

Gewerkschaftliche Monatshefte

21. JAHRGANG

AUGUST 1970

8

Rudolf Henschel

Die wirtschaftspolitischen Aufgaben der siebziger Jahre

Die Wahlschlachten des Jahres 1970 verlagerten sich schwergewichtig auf das Feld der Wirtschaftspolitik. Hier ist es daher besonders notwendig, die von den wahlmythologischen Panzereinheiten festgefahrenen Spuren neu aufzubrechen und neu zu kultivieren. Die Gewerkschaften betreiben keine Parteipolitik, aber ihre Ziele sind ohne ein eigenes politisches Konzept nicht erreichbar. Ich möchte daher an dieser Stelle die gewerkschaftspolitischen Überlegungen aufzeigen, die ausgehend vom Grundsatzprogramm des DGB und aufbauend auf den Kongreßbeschlüssen die Arbeit der nächsten Jahre konkretisieren.

Das Grundziel ist klar, es lautet: Maximierung des sozialen Fortschrittes

Hierbei handelt es sich nicht um eine einfache Antiformel zur Maximierung der Gewinne, wie sie von den Unternehmern vertreten wird. Sozialer Fortschritt bezieht sich nicht auf einzelne Unternehmen oder Unternehmensgruppen, sondern schließt die gesamte Volkswirtschaft ein. Sozialer Fortschritt gilt auch nicht nur für die heute Beschäftigten, sondern schließt auch die sozialen Ansprüche der noch nicht und der nicht mehr beschäftigten Arbeitnehmer ein. Für die Erfüllung dieses Grundzieles stehen den Gewerkschaften zwei Instrumente zur Verfügung:

1. die gewerkschaftliche Tarifpolitik,
2. die Schaffung wirtschaftspolitischer Voraussetzungen, damit die Tarifpolitik optimal wirksam wird.

Ich möchte es an einem Beispiel deutlich machen: Die *Tarifpolitik* ist der Hammer, mit dem die Gewerkschaften die von ihnen erstrebte Einkommensverteilung auf der Grundlage der wirtschaftspolitischen Gegebenheiten schmieden. Die *Wirtschaftspolitik* ist der Amboß, der die Grundlage dafür bietet, daß die Unternehmer nicht in neue Preissteigerungen ausweichen und die verteilungspolitisch notwendigen Lohnkostenerhöhungen nicht überwälzen.

Im Bereich der Wirtschaftspolitik überkreuzen sich die Forderungen der Gewerkschaften und der Unternehmer. Für die Unternehmer ist die Preispolitik die Waffe, mit der sie dem Lohndruck der Gewerkschaften auszuweichen versuchen. Preisstabilität kann daher nicht durch Lohnpolitik, also durch Lohnverzicht oder, noch deutlicher gesagt, durch Verzicht auf unsere verteilungspolitischen Ansprüche praktiziert werden.

Die Preisstabilisierung darf ebensowenig zu Lasten der Vollbeschäftigung gehen. Preisstabilität und Vollbeschäftigung sind keine unvereinbaren Gegensätze, sondern sind gleichwertige Bedingungen für eine langfristige Politik des sozialen Fortschritts. Eine Politik der Preisstabilisierung darf aber auch nicht zu einer Verminderung des Produktionswachstums führen. Eine optimale Steigerung der Produktion und eine optimale

Steigerung des Anteils der Arbeitnehmer an dem Produktionsergebnis gehören gleichfalls zusammen.

Vollbeschäftigung, Preisstabilität und eine stetige optimale Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktion kennzeichnen die wirtschaftspolitischen Aufgaben, deren Lösung (die Grundlage dafür sind, daß unsere gewerkschaftliche Tarifpolitik zur größtmöglichen Steigerung des sozialen Fortschritts beitragen kann. Die Tarifpolitik und Wirtschaftspolitik gehören damit untrennbar zusammen.

Wir müssen allerdings begreifen, daß die gewerkschaftlichen Einflußmöglichkeiten in beiden Bereichen unterschiedlich sind. In der *Tarifpolitik* können wir unmittelbar durch den Abschluß tarifpolitischer Vereinbarungen sozialpolitische Fakten setzen. In der *Wirtschaftspolitik* können wir nur mittelbar auf die politischen Entscheidungen Einfluß nehmen.

