

„Expansive Lohnpolitik“

Aus wirtschafts- und konjunkturpolitischen Überlegungen schrieb Dr. Viktor Agartz in der Dezember-Nummer 1953 der „Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften“ seine Betrachtungen über die Notwendigkeit einer expansiven Lohnpolitik. Aus ähnlichen Überlegungen hatte zur gleichen Zeit der Wissenschaftliche Beirat des Bundeswirtschaftsministeriums ein Gutachten erstattet, das auf gleiche Ursachen zurückgeht. Diesen Erörterungen lag der Rückgang der amerikanischen Konjunktur zugrunde, der seit Juli 1953 bis heute angehalten hat. Rückwirkungen der amerikanischen Lage wurden in Westdeutschland durch aktive indirekte lohnpolitische Maßnahmen der Bundesregierung aufgehalten (Kleine Steuerreform, Rentenerhöhung, Lastenausgleichszahlungen usw.). Der Aufsatz hat breite Zustimmung und teilweise auch lebhaft Kritik erfahren.

Es ist gewiß nicht uninteressant, heute einen Vortrag zu veröffentlichen, den der verstorbene große Theoretiker der christlichen Gewerkschaften und Leiter der Gewerkschaftsschule der christlichen Gewerkschaften in Königswinter, Prof. Dr. Theodor Brauer, 1927 auf einer Tagung der Gesellschaft für soziale Reform gehalten hat. Prof. Brauer sprach seinerzeit zur Lohnpolitik nach einem Referat des sozialistischen Theoretikers Prof. Dr. Emil Lederer, Heidelberg. Der Vortrag erschien unter dem Titel „Die Wirkung von Lohnerhöhungen auf die Kaufkraft und den inneren Markt. Selbstverwaltung in der Sozialpolitik“ in den „Schriften der Gesellschaft für soziale Reform“ (12. Band, Heft 80, Jena 1927). Er wurde in unserem Nachdruck an einer Stelle aus Raumgründen unwesentlich gekürzt.

Prof. Brauer hat damals aus einer ähnlichen Lage, insbesondere aus der beinahe parallelen Investitionskonjunktur für Rationalisierungszwecke der zwanziger Jahre, gleiche Forderungen erhoben wie Dr. Agartz. Prof. Brauer nannte seine Theorie die „spekulative Vorwegnahme zukünftiger Möglichkeiten aus der Rationalisierung für Lohnzwecke“. Diese Theorie beruht auf Grundlagen der Wirtschaftstheorie, die denen der „Expansiven Lohnpolitik“ verwandt sind.

Wir stehen vor einer öffentlichen Meinung, die zwar in der Hauptsache von der Arbeiterschaft bzw. von den Gewerkschaften getragen wird, die aber doch eine erkleckliche Anzahl von Anhängern und Vertretern auch in den meisten anderen Schichten bis hinein in die Kreise der Unternehmer findet. Was sie fordert, ist dies: Durch Lohnerhöhungen zur Stärkung der Kaufkraft und zur Belebung des Binnenmarktes und dadurch zur Überwindung der Wirtschaftskrisis! Man fordert Lohnerhöhungen im buchstäblichen Sinne des Wortes, will sich also nicht vertrösten lassen mit der Zusage von Preissenkungen, die ebenfalls einen Weg zur Stärkung der Kaufkraft darstellen. Warum diese Stellungnahme? Weil der Glaube an die Erfüllung der Zusage von Preissenkungen verlorengegangen ist. Man wird das begreiflich finden angesichts der Tatsache, daß in Deutschland die Preise der Fertigwaren, nachdem sie im Jahre 1926 zurückgegangen waren, seit Beginn des Jahres 1927 wieder eine steigende Tendenz zeigen. Die Preise für Fertigwaren, wie sie das Statistische Reichsamt innerhalb des Großhandelsindexes berechnet, stiegen, das Jahr 1913 mit der Zahl 100 als Ausgangspunkt genommen, von 150 zu Anfang 1925 bis auf 160 im Herbst desselben Jahres, um dann allmählich bis auf nahezu 140 um die Wende des Jahres 1926 auf 1927 abzugleiten, erreichten jedoch bis heute bereits wieder annähernd die Ziffer 145, kletterten also wieder der Ausgangsziffer des Jahres 1925 entgegen. Und das, obschon wir es hier mit demjenigen Gebiet der Produktion zu tun haben, wo wir von der Rationalisierung deren Meisterstück erwarteten! Wenn das am grünen Holze geschieht... ! Jene erwähnte Einstellung ist daher verständlich. Das Paradoxe, das in unserer gegenwärtigen Situation liegt, quält nachgerade auch jene, denen es wirklich Lebensaufgabe ist, durch

leidenschaftslose Unterscheidung und Erörterung von Verhältnissen und Entwicklungen der friedlichen Sozialreform zu dienen. Als geradezu typisch für die Verworrenheit unserer Lage erscheint mir dies: Die „Badische Presse“, die meistverbreitete Zeitung Badens, die ich hier sicher als Beispiel für viele anführen darf, druckte den neuesten .Warnungsruf des Reichsverbandes der Deutschen Industrie ab. Sie meinte dazu, es sei nur zu sehr erklärlich, daß der Spitzenverband der deutschen Industrie seine warnende Stimme erhebe, denn die Wirtschaft brauche eine Ruhepause. Insbesondere sei es verhängnisvoll, daß man die Erfolge der Rationalisierung bereits zu einer Zeit in klingender Münze einheimen wolle, in der diese Rationalisierung noch kaum ausgeführt sei, geschweige denn in Wirksamkeit treten könne. Auf der vorhergehenden Seite jedoch kommt dasselbe Blatt, im Hinblick auf die dargelegte Entwicklung der Fertigwarenpreise, zu der Schlußfolgerung: „Man kann (also) an der Feststellung nicht vorübergehen, daß die Wirkungen der Rationalisierung, was die Preisbildung der Fertigwaren anbelangt, sozusagen verpufft sind.“ Wir sind gezwungen, einen Ausweg aus dieser Sackgasse zu suchen. Insbesondere wird von der Wissenschaft das erlösende Wort verlangt. Sie darf sich dem nicht entziehen, wenn nicht auch das Vertrauen in sie verlorengehen soll.

So, wie die Frage nach dem Gesagten vor uns liegt, könnte sie einfach dahin formuliert werden: Wirken Lohnerhöhungen fördernd oder hemmend auf die Wirtschaft? Allein, so allgemein ist sie für die heutige Erörterung nicht gestellt. Vielmehr liegt eine Beschränkung dadurch vor, daß in dem Thema eine Beziehung zwischen Lohnerhöhungen einerseits und Kaufkraft sowie innerem Markt andererseits gesetzt ist. Wir müssen daher vorerst die unerläßliche Filigranarbeit der Begriffsbestimmung vornehmen.

