

## Arbeitsproduktivität und Lohnhöhe

### *Der Fall des sinkenden Reallohns*

Erich Potthoff deutet gegen Schluß seines Aufsatzes „Maßnahmen der betrieblichen Rationalisierung“ (Heft 2/1953) an, wie sehr die Rationalisierungserfolge der industriellen Produktion durch außerbetriebliche Faktoren in Frage gestellt werden können. Sie vermögen unter Umständen den Ertrag für den ausführenden Arbeiter völlig zu nichte zu machen. So gibt es Fälle — und sie umfassen ganze Industriezweige —, in denen die durch Rationalisierungsmaßnahmen gestiegene Arbeitsproduktivität nicht nur keine Realloohnerhöhung einbrachte, sondern sogar von einer recht fühlbaren Reallohnsenkung begleitet war. Die von Erich Potthoff geschilderte Passivität der Arbeiterschaft erscheint auch unter diesem Aspekt sehr einleuchtend, denn ein Glaube der in diesen Industriezweigen Beschäftigten an die Segnungen der Rationalisierung konnte erst gar nicht aufkommen.

Um einen Überblick über die Arbeitsproduktivität in der Bundesrepublik zu gewinnen, faßt das Statistische Bundesamt alle Betriebe der Industrie zu Hauptindustriegruppen und diese schließlich zur Gesamtindustrie zusammen. Das Ergebnis sieht dann, in Indexzahlen ausgedrückt, folgendermaßen aus:

Hauptindustriegruppen	Produktionsergebnis je Arbeitsstunde		
I. Vj. 1949	Juni 1951	Juni 1952	
Grundstoff- u. Produktionsgüterindustrie	82,9	110,4	108,0
Investitionsgüterindustrie	75,8	113,1	117,0
Verbrauchsgüterindustrie	76,3	99,8	91,5
Nahrungs- u. Genußmittelindustrie	108,9	142,0	143,5
Industrielle Arbeitsproduktivität insgesamt	79,9	107,9	108,0

Die Tabelle zeigt deutlich, daß die gesamte Arbeitsproduktivität ab 1949 dauernd zugenommen hat, der Grad der Zunahme bei den einzelnen Hauptindustriegruppen aber verschieden war. Auffallend ist vor allem die Leistungssteigerung bei der Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Im Juni 1952 liegt ihre Arbeitsproduktivität um 26,5 Punkte höher als die der Investitionsgüterindustrie.

Um so mehr muß es überraschen, daß gerade in der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie die Löhne weit unter dem Durchschnitt der gesamten Industrielöhne liegen. In Niedersachsen, einem Hauptgebiet dieser Industrie, beträgt der Spitzenlohn eines Facharbeiters und Handwerkers in der Ortsklasse A (Braunschweig, Hannover, Oldenburg) nach dem heute noch gültigen Tarifvertrag zwischen der Industriegewerkschaft Nahrung, Genuß, Gaststätten und dem Fachverband der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie vom 27. Februar 1952 ganze 1,31 DM je Stunde! Der Spitzenwochenlohn (brutto) eines männlichen Industriearbeiters stellt sich demnach auf 62,88 DM bei 48stündiger Arbeitszeit. Dagegen weist die Statistik für das gesamte Bundesgebiet und für alle männlichen Industriearbeiter einen Durchschnittswochenlohn (brutto) von über 80 DM bei gleicher Stundenzahl auf. — Im 1. Vierteljahr 1949 betrug der Spitzenlohn 0,90 DM in der Stunde. Die Löhne sind also in der Spitze zwischen 1949 und heute um 0,41 DM in der Stunde oder 45,5 vH gestiegen. Vor dem Kriege dürfte der Spitzenlohn ebenfalls um 0,90 DM gelegen haben, denn die Lohnstop-Verordnungen ließen bis zu ihrer Aufhebung keine wesentlichen Veränderungen zu. Die Steigerung um 45,5 vH hat also ihre Basis praktisch in der Vorkriegszeit. Sie hat nicht Schritt gehalten mit der prozentualen Steigerung der Lebenshaltungskosten, die selbst bei Anerkennung des umstrittenen amtlichen Indexverfahrens mit über 70 vH eingesetzt werden muß. Für die gestiegene Arbeitsproduktivität erhielten die Arbeitnehmer überhaupt kein Entgelt. So kommt man zu dem paradoxen Ergebnis, daß in der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie mit

