

GERHARD SPECHT

## Thesen zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand

Die Diskussion um eine breitere Vermögensstreuung, insbesondere um die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, ist in den letzten Monaten wieder aufgeflammt. Rund zwei Jahre lang war es um diese Frage recht still geworden, zumal in der Krise und Rezession von 1966/67 die Sicherung der Arbeitsplätze und der Reallöhne alles andere in den Hintergrund drängte.

Je mehr sich aber die Konjunktur wieder belebte, desto akuter wurde wieder die Verteilung der Einkommen und Vermögen. Im konjunkturellen Aufschwung eilen üblicherweise die unmittelbar nachfrageabhängigen Unternehmergewinne den vertragsgebundenen Arbeitseinkommen erheblich voraus. So sieht der Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung für 1968 einen Anstieg der Nettogewinne um 12,5 Prozent, dagegen des Nettoeinkommens aus unselbständiger Arbeit um nur 3,3 Prozent vor.<sup>1)</sup> Dadurch erscheint die „soziale Symmetrie“, das Verhältnis zwischen Löhnen und Gewinnen, noch mehr gestört als ohnehin. Daher drängen die Gewerkschaften im Rahmen der Gespräche um die „konzertierte Aktion“ auf einen Ausgleich zugunsten der Arbeitnehmer, der nicht

1) Beilage zum Jahresgutachten 1967/68 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, S. 10.

zuletzt in einer verstärkten Förderung der Vermögensbildung und Vermögensverteilung bestellen soll.<sup>2)</sup>

Klarheit und Einigkeit über die Wege zu einer Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand bestehen jedoch innerhalb des Deutschen Gewerkschaftsbundes immer noch nicht. So begnügt sich das Grundsatzprogramm des DGB aus dem Jahre 1963 mit der Feststellung, die gegenwärtige Vermögensverteilung sei ungerecht und eine Beteiligung aller Volksschichten an der volkswirtschaftlichen Vermögensbildung sei dringend erforderlich. Wichtige Voraussetzungen breiter Vermögensstreuung seien ein höherer Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen, der Abbau der Steuerprivilegien für hohe Einkommen und die besondere Förderung der Ersparnis- und Vermögensbildung bei den unteren und mittleren Einkommensgruppen.<sup>3)</sup> Das Aktionsprogramm des DGB von 1965, das — wie der Name sagt — aus den Grundsätzen die praktische Nutzenanwendung ziehen sollte, begnügt sich mit den drei Sätzen:

„Die Benachteiligung der Arbeitnehmer bei der Vermögensbildung ist zu beseitigen. Diesem Ziel muß die Wirtschafts-, Finanz-, Steuer- und Sozialpolitik entsprechen. Die Gewerkschaften werden ihre tarifpolitischen Möglichkeiten zur besseren Vermögensbildung nutzen.“<sup>4)</sup>

Darüber jedoch, in welcher Weise das geschehen soll, ist nichts gesagt. So liegt denn auch bis zur Stunde kein offizieller Plan des DGB zur Vermögensbildung vor. Ob mit oder ohne guten Grund, sei vorläufig dahingestellt. Offensichtlich ist das „Was“ und „Wie“ der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand innerhalb des DGB noch lange nicht ausgeschüttet.

## I

### *These 1: Die Ungleichheit erzeugt gesetzmäßig immer neue Ungleichheit*

Die extreme Ungleichheit der Vermögensverteilung ist auf uns als ein Erbe des 18. und 19. Jahrhunderts überkommen. Bereits zu Beginn der Industrialisierung — um 1800 — stand einer Minderheit von Produktionsmittelbesitzern, nämlich Gutsherren und Fabrikanten, eine große Mehrheit von Besitzlosen und fast Besitzlosen gegenüber. Der Untergang des Feudalsystems hatte keine Gesellschaft von Freien und Gleichen hervorgebracht. „An die Stelle des bisher in Erbuntertänigkeit rechtlich festgelegten Verhältnisses von Herrschaft und Knechtschaft trat das nicht weniger drückende von Besitz und Nichtbesitz.“<sup>5)</sup>

Die Vererbung von Herrschaft und Knechtschaft war im Feudalsystem unmittelbar durch die Rechtsordnung bedingt. Die Vererbung von Besitz und Besitzlosigkeit im Kapitalismus wird in ähnlicher Weise durch die Rechtsordnung vermittelt. Nach der herrschenden Privateigentumsordnung fallen alle Kapitalerträge, also Zinsen, Dividenden, Mieten, Pachten, den Kapitaleigentümern zu. Dabei wirken sich zwei Gesetzmäßigkeiten aus:

1. Hohes Vermögen wirft hohe Kapitalerträge und damit für seinen Eigentümer ein überdurchschnittlich hohes Einkommen ab. Aus überdurchschnittlich hohem Einkommen bildet sich mit Leichtigkeit, ja geradezu mit Zwangsläufigkeit neues Vermögen, das wiederum hohes Einkommen abwirft, und so weiter.