Diese Einflußnahme setzt voraus: daß wir wissen, was wir wollen und wie wir es erreichen können, daß wir dieses Wissen so weitergeben, daß unsere Mitglieder unsere wirtschaftspolitischen Forderungen begreifen und sich als Staatsbürger dafür einsetzen, daß die Politiker unsere Forderungen unter dem Einfluß der Wählermeinung akzeptieren.

Die Durchsetzung wirtschaftspolitischer Forderungen hat sachliche Aufklärung und politische Meinungsbildung zur Voraussetzung. Wirtschaftspolitische Institutionen, wie z. B. die Konzertierte Aktion, haben allein die Funktion, durch Sachinformationen und Erfahrungsaustausch den Prozeß der Meinungsbildung in den einzelnen sozialen Gruppen und der Regierung zu rationalisieren. Wirtschaftspolitische Entscheidungen können daher in diesen Gremien nicht fallen. Sie erfolgen nur unter dem Druck der mobilisierten öffentlichen Meinung. Alle gesellschaftlichen Organisationen können daher auf die Wirtschaftspolitik nur insoweit Einfluß nehmen, wie sie Wählermassen über ihre Mitglieder oder durch Presse, Funk und eigene Publikationen zu mobilisieren vermögen.

So unterschiedlich die Techniken im Bereich der Tarif- und Wirtschaftspolitik auch sind, wir müssen lernen, beide zu beherrschen, denn die Einkommens- und Vermögensverteilung als Schlüsselwert der sozialen Entwicklung liegt im Schwerpunkt der Tarif- und Wirtschaftspolitik. Hier stehen sich die Interessen der sozialen Gruppen unmittelbar gegenüber. Hier wird der soziale Erfolg zu einer politischen Machtfrage im weitesten Sinne des Wortes. In diesem Bereich ist alles Politik. Auch der Versuch, Verteilungsfragen zu entpolitisieren, indem sie als Restgröße der Stabilisierungs-, Wachstums- oder Sozialpolitik betrachtet werden, ist bereits der Ausdruck einer bestimmten politischen Interessenlage.

Für uns stellt die *Einkommens- und Vermögensverteilung* eine selbständige autonome Zielsetzung dar. Das ist die Grundlage unserer gewerkschaftlichen Zielprojektion, die wir aus den ersten Lehrjahren der neuen Wirtschaftspolitik entwickelten. Sie muß zeigen, welche Verteilungsänderungen zugunsten der Arbeitnehmer mit Preisstabilität, Vollbeschäftigung und optimalen Wachstumsraten der Produktion vereinbar sind. Die Technik der modernen Wirtschaftspolitik, wirtschaftliche Vorausplanung, Globalsteuerung und Konzertierte Aktion, hat in den ersten zwei Jahren die Einkommensverzerrung im Vergleich zu früheren Konjunkturphasen nicht gemildert. Das ist keine Kritik am System der mehrjährigen Entwicklungsplanung oder an der gesamtwirtschaftlichen Entwicklungssteuerung, wohl aber an der bisherigen Handhabung dieser Planung und Steuerung. Wir sind damit aufgefordert, uns für eine bessere Handhabung einzusetzen.

Diese Aufforderung enthält der Antrag 297, der vom 8. Bundeskongreß 1969 einstimmig angenommen wurde. Er verpflichtet den DGB zu einer eigenen mehrjährigen Zielplanung, die jährlich neu zu überarbeiten ist. Diese *gewerkschaftseigene Nationalbudgetrechnung* macht die Gewerkschaften unabhängig vom Willen und der Bereitschaft

der Regierung, sie oder andere Gruppen an der staatlichen Planung zu beteiligen. (Eine echte Beteiligung war auch im Rahmen der Konzertierten Aktion bisher nicht gegeben.) Mit der eigenen Zielplanung zwingt der DGB jede Regierung, sich mit den wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Zielen der Gewerkschaften konkret auseinanderzusetzen. Teilt eine Regierung nicht die Zielvorstellungen der Gewerkschaften, so muß sie dies deutlich sagen, und sie muß ihre abweichenden Vorstellungen öffentlich begründen.

