

AUSSPRACHE

Die Ohnmacht der besseren Argumente

Der Artikel „Konstruktive Gewerkschaftspolitik“ von *Fritz Fricke* im Juni-Heft enthält einen ausgezeichneten neuen Vorschlag, nämlich den der Betriebsgruppenorganisation, und den erneuten Hinweis auf andere, schon verschiedentlich erwähnte, aber bisher nicht verwirklichte Überlegungen, wie z. B. die Koordinierung der Lohnpolitik mit einer gemeinsamen gewerkschaftlichen Lohnstrategie. Auch die von Fricke geforderte Zusammenarbeit im Unterstützungswesen ist ein altes Schmerzenskind unserer Bewegung. Was er über die Zusammenführung der gewerkschaftlichen Schulungs- und Bildungsarbeit sagt, kann ebenfalls unterstrichen werden.

Dennoch bietet der Aufsatz in seinen entscheidenden Teilen Angriffsflächen, auf die hier eingegangen werden soll. Fricke geht vom Aktionsprogramm aus. Er hält es für sozial und moralisch gerechtfertigt. Man gewinnt aber den Eindruck, daß er an der Möglichkeit seiner Verwirklichung zweifelt. Er meint, daß die Gewerkschaften als große soziale Bewegung den Erwartungen der von ihnen vertretenen sozialen Gruppen entsprechen müßten. Dieser „Gesetzlichkeit“ müsse sich die Bewegung bewußt sein. Die heutige Generation messe den Wert ihrer Organisation an dem materiellen Erfolg, der dabei herauspringe, und das Aktionsprogramm, so heißt es bei Fricke, „kann dieser Haltung Rechnung tragen“. Es *kann*, mehr nicht. Wir erfahren dann auch bald, was der Verfasser nicht für zweckmäßig hält, nämlich die „Radikalisierung der Gewerkschaftspolitik“. Die Alternative zu einer radikalisierten, also „destruktiven“ Gewerkschaftspolitik sei eine konstruktive. Radikal erscheint bei Fricke also gleichbedeutend mit zerstörerisch. (Im Duden findet man drei Definitionen des Begriffes radikal: „bis auf die Wurzel gehend, gründlich, rücksichtslos“. Das klingt wesentlich anders. Das aber nur nebenbei.)

Die Kardinalfrage ist, was Fricke unter Radikalisierung der Gewerkschaftspolitik versteht. Hält er das Aktionsprogramm für gewerkschaftlichen Radikalismus? Wenn nicht, wie ist es dann zu erklären, daß dieses Aktionsprogramm von den sogenannten Radikalen in der Gewerkschaftsbewegung, z. B. der IG Metall, gefördert wurde und getragen wird. Was ist überhaupt Radikalismus? Man muß hier wohl sehr genau zwischen einer radikalen Ideologie, die auf eine Umwälzung der gesellschaftlichen Ordnung gerichtet ist, und einer „praktischen“ Radikalität unterscheiden. Die erstere kann leicht in Wortradikalismus ausarten, wenn die gesellschaftlichen Verhältnisse nicht umsturzreif sind. Für eine Radikalität des Handelns, oder anders ausgedrückt, für eine kämp-

ferische Haltung und Strategie der Gewerkschaften gibt es im Rahmen der bestehenden Gesellschaft genügend Raum. Die amerikanischen Gewerkschaften, deren Ablehnung eines ideologischen Radikalismus über allen Zweifel erhaben ist, liefern laufend Beispiele von rücksichtsloser, „radikaler“ Vertretung der Interessen ihrer Mitglieder.