Zunächst: Was heißt Lohnerhöhung? Gehen wir von der Terminologie aus, die v. *Zwiedineck*¹⁾ anwendet, so ergibt sich aus dem gestellten Thema, daß wir uns nicht mit der Gleichstellung von Lohnerhöhung und Steigerung des Lohnpreises begnügen können. Die Lohnerhöhungen, die uns hier und heute als Forderung entgegneten, werden verlangt als Mittel zur Hebung der Kaufkraft und Stärkung des inneren Marktes. Wir dürfen also feststellen, daß diese Lohnerhöhungen gefordert werden zugleich als Steigerung des Lohnpreises und des Lohneinkommens überhaupt. Beides ist keineswegs dasselbe. Versteht man unter Lohneinkommen die Summe der in einer Wirtschaftsperiode verdienten Lohnsätze, so ist zu bedenken, daß es Lohnpreiserhöhungen geben kann, die zu einem im ganzen verringerten Lohneinkommen führen, indem die Lohnpreiserhöhungen z. B. Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit im Gefolge haben. Daß es Ausbeutung der Arbeiterklasse durch Arbeitergruppen geben kann, wie jener berühmt gewordene Artikel von *H. Dietzel* es in zugespitzter Form ausdrückte, ist nicht nur für die „umwälzenden“ Zeiten einer Revolution feststehend, sondern kann sich auch in friedlichen Zeiten herausstellen, wenn in der Lohnpolitik Anarchie herrscht. Eine Lohnerhöhung im Bergbau oder Verkehrsgewerbe, für die es wirklich keinen anderen Ausweg gäbe als eine Preiserhöhung, die sich bis in die entlegensten Winkel der Wirtschaft weiterpflanzt, kann zweifellos unter Umständen in bestimmten Gewerbezweigen oder Teilen von solchen die Wettbewerbsfähigkeit unterbinden. Sie würde dann nicht zu einer Hebung, sondern zu einer Senkung des Lohneinkommens beitragen. Freilich dürfte es in der Regel andere Auswege geben, oder aber der Durchschnitt der betroffenen Gewerbe dürfte in der Lage sein, eine mäßige Preiserhöhung in sich zu überwinden. Wir stellen nur fest: Die geforderten Lohnerhöhungen sollen lohneinkommensteigernd wirken.

Damit ist der Begriff der Lohnerhöhungen, vor den wir uns gestellt sehen, noch nicht restlos charakterisiert. Genaueres Hinhorchen auf die gestellte Forderung belehrt uns, daß die erstrebten Lohnerhöhungen zweierlei bewirken sollen: Sie sollen erstens eine in den bereits geschaffenen Tatsachen, namentlich in der Rationalisierung vorhandene Möglich-

1) Die Lohnpreisbildung, Grundriß der Sozialökonomik, IV. Abt., I. Teil, S. 318/319. 80

keit der Aufbesserung der Löhne realisieren, und sie sollen zweitens eine in der Zukunft möglich zu machende Lohnaufbesserung vorwegnehmen, um in erhöhter Kaufkraft einen Innenmarkt von steigender Nachfragefähigkeit zu schaffen und so den kritischen Punkt der wirtschaftlichen Entwicklung zu überwinden. Man will also, wie ich es kennzeichnen möchte, um für die notwendige Unterscheidung charakteristische Ausdrücke bei der Hand zu haben, zugleich *regulative* und *spekulative Lohnerhöhungen*. Damit dürfte die gestellte Aufgabe ganz genau umschrieben sein. Zugleich liegt in dieser Umschreibung bereits die Kennzeichnung dessen, was unter dem Begriff „Kaufkraft“ verstanden sein soll. Man pflegt zwischen materieller und formaler Kaufkraft zu unterscheiden: Erstere ist die Produktion selbst; als formale Kaufkraft dagegen sind anzusprechen Geld und Kredit, hinter denen keine Güter stehen. Passen wir diese Begriffsbestimmungen unserem Thema an, so ergibt sich, daß die erstrebten Lohnerhöhungen es in der Intention ausschließlich mit materieller Kaufkraft zu tun haben. In allen Fällen nämlich ist das Verlangen der Lohnerhöhungen von einer gestiegenen bzw. zu steigernden Produktion aus begründet. Soweit sie indes spekulativ sind, erstreben sie vorübergehend die Einfügung formaler Kaufkraft in die Wirtschaft. Was ist nun zu solcherart charakterisierten Lohnerhöhungen zu sagen? Grundsätzlich besteht kein Anlaß, weder die Forderung nach regulativen noch diejenige nach spekulativen Lohnerhöhungen von der Hand zu weisen. Freilich gilt dies uneingeschränkt nur von den regulativen Lohnerhöhungen; hinsichtlich der spekulativen sind bestimmte Voraussetzungen zu machen, auf die später einzugehen sein wird. Daß keine grundsätzlichen Bedenken im Hinblick auf die Forderung von regulativen Lohnerhöhungen, als von solchen, die in der Wirtschaft gegebene Möglichkeiten realisieren sollen, erhoben werden können, darüber kann es keinen Streit geben. Man kann es geradezu als allgemein anerkannten nationalökonomischen Lehrsatz ansprechen, daß der Lohn im Maße der steigenden Produktivität des Arbeitsprozesses ansteigen müsse. Ob eine derartige Aufwärtsentwicklung des Lohnes vorliegt oder nicht, darüber wird gleich zu reden sein. Grundsätzlich kann aber auch, vorbehaltlich der später zu machenden Einschränkung, die spekulative Lohnerhöhung nicht beanstandet werden, insofern sie als Mittel zur Vergrößerung des Volumens von Produktion und Wirtschaft gedacht ist: Eine Wirtschaftslehre, die den schöpferischen Kredit überhaupt anerkennt, kann auch eine spekulative Lohnerhöhung wenigstens nicht grundsätzlich ablehnen. Im übrigen ist ohne Zweifel anzuerkennen, daß die Gewerkschaften neuerdings ihre Lohnforderungen so ausgesprochen auf Produktion und Produktivität einstellen. Wer bedenkt, daß vor noch gar nicht langer Zeit das ganze Gewerkschaftswesen auf die Zurückhaltung der Arbeitskraft zum Zwecke der Steigerung ihres Preises eingestellt war, wird den darin liegenden Fortschritt begrüßen. Freilich höre ich schon, wie Skeptiker einwenden: Ist das alles nicht nur ein raffiniertes Manöver zur Betörung der öffentlichen Meinung? Doch lassen wir das, um uns den konkreten Tatsachen zuzuwenden.

