

Arbeitslosigkeit, Sozialabbau, Demokratieverlust

Ergebnis zu hoher Löhne in der Weimarer Republik?*

Prof. Dr. Carl-Ludwig Holtfrerich, geboren 1942 in Everswinkel, Studium der Volkswirtschaftslehre in Münster, ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin

I.

Das Ende der Weimarer Republik ist ein trauriges Kapitel der deutschen Geschichte, eine Tragödie im wirtschaftlichen, sozialen, politischen und kulturellen Sinn. Wie konnte ein Kulturvolk, das die Welt mit Spitzenleistungen im geistigen, künstlerischen und wissenschaftlichen Bereich versorgt hatte, sich selbst und einen großen Teil der Welt über Jahre hin der gewachsenen institutionellen Errungenschaften, der Humanität, des Glaubens an Gerechtigkeit und zwischenmenschliche Solidarität berauben und auf die Kulturstufe primitiver Tötungs-, Unterjochungs- oder Überlebensinstinkte zurückführen? Diese Frage hat wegen der Ungeheuerlichkeit und der Unvorhersehbarkeit des Geschehenen nicht nur Historiker, sondern auch Sozial- und Politikwissenschaftler, Philosophen und Literaten wie ein Magnet angezogen. Das Dritte Reich und seine Vorgeschichte ist in den USA und den meisten Ländern außerhalb Deutschlands noch immer die Epoche der deutschen Geschichte, über die am meisten geforscht und publiziert wird. Die Forschung über diese Periode kann man geradezu in zwei Lager einteilen: das eine, das die „causae proximae“, die naheliegenden Ursachen, also die der sogenannten Machtergreifung unmittelbar vorausgehenden Geschehnisse während der Weimarer Republik und allenfalls noch im Ersten Weltkrieg, untersucht;¹ das andere, das die „causae remotae“, also die tieferen Ursachen aufzufinden versucht, das „Dritte Reich“ sozusagen als die Fernwirkung intellektueller Traditionen,²

* Leicht geänderte Fassung eines Referats anlässlich der Historisch-politischen Konferenz des DGB am 2. und 3. Mai 1983 zum Thema „Der DGB stellt sich der Geschichte. Aufstieg des Nationalsozialismus - Untergang der Republik - Zerschlagung der Gewerkschaften“

1 Z. B. Karl Dietrich Bracher, Die Auflösung der Weimarer Republik, Villingen 1960.

2 Z. B. George L. Mosse, The Crisis of German Ideology: Intellectual Origins of the Third Reich, London 1966. Hubert Kiesewetter, Von Hegel zu Hitler, Hamburg 1974.

gesellschaftlicher Sonderentwicklungen³ und politischer Gewohnheiten und Stilelemente⁴ in Deutschland ansieht.

Es ist wahrscheinlich richtig, daß die Machtergreifung (und die Zerschlagung der Gewerkschaften ausgerechnet in Deutschland, das die Arbeiterbewegung der Welt zuvor fast ein Jahrhundert lang mit Ideen, Hoffnung und Fortschrittsglauben versorgt hatte und dessen Gewerkschaften im System von Weimar besser organisiert und fester verankert waren als je zuvor in der deutschen Geschichte und als in irgendeinem anderen Land, und ausgerechnet zu einem Zeitpunkt, als z. B. in den USA die Gewerkschaften und die Tarifpolitik als stabilisierende Faktoren für Wirtschaft und Gesellschaft erkannt und staatlicherseits entsprechend aufgewertet wurden) nicht hätte stattfinden können, wenn es die Weltwirtschaftskrise nicht gegeben hätte oder wenn sie durch eine andere Wirtschaftspolitik gemildert worden wäre. Sie war insofern aber nur eine notwendige, nicht eine hinreichende Bedingung für den Machtzuwachs der Nationalsozialisten. Auch andere Länder steckten ähnlich tief in der Krise, ohne daß sie sich einem Nationalsozialismus oder Faschismus anderer Art auslieferten.

