

## Lohn und Teuerung

Eine zeitgemäße Betrachtung

### I

Der jährliche Güterverbrauch in einer Volkswirtschaft ist ein veränderliches Volumen, bei dem sich, im großen gesehen, die Geldansprüche aus seiner Erstellung mit seinem Preis decken. Der Konsumausfall der Neusparer wird durch Eintritt verbrauchsbedürftig werdender Altsparer ausgeglichen.

Die Gütererstellung ist neben der Arbeit im weitesten Sinn an die Substanzgrundlage und an die biologische Leistungsfähigkeit des „Bodens“ gebunden. Ein wachsender Güterbedarf setzt zunehmende Substanzausbeute und gesteigerte Leistungsfähigkeit des Bodens voraus, bei Nichtausreichen (Erschöpfung der Vorkommen, Grenzen der Erschließbarkeit, biologische Bodenschwäche u. a.) Schaffung von Surrogatmaterial. Die internationalen Ausgleichsmöglichkeiten sprechen im Sinne der vorliegenden Betrachtung nicht mit. Hier gleichen sich Export und Import in jeder Richtung aus, auch der internationale Geldverkehr.

National gesehen deckt sich der Wert des Kapitals einer Volkswirtschaft, das heißt, der verbrieften Werte oder der Handelswerte des Produktionsinstrumentariums, mit dem Werte des jährlichen Fertigwaren-Umsatzes.

Die durchschnittliche Spardauer (einschließlich der Ersparnisbildung auf dem Versicherungswege) beträgt etwa 48 Jahre, wobei etwa 24 Jahre auf- und 24 Jahre abrentiert wird, das aufgebaute Sparvermögen somit 24 Jahre der Öffentlichkeit zur leihweisen Verfügung steht. Kurzfristigen Ersparungen für Erholung, Reisen, Geschenke und ähnliche Zwecke stehen über Generationen vererbte Vermögen gegenüber, so daß der obige Sparzeitraum von 24 Jahren im Sinne der Betrachtung gilt.

Neben der in der Vermögensbildung zum Ausdruck kommenden Spartendenz besteht eine Kapitalbildungstendenz primär produktiv eingestellter Personen, deren Rhythmus ebenfalls den Lebensgesetzen unterliegt und deshalb ebenfalls einem etwa vierundzwanzigjährigen Wechsel der Kapitalbildner gehorcht. Danach gehen jährlich auch etwa 4 vH der Kapitalbesitzer zum Verbrauch über, die ihre Decke an benötigten Konsumgütern aus der jährlichen Konsumeinsparung erhalten, die die Amortisation des Konsumkredits, volkswirtschaftlich gesehen, bewirkt, während dessen Verzinsung den jährlich zum Verbrauch übergehenden Altsparen die Konsumgüterdecke reserviert.

Nun gibt es aber auch ein schematisch entstehendes Zinsaufkommen der Kapitaltitel von etwa 8 vH des Kapitalwertes, weil der im Güterpreis liegende Ersatz des Verschleißes der Kapitalunterlage, d. h. der Produktionsmittel, die Güterpreise auf etwa 108 vH ihres Lohnwertes erhöht.

In den klassischen Krisen der Industrialisierung in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg hat diese Verzinsung zu Überinvestitionen geführt. In den Nachholbedarfszeiten nach den beiden Weltkriegen stieg der Konsumkreditzins (insbesondere der Wohnungsbauhypotheken) zunächst über den Kapitalzins, bis die Sättigung des Nachholbedarfs das Bild wieder änderte.

Tatsächlich muß, wie gesagt, die gesamte Konsumentenschaft mit 92 vH ihrer Produktion biologisch auskommen, weil sie etwa 8 vH ihrer Arbeit zum Ersatz des jährlichen Verschleißes an Produktionsmitteln einsetzen muß, was den Kapitalzins von 8 vH des volkswirtschaftlichen Kapitals bilanzmäßig auftreten läßt, der in den klassischen Krisen zu einer Ausweitung des Produktionsapparates führte, die in einem Entwicklungszyklus von ca. 12 Jahren bei fallendem Kapitalzins das Doppelte der erforderlichen Wirtschaftskapazität erbracht hätte, wenn nicht zuvor Konkurse, Betriebszusammen-

legungen und Stilllegungen die Krisenkulmination abgebogen hätten. Die klassischen Krisen wären überhaupt nicht eingetreten, wenn der Staat die Hälfte des Kapitalzinses zugunsten geringerer steuerlicher Belastung des Arbeitsertrages seiner Bürger steuerlich abgeschöpft hätte. Die verbleibenden 4 vH Kapitalzins wären in der Einstufung des Bevölkerungsnachwuchses in den Produktionsprozeß realisiert worden.