I.

Nachdem festgestellt wurde, daß grundsätzlich gegen *regulative Lohnerhöhungen*, d. h. solche, die den Ausgleich zwischen gesteigener Produktivität und Lohnanteil am Ertrage herbeizuführen berufen sind, nichts einzuwenden sei, haben wir uns jetzt zu fragen, ob denn ein solcher Ausgleich nicht allenthalben längst erfolgt sei, so daß damit Lohnforderungen dieser Art gegenstandslos, ja unberechtigt geworden sein würden. Anders ausgedrückt: Hat die Rationalisierung ihren Ausdruck in einer entsprechenden Lohngestaltung gefunden oder nicht? Die Frage kann nur von Fall zu Fall beantwortet werden.

W. Sombart²⁾ hat eine Gesamtrechnung aus den allerdings nur wenigen für diesen Zweck verwendbaren Zahlen aufgemacht. Daraus würde sich ergeben, daß die Kaufkraft der Lohnarbeiter bis zum Weltkriege³⁾ im gleichen Verhältnis zur kapitalistischen Produk-

2) Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, I, S. 512.

3) Weltkrieg 1914—1918.

tion gestiegen ist, daß also Steigerung der Produktivität der Arbeit und Steigerung des Reallohnes einander genau entsprechen. Zugleich berechnet er allerdings auch, was für unsere späteren Erörterungen von Bedeutung ist, daß die Steigerung der Profite größer gewesen sein muß als die Steigerung der Produktivität der Arbeit: Auf den einzelnen Arbeiter berechnet, sei es der Kapitalistenklasse gelungen, mehr zu verdienen, als der Steigerung der Produktivität entsprechen würde, und zwar soll dieser Extraprofit aus dem Austausch mit nichtkapitalistischen Wirtschaften (Bauern, Exoten) stammen.

Nehmen wir an, daß die Sombartsche Berechnung der Übereinstimmung von Steigerung der Arbeitsproduktivität und Entwicklung des Arbeitslohnes richtig sei, so gilt sie, wie gesagt, doch nur bis zum Weltkrieg. Nun ist aber das Höchstmaß der Rationalisierung neueren Datums; die Nachkriegsrationalisierung bedeutet etwas völlig Neues sowohl in ihrer Art wie in ihren Ergebnissen. Sind die letzteren dem Arbeiter zugute gekommen? Wir wissen nur eins: Die Arbeiterschaft als Ganzes genommen hat die Opfer der Rationalisierung tragen müssen, Opfer in der Form erhöhter Arbeitslosigkeit, zunehmender Unsicherheit der Existenz, Opfer vielfach in der Form entwerteter Arbeitsqualifikation oder in der anderen, die in zunehmender Mechanisierung den Druck der Arbeit auf Vollpersönlichkeiten bis ins Unerträgliche hinauftreibt. Die eingangs erwähnte Preisentwicklung der Fertigwaren gibt der Vermutung Raum, daß die Wirkungen der Rationalisierung vor ihrer Erfüllung in Lohn aufgefangen worden sind: Man hat sie auf dem Wege zu ihrem Ziel abgelenkt.

Es sind Situationen der Wirtschaft denkbar, von denen man im Anschluß an Sombart sagen kann, daß sie nicht im Wesen der kapitalistischen Wirtschaft begründet seien. Eine solche Situation ist beispielsweise dann gegeben, wenn bei steigender Produktivität der Arbeit die Preisbildung noch größtenteils in Anlehnung an die früheren Produktionsbedingungen erfolgt. Diese Lage scheint jetzt gegeben zu sein. Daher denn auch die Notwendigkeit, das vor uns liegende Problem nicht in Absehung von „Zeit und Raum“ zu prüfen, sondern bei der Prüfung die gegebene Sachlage zum Ausgangspunkt zu nehmen. Eine Lohnerhöhung unter solchen Umständen, die regulativ wirken würde durch Druck auf die Preisbildung zur Anpassung an die erhöhte Produktivität der Arbeit, wäre in der Tat geeignet, einen toten Punkt in der Wirtschaft zu überwinden. Sie würde der Erschwerung des Absatzes entgegenwirken durch Ermöglichung des Verkaufs sonst unverkäuflicher Erzeugnisse und damit der rationellsten Verwertung des Anlagekapitals dienen. Regulative Lohnerhöhungen dieser Art wirken somit ohne Zweifel günstig auf die materielle Kaufkraft und die Gestaltung des Binnenmarktes ein.

Muß sich aber nicht die Rationalisierung, d. h. die gestiegene und steigende Produktivität der Arbeit auf die Dauer zwangsläufig auf Lohngestaltung bzw. Preisbildung auswirken? Ist nicht insbesondere die Sombartsche Feststellung der gleichlaufenden Entwicklung von Produktivität und Lohngestaltung der überzeugendste Beweis für solche Zwangsläufigkeit?

Man wird zugeben können, auf die Dauer, ja! Allein, was heißt das im Grunde genommen: „Auf die Dauer?“ In kritischen Situationen sind säkulare Betrachtungen ein geringer Trost. Wir stehen den Schwierigkeiten *jetzt* gegenüber und müssen sie *jetzt* zu überwinden suchen. Wodurch sie verursacht werden, ist bekannt: Die Rationalisierung wird durch Kartellierung und Syndizierung zugunsten einer relativ sicheren Rentabilität, welche Produktionskosten auf einer wirtschaftlich nicht zu rechtfertigenden Höhe hält, abgelenkt. Nach dem, was bei uns in Kriegs- und Inflationszeiten vor sich gegangen war, war erstes Gebot der Rationalisierung die Säuberung der Gesamtwirtschaft von dem Ballast der überzähligen Betriebe. Diese Säuberung ist nun aber zu einem wesentlichen Teil nicht im harten Ausleseprozeß der freien Konkurrenz erfolgt, sondern durch Quotenaufkauf seitens der leistungsfähigeren Betriebe innerhalb von Kartellen und Syndikaten sowie Rentenabfindung der Vorbesitzer der etwa stillgelegten Betriebe. Auch hier kann man wieder-