Im ökonomischen Bereich nach den Ursachen zu forschen, bedeutet wohl in erster Linie, nach den „causae proximae“ zu suchen. Nur marxistische Ideologen sehen Arbeitslosigkeit, Sozialabbau und Demokratieverlust bis hin zum Faschismus als Endergebnis eines langfristig wirkenden Prozesses, der mit den Anfängen des Industriekapitalismus irgendwann im 18. Jahrhundert (in England) oder im 19. (in Deutschland und anderen Staaten) begann.

Herbert Giersch hat einmal treffend folgendes festgestellt: Wenn wir nach den Ursachen ökonomischer Prozesse (das gilt aber auch für alle anderen Entwicklungen) suchen, müssen wir wie ein Detektiv zunächst einmal alles sammeln, was uns als Ursache verdächtig erscheint. Mehrere mögliche wirtschaftliche Ursachen kommen für das Scheitern der Weimarer Republik in Frage und sind in der Literatur diskutiert worden, z. B. die wirtschaftlichen Belastungen aufgrund des Versailler Vertrages; die große Inflation bis 1923, die den deutschen Mittelstand als staatstragende Schicht zerstört haben soll („Hitler is the foster child of the inflation“, Lionel Robbins⁵); die sich seit 1925 verschärfende weltweite Agrardepression, die während der Weltwirtschaftskrise besonders

3 David Blackbourn und Geoff Eley, *Mythen deutscher Geschichtsschreibung. Die gescheiterte bürgerliche Revolution von 1848*, Berlin 1980.

4 Samuel D. Stirk, *The Prussian Spirit. A Survey of German Literature and Politics 1914-1940*, Port Washington, N. Y. 1969 (First edition 1941). Vgl. auch: E. J. Carsten, *Die historischen Wurzeln des Nationalsozialismus*, in: Edgar J. Feuchtwanger (Hrsg.), *Deutschland — Wandel und Bestand. Eine Bilanz nach hundert Jahren*, München 1976.

5 Im Vorwort zu Costantino Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation. A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany*, London 1937.

die ländliche Bevölkerung in die Reihen der Nationalsozialisten trieb; die Weltwirtschaftskrise selbst mit ihrer extremen Arbeitslosigkeit.

II.

In jüngster Zeit ist ein neues Argument hinzugekommen. Knut Borchardt brachte 1979 die These in die Diskussion, es habe während der Weltwirtschaftskrise für die deutsche Wirtschaftspolitik, die vor Borchardt in keynesianischer Tradition für die Schärfe der Depression in diesem Lande verantwortlich gemacht worden war, wenig Handlungsspielraum für eine antizyklische Konjunkturpolitik gegeben.⁶ Das Argument ruht einerseits auf der Behauptung, daß es nicht nur außenpolitische Restriktionen für die Gestaltung der deutschen Wirtschaftspolitik aufgrund des Versailler Vertrages sowie des Dawes- und Young-Plans gab, sondern auch bis zum Frühjahr 1932, als u. a. der ADGB Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen forderte, keine politische Kraft in Deutschland gegeben habe, die einer alternativen Wirtschaftspolitik zum Durchbruch hätte verhelfen können.⁷ Es basiert andererseits auf einer Bestandsaufnahme der wirtschaftlichen Situation der Weimarer Republik vor Ausbruch der Weltwirtschaftskrise. Damit begründet Borchardt, „warum es damals (während der Weltwirtschaftskrise, C.-L. H.) vermutlich auch gar keine Lösung in dem Sinne geben konnte, in dem man heute von einer Lösung einer konjunkturpolitischen Aufgabe spricht“. Für die zweite Hälfte der zwanziger Jahre, die „goldenen“ der Weimarer Republik, diagnostiziert er eine „Krankheit“ der Wirtschaft und begründet dies mehrfach:

1. Das Nettosozialprodukt pro Kopf der Bevölkerung während der Weimarer Zeit lag stets unterhalb einer Trendlinie, die sich aus einer Extrapolation der durchschnittlichen Wachstumsraten in der Periode 1850-1913 konstruieren läßt.