Das Prinzip der Wirtschaftsvorgänge zeigt sich darin, daß

drei Grundstoffgruppen,

Werkstoff — Werkzeugstoff — Betriebsstoff,

(mal) in der Bewirtschaftung in den

vier Grundphasen,

Hebung, (Urindustrie, Urwirtschaft — biologisch)

Veredlung (Verarbeitungsindustrie und wirtschaft)

Fertigung (Güterproduktion)

Verteilung (interner und externer Transport und Hilfwirtschaft)

das sächliche Sozialprodukt ergeben.

Der dimensionale Prozeß (Sachschöpfung) liefert mit verhältnismäßig wenig (nicht „leichter“) Arbeit eine große sächliche Gütermenge, während der in der geistigen Produktion kulminierende funktionelle Prozeß (geistige Leistung *in* der Wirtschaft und *an* der Gesellschaft in umfangreicher Leistung ein Produkt erbringt, das viel Arbeitskraft hoher Bewertung bei geringem Substanzverbrauch einschließt und, aus der vierten der obigen Grundphasen ausgehend, innerhalb dieses Phasensystems diesem entgegenläuft.

Abweichungen von der bisher gezeigten Struktur des volkswirtschaftlichen Geschehens interessieren als im Gesamtprozeß, auch in seinen Zäsuren durch Kriege und Revolutionen, Kompensationen erfahrende Erscheinung nicht. Es geht im folgenden um ein besonderes Thema, das zu seiner gedanklichen Erfassung die vorstehende Struktur als begriffliche Unterlage verlangt.

## II

Wenn ein Volk seine Substanzausbeute verstärkt, was im Verein mit dem Mehrbedarf an Arbeitskräften und an zunehmender Qualifizierung der Arbeitskräfte zu Lohnerhöhungen führt und mit diesen die vermehrte und verbesserte Produktion konsumptiv realisieren läßt — die erhöhte Substanzausbeute und Arbeitsqualifikation dienen dabei auch der Schaffung von Maschinen und anderen Produktionsmitteln zu übermanueller Ausbeute und Verarbeitung —, dann wird quantitativ und qualitativ mehr verbraucht, worin sich die Stabilität von Lohn und Preis erhält.

Werden Ausbeutefehlmengen durch rationalisierte Verwendung der Stoffe (in deren „Auspaltung“ zu Mehrzweckverwendung an Stelle einer primären einzigen Verwendungsart mit großem Abfall) und durch rationalisierte Arbeit ausgeglichen, dann erhält sich die Stabilität zwischen Lohn und Preis ebenfalls, und die von vital unveränderlichen Lebensumständen abhängige Sparquote der Arbeitsentgelte bleibt im wesentlichen unverändert. Eine etwaige Zunahme der Sparzwecke, durch zum Beispiel in den unteren Volksschichten aufkommende Ferienreisebedürfnisse, findet ihre Kompensation durch neue Kapitalbildung, im Sinne des konkreten Beispiels in den Kreisen der sich erweiternden und intensivierenden Fremdenindustrie. Soweit jedenfalls nicht später erörterte Umstände eintreten, bleibt die gezeigte Wirtschaftsstruktur, nach der sich Lohn und Preis als voneinander abhängig decken, gewahrt, indem jede Veränderung zeitlichen oder gegenständlichen Charakters ausgleichende Entwicklungspolaritäten auslöst. Andernfalls gäbe es überhaupt keine Volkswirtschaften als Ordnungssysteme gesellschaftlichen Zusammenlebens.

## III

Wir können aber unsere Bedürfnisse über den gezeigten Rahmen hinaus steigern, wenn wir die Produktion zur Vorausleistung vor unserer Arbeit anregen, nämlich im Verkaufssektor mit seiner Lagerhaltung. Primitiv liegt der Vorgang auch im „Borgen“ einer Sache mit dem Versprechen ihres Ersatzes nach Anfertigung einer gleichen Sache, geldwirtschaftlich durch Zusage einer Abgeltung nach Empfang unseres Lohnes für die Herstellung anderer Sachen. Dieses Borgen ist im modernen Teilzahlungsverkehr organisiert worden, bei dem der daran teilnehmende arbeitende Mensch vor seiner Leistung konsumiert und der die Produktion regelnden Unternehmenschaft die Möglichkeit gibt, mit ihrerseits aufgenommenen Krediten die Produktion vorzuverlegen.