Die Zielprojektion des DGB geht davon aus, daß der in den Jahren 1968 und 1969 eingetretene Lohnrückstand im Verlauf der nächsten vier Jahre, also in der Zeit von 1970 bis 1974, restlos aufgeholt werden muß. In dieser Zeit müssen die Löhne, wenn dieses Ziel erfüllt werden soll, stärker steigen als die Gewinne. (Der Einkommensvergleich basiert auf der Entwicklung der durchschnittlichen Nettorealeinkommen beider Gruppen.) Für 1970 ergeben sich aus dieser Zielsetzung folgende Forderungen:

Erhöhung der Nettoreallöhne je Kopf aller Arbeitnehmer um 8 %;

Erhöhung der Nettorealgewinne je Kopf aller Unternehmer um 1 %.

Auf diese Weise wird etwa das erste Drittel des Lohnrückstandes ausgeglichen. Die Lohnkosten müssen im Rahmen dieser Einkommensentzerrung zwangsläufig ansteigen. Die Zielsetzung, einen Lohnrückstand, der in zwei Jahren eingetreten ist, innerhalb von vier Jahren wieder auszugleichen, ist nicht revolutionär. In diesem Zielkonzept steckt jedoch eine Zeitbombe. Wenn es den Gewerkschaften nicht gelingt, dieses maßvolle Ziel in den nächsten vier Jahren zu erreichen, so wird die Frage nach den dazu erforderlichen ordnungs- und gesellschaftspolitischen Änderungen unüberhörbar. Andererseits müssen wir uns bewußt sein, daß bereits die Erreichung dieses Zieles unter optimalen Wachstumsbedingungen Systemveränderungen mit sich bringt; dies gilt vor allem für die Investitionsfinanzierung und für die Vermögensbildung, aber auch für die Entwicklung von preisstabilisierenden Techniken, die die Einkommensverteilung nicht negativ beeinflussen.

Ein Rückblick auf die Entwicklung in den ersten sechs Monaten dieses Jahres läßt erkennen, daß wir die Grundziele der DGB-Projektion voll erreichen werden. Die *Lohnsteigerungen* müssen nach unserer Zielsetzung um das Maß der tatsächlichen Preiserhöhung und der Steuermehrbelastung größer sein als die angestrebte Kaufkraftsteigerung. Bei einem Preisanstieg von 4 % und einer durchschnittlichen Steuermehrbelastung um 1 % erfordert also eine Kaufkraftsteigerung von 8 % eine Erhöhung der Durchschnittsverdienste um 13 %. Die bisherigen Lohnerhöhungen liegen in diesem Rahmen, die angestrebte Verbesserung der Lebenshaltung wird somit erreicht. Die *Vollbeschäftigung* ist gegenwärtig ebenfalls gesichert.

Das reale Wachstum der *Güterproduktion* scheint die vorsichtige Schätzung des DGB sogar noch um 1 % zu übersteigen. Wir erreichen damit bereits im dritten Jahr Zuwachsraten der gesamtwirtschaftlichen Güterproduktion, die deutlich über 5 % liegen.

Eine negative Abweichung von unserer Zielprojektion ist allein in der *Preisentwicklung* eingetreten. Wir gingen im Herbst vorigen Jahres noch davon aus, daß die Aufwertung eine Preissenkung bei Agrargütern bewirkt und daß durch zusätzliche Maßnahmen der Preisanstieg auf insgesamt 2 bis 2,5 % beschränkt werden kann. Zu diesem Zweck schlug der DGB vor:

1. Allgemeine Regulierung der Nachfrage durch eine Kürzung der öffentlichen Aufträge im ersten Halbjahr bei einer entsprechenden Auftragserrhöhung nach erfolgter Abkühlung;

2. Verschärfung des Preiswettbewerbs durch Verbot der 2. Hand, durch Verbot der Marktbeherrschung und durch vorbeugende Fusionskontrolle;

3. Preisstabilisierende Maßnahmen der öffentlichen Hand durch entsprechende Handhabung der Agrarmarkordnung und Einflußnahme auf die Energie- und Verkehrstarife und auf die Baupreise durch eine entsprechende Vergabepolitik;

4. Dämpfung des Investitionsbooms durch Verdoppelung des Investitionssteueraufkommens und/oder Senkung der Abschreibungen.