2. Auch ging dem tiefen Einbruch der Wirtschaftsaktivität in der Krise von 1929-32 keine anhaltend starke Wachstumsbewegung voraus. Das reale Investitionsvolumen je Einwohner lag in den Jahren 1925-29 absolut weit unter dem Niveau der Vorkriegszeit. Relativ betrachtet war die durchschnittliche Investi-

6 Knut Borchardt, Zwangslagen und Handlungsspielräume in der großen Wirtschaftskrise der frühen dreißiger Jahre. Zur Revision des überlieferten Geschichtsbildes, in: Jahrbuch der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, 1979, S. 85-132. Wiederabgedruckt in: K. Borchardt, Wachstum, Krisen, Handlungsspielräume der Wirtschaftspolitik, Göttingen 1982. Diesem Aufsatz sind die Borchardt-Zitate im Text entnommen. Ähnliche Argumente präsentiert Borchardt in seinen Aufsätzen „Wirtschaftliche Ursachen des Scheiterns der Weimarer Republik,“ in: Karl D. Erdmann und Hagen Schulze (Hrsg.), Weimar - Selbstpreisgabe einer Demokratie. Eine Bilanz heute, Düsseldorf 1980, S. 211—249 und „Die deutsche Katastrophe. Wirtschaftshistorische Anmerkungen zum 30. Januar 1933,“ in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 29. Januar 1983, S. 13.

7 Kritisch dazu: Carl-Ludwig Holtfrerich, Alternativen zu Brüning's Wirtschaftspolitik in der Weltwirtschaftskrise (= Frankfurter Historische Vorträge, Heft 9), Wiesbaden 1982.

tionsquote von 16 Prozent 1910-13 auf 10,5 Prozent 1925-29 zurückgefallen. Demgegenüber lag der private Verbrauch 1928 um 16 und der staatliche sogar um 34 Prozent höher als 1913.

3. Die Arbeitslosenquoten lagen schon 1924-29 auf einer im langfristigen Vergleich ungewöhnlichen Höhe.

Die Investitionsschwäche, aus der die anderen Krisensymptome, Wachstumsschwäche und Arbeitslosigkeit, folgten, führt Borchardt auf die Verteilungskämpfe dieser Periode zurück, insbesondere auf die Schere zwischen Lohnkostenanstieg einerseits und Produktivitätsentwicklung andererseits. Als Beleg dafür führt er an, daß die durchschnittlichen realen Stundenlöhne „schon bald nach 1924 deutlich über denen vor 1914“ lagen, während die Arbeitsproduktivität in den zwanziger Jahren nicht einmal das Vorkriegsniveau erreicht habe. Auch die Tatsache, daß die beschäftigungsstrukturbereinigte Lohnquote 1925-1929 um etwa 10 Prozentpunkte über derjenigen von 1910-1913 lag, führt Borchardt als Begründung für seine Behauptung an, die „Krankheit“ der deutschen Wirtschaft schon vor der Weltwirtschaftskrise sei durch zu hohe Löhne verursacht worden. Die Ursachen für die zu hohen Lohnsteigerungen wiederum findet Borchardt im politischen Bereich. „Hierfür gibt es keine rein wirtschaftliche Erklärung.“ Nach dem Ende der „konzertierten Aktion“ in der sogenannten Zentralarbeitsgemeinschaft der Unternehmer und Gewerkschaften von 1918-23 sei es vor allem die seit 1923 gesetzlich vorgesehene staatliche Zwangsschlichtung gewesen, die die Tariflöhne in immer weitere Höhen trieb, als die Tarifparteien sich immer weniger selbst einigten und die staatlichen Zwangsschlichter vor allem aus innenpolitischen Erwägungen den Unternehmern Tariflohnsätze aufzwangen, die diese mehr und mehr als „Lohndiktat“ empfanden, d. h. als außerhalb dessen, was der Arbeitsmarkt an Lohnerhöhungen ohne staatliche Interventionen hergegeben hätte.