Um mit dem Volksmund zu reden: „Der Teufel macht immer nur dorthin, wo sich bereits ein großer Haufen befindet.“

2. Die große Masse der Besitzlosen vermag nur Arbeitseinkommen zu erzielen, das im Regelfall von durchschnittlicher oder gar unterdurchschnittlicher Höhe ist. Daraus läßt sich gewöhn-

2) Vgl. H. G. Wehner, Konzertierte Aktion — Eine Zwischenbilanz, in: Die Quelle, Juni 1968, S. 243.

3) Vgl. Wirtschaftspolitische Grundsätze, Ziff. II, 2.

4) Aktionsprogramm des DGB, Ziff. 3.

5) Erich Preiser, Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, Göttingen 1955, S. 26.

licherweise kein wesentliches Kapitalvermögen bilden. Die Besitzlosigkeit vererbt sich somit von Generation zu Generation.

Das einschlägige Sprichwort heißt: „Wer nichts erheiratet und nichts ererbt, bleibt ein armer Teufel, bis daß er stirbt.“

Die kapitalistische Gesellschaft bewegt sich hier in einem Teufelskreis: Einseitige Vermögenskonzentration erzeugt immer neue Vermögenskonzentration.

Diesen seit Jahrhunderten wirkenden Teufelskreis soll nun eine Politik der breiten Vermögensstreuung und der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand durchbrechen. Der Teufel soll gewissermaßen dahin gebracht werden, auch dort einen Haufen zu machen, wo bisher nichts liegt. Wie schwer es ist, ihn dahin zu kriegen, sollen uns die folgenden Thesen zeigen.

## II

*These 2: Denkbar sind nur drei Wege zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand*

All die zahlreichen Vermögensbildungspläne ebenso wie alle in diese Richtung zielenden Maßnahmen fallen unter einen von drei Wegen:

1. Die Förderung des freiwilligen Sparens.
2. Die Beteiligung an der Selbstfinanzierung.
3. Die Gewährung von Investivlöhnen.

So gehören die verschiedenen Sparförderungsgesetze, die Ausgabe von Volksaktien und der *Föhl-Plan* dem ersten Typus an. Der *DAG-Plan*, der *Gleitze-Büttner-Plan*, der *Deist-Plan* und der *Krelle-Plan* gehören zum zweiten Typus, während der *Hinkel-Plan*, der *Häußler-Plan*, der *Leber-Plan* von 1964 und die Tarifverträge zur Vermögensbildung im Baugewerbe dem dritten Typus zuzurechnen sind. Das 312-DM-Gesetz stellt eine Mischung aus dem ersten und dritten dar.

Logisch sind weitere Wege außer den drei genannten nicht denkbar. Wir brauchen daher auch auf die verschiedenen Pläne im einzelnen nicht einzugehen. Die Kritik kann sich also auf die drei Typen beschränken.

## III

*3. These: Die Sparförderung ist als Instrument einer breiteren Vermögensbildung völlig untauglich*

Die vielfältigen Maßnahmen einer Förderung des freiwilligen Sparens, vor allem die Gewährung von Spar- und Bausparprämien und die Ausgabe von „Volksaktien“ mit Sozialrabatt, haben es nachweislich nicht vermocht, die Sparquote der Privathaushalte zu erhöhen.

Der erste Blick auf die Entwicklung der Sparquote, die sich seit 1956 fast verdoppelt hat, könnte die Vermutung bestärken, daß die Sparförderung doch von Erfolg war.

Nun ereignete sich jedoch der erste kräftige Anstieg der Sparquote von 5,8 auf 8,5 Prozent zwischen 1956 und 1958 vor der Einführung der wichtigsten Sparförderungsmaßnahmen, kann also nicht durch sie verursacht worden sein.