um sagen: Das liegt nicht im Wesen der Vergenossenschaftlichung. Zu welchem Ausarten der Quotenaufkauf an sich führen kann, das beweisen die Vorgänge im mitteldeutschen Braunkohlenbergbau, die sich an den Namen *Petscheck* anknüpfen, mit ihrer geradezu schwindelerregenden Kurssteigerung, die nicht nur ein ganz falsches Bild von der tatsächlichen Lage des Gewerbezweiges gibt, sondern vor allem zwangsläufig die Preisbildung mit unerträglichen Kosten belastet. Unter solchen Umständen, bei denen sich krasseste Händlerinteressen austoben, wird die Rationalisierung verzerrt, wenn nicht in ihren Wirkungen überhaupt illusorisch gemacht. Ein anderes Beispiel bietet die Art, in der die Interessenkäufe der Industrie in Form von „Paketkäufen“ Rationalisierung betrieben. Ergebnis: wilde Hausse selbst auf ganz unbeteiligten Gebieten mit nachfolgendem Börsenkrach. Das ist, jedenfalls von der Allgemeinheit aus gesehen, Rationalisierung mit negativem Vorzeichen. Wenn darauf hingewiesen wird, daß für den anlageintensiven Betrieb nur von einer verhältnismäßig hochliegenden Umsatzziffer ab eine Rentabilität herauszuwirtschaften sei, so ist das natürlich zuzugeben. Allein gerade deswegen sollte mit allen Mitteln nicht nur technischer und wirtschaftlicher Rationalisierung, sondern auch der Kaufkraftsteigerung auf dem Wege einer der steigenden Produktivität genau folgenden steigenden Lohngestaltung ein Massenumsatz gesichert werden. Dieser Weg ist allerdings weniger bequem als der Quotenaufkauf mit Rentenabfindung, weil er ein größeres Risiko in sich birgt. Jedenfalls aber stimmt er ganz anders mit der Funktion des „Unternehmers“⁴⁾ im Sinne einer dynamischen Wirtschaftsauffassung überein.

Zu der wirtschaftsschädlichen Versteifung der Verhältnisse trägt freilich auch die Lohnpolitik der Gewerkschaften bei, wenn man den Ausdruck „Lohnpolitik“ überhaupt auf das regellose Durcheinander von gewerkschaftlichen Maßnahmen in der Lohnfrage anwenden will. Den Lohnmaßnahmen der Gewerkschaften fehlt namentlich in unserer Frage die Elastizität in der Anpassung an die Entstehung und Entwicklung von Differential- oder Vorzugsrenten für alle Unternehmungen, deren Kosten unter den Kosten des am teuersten produzierenden „Grenzproduzenten“ liegen, da die Kartellierung die Kosten des letzteren zum Ausgangspunkt für die Preisbildung erhebt. Das Problem des gewerkschaftlichen Zugriffs auf die Differentialgewinne ist, das sei ohne weiteres zugestanden, außerordentlich schwierig, aber unlösbar ist es nicht. In seiner lesenswerten Schrift „Notstandsarbeiten oder Lohnabbau?“ sagt *Lampe* wörtlich: „Es ist vom Standpunkt sozialer Betrachtung aus sehr zu bedauern, bleibt aber dessenungeachtet ein unumstößliches wirtschaftliches Faktum, daß die ‚großen Unternehmergewinne‘ infolge ihrer ‚rentenartigen Einlagerung in den Preismechanismus‘ dem Zugriff der nach höherer Lebenshaltung strebenden Arbeitnehmer unzugänglich sind.“ Wenn ich *Lampe* richtig verstehe, scheint er diese Auffassung damit begründen zu wollen, daß er Lohnbewegungen, die auf die Differentialrente spekulieren, für unmöglich hält; kein Gewerkschaftsführer, meint er, würde behaupten wollen, daß partielle Lohnerhöhungen, wie sie sich aus solchen Lohnbewegungen ergeben würden, möglich seien: „Verschiebungen im Arbeitsangebot würden über kurz oder lang die Teilerfolge der Arbeitnehmer hinfällig machen.“

Als einzigen Ausweg gegen die letztere Möglichkeit scheint er die örtliche Bindung der minderbezahlten Arbeitskräfte zur Hintanhaltung eines Überangebotes an Arbeitskräften anzusehen. Darauf ist zu sagen, erstens, daß so die Frage doch allzusehr mechanisch angepackt ist. Es handelt sich doch um die Ausnutzung von prinzipiell vorübergehenden Sonderkonjunkturen, und so elastisch ist der Markt nicht, daß eine Schlag auf Schlag folgende, sich jeweils den doch nur punktuellen Möglichkeiten anpassende Verschiebung im Arbeitsangebot zu erwarten wäre. Zu erwidern ist zweitens, daß, indem die Tarifsätze prinzipiell zu Mindestsätzen erklärt werden, grundsätzlich auch heute schon ein Zugriff auf die Diffe-

4) Vgl. dazu Franz Müller, *Der kapitalistische Unternehmer*, Würzburg 1926. Zur Frage des Quotenaufkaufs vgl. G. Briefs, *Wirtschaftslage und Gewerkschaftskrisis*, in *Magazin der Wirtschaft*, II. Jahrgang, Heft 52.

rentialrente und damit eine partielle Lohnerhöhung möglich ist. Allein das Hinausgehen über die Tarifsätze, wo es wirklich vorkommt, ist weder als systematisches Vordringen zu der Vorzugsrente gedacht noch wird es als solches durchgeführt. Hindernd steht im Wege eine, wirtschaftlich gesehen, durchaus falsche Solidaritätsauffassung, die in Lohngleichmacherei das alleinige Heil sieht. Man sollte aber doch bedenken, daß mit der Erklärung der Tarifsätze zu Mindestsätzen grundsätzlich bereits der Boden dieser Solidaritätsauffassung verlassen ist. Es liegt mir nichts ferner, als hier eine Debatte über das Problem des richtigen organisatorischen Aufbaus der Gewerkschaften zu entfesseln — frühere Erfahrungen verlocken wirklich nicht dazu. Der Hinweis jedoch muß aus den vorstehenden Schlußfolgerungen gezogen werden, daß auf die Dauer in irgendeiner Form eine organische Verbindung der Gewerkschaft mit dem Betriebe hergestellt werden muß.