ihrer weit über dem Bundesdurchschnitt liegenden Arbeitsproduktivität der Reallohn gegenüber den Vorkriegsjahren um mindestens 25 vH gefallen ist. Die Produktivitätssteigerung wird hier nicht von einem erhöhten, sondern von einem verminderten Reallohn begleitet. Produktivität und Lohnhöhe und damit Produktivität und Lebensstandard scheinen diesem Beispiel zufolge nicht den Zusammenhang zu haben, den man bisher als selbstverständlich angenommen hat.

Diese anomale Entwicklung, die auch in anderen Industriezweigen auftritt, bedürfte zu ihrer Klärung einer gründlichen und eingehenden Untersuchung. Sie ist in diesem Rahmen nicht möglich. Ein Teil des Gewinns aus der gestiegenen Arbeitsproduktivität ist sicherlich dem Unternehmertum zugute gekommen, indem Investierungs- wie Rationalisierungsmaßnahmen weitgehend auf Kosten von Arbeiterlöhnen vorgenommen worden sind<sup>1)</sup>. Aber es spielen auch noch andere Faktoren, die nicht unterschlagen werden dürfen, eine wesentliche Rolle.

Schon die innerbetriebliche Produktivität selbst ist u. a. davon abhängig, inwieweit es gelingt, die vorhandene Produktionskapazität wirtschaftlich auszunutzen. Je mehr sie sich der optimalen Grenze nähert, desto besser. Sie bleibt aber auch dann immer nur eine Teilerscheinung auf dem Gebiet der Gesamtproduktivität einer Volkswirtschaft. Im Preis einer produzierten Ware stecken ja auch die außerbetrieblichen Vertriebs- und Transportkosten. Ihr Anteil ist in einer freien Marktwirtschaft außerordentlich hoch und übersteigt in den meisten Fällen die reinen Fertigungskosten. 40 vH Fertigungskosten und 60 vH Vertriebs- und Transportkosten sind keine Seltenheit. Der Kampf um den Absatzmarkt hat nun in der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie — und das dürfte symptomatisch für ähnlich gelagerte Industriezweige sein — zu einer verwirrenden Fülle von Absatzwegen und -gebieten geführt. So wird z. B. am Standort einer Konservenfabrik oder in deren nächster Nähe das gleiche Produkt einer Konkurrenzfirma verkauft, die ihre Waren Hunderte von Kilometer herantransportieren muß und umgekehrt am Standort der Konkurrenzfirma das Fabrikat der ersteren Firma angeboten.

Ein unproduktiver Vertriebs- und Transportapparat kann also den Gewinn aus einer innerbetrieblichen Produktivitätssteigerung wieder aufzehren. Ganz besonders entscheidend für die Lohnhöhe sind auch die Preise, die für die produzierten Güter erzielt werden, ebenso die Kosten, mit denen bei der Beschaffung von Roh-, Werk-, Verpackungs- und Hilfsstoffen gerechnet werden muß. Ferner sind die steuerlichen und kreditären Belastungen zu nennen, die sich ebenfalls verringernd auf die Lohnhöhe auswirken können. Im Falle der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie kommt noch hinzu, daß sie keinerlei Monopolstellung einnimmt. Trotz Zusammenschlüssen zu Verbänden und interner Preisabreden herrscht das Konkurrenzprinzip vor, und der uneingeschränkte Wettbewerb bestimmt schließlich den Marktpreis. Zudem hat sie es mit einem ausgesprochenen Käufermarkt zu tun. Die Elastizität der Nachfrage nach ihren Waren ist nicht sehr groß. Wird der Preis reduziert, so steigt die Nachfrage nicht in demselben Maße. Die vorhandenen Verbrauchsgewohnheiten lassen sich in kurzer Zeit nicht wesentlich verändern. Bei merklichen Preiserhöhungen dagegen stehen dem Käufer verschiedene Wege offen, dem Preisdruck auszuweichen. Er kann im Sommer auf Frischgemüse und Obst greifen, im Winter aus dem reichlichen Angebot an Zitrusfrüchten, Bananen usw. auswählen oder sich an im Haushalt selbst eingemachte Konserven halten.