III.

Da durch dieses Ergebnis der Borchardtschen Untersuchung den deutschen Gewerkschaften und ihren Verbündeten in der Reichsregierung ein großer Teil der Verantwortung für das Scheitern der Weimarer Republik aufgebürdet wird, verdient es eine kritische Diskussion. Die Borchardt-These ist gleich an mehreren Stellen angreifbar. Hier können nur Stichworte als Gegenargumente vortragen werden.

1. Borchardts Behauptung, daß es keine wirtschaftliche Erklärung für die Lohnentwicklung in der Periode 1924-29 gibt, ist kürzlich von dem englischen

Wirtschaftshistoriker Theo Balderston in Frage gestellt worden.⁸ Auch er meint zwar, der Anstieg der Löhne in Deutschland in jener Periode sei im Vergleich zu dem in anderen Ländern zu hoch gewesen. Er kommt jedoch zu dem Schluß, daß dies nicht das Ergebnis der „Macht“ der Gewerkschaften oder des „Lohndiktats“ des Staates gewesen sei, sondern daß es eine rein wirtschaftliche Erklärung gibt. Nach der Inflationserfahrung bis Ende 1923 seien nämlich die Tarifpartner noch für einige Jahre mit positiven Inflationserwartungen aufgeladen gewesen, als noch nicht sicher war, daß die Inflation nicht wieder aufleben würde. Auf Grund dieser Tatsache sei die sogenannte Phillipskurve, der Trade-off zwischen Lohnsteigerungen und Arbeitslosigkeit, nach außen verschoben gewesen. Einer politischen Erklärung der Lohnentwicklung bedürfe es daher gar nicht.

2. Borchardt begründet seine Behauptung, die Lohnentwicklung habe die Produktivitätsentwicklung gesprengt u.a. damit, daß er die Produktivitätsentwicklung *je Beschäftigten* mit der Entwicklung der realen *Stundenlohns*, vergleicht. In der Tat lag die Arbeitsproduktivität je Beschäftigten erst ab 1927 und dann auch nur geringfügig höher als in der Vorkriegszeit, während die realen Bruttostundenlöhne schon 1925 über denen der Vorkriegszeit lagen. Dieser Vergleich ist unzulässig, da er die drastisch gesunkene Arbeitszeit gegenüber der Vorkriegszeit nicht berücksichtigt. Für einen Test der Borchardt-These ist ein Vergleich der Arbeitsproduktivität *pro Arbeitsstunde* mit den Stundenlöhnen nötig. Die Produktivität pro Arbeitsstunde lag aber schon 1925 - das erste Nachkriegsjahr, für das die Berechnung durchgeführt werden kann - um fast 6 Prozent über dem Niveau von 1913, während die realen Bruttostundenverdienste in der Industrie nur um 3 Prozent darüber lagen.⁹ In den Jahren 1925-32 nahm die gesamtwirtschaftliche Arbeitsstundenproduktivität mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 3,9 Prozent zu. Das liegt näher bei der entsprechenden Wachstumsrate in der Bundesrepublik 1950-59 (4,7 Prozent) als bei der im Deutschen Reich 1850-1913 (1,8 Prozent).

Der Index für die realen industriellen Bruttostundenverdienste lag nur in den Jahren 1926 und 1928 um jeweils ca. 3 Prozent über dem Index für die gesamtwirtschaftliche Produktivität pro Arbeitsstunde (jeweils 1913 = 100), in den restlichen Jahren der Periode 1925-32 darunter. Dieser Befund widerlegt Borchardts Behauptung, „die Lohnentwicklung damals in Deutschland (habe) den durch die Produktivitätsentwicklung gezogenen Rahmen gesprengt“. Würden die anderen Faktoren, die der Sachverständigenrat neben der Arbeits-

⁸ Theo Balderston, *The Origins of Economic Instability in Germany 1924—1930. Market Forces versus Economic Policy*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Bd. 69 (1982), S. 488-514.