Damit kommen wir zum Ausgangspunkt zurück, nämlich zu der Feststellung, daß von Fall zu Fall entschieden werden müsse, ob die Rationalisierung ihren Ausdruck in einer entsprechenden Lohngestaltung gefunden habe. Hier versagt die globale Auffassung und Beurteilung. Die Beteiligten müssen selber untersuchen, ob und inwieweit noch Spielraum für eine regulative Lohnerhöhung gegeben ist. Um wenigstens ein Beispiel zu geben, sei hingewiesen auf eine Berechnung, die sich in dem Gutachten der für die Untersuchung der Arbeitszeitfrage im mitteldeutschen Braunkohlenbergbau eingesetzten Kommission⁵⁾ findet. Dort wird hinsichtlich des Verhältnisses von Leistungssteigerung als dem vorläufigen Ergebnis der Rationalisierung und Lohnsteigerung folgende Aufstellung wiedergegeben:

	Abraum Tagebau		Kohle	
	Leistungs-	Lohn-	Leistungs-	Lohn-
	steigerung	steigerung	Steigerung	Steigerung
1925 gegen 1924	29,1 vH	22,0 vH	36,4 vH	23,0 vH
1926 gegen 1925	12,0 vH	7,4 vH	6,7 vH	7,3 vH

Der Lohn ist also der Produktivität hart auf den Fersen geblieben, und dennoch besteht eine beträchtliche Kluft zwischen beiden. Zu deren Erklärung ist mit Recht darauf hingewiesen, daß dem verhältnismäßigen Zurückbleiben des Lohnanteils eine Steigerung der Abschreibungen und der Kapitalverzinsung für die Maschinenbeschaffung, da in erster Linie die erhöhte Leistung durch die technische Rationalisierung herbeigeführt sei, in unbekannter Höhe gegenüberstehe. Allein, es muß doch auch hervorgehoben werden, daß die gesteigerte Mechanisierung der Tätigkeit des Arbeiters — darauf läuft die Rationalisierung im wesentlichen hinaus — eine Steigerung der „Abschreibungen“ und der „Kapitalverzinsung“, wenn man so sagen darf, auch hinsichtlich der menschlichen Arbeitskraft verlangt und rechtfertigt. Es ist mir nicht bekannt, ob die Untersuchungen von *Rosenberg*⁶⁾ exakter Prüfung standgehalten haben. Mögen sie aber selbst einer beträchtlichen Korrektur bedürfen, so fließt doch noch aus der Angabe, daß z. B. ein 75 kg schwerer Arbeiter für den Ersatz seiner im Taylorismus verbrauchten Kräfte anstatt der Zufuhr von 50 g Fett eine solche von 339 g gebrauche, die Notwendigkeit erhöhter „Abschreibungen“ nach der Seite der Arbeitskraft hin mit geradezu erschütternder Eindringlichkeit hervor. Und damit ist nun gleich zwischen Lohnerhöhung und Innenmarkt eine andere Beziehung aufgedeckt, die nicht die Hebung von der Seite der Kaufkraft her betrifft, sondern Erhaltung und Hebung des Innenmarktes von der Seite der Erhaltung und Entfaltung der „produktiven Kräfte“ her. Denn die wertvollste Produktivkraft ist und bleibt die menschliche Arbeitskraft.

5) Abgedruckt im Reichsarbeitsblatt, Heft 12—13, 1927.

6) Zitiert bei Rauecker im Reichsarbeitsblatt, Nr. 16, 1926.

II.

Alle Spekulation ist Vorwegnahme zukünftiger Möglichkeiten. Eine *spekulative Lohnerhöhung* haben wir daher als die Vorwegnahme einer künftig möglichen Lohnaufbesserung anzusprechen. Nun ist zunächst davor zu warnen, den Begriff „Zukunft“ etwa als jenseits aller sicheren Berechnung auszudeuten. Der Rationalisierungsprozeß als Ganzes beispielsweise nimmt hinsichtlich seiner völligen Durchführung in manchen Industrien und Gewerben längere Zeit, vielleicht Jahre, in Anspruch. Genau genommen hört er in der Rationalisierungsperiode, in die wir eingetreten sind und deren Dauer niemand voraussehen kann, überhaupt wohl nie ganz auf.

Der Reichsverband der Deutschen Industrie fordert jedoch von der Arbeiterschaft, daß sie das Ende des Prozesses abwarte. Der große Fehler, so sagt man, sei der, daß man die Erfolge der Rationalisierung bereits zu einer Zeit in klingender Münze einheimen wolle, in der diese Rationalisierung noch kaum ausgeführt sei, geschweige denn in Wirklichkeit treten könne. Nach dieser Auffassung müßte man sich, scheint es, unter Rationalisierung schlechthin und in jedem Einzelfall einen großen Fabrik- und Betriebsumbau vorstellen, der eine bestimmte Zeit in Anspruch nimmt. Diese Form nimmt aber die Rationalisierung nicht einmal in allen Fällen der Umstellung auf Fließband an. Vielfach tritt sie äußerlich überhaupt kaum in Erscheinung, so z. B., wenn es sich um Einstellung der Selbstkostenrechnung auf die Dynamik handelt — und das ist eine der wichtigsten Operationen der Rationalisierung überhaupt —, oder um die rationelle Auswahl der Verarbeitungstoffe, oder um die Vorkalkulation und Feststellung des „Penums“ usw. Es bedeutet aber sozusagen jeder Schritt auf diesem Wege eine neue Gewinnmöglichkeit; es fallen, um es kaufmännisch auszudrücken, während der fortschreitenden Rationalisierung fortschreitend neue Vorteile an. Das Vertrösten der Arbeiterschaft auf das Ende ist also die Sicherung einseitiger Ausnutzung der neuen Möglichkeiten zugunsten des Unternehmers. Damit kann sich die Arbeiterschaft um so weniger zufrieden geben, als durchweg die fortschreitende Rationalisierung für sie doch ein wachsendes Risiko, steigende Unsicherheit mit sich bringt. Gewiß liegen die Verhältnisse nicht in allen Fällen so, aber doch in sehr vielen Fällen. Wo dem so ist, wird aus der anscheinend erstrebten spekulativen Lohnerhöhung eine regulative, mit der eine Stärkung der Kaufkraft der Arbeiter einhergeht, die gestiegener bzw. steigender Produktivität ihr Dasein verdankt, eine solche somit, die nicht auf Kosten anderer Arbeiterschichten erfolgt.

Schließlich darf man in diesem Zusammenhang wohl auch die Frage aufwerfen: Besteht größere Gewähr für das Fortschreiten der Rationalisierung dann, wenn die Arbeiterschaft auf Ausnutzung der anfallenden Vorteile derselben für sich verzichtet, oder dann, wenn sie auf solche Ausnutzung für sich drängt? Alle Erfahrung und alle psychologische Überlegung deuten darauf hin, daß die größere Gewähr für das Fortschreiten im letzteren Falle gegeben ist. Übrigens ist bei der Schwerfälligkeit, mit der die Arbeiterschaft diesen Dingen gegenübersteht, anzunehmen, daß ein wirkliches Schritthalten der Lohnforderung mit der Produktivitätssteigerung kaum jemals erreicht sein wird.