Erst im Frühjahr 1959 trat das Sparförderungsgesetz in Kraft. Gleichzeitig wurden die ersten „Volksaktien“ (Preußag) ausgegeben. Zwei Jahre darauf, 1961, erfolgte die Privatisierung des Volkswagenwerkes. Trotzdem verharrte die Sparquote bis 1962 auf dem Stand von rund 8,5 Prozent, den sie bereits 1958 erreicht hatte.

*Einkommen und Ersparnis der privaten Haushalte in der Bundesrepublik von 1956 bis 1967*

Jahr	verfügbares Einkommen <sup>1)</sup> Mrd. DM	Ersparnis <sup>2)</sup> Mrd. DM	Sparquote <sup>3)</sup> vH.
1956	125,0	7,2	5,8
1957	139,3	11,1	8,0
1958	150,5	12,8	8,5
1959	160,7	14,2	8,8
1960	185,5	15,5	8,9
1961	204,2	17,4	8,5
1962	223,2	19,2	8,6
1963	238,8	22,8	9,6
1964	262,0	29,1	11,1
1965	291,2	35,5	12,2
1966	309,9	35,0	11,3
1967	316,0	34,6	11,0

1) Nettolohn- und -gehaltssumme, Nettopensionen, Sozialrenten und Unterstützungen, entnommene Gewinne

2) Verfügbares Einkommen abzüglich Verbrauchsausgaben

3) Ersparnis in vH des verfügbaren Einkommens.

*Quelle:* Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 1964/65 Tabelle 67, 1967/68 Tabelle 17, Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Februar 1968, Tabelle 5.

Erst 1963/64 stieg sie auf 11 bis 12 Prozent. In diesen Jahren wurden jedoch keine neuen Sparförderungsmaßnahmen eingeführt. Erst 1965 wurde die VEBA privatisiert und das Zweite Vermögensbildungsgesetz in Kraft gesetzt, ohne daß jedoch ein wesentlicher und nachhaltiger Anstieg der Sparquote zu beobachten gewesen wäre. Zwischen der Einführung der Sparförderungsmaßnahmen und der Entwicklung der Sparquote aller Haushalte besteht also kein erkennbarer Zusammenhang.

Nun ist in der Sparquote aller Haushalte auch die Ersparnis der Unternehmer und Selbständigen, der leitenden Angestellten und höheren Beamten enthalten. Noch ganz anders sieht die Entwicklung der Sparquote bei den typischen Arbeitnehmerhaushalten aus:

*Ausgabefähige Einnahmen und Ersparnisse der 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalte mit mittlerem Einkommen im Monatsdurchschnitt*

Jahr	Ausgabefähige Einnahmen <sup>1)</sup> DM	Ersparnis <sup>2)</sup> DM	Sparquote <sup>3)</sup> vH
1958	588,95	25,90	4,8
1960	666,05	35,05	5,3
1961	720,03	30,45	4,1
1962	800,24	39,44	4,9
1963	853,38	39,42	4,6
1964	903,80	28,54	3,2
1965	993,67	52,75	5,3
1966	1042,51	54,81	5,3
1967	1036,22	61,53	5,9

1) Nettoeinkommen aus Erwerbstätigkeit, Vermögen, Einkommensübertragung sowie sonstige Einnahmen

2) Ausgabefähige Einnahmen abzüglich Verbrauchsausgaben und übrige Ausgaben

3) Ersparnis in vH der ausgabefähigen Einnahmen.

*Quelle:* Statistisches Bundesamt, laufende Erhebungen, zuletzt in Wirtschaft und Statistik, Heft 5/1968.

Zwar hat sich die Ersparnis dieser typischen Arbeitnehmerhaushalte seit 1958 absolut verdoppelt. Die Sparquote jedoch ist mit rund 5 Prozent ziemlich gleich geblieben. Der Anstieg auf fast 6 Prozent im Jahre 1967 dürfte nämlich auf die Zurückstellung größerer Anschaffungen im Hinblick auf die unsichere Arbeitsmarktlage zurückzuführen sein.

Entscheidend ist nun nicht die Entwicklung der absoluten Ersparnis, sondern vielmehr die der Sparquote. Bei etwa gleichbleibendem Anteil der Arbeitnehmer am National-einkommen kommt ein höherer Anteil an der Vermögensbildung nur zustande, wenn sich die Ersparnis überproportional zum Einkommen erhöht, mit anderen Worten, wenn die Sparquote steigt.