Aber auch in unserer Vergangenheit bieten sich Vergleiche dafür an. War *Eduard Bernstein*, der Vater des Revisionismus in der deutschen Sozialdemokratie, ein Radikaler im Sinne Frickes, d. h. einer zerstörerischen, umstürzlerischen, destruktiven Politik? Es ist offenkundig, daß er es nicht war. Dennoch stand Bernstein in der großen Debatte zwischen Gewerkschaften und Sozialdemokratie um die Jahrhundertwende über den politischen Massenstreik auf der Seite der Befürworter. Bernstein fragte damals im Hinblick auf das immer noch verweigerte allgemeine und gleiche Wahlrecht in Preußen: „Welche sonstigen Möglichkeiten bleiben einem Volk, dem man hartnäckig seine Rechte vorenthält, oder wenn man den Versuch macht, ihm Rechte zu entziehen, die ihm vorher gewährt worden waren?“ Seine Zweifel daran, daß dieses gleiche Wahlrecht freiwillig gewährt würde, waren bekanntlich berechtigt. Erst die Revolution von 1918 brachte in Preußen die Beseitigung des Dreiklassenwahlrechts.

Die Parallele zur heutigen Zeit ergibt sich ganz von selbst. Eine der Forderungen des Aktionsprogramms heißt „Gesicherte Mitbestimmung“. Was damals das allgemeine Wahlrecht war, ist heute die Demokratisierung der Wirtschaft. Um mit Bernstein zu fragen: „Welche sonstigen Möglichkeiten bleiben einem Volk...“, dem man die Mitbestimmung wieder nimmt? Hält Fricke den politischen Massenstreik zu ihrer Verteidigung für unzulässigen Radikalismus?

Er begründet seine Ablehnung einer „Radikalisierung der Gewerkschaftspolitik mit schärferer Anwendung der Streikwaffe“ außer mit der bereits zitierten Kennzeichnung „destruktiv“ damit, daß bei den Mitgliedern die psychologischen Voraussetzungen dafür fehlen. Darüber läßt sich streiten. Ob der Teil der Mitglieder überwiegt, der seine Ruhe haben will oder jener andere, der durch eine entschlossene, kraftvolle Gewerkschaftspolitik mitgerissen wird, ist noch nicht getestet worden. Bei der Mentalität unseres Volkes hat eine kraftvolle Politik jedenfalls — sofern sie nicht im luftleeren Raum operierte — stets mehr Aussicht auf Erfolg gehabt als gutes Zureden, sei es auch mit besten Argumenten.

Ganz unverständlich erscheint mir die Bemerkung des Verfassers, es sei überflüssig, eine radikale Gewerkschaftspolitik auch noch „unter ökonomisch-sozialen Gesichtspunkten zu prüfen“. Es ist von jeher das A und O jeder Gewerkschaftsstrategie gewesen, die konjunkturel-

len Voraussetzungen einer aktiven Lohn- und sonstigen Gewerkschaftspolitik zu untersuchen. Der Ausgangspunkt des Aktionsprogramms ist doch schließlich die Erkenntnis, daß sich die politischen Voraussetzungen für den Erfolg des Münchener Grundsatzprogramms wesentlich verschlechtert haben, daß aber andererseits die wirtschaftlichen Voraussetzungen für den Erfolg eines Nahzielprogramms durchaus gegeben sind. Wie soll denn das Aktionsprogramm nach Ansicht Fricke eigentlich verwirklicht werden? Er sagt an einer Stelle, daß eine konstruktive Gewerkschaftspolitik kein zahmes Ausweichen bedeute und daß die Gewerkschaften ihre Kräfte für harte Auseinandersetzungen bereit halten müßten. Gleich danach machte er aber die Einschränkung, daß diese Auseinandersetzungen „am wenigsten in offenen ... Konflikten ausgetragen werden können“. Der Zugang zu den Steuerungsstellen des Wirtschaftsprozesses könne nur über legale Wege freiwilliger Vereinbarungen oder gesetzlicher Regelungen führen. Wie aber kommt man zu diesen Vereinbarungen? Fricke meint, indem man die öffentliche Meinung auch der Mittelschichten gewinnt, und zwar in erster Linie unter Lieferung beweiskräftiger statistischer Unterlagen.

