

## Lohnhöhe—Produktivität, Gerechtigkeit, Macht oder Preis?

Ein Diskussionsbeitrag

In den aktuellen Diskussionen über den Lohn, insbesondere über eine konkrete Lohnhöhe, ist immer wieder die Rede vom produktiven Fortschritt bzw. von der Zunahme der Produktivität in einer Branche usw. Werden die komplizierten Fragen der Kompatibilität einer konkreten Lohnerhöhung mit den Erfordernissen der Wirtschaftsstabilität und der störungsfreien Wirtschaftsentwicklung erörtert, so wird regelmäßig auf den produktiven Fortschritt verwiesen, als handle es sich um eine Größe, die exakt quantifizierbar sei und darum als Maßstab einer gesamtwirtschaftlichen oder einzelwirtschaftlichen „Verträglichkeit“ einer konkreten Lohnerhöhung dienen könne.

Diese Rede vom produktiven Fortschritt steckt voller Irrtümer und schwerwiegender Mißverständnisse, die besonders dann wirksam zu werden beginnen, wenn diese Rede sich zu einer *Ideologie des produktiven Fortschritts* verfestigt.

Zunächst liegt hier der Irrtum und die Verwechslung des Begriffes Produktivität mit *Rentabilität* auf der Lauer. Bezogen auf ein eingesetztes Kapital im volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß besagt Rentabilität nichts anderes als kapitalmäßige Ergiebigkeit innerhalb einer Produktionsperiode. Rentabilität wäre demnach eine Relation von Gewinn zu Kapital innerhalb einer Periode, wobei darauf hinzuweisen ist, daß dieser Gewinn durchaus nicht mit dem ausgewiesenen oder ausgeschütteten Gewinn eines Unternehmens identisch zu sein braucht. Im Gegenteil, die ausgewiesenen Gewinngrößen werden in der Regel von den realen echten Gewinnen sich erheblich unterscheiden.

Die Frage der Quantifizierung scheint bei dem Begriff der Rentabilität zunächst ohne Problematik zu sein. Erwägt man hingegen, daß das Geld keinen festen Maßstab darstellt, sondern vielmehr seinerseits erheblichen Schwankungen unterworfen ist und darum zu Phänomenen, wie Scheingewinnen, Gewinnverkürzungen, führt, so wird die so scheinbar selbstverständliche Frage der Quantifizierung höchst problematisch. Würde man also mißverständlicherweise eine konkrete Lohnerhöhung in Beziehung zur Rentabilität — deren Messung problematisch ist — eines eingesetzten Kapitals setzen, so käme man offensichtlich zu falschen Ergebnissen und Schlüssen.

Ein noch schwerer wiegendes Mißverständnis würde sich einschleichen, wenn man infolge unseres ungenauen Sprachgebrauches Produktivität mit *Wirtschaftlichkeit*, pointiert ausgedrückt mit betriebswirtschaftlicher Wirtschaftlichkeit (*Rieger, F. Schmidt*), verwechseln würde. In der Wirtschaftlichkeit handelt es sich durchgängig um eine mengenmäßige Ergiebigkeit, um einen spezifisch technischen Wirkungsgrad eines Produktionsfaktors. Solche Wirtschaftlichkeit schlägt sich in branchenspezifischen Leistungsziffern nieder, wie z. B. geerntetes Getreide je Hektar und Jahr oder mengenmäßiger Ausstoß je Schicht usw.

Gegenüber dem Wirtschaftlichkeitsbegriff, dem ein spezifisch technisches Moment eigen ist, ist der Begriff der Produktivität umfassender und übergreifender. Er enthält nicht nur quantitative, sondern auch *qualitative* Elemente verschiedenster Art, die sich

ihrer Natur gemäß einer exakten Quantifizierung entziehen. Es dürfte unseres Erachtens eine inadäquate Einengung und materialistische Verkehrung des Begriffes der Produktivität darstellen, wenn man ihn lediglich an der Senkung der Lohnkosten an den Gesamtkosten der Produktion oder an der Marktleistung eines Unternehmens orientieren würde. Dieser produktive Fortschritt greift viel weiter. Er schließt eine ganze Reihe unwägbarer Faktoren ein, wie Verbesserung des Betriebsklimas, Hebung der Sozialleistungen, Verbesserung der Arbeitsbedingungen und der Arbeitsmoral, kurz: alles, was dazu dient, die — mit dem umstrittenen Ausdruck bezeichneten — sozialen Kosten zu senken. Daraus ergibt sich, daß Produktivität im umfassenden Sinne des Wortes *nicht* als Maßstab einer konkreten Lohnerhöhung dienen kann, weil Produktivität als spezifisch Qualitatives niemals adäquat quantifiziert werden kann.