Sie ist jedoch in rund 10 Jahren gerade bei den typischen Arbeitnehmerhaushalten mit mittlerem Einkommen konstant geblieben. So hat sich trotz der vielfältigen Sparförderungsmaßnahmen seit 1959 nichts Grundlegendes an der Vermögensverteilung und Vermögensbildung zugunsten der Arbeitnehmer geändert.

Mithin ist die Sparförderung im Hinblick auf ihr Ziel völlig gescheitert. Die Väter der Sparförderungsgesetze hätten sich dieses Scheitern ersparen können, wenn sie in dem einen oder anderen Lehrbuch der Volkswirtschaftslehre über die Bestimmungsgründe des Sparens nachgelesen hätten. Dort hätten sie nämlich erfahren, daß das Sparen so gut wie völlig zinsunabhängig ist. Bereits 1897 haben *Sidney* und *Beatrice Webb*<sup>6)</sup> und *Gustav Cassel*<sup>7)</sup> den Nachweis geführt, daß die Höhe des Zinssatzes ohne Einfluß auf die Spartätigkeit ist. Gespart wird ja im Regelfall nicht des Zinses wegen, sondern weil der Sparer bestimmte Ziele verfolgt (Zwecksparen: Altersvorsorge, Anschaffungen einschließlich Eigenheim, Ausbildung der Kinder, Gründung und Aufbau einer selbständigen Existenz) oder weil die Höhe des Einkommens seinen vollständigen Verbrauch fast unmöglich macht. Im Falle des Zwecksparens kann eine höhere Verzinsung die Ersparnis sogar negativ beeinflussen, weil sie eher zum gesetzten Ziel führt als eine niedrigere Verzinsung. Daher ist es kein Zufall, wenn beispielsweise Sparprämien und Bausparprämien — die doch nichts anderes bedeuten als eine höhere Verzinsung — die Sparquote der Arbeitnehmerhaushalte nicht anzuheben vermochten.

Dies mag überraschend für den klingen, der weiß, daß von den Sparförderungsgesetzen ziemlich reger Gebrauch gemacht wird. Nicht umsonst beliefen sich die finanziellen Auswirkungen für den Staatshaushalt allein beim Sparprämiengesetz, beim Bausparprämiengesetz und beim Zweiten Vermögensbildungsgesetz für 1966 auf zusammen 3,5 Md. DM.<sup>8)</sup>

Doch der Hinweis darauf führt schnell zu einer sozialen Anklage und zu einem noch vernichtenderen Urteil gegen die Sparförderung. Da eine Auswirkung der Sparförderung auf die Arbeitnehmerhaushalte mit mittlerem und unterem Einkommen nicht feststellbar ist, haben von den lukrativen Möglichkeiten offensichtlich fast nur solche Personen Gebrauch gemacht, die ohnehin sparten und auch sparen konnten.

Abgesehen davon brauchten Personen, die bereits über Ersparnisse verfügten, diese lediglich gemäß den gesetzlichen Vorschriften anzulegen, um in den Genuß von Sparprämien zu gelangen.

So haben die sozial gedachten Sparförderungsmaßnahmen eine höchst *unsoziale Wirkung* gezeitigt. Sie fördern die *sparfähigen* Schichten mit Steuergeldern, die auch von den *nicht sparfähigen* aufgebracht werden.

„Das prämienebegünstigte Sparen sollte deshalb nur bei den untersten Einkommensgruppen Anwendung finden, bei denen das Sparen tatsächlich ein Opfer ist, so daß es eine Prämierung

6) Vgl. L. J. Zimmermann, Geschichte der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Köln 1954, S. 171, 177.

7) Vgl. Alfred Kruse, Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, München 1953, S. 191 f.

8) Siehe Statistiken der Eigentums- und Vermögensbildung, herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, abgeschlossen Juli 1967, Tabellen 57, 58 und 60.

verdient. Dann nimmt es auch keine Größenordnungen an, die die öffentliche Hand hindern, andere wichtige Aufgaben zu erfüllen.“<sup>9)</sup>

Im übrigen ist es aus diesen Erwägungen heraus äußerst fraglich, ob selbst eine erhebliche Sparförderung der untersten Einkommensschichten dort zu einer *nachhaltigen Vermögensbildung* führen kann.