Es sei nichts gegen eine zugkräftige Propaganda und gegen die Verwendung guter Argumente gesagt. Sie sind bitter notwendig, aber sie allein können es nicht schaffen. Sie können niemals die Hauptwaffe der Gewerkschaften sein. Gute Argumente ohne die Unterstützung durch die tatsächliche Macht, von der der Gegner weiß, daß sie im Ernstfall eingesetzt wird, verpuffen mehr oder weniger wirkungslos.

Die Grundfehler in der Rechnung Fricke scheinen mir folgende zu sein: 1. Er verzichtet von vornherein auf die Möglichkeit einer kämpferischen (lies: radikalen) Politik, während sich die Gewerkschaftsbewegung beide Wege, den der Verhandlungen und den des Kampfes, offenhalten sollte. 2. Er überbewertet psychologische Faktoren und vernachlässigt wirtschaftlich-konjunkturelle Tatsachen. 3. Er überschätzt die Wirkung guter Argumente. Diese sind zur Ohnmacht verurteilt, wenn hinter ihnen nicht die Kampfkraft einer kraftvollen Bewegung steht.

Kurt Brumlop

Gewerkschaft von unten?

Der Beitrag von *Fritz Fricke* über „Konstruktive Gewerkschaftspolitik“ hat mich sehr bewegt, weil hier Gedanken ausgesprochen wurden, die sich auch bei mir in jahrelanger Mitarbeit auf der „unteren Ebene der Gewerkschaften“ angestaut haben. Es scheint mir dringend erforderlich, daß die gewerkschaftlichen Probleme unter wirklichkeitsnäheren Gesichtspunkten behandelt werden, weil es uns sonst nicht gelingen wird, alle aufbauwilligen

Kräfte zu dem Werke zu vereinen, gesunde soziale Lebensgemeinschaften zu schaffen. Soweit wir in der praktischen Arbeit stehen, haben wir leider kaum Zeit, auch fehlt uns der notwendige Abstand, um schöpferisch Neues zu gestalten. Das gilt auch für unsere Führungsschichten. Dazu kommt, daß sich bei den heutigen Spannungen jeder Außenseiter verdächtig macht, »ganz einfache Dinge unnötig zu komplizieren«. Jedoch gibt es Tatsachen, die uns nun einmal zur Besinnung auf uns selbst zwingen. Erinnert sei nur an den immer schwächer werdenden Anklang, den die Gewerkschaften in der Öffentlichkeit finden.

Die gesellschaftlichen Verhältnisse sind kompliziert und unübersichtlich. Die Arbeiter haben erlebt, wie manche an sich ideale Forderung nach ihrer Realisierung recht enttäuschende Rückwirkungen hatte. Sie neigen deshalb zur Vorsicht und sind mißtrauisch. Leider — so muß für einen beträchtlichen Teil hinzugefügt werden — neigen sie auch zur Trägheit, wenn sie satt sind. Sie stellen sich gern hinter die Macht, von der sie sich die meisten Vorteile versprechen. Deshalb ist es notwendig, breiten Schichten der Arbeitnehmer die Möglichkeit zu geben, sich Einblicke in die Zusammenhänge zwischen ihrer privaten Existenz und der gesellschaftlichen Entwicklung zu verschaffen, und sie in die Lage zu versetzen, daraus die entsprechenden Schlußfolgerungen zu ziehen. Ich denke dabei an eine Art „Gewerkschaftliches Forum“, an eine „Stätte der Begegnung“. Eine solche Einrichtung könnte bewirken, daß außer den hauptamtlichen Kräften in den Gewerkschaften auch andere, namentlich jüngere Menschen, zu Geltung und Einfluß gelangen, was heute fast nur über die Funktionärskarriere möglich ist. Voraussetzung dafür wäre allerdings, daß ein Rahmen gefunden und akzeptiert würde, innerhalb dessen die verschiedenen Interessen ausgeglichen und auch Änderungsvorschläge mit gutem Gewissen vertreten werden könnten.