Negativ wirkt es sich für die Arbeitnehmer in diesem Industriezweig ferner aus, daß die Nachfrage nach ihrer Arbeit sehr elastisch ist. Bei steigenden Löhnen ist es für die Unternehmer verhältnismäßig leicht, sich dem Lohndruck zu entziehen. Die verlangte Arbeit bedarf in den meisten Fällen keiner besonderen Vorbildung und Geschicklichkeit.

<sup>1)</sup> Vergl. H. Seidel: Aufbaufinanzierung auf Kosten der Arbeitelöhne, Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 10/1951, Seite 555 ff.

So können die Arbeiter gegenseitig ausgetauscht oder durch Maschinen ersetzt werden; und da außerdem die Konsumenten auf die Erzeugnisse dieses Zweigs nicht unbedingt angewiesen sind, ist die Gefahr der Arbeitslosigkeit für den Arbeiter ständig vorhanden. Bei dieser Lage fällt es den Unternehmern nicht allzu schwer, die Liquidität der Betriebe trotz der schmalen Basis für Kundenkredite, die in Anspruch genommen werden kann, mit Hilfe niedriger Arbeiterlöhne zu erhalten.

Das genannte Beispiel kann mit geringen Abwandlungen auch auf andere Industriezweige übertragen werden. Es ist nicht etwa nur typisch für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, sondern findet sich überall da, wo die volle Kapazitätsausnutzung durch Markt- und saisonale Einflüsse beschnitten ist und mit hohen Vertriebs- und Transportkosten, hohen Verpackungs- und Verbrauchsmittelkosten, hohen Steuer- und Kreditkosten und zu schmaler eigener Kapitaldecke und einer schwachen eigenen Stellung auf dem gegebenen freien Markt gerechnet werden muß.

Mit dem Gewinn aus der gestiegenen innerbetrieblichen Arbeitsproduktivität werden in solchen Industriezweigen zum großen Teil die Verluste ausgeglichen, die durch die Irrationalität der außerbetrieblichen Faktoren eintreten. Ohne Einflußnahme auf diese und ohne die Möglichkeit, auch hier eine Rationalisierung zu erwirken, wird es den Arbeitnehmern nicht möglich sein, ihre wirtschaftliche Lage bald und wesentlich zu verbessern. Im Zusammenhang damit tauchen zwei Fragen auf: 1. Wer sorgt dafür, daß die Teilrationalisierungspläne und -maßnahmen zeitlich und räumlich sinnvoll aufeinander abgestimmt werden? 2. Wer zwingt die Saumseligen und die Rationalisierungsgegner, sich der volkswirtschaftlich nötigen Entwicklung anzuschließen?

Hier ist auch die Überlegung am Platze, ob der Irrationalität der außerbetrieblichen Faktoren nicht durch eine Rationalisierung der Wirtschaftsordnung überhaupt begegnet werden müsse. Der Vorschlag, sie von paritätisch besetzten Selbstverwaltungskörperschaften vornehmen zu lassen und das überbetriebliche Mitbestimmungsrecht zu verwirklichen, mag einen geeigneten Ausgangspunkt auch für die Neugestaltung des Verhältnisses von Arbeitsproduktivität und Lohnhöhe ergeben.