#### IV

#### 4. These: Eine wirksame Beteiligung der Arbeitnehmer an der Selbstfinanzierung der Unternehmen würde zu Kapitalflucht, Investitionsstreik und Arbeitslosigkeit führen

Ein wesentlicher Teil des privaten Kapitalvermögens, das sich jährlich in der Bundesrepublik neu bildet, besteht aus nicht ausgeschütteten Unternehmensgewinnen, also aus Mitteln der Selbstfinanzierung. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank<sup>10)</sup> handelte es sich 1964 um 23,6 Md. DM, 1965 um 24,7 Md. DM, 1966 um 22,8 und 1967 um 21,5 Md. DM, zusammen um 92,6 Md. DM. Das sind jährlich etwa 1000 DM je beschäftigten Arbeitnehmer oder 43 Prozent des neugebildeten Privatvermögens. Nach der bisherigen Rechts- und Wirtschaftsordnung stehen diese nicht entnommenen Gewinne als wirtschaftliches Eigentum allein den bisherigen Besitzern der Produktionsmittel zu.

Rein rechnerisch bestünde hier ein Ansatzpunkt zu einer breiten Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, an den sich in der Tat zahlreiche Pläne halten, so der DAG-Plan von 1955 und der Plan der Sozialausschüsse der CDU von 1957, der *Gleitze-Büttner-Plan* (1957 und 1958), der *Deist-Plan* von 1960 und neuerdings der *Krelle-Plan* (1967).

In den Details gibt es zwischen diesen Plänen erhebliche Unterschiede. Zum Teil fordern sie eine Beteiligung der Belegschaften am Gewinn oder Vermögenszuwachs der sie beschäftigenden Betriebe (betriebliche Vermögenszuwachsbeteiligung), zum Teil sehen sie einen überbetrieblichen Fonds vor, mit dessen Hilfe nicht nur die Arbeitnehmer der jeweiligen Unternehmen, sondern *alle* Arbeitnehmer beteiligt werden können. Unterschiedlich ist auch die vorgeschlagene Beteiligungshöhe. Sie schwankt zwischen 10 und 50 Prozent. Ebenso große Unterschiede gibt es hinsichtlich des Kreises der Unternehmen, die herangezogen werden sollen.

Es würde zu weit führen, sich mit all diesen Einzelheiten auseinanderzusetzen. Es genügt an dieser Stelle, sich mit dem diesen Plänen gemeinsamen Ansatzpunkt einer zwangsweisen Beteiligung der Arbeitnehmer am Gewinn oder Vermögenszuwachs von Unternehmen auseinanderzusetzen.

Eine derartige Beteiligung hat nun den Charakter einer *Vermögenszuwachssteuer*, wobei zweitrangig ist, ob die erfaßten Beträge gleich abgeführt werden oder als Fremdkapital oder Beteiligungskapital im Unternehmen stehen bleiben. Entscheidend ist, daß sie nicht mehr, wie bisher üblich, den alten Eigentümern der Produktionsmittel zukommen.

In der Beurteilung einer derartigen Vermögenszuwachssteuer ist *Achim von Loesch* rechtzugeben, wenn er schreibt: „Bei derartigen Steuern besteht die Gefahr, daß das Huhn, das die goldenen Eier legen soll, geschlachtet wird.“<sup>11)</sup>

Eine gründliche Überlegung führt sogar zu dem Schluß, daß nicht nur „die Gefahr besteht“, sondern daß vielmehr erstens eine Kapitalflucht und zweitens ein Rückgang der Investitionsneigung die unausbleiblichen Folgen sein würden.

9) Achim von Loesch, Die Grenzen einer breiteren Vermögensbildung, Frankfurt 1965, Seite 41.

10) Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Februar 1968, Tabelle 7.

11) Achim von Loesch, a.a.O., S. 63.

Erstens zählt es zu den unumstrittenen Binsenweisheiten der Volkswirtschaftslehre, daß das Kapital sich diejenige Anlage sucht, die bei entsprechender Sicherheit die höchstmögliche Rendite verspricht. Da eine Vermögenszuwachssteuer die Rendite für den Kapitalisten mindert, wird er unausweichlich Anlagemöglichkeiten im Ausland vorziehen. Die Folge einer wirksamen, das heißt ins Gewicht fallenden Beteiligung der Arbeitnehmer an den Selbstfinanzierungsgewinnen bestünde daher in einer Verdrängung des Kapitals ins Ausland und in einer internationalen Diskriminierung des deutschen Kapitalmarktes.