Die Sicherung der Investitionstätigkeit sollte gleichzeitig durch niedrige Zinssätze erreicht werden, womit auch eine Stabilisierung der Mietpreise möglich geworden wäre. Mit der Aufwertung der D-Mark verband die Bundesregierung auch die vorübergehende Kürzung der öffentlichen Aufträge. Die weiteren von uns vorgeschlagenen wettbewerbs- und preispolitischen Maßnahmen ließen sich unter den gegenwärtigen Mehrheitsverhältnissen aber nicht durchsetzen. Aus diesen Gründen war ein höherer als von uns angestrebter Preisanstieg unvermeidbar. Der tatsächlich eingetretene Preisanstieg liegt mit 3,8 % im Rahmen früherer Erfahrungen. Preissteigerungsraten über 4 % hatten wir sowohl 1951 wie in den konjunkturellen Spätphasen der Jahre 1956, 1963 und 1965/66. Die gegenwärtige Teuerung von 3,8 % ist zwar bedauerlich, aber nicht ungewöhnlich. Sie kann keineswegs der derzeitigen Regierung allein angelastet werden. Dieser Preisanstieg ist vielmehr eine Folge wirtschaftspolitischer Versäumnisse der Vorjahre und steht in einem unmittelbarem Zusammenhang mit der bisher unbewältigten Konjunkturschwankung.

Wir befinden uns heute in der Spätphase des letzten Konjunkturzyklus, der 1968 begann. Dieser Zyklus erreichte seinen Höhepunkt im Herbst 1969. 1970 und auch die folgenden Jahre werden damit zwangsläufig schwächere Wachstumsraten, eine schwächere Nachfrage nach Arbeitskräften und damit im landläufigen Sprachgebrauch eine schwächere Konjunktur aufweisen. Derartige konjunkturelle Entwicklungsschwankungen sind nicht neu. Wir erleben zur Zeit den fünften Zyklus seit der Währungsreform.

Der erste Zyklus dauerte bis 1953; der zweite erreichte seinen Höhepunkt 1955 und dauerte bis 1958; der dritte erreichte seinen Höhepunkt 1960 und dauerte bis 1963; der vierte erreichte seinen Höhepunkt 1965 und dauerte bis 1967; der letzte erreichte seinen Höhepunkt 1969.

Alle fünf Konjunkturzyklen hatten eines gemeinsam: In den ersten zwei bis zweieinhalb Jahren stiegen die Gewinne der Unternehmer jeweils überproportional an. Dagegen konnten die Löhne und Gehälter der Arbeitnehmer ihren Rückstand regelmäßig erst in den folgenden zwei bis zweieinhalb Jahren aufholen.

In den ersten beiden Zyklen der fünfziger Jahre gelang es den Gewerkschaften nicht, den jeweiligen Lohnrückstand voll auszugleichen. Der Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt sank daher langfristig ab. In den zwei folgenden Konjunkturzyklen Anfang der sechziger Jahre konnten die Gewerkschaften erstmals einen Ausgleich erzwingen, so daß sie einen kleinen Teil des früheren Lohnrückstandes aufholten.

Die sich wiederholenden Konjunktur- und Einkommensschwankungen können folgendermaßen erklärt werden: In der *ersten Aufschwungphase* nimmt die Kapazitätsauslastung und mit steigenden Gewinnen die Unternehmernachfrage rasch zu.

1. Mit steigender Kapazitätsauslastung werden die Arbeitnehmer rationeller eingesetzt und die Produktion je Beschäftigten steigt überdurchschnittlich an. In dieser Phase steigen die Löhne und Gehälter, orientiert an der schlechten Ertragslage der Vorperiode, noch unterdurchschnittlich an. Die Stücklohnkosten sinken daher rasch ab.

2. Mit steigender Kapazitätsauslastung erhöht sich gleichzeitig der Produktionsausstoß im Verhältnis zum eingesetzten Kapital. Die Kapitalstückkosten sinken daher gleichfalls ab.

3. Die allgemeine Absatzerhöhung bewirkt eine zusätzliche Mengenkonjunktur, die neben der verbesserten Kostenlage die Einnahmen der Unternehmer ansteigen läßt.

4. Obwohl die Kosten sinken und die Erträge infolge der Mengenkonjunktur ansteigen, erhöhen sich auch noch in dieser Phase die Preise im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (allerdings schwächer als in der späteren Phase).

