt sind.

Unter diesen Voraussetzungen ist mit Sicherheit damit zu rechnen, daß freiwerdender Investivlohn mindestens zur Hälfte als zusätzliche Nachfrage nach Verbrauchsgütern einschließlich Eigenheimen auf den Märkten in

Erscheinung tritt und das Preisniveau in die Höhe drückt.

Diese zusätzliche Nachfragesteigerung würde nominale Einkommenssteigerungen nach sich ziehen, die weitere Nachfrageerhöhungen und damit weitere Preissteigerungen verursachen. Dadurch würde überdies die „normale“ Sparneigung gefährdet, so daß am Ende mehr verloren als ursprünglich durch den Investivlohn gewonnen wäre.

Ein Investivlohn kann nur dann Erfolg haben, wenn die freiwerdenden Beträge zu etwa 90 vH in Kapitalform erhalten bleiben, also nicht als zusätzliche Nachfrage in Erscheinung treten.

Sollte es gelingen, das durch eine entsprechende Erziehungsarbeit zu erreichen, also Aufwandskonkurrenz und Reklamedruck insoweit zu überwinden, dann wäre allerdings auch kein Investivlohn mehr nötig. Denn dann würde zusätzlicher Lohn ganz freiwillig gespart.

Bei gründlicher Überlegung dieser Zusammenhänge erweist sich der Glaube, man könne mit Hilfe solcher Dinge wie mit dem Investivlohn die Eigentumsverteilung nachhaltig ändern, als Illusion. Die Ernüchterung wird unausbleiblich sein, wenn erst in größerem Umfang angesammelte Beträge frei verfügbar geworden sind.

Volkskapitalismus und Kapitaleigentum in Arbeitnehmerhand sind eben eine Legende. Ihre Ziele, größere soziale Unabhängigkeit, Sicherheit, Gerechtigkeit und größeres Verantwortungsbewußtsein, sind überdies mit einer Vielzahl anderer Mittel weit wirkungsvoller zu fördern, als da sind:

Vollbeschäftigung, Gleichheit der Bildungschancen, Ausbau des Systems sozialer Sicherheit, progressive Vermögens- und Erbschaftsbesteuerung und nicht zuletzt Demokratisierung der Betriebs- und Unternehmensverfassung.  
*Gerhard Specht, München*