Walter Anhuth

Gesellschaftsideologie und Wirklichkeit

In der Kontroverse zwischen *Prof. von Nell-Breuning S. J.* und *Dr. Walter Horn* geht es um Existenzfragen der neuen deutschen Gewerkschaftsbewegung. Ohne auf die Form der Ausführungen Horns näher einzugehen, seien hier einige sachliche Probleme erörtert.

Einiger Überlegungen wert erscheint mir die Frage des Übergewichts und des Machtbewußtseins der Bürokratie. *Dr. Agartz* trug in Frankfurt vor, „daß in der politischen Praxis das Gesetzesrecht des Parlaments längst durch die Regierung und damit durch die ministerielle Verwaltung überspielt worden ist“. Überspielt ausgedrückt, müßte das doch wohl hei-

ßen, daß der Bundestag einschließlich der Opposition zum Spielball anonymer wirtschaftlicher Kräfte geworden ist. Gerade die Rolle der Opposition ist besonders reizvoll, weil auch sie — bewußt — diese Entwicklung durch ihr bloßes Mitmachen sanktionieren würde. Noch interessanter wird die Sache allerdings durch die Ergänzung Horns: „Aber die soziologische Analyse wäre unvollkommen, wenn es mit der Feststellung seine Bewandnis hätte. Sie (die Bürokratie) hängt nicht in der Luft, sondern ist doch überwiegend ein Instrument der hinter ihr stehenden parlamentarischen Mehrheit.“ Das kann einmal heißen, daß die Mehrheit des Bundestages die Bürokratie zu tun zwingt, was sie — die Mehrheit — für richtig hält. Formal wäre das in einer Demokratie durchaus in Ordnung (zumindest so lange, als die dabei entstehenden Gesetze sich im Rahmen des Grundgesetzes bewegen), stünde aber zu der in Frankfurt vertretenen Auffassung in vollkommenem Gegensatz. Andererseits — und so soll es wohl verstanden werden — kann die Ergänzung so ausgelegt werden, daß die Verbands- und Ministerialbürokratien sich auf dem Umweg über die Beeinflussung des Volkes einen Bundestag wählen lassen, der ihren Vorstellungen entspricht. Den Weisungen dieses Bundestages könnte sich die Bürokratie dann willig unterwerfen, weil praktisch keine Diskrepanz zwischen den verschiedenen kapitalistischen Gruppen vorhanden wäre. Eine perfektere Diktatur hätte es in der ganzen Weltgeschichte noch nicht gegeben.

*

Die Gewerkschaften „verneinen Theorie und Praxis der Marktwirtschaft aus tiefster Überzeugung“, schreibt Horn. Wesentliches Kernstück — jedenfalls der theoretischen Marktwirtschaft — ist der freie Wettbewerb. Dr. Agartz verweist in seinem Referat auf „das heutige Jugoslawien, wo es kein privates Eigentum mehr gibt“ und fährt dann anscheinend positiv weiter: „Alle diese vergesellschafteten Unternehmen stehen zueinander in freier Konkurrenz und sind auf freie Preisbildung angewiesen.“

Es ist nicht ganz einfach, hier den logischen Zusammenhang herzustellen. Aber es klappt durchaus. Marktwirtschaft ist neutral. Die Bundesrepublik behauptet zwar, sie hätte sie, hat sie aber deswegen nicht, weil 70 vH aller Waren preisgebunden sind. Die Waren sind preisgebunden, weil die Produktionsmittel privates Eigentum sind. In diesem Falle sind wir also Gegner „von Theorie und Praxis der Marktwirtschaft“.

Jugoslawien hat einen gewerkschaftlichen Grundsatz verwirklicht: Die Produktionsbetriebe sind vergesellschaftet. Sie stehen jedoch in freier Konkurrenz zueinander. Dort be-

jahren wir die Marktwirtschaft. Der normale Wirtschaftsbürger wird Schwierigkeiten haben, dies ganz zu verstehen.