Die Unternehmereinkommen steigen durch das vierfache Zusammentreffen gewinnsteigernder Faktoren explosionsartig an. Gewinnsteigerungen um 50 % in den ersten Monaten des Booms und Jahreszuwachsrate von 15 bis 20 % im Durchschnitt des Aufschwungsjahres sind für fast alle Konjunkturzyklen nachweisbar. Die Gewinnexplosion wird noch dadurch verstärkt, daß die Steuerbelastung der Unternehmer in dieser Periode abnimmt, weil die Steuervorauszahlungen an den niedrigen Erträgen der Vorperiode orientiert, hinter den Zuwachsraten der Gewinne zurückbleiben. Die Nettogewinne steigen daher noch stärker an als die Bruttogewinne. Nettogewinnsteigerungen um 23% je Kopf der Selbständigen sind u.a. in den Jahren 1951 sowie 1955 und wieder 1968 aufgetreten. Die Gewinnexplosion kann allerdings nur eintreten, wenn der Wettbewerb nicht ausreicht, die Unternehmer zu zwingen, die Kostensenkungen in Form von Preissenkungen weiterzugeben. Dieses ist jedoch für die Bundesrepublik wie auch für alle gleichartig strukturierten Industriestaaten der westlichen Welt die Regel.

Die Gewinnexplosion verstärkt zugleich die Investitionskonjunktur und führt mit einer stärkeren Umsatzsteigerung in den Grundstoff- und Investitionsgüterindustrien zu einer schnellen Erhöhung der Produktionskapazitäten dieser Bereiche. Diese Phase ist mit einer raschen Zunahme der Nachfrage nach Arbeitskräften und mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten des Sozialprodukts verbunden.

Die *Hochkonjunkturphase* fand regelmäßig ihr Ende, sobald es sich herausstellte, daß die Nachfrage nach Konsumgütern, die insbesondere durch die Lohn- und Gehaltsentwicklung beeinflußt wird, weniger stark zunahm, als es zur Vollausslastung der überproportional gewachsenen Produktionskapazitäten notwendig gewesen wäre. Trotz hoher Gewinne ging daher die Investitionstätigkeit nach dem zweiten Boomjahr regelmäßig zurück. Die Kapazitätsauslastung schwächte sich damit wieder ab.

Die Wirtschaft erholte sich in der nachfolgenden *Phase abgeschwächten Wirtschaftswachstums* erst wieder mit der Korrektur der im Aufschwung eingetretenen Einkommensverzerrung. In dieser Phase schwächerer Investitionstätigkeit paßte sich die Endnachfrage erst wieder der Produktionskapazität an, nachdem die Lohnsteigerungen mehrere Jahre größer als die jeweiligen Gewinnsteigerungen waren. Und erst wenn in dieser Phase unterdurchschnittlicher Gewinnraten die Endnachfrage wieder an Kapazitätsgrenzen stößt, löst eine neue Investitionswelle den nächsten Konjunkturzyklus aus.

Diese Ver- und Entzerrung der Einkommensverteilung dauerte bisher 4 bis 5 Jahre. Diese Einkommensverschiebungen erklären zugleich die Tatsache, warum in der Aufschwungsphase mit rasch steigender Unternehmernachfrage die Preissteigerungen unterdurchschnittlich klein sind; während in der Abschwächungsphase bei rückläufiger Unternehmernachfrage die Preise überdurchschnittlich ansteigen. Da der Wettbewerb nicht einmal ausreicht, um bei sinkenden Kosten Preissenkungen zu erzwingen, kann die Entzerrung der Einkommensverteilung bei Vollbeschäftigung nur eintreten, wenn die Lohnsteigerungen so groß sind, daß ihre Abwälzung über Preissteigerungen auf Grenzen stößt, die letztlich durch den internationalen Wettbewerb gezogen werden. Die bei der Einkommensentzerrung auftretenden Preissteigerungen sind daher in ihrer Höhe vom Ausmaß der nationalen und internationalen Wettbewerbsverhältnisse bestimmt. Ein unbegrenzter Anstieg der Preise ist dabei nicht möglich, wohl aber sind die Preissteigerungen größer als in der Vorperiode.