Hier nun kommt dem Leser vielleicht der Eindruck, der Verfasser unterliege einem Denkfehler, weil, insgesamt gesehen, die produzierenden Menschen ja erst das von ihnen Produzierte verbrauchen könnten.

Aber abgesehen davon, daß ich vorfristig verbrauchen kann, wenn andere Menschen den entsprechenden Verbrauch nicht nur hinter ihre Produktion, was „Arbeiter und Angestellte“ schon in ihrem Lohnempfang nach Ablauf von Leistungsperioden (Woche — Monat) tun, sondern noch eine Stufe weiter zurückstellen, leistet unter den Umständen der Rationalisierung der Arbeit und des Stoffes die Wirtschaft mehr, als der von der Maschinisierung und Rationalisierung unbeeinflußten Schaffenskraft der Menschen entspricht. Diese Leistung nach „Supergraden“ vollbringt die Wirtschaft, indem ihre Organisatoren die von der Arbeit unabhängige Leistung der Wirtschaft unter Beweis stellen, was sich in ansteigenden Kapitalwerten der Betriebe ausdrückt, mit deren Hilfe „Bankgelder“ hereingenommen werden, die die Produktion vorfinanzieren. Aber hier liegen große Gefahren.

Wenn man sich die Güter nach ihrer Erstellung durch den Menschen (erste Kategorie) und durch die Rationalisierung, soweit sie im Lohn nicht gutgebracht wird (zweite Kategorie), in diese zwei Gruppen geteilt denkt, dann kauft der Mensch mit seinem Lohn weniger Güter der ersten Kategorie, als seinem Lohn entsprechen, weil er mit diesem auch Güter der zweiten Kategorie erwirbt, deren Preis nicht vom Lohn bestimmt wird, sondern von der Valuta der Tauschmittel, die aus dem Warencharakter des Geldes als Deckung der Produktion der zweiten Güterkategorie in ihrem Verhältnis zur ersten entsteht und, sobald sie den Zeit- und Raumesetzen des Ausgleichs von Angebot und Nachfrage auf dem gesamten Wirtschaftsgebiet nicht mehr entspricht, inflatorischen oder deflatorischen Charakter annimmt, je nachdem, ob mehr oder weniger Geld „eingewirtschaftet“ wird, als die Wirtschaft nach den gezeigten Strukturgesetzen braucht. Teuerung und Verbilligung sind demgegenüber von Umständen abhängig, auf die im folgenden besonders eingegangen wird.

Die Rationalisierung vermag, überspitzt gesagt, den Konsum vor die Produktion zu verlegen, was ja auch dem Naturgesetz entspricht, nach dem der Mensch erst Nahrung zu sich nehmen muß, um arbeiten zu können. Im Rhythmus der Entstehung des Menschen aus der Kreatur ist dieses Gesetz auch gewahrt. Die Kreatur nahm und lebte, was ihre erste Aufgabe war.

Erst im Rhythmus der überkreatürlichen Lebensgestaltung mit ihrer Abhängigkeit der geistigen und seelischen Entwicklung des „zivilisierten“ Menschen von den ihm gebotenen Mitteln der Zivilisation trat die Arbeit vor den Konsum, nach dessen Art und Umfang sich aber der Mensch als Gesellschaftsmitglied gestaltet. Die Vorverlegung des Konsums vor die Produktion bedeutet daher eine Intensivierung des Menschen zum Gesellschaftsmitglied mit entsprechenden Ansprüchen an die Gesellschaft, wobei er zur Zeit allerdings durch eine ungesunde Propaganda suggerierten Wertungen folgt.

Der natürliche Konsumausfall in der ersten Güterkategorie hat zu einer autoritativen Einschaltung von Reklame und Propaganda in den Wirtschaftsprozeß geführt, was durch ein Warenaufkommen verursacht ist, von dem ganze Bestände unverkäuflich bleiben und als tote Bilanzposten figurieren, bis neue Restbestände zwingen, sie auf den Schrottwert oder ganz abzuschreiben. Diese Ausfälle sind aber in den Warenpreisen einkalkuliert und werden in den umgesetzten Waren vom Käufer mitbezahlt. Dieser Entwicklung sind selbstverständlich Grenzen gesetzt.