*

Man kann heute im Ernst nicht behaupten, daß es in Westdeutschland scharf getrennte Klassen gibt. Noch viel weniger kann man ein Klassenbewußtsein des einzelnen feststellen, das ihn positiv an seine Gesellschaftsschicht bindet. In meiner Arbeit komme ich ständig mit Arbeitnehmern aller Kategorien zusammen. Was sie nach außen unterscheidet, ist nicht so sehr das Arbeitsverhältnis und ihre Abhängigkeit. Die arbeitenden Menschen sind stark geprägt durch ihre individuelle Entwicklung, durch Herkunft, Erziehung, Charakter und — private — Umwelt. Was aber dem weitaus größten Teil vollkommen fehlt, ist das Bewußtsein, mit anderen Arbeitnehmern in einem Boot zu sitzen, das Wissen und die Überzeugung, daß ihr Schicksal mit einer Schicht oder Klasse untrennbar verbunden ist und nur durch das Handeln der ganzen Klasse geändert werden kann. Was sie suchen und erwarten ist die individuelle Chance. In einem relativ überschaubaren Kreis habe ich erlebt, wie junge intelligente Arbeiter und Angestellte diese Chance finden und nützen. Sie erwarten gar nicht, daß das Schicksal der gesamten Schicht kollektiv verbessert wird. Sie verlassen sich nur auf sich selbst. Die Organisation ist bestenfalls eine Hilfe bei arbeits- und sozialrechtlichen Unfällen.

Ich habe noch nie ein Mitglied für eine Gewerkschaft gewonnen mit dem Argument, daß der Beitritt im Interesse der Solidarität notwendig sei. Viele — nicht alle — sind mit sachlichen Argumenten zu überzeugen. Wer heute Geld ausgibt, will wissen, daß er einen unmittelbaren Vorteil dafür einhandelt. Die Zugehörigkeit zur Organisation gibt das beruhigende Gefühl, erhöhte Sicherheit zu genießen. Die Gründe, die den einzelnen zum Beitritt bewegen, sind letzten Endes egoistischer Natur. Und diese Tatsache bestreitet er nicht einmal. Die Ideologie der heutigen Menschen besteht darin, keine Ideologie zu haben. Die Frage der Gewerkschaftszugehörigkeit wird rechnerisch entschieden, die Antwort wird von der Höhe des zu erwartenden Gewinns abhängig gemacht. Ideologische Argumente werden mit einem Achselzucken abgetan.

Dogmatismus gleich welcher Art — auch ein kritischer — führt uns nicht weiter. Dogmatismus setzt ein geschlossenes Lehrgebäude voraus. Und Dogmen haben die Eigenschaft, den ganzen Menschen aufzufressen. Jemand der glaubt, das gesellschaftliche Leben in ein Lehrgebäude einzwängen zu können, vergeudet seine Zeit zuletzt damit, immer neue Tatsachen darin verstauen zu müssen. Er steht unter einem Zwang, der ihm kaum mehr erlaubt, Anleitungen zum praktischen Handeln zu ge-

ben. Die Politik wird inzwischen von den undogmatischen Opportunisten gemacht. Ist dies nicht die Situation in der Bundesrepublik? Der Dogmatiker kann zwar eine „kristallklare Analyse der bestehenden Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung“ entwerfen. Aber haben wir schon ein ebenso kristallklares Bild des heutigen Menschen bekommen? Wird der Mensch nicht immer zu sehr in der blutleeren Abstraktion gesehen?