Soll die Einkommensentzerrung bei Vollbeschäftigung mit Preisstabilität vereinbart werden, so müssen die Wettbewerbsbedingungen verschärft werden. Soll unter Beibehaltung der ungenügenden Wettbewerbsbedingungen die Preisstabilität oberstes Ziel sein, so müßten die Gewerkschaften auf ihren Verteilungsanspruch verzichten. Wenn trotz unzureichenden Wettbewerbs die sozial- und wirtschaftlich notwendige Einkommens-

korrektur erfolgt, so ist diese mit stärkeren Preiserhöhungen verbunden, solange keine Arbeitslosigkeit auftritt.

Die Preissteigerungen in der *Spätphase der Konjunktur* sind somit von zwei Größen abhängig:

1. Von der eingetretenen Einkommensverzerrung im Aufschwung, die durch die Gewinnexplosion von 1968 und 1969 gekennzeichnet war;
2. durch die Begrenzung der Kostenüberwälzung aufgrund der gegebenen wettbewerbspolitischen Maßnahmen.

Genau an diesem Punkt hat sich die wirtschaftspolitische Diskussion 1970 entzündet. Die Gewinnexplosion und die damit verbundene Einkommensverzerrung war im letzten Konjunkturzyklus größer als in den vorausgegangenen. Demgemäß war auch der Lohnrückstand größer. Bezogen auf jeweils 100 DM Umsatzwert waren die Lohn- und Gehaltskosten in der westdeutschen Industrie auch noch im ersten Halbjahr 1970 deutlich niedriger als vor vier und fünf Jahren. Das einkommenspolitische Ergebnis dieser Gewinn-Preis-Spirale sieht nach den letzten Angaben des Statistischen Bundesamtes vom Februar 1970 für die gesamte Volkswirtschaft folgendermaßen aus:

Erhöhung der Nettoeinkommen

	je Kopf aller Unternehmer	je Kopf aller Arbeitnehmer
1968	+ 22,8 %	+ 4,7 %
1969	+ 8,5 %	+ 7,6 %
in beiden Jahren	+ 33,2 %	+ 12,6 %

Die Erhöhung der Nettogewinne war je Kopf aller Unternehmer in den beiden Aufschwungjahren dieses Zyklus fast dreimal so groß wie die Erhöhung der durchschnittlichen Nettolöhne. Der Lohnrückstand betrug über 20 Prozentpunkte. Wir werden diesen Rückstand in den nächsten Jahren aufholen und wir werden beweisen, daß dieses Aufholen mit sehr viel mehr Preisstabilität vereinbar ist als wir sie in den vergangenen Jahren hatten. Ich sehe auch keinen Grund, warum wir nicht im weiteren Verlauf den Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt über das Verhältnis von 1965/66 hinaus erhöhen können. Wir müssen dabei nur drei Dinge berücksichtigen:

1. Die für die Investitionsfinanzierung notwendigen Gelder müssen auch bei einer veränderten Einkommensverteilung aufgebracht werden; die Arbeitnehmer müssen also mit steigendem Anteil am Sozialprodukt auch selbst mehr *Vermögen* bilden.
2. Diese Sicherung obliegt der staatlichen Wirtschaftspolitik. Sie kann allerdings nicht mit den klassischen Mitteln der konjunkturellen Globalsteuerung gemeistert werden. *Wettbewerbs- und strukturpolitische Fragen* werden damit automatisch in den Vordergrund der wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen rücken.
3. Die mit der Senkung der Gewinnmargen zwangsläufig verbundenen Umstrukturierungsprozesse müssen gleichfalls durch eine vorausschauende Strukturpolitik aufgefangen und in die angestrebten Wachstumsziele integriert werden. Wiederum stehen damit Struktur- und wettbewerbspolitische Aufgaben an erster Stelle.

Das bedeutet nicht, daß die Instrumente der konjunkturellen Globalsteuerung eingemottet werden müssen. Es bedeutet aber, daß eine auf Verteilungsgerechtigkeit abgestellte Wachstumspolitik weiterer zusätzlicher Instrumente bedarf. Auch die Auswahl der wirtschaftspolitischen Instrumente enthält bereits verteilungspolitische Vorentscheidungen, für die heute in breiten Schichten unseres Volkes noch kein Verständnis gegeben ist. Dieses Verständnis zu schaffen, dürfte gerade für die Gewerkschaften mit eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Politik in den siebziger Jahren sein.