Aber nun: Wie verhält es sich mit den im wirklichen Sinne des Wortes spekulativen Lohnerhöhungen, mit jenen also, die gedacht sind als Antrieb für die Gesamtwirtschaft, indem sie die Kaufkraft der Arbeiter vorzeitig erhöhen und den inneren Markt beleben? Um sich ein Bild von der Wichtigkeit dieser Frage zu machen, empfiehlt sich zunächst die Untersuchung, welche Bedeutung für die deutsche Gesamtwirtschaft der innere Markt als solcher hat. Man wird mit *Woytinsky*⁷⁾ feststellen können: „Wenn wir die gesamte Produktion

7) Magazin der Wirtschaft, Nr. 21, 1927.

Deutschlands mit 60 Milliarden Reichsmark und seine Ausfuhr mit 10 Milliarden ansetzen, so ergibt sich, daß etwa 83 vH der in Deutschland erzeugten Güter auf dem inneren Markt abgesetzt, die übrigen 17 vH aber nach dem Ausland geschickt und gegen ausländische Waren eingetauscht werden. Dieser Prozentsatz wird auf etwa 20 vH steigen, wenn wir nur die Ausführung der Produktion der industriellen Erzeugnisse berücksichtigen.“ Jedenfalls also liegt ein „Objekt“ vor, auf dessen Gestaltung hin sich eine Spekulation schon rechtfertigen läßt.

Indes: Gilt das auch für eine Lohnspekulation? Solche Lohnspekulation wird, um gleich „den Stier bei den Hörnern zu fassen“, in der Hauptsache mit dem Hinweis als gefährlich, Ja direkt schädlich für die Wirtschaft abgelehnt, daß a) der Lohnfonds zwar nicht absolut, aber doch vergleichsweise begrenzt sei — die absolute Lohnfondstheorie ist heute durchweg preisgegeben —, daß infolgedessen eine über das Maß der bereits vorhandenen Produktivitätssteigerung hinausgehende Lohnerhöhung nur auf Kosten der unerläßlichen Kapitalbildung erfolgen könne, was zur Hemmung der Gesamtwirtschaft und damit auch des inneren Marktes führen müsse; daß b) aber auch die Lohnerhöhung sich mehr oder weniger in konsumtive Kaufkraft auflöse, d. h. in solche, die sich unmittelbar der Deckung des laufenden Bedarfs zuwendet, während z. B. von einer Erhöhung des Unternehmerprofits in der Regel ein beträchtlicher Teil sich in eine Erhöhung der produktiven Kaufkraft umsetze, d. h. eine solche, die der Erhaltung und Vermehrung des Realkapitals dient.

Nehmen wir zuerst das zweite Argument vor. Lassen wir dabei alle die bekannten theoretischen Erörterungen außer Betracht, die sich damit befassen, ob die Lohnerhöhung auf die Preise abgewälzt werden könne, wie sie dann auf die Arbeiter selber wirke, ob dadurch nicht die Lohnerhöhung größtenteils wieder illusorisch werde oder ob sie auf dem Unternehmer liegen bleibe und ihn zur Verminderung der Kapitalbildung zwingen müsse; lassen wir das alles beiseite, um uns zu fragen, ob es richtig sei, daß eine Lohnerhöhung praktisch deswegen für die Wirtschaft verpuffe, weil die Arbeiterschaft nicht kapitalbildend tätig sei, sondern schlechthin konsumiere. Kann man von einem Einkommenszuwachs der Arbeiter ohne weiters sagen, daß er konsumiert, nicht gespart werde? Eine solche Behauptung scheint als Kapitalbildung nur anzusehen, was sich unmittelbar als Kapitalangebot auf dem Kapitalmarkt äußert. Dabei werden aber wesentliche Vorgänge des Wirtschaftslebens übersehen. Wenn man die nationale Wirtschaft als Ganzes sieht, so wirkt kapitalbildend doch sicherlich auch die Errichtung und Finanzierung von Konsumvereinen und durch dieselben von Produktionsstätten aller Art. Daß wir es da auch heute noch, trotz der Rückschläge der Inflationszeit, mit außerordentlich bedeutsamen Kapitalien zu tun haben, ist bekannt. Die Kapitalgeber aber sind in der Hauptsache Arbeitnehmer. Arbeitnehmer sind sodann die Begründer der Produktivgenossenschaften verschiedenster Art, namentlich im Baugewerbe. Auch dort liegt sofort sichtbare Kapitalbildung vor. Zur Kapitalbildung tragen in ihrer Art sicherlich auch die schnell an Bedeutung zunehmenden Arbeiter- oder Volksbanken bei, nicht minder, wenn auch mehr mittelbar, die vielen Versicherungsunternehmen der organisierten Arbeitnehmerschaft, insbesondere die Lebensversicherungen. Wer die Teilnahme der Arbeiter an der Kapitalbildung leugnet, rechnet mit Verhältnissen, die einmal gewesen, aber längst vergangen sind. Geht man von den erwähnten Einrichtungen aus, so ist als sicher festzustellen, daß die Teilnahme der Arbeiterschaft an der Kapitalbildung in ständigem Steigen begriffen ist. Diese Tendenz wird durch Verbesserung der Lohnbezüge nicht nur keine Abschwächung, sondern eine Verstärkung erfahren. Es wäre eine seltsame Ausnahme, daß der immer weiter fortschreitende rationelle Zuschnitt unseres gesamten Lebens gerade an der Arbeiterschaft spurlos vorbeigehen sollte. Die tiefe Wandlung der Bevölkerungsbewegung auch und gerade in Arbeiterkreisen sollte schon vor einer solchen Annahme behüten.

Neuerdings wirft einiges Licht auf diese schwer zu erfassenden Tendenzen die jetzt in der Bearbeitung stehende Erhebung des DHV über die Haushaltsgestaltung von mehreren hundert Kaufmannsgehilfen während des Jahres 1926. Vergleicht man beispielsweise die 19 Kaufmannsgehilfenhaushaltungen der bekannten Reichsstatistik vom Jahre 1907 mit den ihnen entsprechenden 51 Kaufmannsgehilfenhaushaltungen der Statistik des DHV, so ergibt sich, daß der prozentuale Anteil der Ernährung von 40,2 vH im Jahre 1907 zurückging auf 35,57 vH im Jahre 1926, ebenso der Anteil der Kleidung von 12,1 vH auf 10,81 vH, der Anteil von Wohnung und Hausrat von 19,3 vH auf 15,5 vH, daß dagegen, außer der Steigerung des Anteils von Heizung und Beleuchtung von 3,9 vH auf 4,27 vH, der Posten „Sonstiges“ von 24,5 vH auf 33,85 vH sich erhöht hat. Dieser Posten „Sonstiges“ nun ist für uns von höchster Bedeutung. Denn in ihm sind vor allem Versicherungen usw. enthalten. Aus einem Durchschnittsbudget, welches der Verband aus allen ihm zugegangenen Haushaltsaufstellungen herausgerechnet hat, ergibt sich, daß nicht weniger als 8,54 vH aller Ausgaben auf Versicherungen entfallen. Nimmt man dazu die Ersparnisse mit 1,34 vH, so erhalten wir eine unmittelbare und mittelbare Spartätigkeit von nahezu 10 vH. Dabei kann natürlich die unmittelbare Spartätigkeit schwer erfaßt werden, denn namentlich in Zeiten starker Stellenlosigkeit wechseln Einzahlungen und Abhebungen häufig miteinander ab; die durchlaufenden Posten aber werden nicht erfaßt, obschon auch sie bankmäßig „money on call“ sind und damit zur Kapitalbildung beitragen können.