Sollten wir uns nicht bemühen, einmal ganz pragmatisch festzustellen, wo die gemeinsamen Interessen unserer Mitglieder liegen? Machen wir es uns nicht zu leicht, wenn wir die ganze Schuld an einer uns unliebsamen Entwicklung der anderen Seite zuschieben? Oder genügt es für den Funktionär, einfach antiprovinziell zu sein? Hält man diese Fragen in einer modernen Arbeiterbewegung für belanglos, dann werden wir zwar immer wieder „kristallklare Analysen“ entwerfen. Die Macht zu handeln wird aber in anderen Händen liegen, einfach deshalb, weil wir das pulsierende Leben nicht mehr verstehen. *Fritz Schalk*

„Lohn, Arbeitszeit und Produktivität“

Gegen den im Juni-Heft dieser Zeitschrift erschienenen Aufsatz von *Dr. Viktor Agartz* haben *Bernhard Reichenbach* und *Gerhard Kroebel* im Juli-Heft Einwendungen erhoben, die nicht unwidersprochen bleiben dürfen.

So wirft z. B. *Reichenbach* Agartz unlogische Ausgangspunkte vor, wenn Agartz an dem Beispiel der Feinblechstraße das logisch Absurde einer Ausrichtung der Lohnhöhe an der „Produktivität“ demonstriert, indem er zeigt, daß eine Änderung des Produktionsverfahrens, die 30 Arbeitskräfte das gleiche Produktionsergebnis erzielen läßt wie vorher 350, der statistischen Berechnung nach eine elffache Steigerung der Produktivität beinhaltet, was bei der geforderten Bindung von Lohnhöhe und „Produktivität“ dann zu elffacher Lohnsteigerung der übriggebliebenen Arbeiter führen müßte. Diese Folgerung ist unter den genannten Voraussetzungen logisch einwandfrei, und das Ergebnis so absurd, wie Agartz es darstellen wollte. *Reichenbach* aber meint, Agartz würde übersehen, daß diese Änderung des Produktionsverfahrens auch Kosten und Preise verändern würde, und daß im Regelfalle geringe Lohnerhöhungen und erhebliche Preissenkungen die Folge der verbesserten Herstellungsart sein würden. Die Kosten sind nach Einführung des neuen Verfahrens gewiß nicht die gleichen wie vorher — was Agartz auch keineswegs behauptet hat. Aber seit wann sind die Preise denn lediglich von den Kosten abhängig? Auch wenn wir nicht die Marktform der vollkommenen Konkurrenz unterstellen, so ist nicht einzusehen, warum bei gleichbleiben-

der Nachfrage und — bei weniger Arbeitskräften — gleichbleibendem Ausstoß eine Preisveränderung eintreten sollte. Solange nicht alle Betriebe der betreffenden Branche nach dem verbesserten Verfahren arbeiten, wird die vergrößerte Differenz zwischen Kosten und Preisen doch nur zu einer Erhöhung der Differentialrente dieses Betriebes führen. Genauso ungewiß ist auch das Eintreten der — der gestiegenen „Produktivität“ nach erforderlichen — Lohnsteigerung, diese ist von den Verhältnissen des Arbeitsmarktes abhängig und wird nicht durch die „Produktivitätssteigerung“ automatisch ausgelöst.

Diese kurze Besinnung auf die Bestimmungsgründe der Preise — auch der Lohn ist in der Marktwirtschaft nichts anderes als ein Preis — zeigt auch bereits die Verfehltheit der Argumente *Kroebels*, der sich dagegen wendet, daß Agartz für den Bereich der Marktwirtschaft „Produktivität“ und „Rentabilität“ identifiziert. Gewiß ist diese Identifikation nicht zulässig, wenn man unter Produktivitätssteigerung die naturale Erhöhung der Erzeugung mit gleichem oder geringerem Aufwand versteht und die (selbstverständliche) Überlegung anstellt, daß solch eine naturale Steigerung der Produktion ja durchaus nicht auch die Verbesserung der Rentabilität verbürgt. Aber das hat Agartz auch gar nicht behauptet, sondern lediglich festgestellt, daß die privatwirtschaftlichen Unternehmer ihre Dispositionen an dem Kriterium der „Rentabilität“ und nicht dem der „Produktivität“ ausrichten.