⁹ Die folgende Argumentation habe ich im einzelnen belegt in meinem ausführlicheren Aufsatz „Zu hohen Löhnen in der Weimarer Republik? Bemerkungen zur Borchardt-These,“ in: *Geschichte und Gesellschaft*, 1984, Heft 1.

Produktivitätsentwicklung für die Beurteilung der Kostenniveauneutralität der Lohnentwicklung genannt hat - der Terms-of-Trade-Effekt und die Entwicklung der Kapitalkosten -, in die Ermittlung des Verteilungsspielraums miteinbezogen, so ergäbe sich ein noch günstigeres Bild, so daß auch der Anstieg der Lohnnebenkosten (Arbeitgeberbeiträge zu den Sozialversicherungen) die Kostenniveauneutralität der Lohnentwicklung kaum verletzt haben dürfte.

3. Borchardt führt die relativ hohe Lohnquote der Weimarer Zeit als Beleg dafür an, daß die Löhne zu hoch gewesen seien. Die Lohnquote ist jedoch vielmehr ein Symptom der Wirtschaftslage als deren Ursache. Durch die ganze deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1850 ist vielfach beobachtet worden, daß die höchsten Lohnquoten in Zeiten der Wirtschaftsflaute und die niedrigsten in Zeiten des Wirtschaftsaufschwungs entstanden. Die Erklärung dafür liegt darin, daß die Schwankungen der Konjunktur oder eine Strukturkrise der Wirtschaft sich stärker in der Höhe der residualbestimmten Gewinneinkommen der Unternehmer und in der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit, von denen jene abhängen, niederschlagen als in der Höhe der kontraktbestimmten Arbeitseinkommen. Mit der Marktmacht der Gewerkschaften hat die Bewegung der Lohnquote weniger zu tun als mit der Investitionstätigkeit der Unternehmen selbst. Auf diese hat zwar auch die Lohnhöhe einen Einfluß, aber ebenso die Absatzerwartungen sowie die Kapital- und sonstigen Kosten der Produktion.

Die relativ hohe Lohnquote in der Weimarer Republik schon vor dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise kann somit allenfalls als ein Symptom dessen gesehen werden, was Borchardt als „kranke“ Wirtschaft bezeichnet, das Spiegelbild zu den hohen Arbeitslosenquoten und zu der relativen Investitionsschwäche schon 1924-29. Die Ursachen dafür liegen m. E. in anderen Bereichen als dem Arbeitsmarkt, vor allem im hohen Zinsniveau, das die Investitionstätigkeit hemmte, und in den ausländischen Handelsschranken, die das Wachstum der deutschen Exporte behinderten. Dies sind die beiden Faktoren, in denen sich die relativ stagnierende Weimarer Wirtschaft nach 1924 viel stärker von der stark wachsenden Wirtschaft der Bundesrepublik in den 1950er Jahren unterschied als in der Lohnentwicklung.

Gegen die These, daß zu hohe Lohnkosten Ursache der Investitionsschwäche der Weimarer Wirtschaft waren, spricht auch die Struktur des Rückgangs der Investitionstätigkeit. Im Durchschnitt der Jahre 1924-28 war zwar die private Investitionstätigkeit in den Bereichen Landwirtschaft sowie nicht-landwirtschaftlicher Wohnungsbau gegenüber dem Durchschnitt der Periode 1910-13 gefallen, im Bereich Gewerbe jedoch lag sie höher, im Jahr 1924 sogar auf

einem Rekordniveau¹⁰. Wären zu hohe Löhne die Ursache gewesen, hätte diese auffallende Strukturverschiebung nicht eintreten können. Die Ursache dürfte für den Bereich der Landwirtschaft vor allem in der seit 1925 virulenten weltweiten Agrardepression liegen, für den Bereich des nicht-landwirtschaftlichen Wohnungsbaus, der bekanntermaßen besonders zinselastisch ist, im hohen Zinsniveau seit der Stabilisierung der deutschen Währung.