Gewiß gibt es in der Arbeiterschaft noch rein konsumtive Gruppen. Der größte Fortschritt von sozialer und soziologischer Forschung besteht aber gerade darin, gezeigt zu haben, daß es in keiner Schicht bedeutsamere Abstufungen gibt als im sogenannten Proletariat, das man allzulange als eine homogene oder gar amorphe Masse anzusehen sich gewöhnt hatte. Allein, selbst wenn die Lohnerhöhung in der Hauptsache der reinen Konsumvermehrung dienen sollte, so braucht das nicht immer und unter allen Umständen beklagt zu werden. Ist es denn wirklich so ausgemacht, daß, wie manche Nationalökonom es darstellen, eine Ausdehnung des Konsums der breiten Massen gleichbedeutend sei mit dem stärkeren Verbrauch solcher Erzeugnisse, „die unmittelbar oder mittelbar unsere Handelsbilanz belasten, wie Fleisch, zu dessen Mehrerzeugung wir ausländische Futtermittel einführen müssen, Tabakerzeugnisse und alkoholische Getränke, von denen ja Bier und Schnaps aus Nahrungsmitteln hergestellt werden und somit unseren Einfuhrbedarf erhöhen?“⁸⁾ Steht denn die Arbeiterschaft ganz außerhalb iener Schichten, die ein erhöhtes Einkommen verwenden, um dem gänzlichen Schwinden ihres Vorrates an Textilien aller Art entgegenzuarbeiten, von der besseren Befriedigung des Wohnungsbedarfs und anderem ganz abgesehen? Für unsere heutigen Verhältnisse gilt jedenfalls nicht, daß nie zuviel Kapital gebildet werden könne. Weil wir im Export durch die bekannten Hemmnisse so stark behindert sind, und weil der Preissenkung mit allen Mitteln entgegengearbeitet wird, gilt heute in vollem Umfang das kapitalistische Paradoxon, auf das *Lautenbach*⁹⁾ hinweist, daß eine forcierte Akkumulierung zur Absatzstockung in zahlreichen Branchen führen muß, und „daß die Ausbreitung der Produktion nur in ganz beschränktem Umfange dadurch bewirkt werden kann, daß man sich selbst Entbehrungen auferlegt, weil Entbehren nun einmal die Produktion gerade negiert“. Wer denkt da nicht an das treffliche Wort von *J. M. Keynes*¹⁰⁾ über den immer weiter wachsenden Kuchen, dessen Wachstum der Gegenstand wahrer Religiosität wurde und um dessen Nichtverzehrung alle Instinkte des Puritanertums wuchsen?! „Und so wuchs der Kuchen; zu welchen Zwecken sah keiner klar.“ Schließlich ist doch der Konsum die *conditio* der Aktivierung der Kapitalpotenzen. Da kann somit eine Einschiebung von Kaufkraft durch Lohnerhöhungen mindestens *ein* Mittel zur Überwindung des toten Punktes sein. Selbst dann, wenn sie so stark spekulativ gewer-

8) Zelle im Wirtschaftsdienst, Nr. 36, 1925.

9) Reparation und Volkswirtschaft, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1925, S. 253.

10) Die wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrages, S. 14.

tet werden müßte, daß der Lohnfonds durch Geldschöpfung auszudehnen wäre. Denn daß eine relative Begrenzung des jeweils vorhandenen Lohnfonds nicht zu leugnen ist, scheint mir festzustehen. Dennoch braucht man nicht einmal unbedingt an die Notwendigkeit der Geldschöpfung zu denken. Sombart zeigte uns, wie gesagt, daß die Profite über die Steigerung der Produktivität hinaus gestiegen sind, so daß auch hier noch Raum für die Ergänzung des Lohnfonds ist, ohne daß alsbald, sei es zur Geldschöpfung, sei es zu einer wirklich die Kapitalbildung gefährdenden Beschneidung des ökonomisch berechtigten Unternehmer-einkommens, gegriffen werden müßte.

Aber nehmen wir selbst an, daß es zur Geldschöpfung kommen muß. Ich habe die spekulative Lohnerhöhung mittels Ausdehnung des Lohnfonds durch Geldschöpfung unter den dynamisch wirkenden Kredit, in den von Sombart so genannten Anweisungskredit, einbezogen. Dieser Kredit stellt nach Sombart¹¹⁾ „Kaufkraft dar, die nur durch Zusatzarbeit befriedigt werden kann, sei es, daß diese durch Längerbeschäftigung der vorhandenen Arbeitskräfte, sei es, daß sie durch Einstellung neuer Arbeitskräfte beschafft wird“. Kann man leugnen, daß unter unseren heutigen Verhältnissen eine spekulative Lohnerhöhung mittelbar in der gleichen Richtung wirken kann? Der „stimulierende Einfluß der Geldschöpfung“ wird z. B. für die Zeit der Inflation auch von jenen anerkannt, die sich gegen Lohnerhöhungen in jetziger Zeit sträuben. Warum dieses Sichsträuben gerade nur und ausschließlich gegen eine spekulative Ausdehnung des Lohnfonds? Als im Mai unsere Börse einen Zusammenbruch von furchterregenden Ausmaßen erlebte, da war es die Wirtschaft, die sich gegen den Reichsbankpräsidenten auflehnte, weil er eine spekulative Vorwegnahme von in der Zukunft sicher zu erwartenden Gewinnmöglichkeiten unterbinde. Man fand nichts dabei, daß die Börse, nach verlässlichen Feststellungen, nicht weniger als 2,5 Milliarden RM für Spekulationszwecke auf dieser Basis zur Verfügung gestellt hatte. Und da wagt man es noch, eine spekulative Lohnerhöhung, sagen wir einmal: von durchschnittlich 5 bis 10 vH, als gleichbedeutend mit einer Katastrophe für die deutsche Wirtschaft hinzustellen! Noch dazu, wo es ganz offenkundig ist, daß die Börse dauernd, mindestens für die Zeit, in der alles Streben auf Ausnutzung spekulativer Sonderkonjunkturen eingestellt ist, Kapital bindet. Eine spekulative Lohnerhöhung dagegen bedingt doch nur eine Ausdehnung des Lohnfonds im Sinne einer Labilgestaltung desselben, weil zu erwarten ist, daß der Fortschritt der Rationalisierung sie alsbald wieder kompensiert, wenn nicht überkompensiert.