Dieser Feststellung dürfte mit guten Gründen nicht zu widersprechen sein, auch die sogenannte „Grenzproduktivitätstheorie des Lohnes“ erklärt den Lohnsatz ja nicht aus dem naturalen Grenzprodukt der Arbeit, sondern aus dem monetären, das sich durch Multiplikation des physischen Ertragszuwachses mit dem Marktpreis des Produktes ergibt. Die relevante Größe für den Unternehmer ist stets der monetäre Erlös, und jede Produktivitätssteigerung schlägt erst nach der Bewertung der Produkte durch den Markt zu Buche. Wenn *Kroebel* die Agartzsche Ablehnung einer Ausrichtung gewerkschaftlicher Lohnpolitik an der Rentabilität der Unternehmungen teilt, so müßte er bei der privatwirtschaftlichen Verkettung von „Rentabilität“ und „Produktivität“ auch das letztere Kriterium ablehnen. Oder sollen Lohnerhöhungen als berechtigt gelten, wenn neue Verfahrensweisen die „Produktivität“ der Arbeit steigern, aber ungünstige Marktconstellationen die Gewinne in Verluste verwandeln, dagegen aber abzulehnen sein, wenn infolge eines Booms bei gleicher Arbeitsproduktivität die Gewinne ständig steigen?

Das sind aber die Ergebnisse, zu denen man gelangt, wenn man das Lohnproblem nicht als ein Problem der Verteilung, sondern der „Produktivität“ ansieht. *Herbert Ehrenberg*

Reallohn und Anteil am Sozialprodukt

Die interessanten Bemerkungen von *Herbert Ehrenberg* im Juniheft, die meinen Artikeln im März- und Aprilheft gelten, verdienen einen Kommentar. Ehrenberg führt zwei Punkte an:

Zunächst spricht er von der „Grenzproduktivität“ und den „Grenzbetrieben“. Diese Modellbegriffe sind aber ohne weiteres nur unter den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz verwendbar. Unsere Analyse ging dagegen von der wirklichkeitsnahen Annahme aus, daß in der Industrie oligopolistische und monopolistische Verhältnisse vorherrschen. Dann aber kann man kaum mehr von „Grenzbetrieben“ im echten Sinne reden, und es gilt auch nur noch die Formel von der Grenzerlösproduktivität.

Aber mit unseren Bemerkungen über die „Durchbrechung der Produktivitätsformel“ wollten wir gar nicht so schweres Geschütz auffahren. Es war etwas viel Einfacheres gemeint. Wir wollten überhaupt nicht auf die schwierige Frage eingehen, ob in der Ausgangsstellung der Arbeiter entsprechend seiner „Produktivität“ entlohnt oder ausgebeutet wird, und wir wollten auch nicht diesen Begriff wissenschaftlich analysieren, wie dies *Dr. Agartz* inzwischen getan und damit viel Staub aufgewirbelt hat. Wir hatten es mit dem landläufigen Begriff des „Produktivitätsindex“ zu tun, wie er etwa in den Veröffentlichungen der Brookings Institution, aber auch der deutschen Gewerkschaften verwendet wird: Index des Produktionsvolumens dividiert durch die Zahl der beschäftigten Arbeiter. Denn das landläufige Argument der Arbeitgeber ist doch: „Nur wenn dieser Index steigt, sind Lohnerhöhungen möglich.“ Es sollte aufgezeigt werden, daß das nur dann zutrifft, wenn man eben auf eine Veränderung des Anteils am Sozialprodukt stillschweigend verzichtet.

Ehrenberg setzt sich dann für die *Keynes*-sche Lohntheorie ein. Es wäre dabei interessant, einmal zu erfahren, auf welche Arbeit von *Keynes* er dabei Bezug nimmt und in welchem Rahmen eine Periodenanalyse der von ihm angedeuteten Art in dem überwiegend statischen *Keynes*-schen System Platz finden soll.