Zweitens richtet sich nicht nur die Kapitalhergabe, sondern auch die Real-Investition in einer privatkapitalistischen Wirtschaft nach der voraussichtlichen Rendite. Ihre Schmälerung durch eine Vermögenszuwachssteuer würde ohne Zweifel die Investitionsneigung entsprechend beeinträchtigen und damit die Vollbeschäftigung und das weitere Wirtschaftswachstum zerstören.

Es ist eine Illusion, zu glauben, man könne den Unternehmen 10, 20 oder gar 50 Prozent ihres Vermögenszuwachses zugunsten der Arbeitnehmer wegsteuern, ohne daß Rückwirkungen auf die Investitionsbereitschaft einträten. Schließlich investieren die Unternehmer in einer privatkapitalistischen Wirtschaft nicht nur des Gemeinwohls willen, sondern wegen der erwarteten Rendite. Dies ist auch nicht durch den Hinweis auf die bisherigen Gewinnsteuern zu widerlegen, denn letztere sind in aller Regel auf die Verbraucherpreise abwälzbar, werden also letzten Endes gar nicht von den Unternehmen selbst aufgebracht.

Es ist in höchstem Maße erstaunlich, wie sich die Befürworter einer Vermögensstreuung durch Beteiligung an der Selbstfinanzierung in welcher Form auch immer über volkswirtschaftliche Gesetze hinwegsetzen.

## V

### *5. These: Auf dem Wege des Investivlohns ist es höchstens möglich, inflationäre Unternehmensgewinne umzuverteilen*

Der dritte denkbare Weg, eine Vermögensbildung der Arbeitnehmer durch Investivlöhne zu erzielen, hat gegenüber einer Beteiligung an der Selbstfinanzierung mindestens zwei Vorteile. Erstens ist sein Ansatzpunkt, der *Arbeitslohn*, im Gegensatz zum Ansatzpunkt Selbstfinanzierung oder Gewinn genau zu ermitteln. Zweitens belasten Investivlöhne nicht einseitig die rentablen, gewinnbringenden Unternehmen, wie das bei der Beteiligung an der Selbstfinanzierung der Fall ist; das ist übrigens noch ein gewichtiges Argument gegen den zweiten Weg.

Allerdings müßte darüber Klarheit herrschen, daß die Höhe der Investivlöhne durch die Grenzproduktivität der Arbeit sehr begrenzt ist. Geht nämlich der Investivlohn zusammen mit dem herkömmlichen Barlohn über die Produktivität des „letzten Arbeitsplatzes“ (Grenzproduktivität) hinaus, so wird dieser unrentabel, und es entsteht Arbeitslosigkeit, die wiederum auf die Lohnhöhe negativ zurückwirkt.

Daher kann der Investivlohn ohne Störung der Vollbeschäftigung nur insoweit wirksam werden als ein inflationäres Ungleichgewicht herrscht, das auch dem Grenzbetrieb und dem „letzten Arbeitsplatz“ einen Gewinn zufallen läßt. Äußerstenfalls kann also durch Investivlöhne die Inflationsrate abgeschöpft werden.

*Gisbert Rittig* unterscheidet zum Zwecke der Beurteilung des Spielraums für Investivlöhne zwischen Gewinnen mit Leistungsbezug und *inflatorenischen Gewinnen*.<sup>12)</sup> Die Ober-

12) Gisbert Rittig, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Dokumentation 3, S. 101 f., herausgegeben von Georg Leber, Frankfurt 1965.

grenze einer Vermögensverteilung sieht er dort, wo die leistungsbezogenen Gewinne angegriffen würden. Er kommt zu dem Schluß: „Diese Obergrenze ist es, die wiederum ziemlich genau mit dem Geldentwertungssatz in Korrelation steht.“<sup>13)</sup>

Die Frage ist natürlich, ob es nicht des Schweißes aller Edlen, vor allem unter den Tarifpolitikern, wert wäre, bis zu dieser Obergrenze vorzustoßen und den vorhandenen Spielraum auszunützen. Bei einer Inflationsrate von „nur“ 2 Prozent und einem Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit von rund 12 000 DM je Beschäftigten im Jahr<sup>14)</sup> ergäben sich für jeden wenigstens 240 DM. Bei über 20 Millionen Arbeitnehmern handelte es sich gegenwärtig um etwa 5 Md. DM im Jahr oder um rund 10 Prozent der privaten Vermögensbildung.