Wir können, wie wir sahen, in zunehmendem Maße produzieren und in einer preispolitischen Relation dazu verbrauchen, was aber nichts an der Tatsache ändert, daß das in einem Jahr umgesetzte, im gezeigten Sinn veränderliche Sozialprodukt sich in einem jährlichen Volkseinkommen spiegelt, dessen Empfänger das Sozialprodukt mit ihm, das heißt hundertprozentig kaufen, weil der Sparausfall durch Eintritt von Altsparen ausgeglichen wird. Dieser Sparquote entspricht aber, wie gesagt, auch eine achtprozentige Verschleißquote der Wirtschaftsapparatur, die über die Preisstellung den Kapitalzins ergibt.

Bei der hundertprozentigen Verbrauchstendenz des jährlichen Volkseinkommens bedürfte es im eigentlichen volkswirtschaftlichen Sinn gar keiner Werbung, sondern nur geeigneter Hinweisungen auf Existenz, Art und Eigenart sowie auf die örtlichkeit der Ware. Ein gediegener, mit Warenkenntnis ausgestatteter Einzelhändlerstand und entsprechende Käuferorganisationen wären die gesunde Plattform, auf der Warenangebot und -nachfrage zum Ausgleich kämen. Dabei wäre das echte Bedürfnis des Käufers ausschlaggebend.

Heute wird demgegenüber eine Gier nach Waren im Publikum erzeugt, werden in ihm Bedürfnisse im Wege der Massensuggestion ausgelöst, die nach Zeit und Häufigkeit ihres Auftretens nicht vom angemessenen Lebensstil des Konsumenten bestimmt werden, sondern von einer in ihm geweckten Verbrauchsmanie. Das Warenangebot unterliegt dabei so vielen Schattierungen der Warenarten an sich, daß es ein Komplement von Nachfrageschattierungen braucht, das ihm das Entstehungsgebiet der jeweiligen Ware nicht bieten kann, deren Angebot deshalb über weite Räume gestreut werden muß. Daher kommt es, daß wir heute mit einem entsprechend übersetzten Transportapparat mit seinen Ansprüchen an Schiene, Luft, Wasser und Straße Waren von Frankfurt nach München transportieren, von wo nur anders frisierte Waren gleicher Art nach Frankfurt verbracht werden. Das verteuert die Ware außerordentlich und stellt immer größere Anforderungen an das Verkehrsnetz, insbesondere an das Straßennetz, dessen „Laster“-spuren der Kummer des Verkehrsetats sind.

Es ist offenbar, daß diese, immer komplizierter werdende, Verbrauchssteuerung von der Unternehmerschaft und der dieser assistierenden Mitarbeiterschaft herkömmlicher Prädestination nicht bewältigt werden konnte. Aus diesem Grunde mußten ihnen neuartige Mitarbeiterstäbe mit einem konjunkturbegünstigten Gehaltsniveau beigeordnet werden. Daneben verlangte die Marktfähigkeit der Produkte einen immer größeren Repräsentationsaufwand der Betriebe am Herstellungsort und im Verkehr an sich.

Die bei dieser Entwicklung entstandenen Repräsentations-, Werbungs- und Marktforschungskosten mit einem gleichzeitigen Zuwachs an juristischen, medizinischen, sozialwirtschaftlichen und sonstigen Kosten bilden ein neuartiges Kostenelement von beträchtlichen Ausmaßen, das der Betriebsleitung abgenommene Aufgaben übernimmt, ohne bei den Empfängern die *Steuer-tariflich* progressiven Wirkungen zu haben, die eine entsprechende Erhöhung der Einnahmen und Gehälter der leitenden Personen hätte. Die Steuern fallen bei neuen Betriebsangehörigen oder, bei Inanspruchnahme von freiberuflich tätigen Personen, von Werbe- und Marktforschungsinstituten, bei diesen an.