Freilich ist es nun endlich notwendig, auf den einleitend gemachten Hinweis zurückzukommen, daß hinsichtlich der spekulativen Lohnerhöhungen Voraussetzungen zu erfüllen sind. Diese Voraussetzungen sind die gleichen, die für jede Spekulation, wenn sie glücken soll, gemacht werden müssen. Ist Spekulation Vorwegnahme zukünftiger Möglichkeiten, so müssen diese Möglichkeiten erstens eine gewisse Gewähr für ihre Verwirklichung in sich tragen, und es muß zweitens alles vermieden werden, was dieser Verwirklichung hinderlich sein kann. Der erste Punkt bedeutet, daß die Steigerung der Produktivität, die als zukünftige Rechtfertigung der jetzt vorzunehmenden Lohnerhöhung zu dienen hat, mit einiger Sicherheit erwartet werden darf. Um es ganz konkret auszudrücken: Die spekulative Lohnerhöhung rechtfertigt sich nur in Gewerben, in denen eine steigende Rationalisierung zu erwarten ist. Nun ist Rationalisierung eigentlich in allen Gewerben möglich. Grad und Umfang jedoch sind recht verschieden. Die Verschiedenheit ist besonders darin begründet, daß eine Leistungssteigerung in einem Betrieb mit weitestgehender Mechanisierung der Arbeitsverrichtung unter viel günstigeren Verhältnissen errungen werden kann als in einem Betriebe mit vorwiegender Handarbeit. Infolgedessen kommt man in einem Betrieb mit viel automatischen Maschinen mit vergleichsweise geringerer Mehrausgabe an

11) W. Sombart, a.a.O., S. 178.

Löhne beträchtlich weiter als mit vergleichsweise hoher Lohnerhöhung in Betrieben mit vorwiegender Handarbeit. Darum kann auch die Frage der spekulativen Lohnerhöhung nicht nach Schema und Schablone behandelt werden, sondern was nun erst recht dringend notwendig ist, das ist eine abgestufte Lohnpolitik. Sie ist zugleich das wesentlichste Mittel, um ein Mißgelingen der Spekulation zu verhindern. Was wir heute haben, das ist nicht Lohnpolitik, sondern Lohnanarchie. Soweit Abstufungen überhaupt noch bestehen, verdanken sie ihr Dasein zu einem erheblichen Teil dem reinen Zufall. Denn von „Herkommen“ kann man doch nicht gut reden, nachdem die herkömmliche Arbeitsbetätigung überwiegend durch eine gänzlich neuartige ersetzt worden ist. Eine richtige Lohnpolitik aber kann nicht von *einer* Seite eingeleitet und durchgeführt werden, sondern bedarf der Zusammenarbeit von Unternehmern und Arbeitern, vielleicht unter Mitwirkung von Wissenschaftlern, die sich vorwiegend mit der sogenannten Arbeitswissenschaft befassen, dazu aber nationalökonomisch „auf der Höhe“ sind. Sie werden sich finden, wenn auch das Schicksal solche Männer anscheinend dazu bestimmt hat, zum guten Schluß von beiden Seiten verprügelt zu werden.

Ich schließe daher mit dem Vorschlag: Die Gesellschaft für Soziale Reform möge baldigst die geeigneten Schritte unternehmen, um eine Anzahl von Unternehmer- und Arbeiterführern mit geeigneten Vertretern der Wissenschaft zusammenzuführen, damit, gegebenenfalls unter Mitwirkung des Reichsarbeitsministeriums, die Möglichkeiten einer spekulativen Lohnerhöhung in den führenden Erwerbszweigen untersucht und der Aufbau einer den heutigen Verhältnissen angepaßten Lohnpolitik in Angriff genommen werden. Während der Einführung dieser Lohnpolitik soll Friede in den Gewerben herrschen. Selbstverständlich kann an die Stelle der Lohnerhöhung auch eine entsprechende Preissenkung treten, die ebenso, wie namentlich Fords Beispiel zeigte, spekulativer Natur sein kann. Zugleich verpflichten sich Unternehmer und Arbeiter, alle ihnen erreichbaren Mittel aufzubieten, um eine Rationalisierung des Apparates der öffentlichen Verwaltung zu erzwingen. Auf diese Notwendigkeit kann an dieser Stelle, da sie nicht unmittelbar mit dem Thema in Zusammenhang steht, nur hingewiesen werden. Es soll jedoch unter der nachdrücklichen Betonung geschehen, daß es sich hier um eine unbedingte Notwendigkeit im allerschärfsten Sinne des Wortes handelt.

Ein heute viel gebrauchtes Wort besagt: Die Wirtschaft darf kein Experimentierfeld sein. Das kann durchaus richtig sein, kann aber auch sehr falsch sein, je nach dem Sinne, den man mit dem Worte verbindet. In einem Sinne läßt sich sagen, wäre nicht in der Wirtschaft von Anbeginn bis heute fortwährend und ohne Unterlaß experimentiert worden, wo stünden wir dann heute? Aber das Experimentieren hatte meist und hat auch heute noch grobenteils das Eigenartige an sich, daß es sich auf dem Rücken der Arbeiterschaft vollzog und vollzieht. Warum nicht einmal, anstatt auf Kosten der Arbeiter, mit ihnen und zu ihren Gunsten experimentieren?! Seien wir überzeugt davon: Es würde dabei viel Staub hinweggefegt werden, der das Getriebe unserer Wirtschaft in verhängnisvoller Weise behindert! Aus der erstickenden Atmosphäre dieser Zeit kommen wir nur durch eine Tat heraus. Ich bin mir der vollen Verantwortung bewußt, wenn ich sage: Diese Tat wird in erster Linie vom deutschen Unternehmer erwartet!

FRANK TANNENBAUM

Man kann die Gewerkschaftsbewegung nicht verstehen, wenn nicht als selbstverständlich angenommen wird, daß das Wohlbefinden der Wirtschaft ebenso sehr Angelegenheit der organisierten Arbeitnehmer wie der Eigentümer und des Managements ist.