Es bleibt noch die Frage zu erörtern, wie es zu der relativ hohen Lohnquote, auch der beschäftigungsstrukturbereinigten, in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre kommen konnte, obwohl die durchschnittlichen Reallohnsteigerungen in der Industrie kaum über die durchschnittlichen Produktivitätssteigerungen der Wirtschaft hinausgingen, insofern also eher kostenniveauneutral waren. Definitionsgemäß kann die beschäftigungsstrukturbereinigte Lohnquote nur steigen, wenn die Entwicklung der durchschnittlichen Arbeitseinkommen nicht kostenniveauneutral im Sinne des Konzepts des Sachverständigenrats (ohne Berücksichtigung des sogenannten Terms-of-Trade-Effekts) ist. Da die hohe Lohnquote der Weimarer Republik im Widerspruch zu den oben berichteten Ergebnissen steht, muß sie sich aus anderen Faktoren als der Entwicklung der durchschnittlichen Industriearbeiterverdienste ergeben haben. Die Veränderung der Beschäftigungsstruktur innerhalb der Gruppe der abhängig Beschäftigten dürfte in erster Linie geeignet sein, den Widerspruch aufzuklären. Der Anteil der Angestellten und Beamten an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen war nämlich von 10,3 Prozent 1907 auf 17,3 Prozent 1925 gestiegen. Demgegenüber war der Anteil der Arbeiter von 54,9 Prozent 1907 auf 49,2 Prozent 1925 zurückgegangen. Das Verhältnis von Gehaltsempfängern zu Lohnempfängern hatte sich also sprunghaft von 1:5,3 (1907) auf 1:2,8 (1925) verändert. Da Gehaltsempfänger im Durchschnitt mehr verdienen als Arbeiter, resultiert aus einer solchen Strukturverschiebung eine Steigerungsrate der durchschnittlichen Arbeitseinkommen, die über derjenigen der durchschnittlichen Arbeiterverdienste (oder auch der durchschnittlichen Gehälter) liegt. Insoweit die relativ hohe Lohnquote der Weimarer Republik Ergebnis dieses Effekts war, kann sie nicht als Begründung für die Behauptung dienen, die Löhne der Arbeiter seien zu hoch gewesen. Sie sagt lediglich aus, daß die annähernde Verdoppelung der Zahl der Gehaltsempfänger von 1907 auf 1925 bei ungefähr gleichbleibender Zahl der Arbeiter zu einer Verletzung der Kostenniveauneutralität der durchschnittlichen Arbeitseinkommensentwicklung führte. Die staatliche Zwangsschlichtung, die Borchardt ähnlich wie die damaligen Sprecher der Industrie für die Lage verantwortlich macht, kann zu diesem Tatbestand keinen Beitrag geleistet haben.

¹⁰ Vgl. die Zahlen in: Walther G. Hoffmann, Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1965, S. 258.

Nun bleibt aber noch die Frage, ob die erhöhte Lohnquote der Weimarer Zeit gleichbedeutend ist mit einem gesunkenen Anteil des Einkommens aus Unternehmertätigkeit am Volkseinkommen. Denn nur dann wäre die Behauptung haltbar, daß zu hohe Löhne (und Gehälter) den Investitionsspielraum der Unternehmer eingeschränkt hätten. Dazu ist es nützlich, die Verteilung des deutschen Volkseinkommens vor und nach der Inflation 1914-23 zu betrachten: Im Jahr 1913 waren 14,5 Prozent des deutschen Volkseinkommens Einkommen aus Vermögen, vor allem Zinseinkommen, d. h. arbeitsloses Einkommen, typisch für die sogenannten Rentiers. Mit der Vernichtung der Geldvermögen durch die Inflation versiegte diese Einkommensquelle weitgehend. 1925 waren nur noch 2,9 Prozent des deutschen Volkseinkommens Einkommen aus Vermögen. Die unbereinigte Lohnquote war 1925 gegenüber 1913 um rund 12 Prozentpunkte angestiegen, während der Anteil der Einkommen aus Vermögen um eben diese Punktzahl zurückgegangen war. Rentiers, die vor 1914 aus Vermögenseinkommen gelebt hatten, waren nach der Inflation z. T. gezwungen, eine Berufstätigkeit aufzunehmen. Das erklärt z. T. den Anstieg der Erwerbsquote, die 1925 um rund 11 Prozent höher lag als in der Vorkriegszeit. Was die Wirtschaft (einschließlich Staat) vorher an Vermögenseinkommen ausgezahlt hatte, zahlte sie nun zusätzlich an Arbeitseinkommen aus. Dadurch mußte und konnte die Lohnquote steigen, ohne daß dies zu Lasten des Anteils der Einkommen aus Unternehmertätigkeit gehen mußte. In der Tat lag der Anteil des Einkommens aus Unternehmertätigkeit am Volkseinkommen im sekundären und tertiären Bereich der Wirtschaft in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre nur wenig unter dem Anteil von 1913 (im landwirtschaftlichen Bereich auf Grund der Agrardepression seit 1925 allerdings deutlich darunter).