In der „General Theory“ jedenfalls — das haben wir im Märzheft an Hand von Quellenangaben (*Keynes*, *Smithies* usw.) belegt — vertrat *Keynes* die Ansicht, daß die organisierte Arbeiterschaft auf dem Wege über Nominallohnsteigerungen überhaupt keine Realloohnerhöhungen durchzusetzen vermöchte. Der statistischen und theoretischen Widerlegung dieser Auffassung, die von den Gewerkschaften nicht akzeptiert werden kann und von der Mehrheit der neueren (auch *keynesianischen*) Theoretiker abgelehnt wird, galten unsere Ausführungen im Märzheft. Akzeptiert nun Ehrenberg diese veraltete Auffassung des „un-

korrigierten“ *Keynes*? Nach seinen Darlegungen will dies fast so scheinen.

Wenn dem so ist, dann ergibt sich aber in den Bemerkungen Ehrenbergs ein innerer Widerspruch. Er weist den Gedanken an eine Reallohnsteigerung durch „Ausquetschen der Gewinne“ als „fragwürdig“ zurück. Andererseits plädiert er aber für eine Umlenkung der Produktionsfaktoren in die Verbrauchersphäre, da „auf dem Höhepunkt der Konjunktur nur Verbrauchsausweitungen den Umschwung verhindern“ könnten. Ich neige einer ähnlichen Auffassung zu, glaube aber, daß das Problem komplizierter und nicht ohne weiteres durch Aufgreifen der alten Kaufkraftlehre zu lösen ist.

Auf diese scheint sich Ehrenberg aber wohl zu stützen, wenn er die „Verbrauchsausweitungen“ auf dem Wege über Lohnerhöhungen erreichen möchte. Aber wenn er das schon will, dann zeigt sich doch eigentlich ein Gegensatz in seiner These, die wir oben aufführten: Die „Verlagerung der Gewichte von der Investitionsgüterindustrie zur Konsumgüterindustrie“ setzt doch schließlich voraus, daß mindestens eine relative Verschiebung der Kaufkraft von den Unternehmern (die ihren Einkommenszuwachs „sparen“ bzw. dafür Maschinen kaufen würden) zu den Arbeitnehmern hin eintritt, die relativ mehr konsumieren würden. Diese Kaufkraftverlagerung im Sinne der Redistribution bedeutet doch aber wiederum, daß das Einkommen der Unternehmer im Verhältnis zum Einkommen der Arbeitnehmer irgendwie geschmälert werden muß. Oder sollen nur die Unternehmer mehr Bier trinken und zum rascheren Zerreißen, ihrer Socken getrieben werden? Wenn aber das Unternehmereinkommen relativ geschmälert werden soll zugunsten verbrauchsfreudiger Schichten, dann bedeutet das doch schließlich auch, daß die Gewinne zugunsten der Löhne — mindestens relativ — „ausgequetscht“ werden. Aber eben das soll ja nach Ehrenberg gar nicht möglich sein!

Dem Unterzeichneten scheint die These *Kaleckis* wichtig, wonach die Aufteilung des Sozialprodukts im Grunde bestimmt wird durch den Monopolgrad (Marxens „Mehrwertrate“). Den aber beeinflussen zu wollen lediglich durch Einwirken auf den Nenner dieses Bruches bzw. den Faktor Lohn dürfte nach den bisherigen Erfahrungen jedenfalls für eine Veränderung der relativen Anteile wenig Erfolg versprechen. Sollte es nicht vielversprechender sein, so dürfte sich wenigstens der Versuch lohnen, auf die Faktoren einzuwirken, die eben für die Relation zwischen Zähler und Nenner selbst entscheidend sind: Dazu aber gehört in erster Linie die Intensität der Monopolisierung und Kartellierung der Wirtschaft. Das weist auf die Notwendigkeit einer Unterstützung der Monopol- und Kartellbekämpfung im weitesten Maße seitens der Gewerkschaften hin.

Dr. Karl Kühne