## VI

### *6. These: Alle denkbaren Wege sind durch sozialpsychologische Gesetzmäßigkeiten zum Scheitern verurteilt*

Die Pläne aller drei Wege haben einen Punkt gemeinsam. Ob die Vermögensbildung durch Sparförderung, Beteiligung an der Selbstfinanzierung oder durch Investivlöhne erfolgt, sie alle sehen gewisse Hemmnisse vor, um zu verhindern, daß die sich beim einzelnen Arbeitnehmer bildenden Sparkapitalien wieder in den Verbrauch fließen. Angesichts einer Verbrauchsquote von 90 bis 95 Prozent<sup>15)</sup> ist dies auch in hohem Maße zu befürchten. Meist soll dieses Hemmnis in einer Sperrfrist bestehen, die als Gewöhnungsfrist wirken soll. Sie beträgt beispielsweise derzeit nach dem Sparprämiengesetz, auf das wiederum das „Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer“ Bezug nimmt, sechs Jahre. In dieser Zeit soll sich der einzelne so an sein Kapitalvermögen gewöhnt haben, daß er nicht mehr daran denkt, es für Verbrauchsausgaben anzugreifen.

Fraglich ist nur, ob eine derartige Gewöhnungsfrist — die natürlich auch wesentlich länger sein könnte — bewirkt, daß die große Mehrheit der Verlockung des Konsums widersteht und die Kapitalien als erbliches Dauervermögen betrachtet und behandelt.

„Die Problematik einer breiteren Vermögensbildung spitzt sich immer wieder auf die Gretchenfrage zu, ob es möglich ist, diese Schichten so zu beeinflussen, daß sie freiwillig bereit sind, diese Vermögenszuweisungen für immer zu behalten, damit sich auch tatsächlich erbliches Vermögen bei ihnen bildet.“<sup>16)</sup>

Soviel zu sehen ist, haben sich die meisten Vorkämpfer einer Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand mit dieser „Gretchenfrage“ bisher so gut wie gar nicht beschäftigt. Ihre Beantwortung sollte nicht vom Optimismus oder vom Pessimismus geprägt sein, sondern von einer realistischen Erkenntnis der sozialpsychologischen Gesetzmäßigkeiten, die im Regelfall für das Verbrauchs- und Sparverhalten der unteren und mittleren Einkommenschichten ausschlaggebend sind.

Auszugehen ist von dem unbestrittenen Tatbestand eines Strebens aller nach einem angemessenen Lebensstandard. Was jedoch „angemessen“ ist, läßt sich objektiv nicht ermitteln. Der angemessene Lebensstandard ist stets eine subjektive Größe, die sich in Raum und Zeit ändert. Darauf wies unter anderem schon *Ferdinand Lassalle* hin, wenn er einmal meinte, ein Botokude empfinde keinen Mangel, wenn er sich keine Seife beschaffen könne, wohl aber ein deutscher Arbeiter.<sup>17)</sup>

Entscheidend ist es im Durchschnitt die Umwelt, die bestimmt, welcher Lebensstandard, welcher Aufwand für den einzelnen und die Familie „angemessen“ ist. Der Auf-

13) Gisbert Rittig, a.a.O., S. 104.

14) 1967: 11494 DM, siehe »Wirtschaft und Statistik«, Heft 2/1968, S. 72, Tabelle 7.

15) Siehe Tabelle 1 und 2 dieses Aufsatzes.

16) Achim von Loesch, a.a.O., S. 97.

17) zitiert nach Alfred Kruse, a.a.O., S. 110.

wand, den der einzelne und die Familie treiben, hat dabei die Funktion eines Status-symbols. In der anonymen Großgesellschaft wird der Mensch weitgehend danach beurteilt, welchen Aufwand er sich leistet, das heißt wie er gekleidet ist, wie und wo er wohnt, welchen Wagen er fährt und wohin seine Urlaubsreise ihn führt. Je höheren Aufwand er sich leisten kann, desto mehr gilt er. Das Streben nach höherem Lebensstandard ist somit weitgehend ein Geltungsstreben, ein Mittel, sich in seiner sozialen Umwelt zu behaupten. Dabei entwickelt jede soziale Schicht bestimmte Aufwandsnormen, die der einzelne erfüllen muß, will er nicht einer Isolierung anheimfallen.