Hätte die Lohnquote in der Weimarer Zeit nicht über derjenigen von 1913 gelegen, so wäre der Anteil des Volkseinkommens, der 1913 Einkommen aus Vermögen und insofern auch für den produzierenden Bereich der Wirtschaft Kapitalkosten darstellte, nach der Inflation dem Unternehmerlager zugefallen, d. h. der Anteil des Einkommens aus Unternehmertätigkeit wäre entsprechend höher ausgefallen. Dies hätte die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten für unternehmerische Investitionen erweitert und insofern ein Beitrag zur Überwindung der erwähnten Investitionsschwäche der Weimarer Wirtschaft sein können. Aber ob dies, nämlich ein Einkommensvorsprung einseitig zugunsten der Unternehmer das „nicht funktionsfähige(s) wirtschaftliche System in einem kaum noch funktionsfähigen politischen System“ (Borchardt) auf Dauer hätte sanieren können, wird man sowohl unter dem Gesichtspunkt des sozialen Friedens als auch der sozialen Gerechtigkeit in der Einkommens- und Vermögensverteilung wohl bezweifeln können.

Die Arbeitnehmer bezogen in der Weimarer Republik Volkseinkommensbestandteile, die sie auf Grund der Verteilungswirkungen der Inflation primär

von den Geldvermögensbesitzern in der Vorkriegszeit abgezogen hatten. Jene stellten vor 1914 aber die wichtigste kapitalbildende Schicht der Volkswirtschaft dar. Der weitaus größte Teil des Einkommens aus Vermögen wurde investiert, das Arbeitseinkommen dagegen fast gänzlich für Konsumzwecke ausgegeben. Die geänderte Verteilung des Volkseinkommens nach der Inflation gegenüber 1913 erklärt deswegen zugleich die erhöhte Verbrauchsquote, die verminderte inländische Ersparnis- und Kapitalbildung, die höheren Zinsen auf dem Kapitalmarkt und die niedrigere gesamtwirtschaftliche Investitionsquote trotz des nur wenig geschmälernten Anteils des Unternehmereinkommens am Volkseinkommen in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre. Ein Ausweg aus dem wirtschaftlichen Dilemma der Weimarer Zeit hätte nach meiner Ansicht darin bestanden, daß das Arbeitnehmerlager zusammen mit den Volkseinkommensanteilen, die es von der Schicht der Geldvermögensbesitzer seit 1913 übernommen hatte, auch die ökonomische Funktion jener Schicht hätte mitübernehmen müssen, nämlich zur gesamtwirtschaftlichen Kapitalbildung beizutragen. Nicht die Reduzierung angeblich überhöhter Löhne, sondern Kapitalbildung in Arbeitnehmerhand wäre meines Erachtens das Gebot der Stunde gewesen, nicht nur als Beitrag zur Demokratisierung der Wirtschaft, sondern vor allem zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit des wirtschaftlichen Systems und damit auch zur Stabilisierung des politischen Systems der ersten deutschen Republik.