Sachgerechter und unumstrittener wäre darum eine Lohnpolitik, insbesondere die Ausrichtung einer konkreten Lohnerhöhung, an einer branchenspezifischen Wirtschaftlichkeit. Das würde bedeuten, daß an die Stelle globaler genereller Lohnerhöhungen branchenspezifische bzw. betriebskonforme treten müßten. Diese betriebskonformen Lohnerhöhungen scheinen mir eine bessere Sicherung gegen ihre alsbaldige Annullierung durch steigende Preise deswegen zu bieten, weil sie als spezifisch betriebskonforme, recht verstanden, den Marktpreis des Produktes des betreffenden Betriebes nicht berühren sollen. Damit würden diese Lohnerhöhungen eine echte reale Zunahme des Einkommens darstellen und nicht infolge der steigenden Preise in einer Volkswirtschaft in Wirklichkeit zu nominellen Lohnverschlechterungen ausarten.

Ebenso mißverständlich ist die Rede von der Lohngerechtigkeit, die innerhalb der Diskussion um eine konkrete Lohnerhöhung eine Rolle spielt. Dieser Begriff ist in besonderer Weise geeignet, die Sachlichkeit und Klarheit einer Auseinandersetzung zu trüben. Für eine Wissenschaft, die sich streng innerhalb der Grenzen der Empirie hält und bemüht ist, zwischen Tatsachenfeststellung und Werturteil klar zu scheiden, ist Gerechtigkeit nicht ein Eigenwert, sondern stets ein Fremdwert, den sie von jenseits der Wissenschaft her, also vom Weltanschaulichen, vom Ethischen her, als Voraussetzung übernimmt. Eine empirische Wissenschaft stellt im Raume der Empirie lediglich das Walten einer *Interessenten-* oder *Standpunkt-*Gerechtigkeit fest. Die Wissenschaft als solche hat es nicht mit dem absoluten Wert der Gerechtigkeit an sich, sondern mit dem *relationalen* Wert zu tun. Für eine Wissenschaft ist Gerechtigkeit stets eine Gerechtigkeit „für“.

Gerechtigkeit ist also eine „Leerformel“, die immer mit weltanschaulichen, ethischen, religiösen, ideologischen Gerechtigkeitsvorstellungen aufgefüllt ist. Darum kann die Rede von der Lohngerechtigkeit nur dort verbindlichen Charakter haben, wo die wertmäßigen Voraussetzungen als bindende Verpflichtungen angesehen werden. Wir erkennen, daß das Postulat der Gerechtigkeit und die mit diesem Postulat inhaltlich variierenden Vorstellungen von Gerechtigkeit keineswegs geeignet sind, einen Maßstab zur Messung und Beurteilung einer konkreten Lohnerhöhung abzugeben.

Einer Diskussion um eine konkrete Lohnerhöhung in einer Volkswirtschaft kann es nur dienlich sein, wenn diese sachlich und nüchtern geführt wird. Die Frage einer konkreten Lohnerhöhung ist darum stets unter Beachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Stabilität, d. h. unter Beachtung der Betriebskonformität, auf dem Wege der Verhandlungsstrategie zu lösen. Somit wird deutlich, daß eine konkrete Lohnerhöhung, wenn sie nicht in eine nominelle Lohnverschlechterung ausarten soll, sich innerhalb einer relativ schmalen, durch die obigen Werte gesetzten Bandbreite bewegen kann. Die Fixierung innerhalb dieser Bandbreite aber ist Ausdruck der Marktmacht der Kontrahenten am Arbeitsmarkte. So gesehen ist Lohn ein Preis, und zwar ein spezifischer Preis, der immer in Interdependenz zu allen Preisen der Volkswirtschaft steht.