Auf diese Weise werden gerade die Bezieher unterer und mittlerer Einkommen einem sozialpsychologischen Druck ausgesetzt, der zu einer Steigerung der Verbrauchsausgaben führt. Zunächst finden wir da die Aufwandskonkurrenz zwischen Kinderlosen und Familien mit Kindern. Letztere müssen versuchen, recht und schlecht mit den Kinderlosen mitzuhalten, deren Verbrauchsaufwand um so höher ist, als sie für die Nachkommenschaft keine Vorsorge zu treffen brauchen, was den Wegfall eines wichtigen Sparmotivs bedeutet.

Nicht nur vom Beispiel der Kinderlosen der eigenen Sozialschicht sehen sich jedoch die durchschnittlichen Arbeitnehmerfamilien einem psychologischen Druck zu hohen Verbrauchsausgaben ausgesetzt. Die Verbrauchsnormen einer Gesellschaft werden vor allem von den gehobenen Einkommensschichten vorgelebt und gebildet. Dazu dürften in der Bundesrepublik die Familien mit etwa 2000 bis 5000 DM Haushaltseinkommen zählen, zu deren Statussymbolen unter anderem das komfortabel eingerichtete Eigenheim, der große Wagen und die jährliche Urlaubsreise ins Ausland zählen.

Irgendwie schwebt fast allen Beziehern unterer und mittlerer Einkommen der Lebensstandard dieser gehobenen Einkommensschicht, der *upper middle class* vor Augen. Im Regelfall führt das dazu, daß die große Mehrheit deren Verbrauchsaufwand nacheifert, soweit das die Einkommens- und Vermögensverhältnisse auch nur halbwegs zulassen. Schließlich ist in diesem Zusammenhang auch nicht die Werbung zu vergessen. Der ständige Reklamedruck schraubt die Aufwandsnormen immer stärker herauf.

So entsteht eine sozialpsychologische Unfähigkeit zur Bildung und Erhaltung von Kapitalvermögen bei den unteren und mittleren Einkommensschichten. Sie wird auch durch sozialpädagogische Maßnahmen nicht zu überwinden sein, da nichts wirksamer ist als das Beispiel der Umwelt.

Diese Tatsachen berücksichtigt, gehört schon ein übergroßer Optimismus dazu, zu glauben, die Arbeiterfamilien und Angestelltenfamilien mit gegenwärtig 800 bis 1200 DM Haushaltseinkommen würden einige tausend DM an Vermögenszuweisungen als erbliches Dauervermögen behalten, anstatt damit eine Aufbesserung des Lebensstandards zu versuchen.

Eine frühere oder spätere Auflösung der „Vermögensbildungskapitalien“ würde aber nicht nur die Auflösung von „Vermögen in Arbeitnehmerhand“ bedeuten. Sie führte nämlich zu einer Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage nach Verbrauchsgütern, Gebrauchsgütern und Eigenheimen, so daß auf dem Wege eines inflatorischen Prozesses eine Rückverteilung zu den „alten“ Eigentümern stattfände. Dieser Aspekt einer breiteren Vermögensbildung kann nicht ernst genug genommen werden.

## VII

### *7. These: Die Ziele einer breiteren Vermögensbildung sind auf anderen Wegen sicherer zu erreichen*

Es fragt sich, ob die Arbeitnehmerschaft und die Gewerkschaften nicht durch das fragliche Leitbild einer Vermögensbildung, die auch so gern als Volkskapitalismus propagiert wird, davon abgelenkt werden, sich auf andere Mittel zu konzentrieren, mit deren Hilfe

GERHARD SPECHT

die Ziele einer größeren Unabhängigkeit und Sicherheit weit besser erreicht werden können.

Soziale *Unabhängigkeit* und *Sicherheit* der Arbeitnehmer hängen weit mehr von der Stärke ihrer Organisation, ihren Mitbestimmungsrechten, einer Politik der Vollbeschäftigung, einem Ausbau des Sozialversicherungswesens und einer Verbesserung ihrer Bildungschancen ab als von einem womöglich zweifelhaften Kapitalvermögen. Größere Verteilungsgerechtigkeit läßt sich ebenfalls eher durch steuerpolitische Mittel, wie eine progressive Erbschaftsbesteuerung, und durch öffentliche Kontrolle wirtschaftsbeherrschender Unternehmen einschließlich der Überführung in Gemeineigentum erreichen.

Meine Thesen zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand sollen eine Einladung zur Diskussion der Grundfragen darstellen, die beantwortet werden sollten, ehe man sich in die Einzelheiten weiterer Pläne vertieft.