Die entlasteten Führungspersonen bleiben aber im Genuß ihrer bisherigen Einkünfte oder Bezüge und erhalten für die an die Stelle der abgegebenen kaufmännischen Tätigkeit

tretenden Funktionen geschäftlicher Regie (mit der sie den Betrieb in Szene setzen) pauschalierte Repräsentationsentgelte (auch in Wohnung und sonstiger Aufmachung), in deren Pauschalierung ein zu einem erheblichen Teil unversteuerter Lebensgenuß mit abgegolten wird, insbesondere, wenn auch die Frau Gemahlin ihre Minen steuerlich begünstigt springen läßt. Vielfach sind den in dieser Richtung tätigen Personen auch Generalbevollmächtigte, „dynamische“ Assistenten, Repräsentanten u. ä. beigeordnet, deren „Aufspürung“ allein schon ein kostenverschlingender Presseetat ist.

### III

Bei der geschilderten Entwicklung ist es nicht verwunderlich, daß der steuerlich erfaßte Einkommensanstieg der agierenden und der ihnen assistierenden Personen hinter dem Lohn- und Gehaltsanstieg der operativen Personen — der Arbeiter und der Angestellten im Tarifbereich, zwischen deren beiden Kategorien die Technisierung der Wirtschaft einerseits und die Mechanisierung des Büroapparats andererseits eine zunehmende gesellschaftliche Angleichung, zum Teil sogar konträre Niveauverschiebungen, bewirkt haben — zurückbleibt. Während die „Löhne und Gehälter“ in die Progression des Einkommensteuertarifs hineinwachsen, entziehen sich die Arbeitsentgelte der agierenden und agierend assistierenden Personen von einem gewissen Stadium an der progressiven Besteuerung durch die horizontale Verlagerung der einschlägigen Arbeitsleistungen auf beigeordnete Stellen bei repräsentabler Abgeltung der an die Stelle der abgetretenen Agie tretenden Regieleistungen.

Die Regieanforderungen, die durch Placierungsbedürfnisse der Betriebe im wirtschaftlichen Gesamtprozeß, nach wirtschaftspolitischen und juristischen Voraussetzungen, nach erbredlichen Regulierungsbedürfnissen oder in weiteren persönlichen oder sachlichen Umständen begründet sind, finden ihre Erfüllung zudem in geschäftspolitischen Zonen, dem Mutterboden unserer Millionäre, in denen vielfach Vermögensgewinne an die Stelle reinen Arbeitsentgeltes treten, wobei auch Tantiemen für eine mehr oder weniger repräsentative Tätigkeit in fremden Aufsichtsräten vermögensbildenden Charakter haben. Nicht verbrauchtes, daher Vermögen gewordenes Einkommen macht, von seinem Zinsertrag abgesehen, nur noch vermögensteuerliche Sorgen.

Soweit die Regieanforderungen der Betriebe von angestellten Personen erfüllt werden, haben sie eine Fluktuation auf dem einschlägigen Stellenmarkt hervorgerufen, die eine außerordentliche Aufblähung des einschlägigen Gehalts- und Tantiemenvolumens mit sich gebracht hat, bei dem es keine Vergleichsmöglichkeit mit der Lohnskala in der Entwicklung gibt. Die einschlägigen Entgelte unterliegen grundsätzlich keinen gleitenden Veränderungen wie die Tariflöhne und -gehälter, sondern Neufestsetzungen nach den Voraussetzungen der Fluktuation oder nach Erhöhung zu deren Abwehr. Es besteht wohl auch eine gewisse Fluktuation der Spitzenarbeiter, die aber wesentlich von Abwerbung hervorgerufen ist, deren Abwehr überhaupt erst den übertariflichen Lohn gebracht hat.

Nach den geschilderten Umständen und Verhältnissen, unter denen die die Substanz unserer „großen Einkommen“ bildenden Dotierungen der Leistungen unserer Wirtschaftsführer und ihrer Assistenz, abfärbend auch auf die freiberufliche Tätigkeit größeren Stils, auf Regierung und Verwaltung, entstehen, vertragen diese Einkommen sehr wohl eine steuerliche Höherbelastung gegenüber der gegenwärtigen Belastung, und zwar zugunsten einer Entlastung der unteren und mittleren Einkommen, zumal die genannten Dotierungen unter der Relation einer Arbeitsbörse entstehen, deren Senkung an den zugrunde liegenden Marktverhältnissen nichts ändern würde. Der Einwand einer Beeinträchtigung der Wirtschaft nach internationalen Fluktuationsumständen verfängt nicht, weil auch hier Kompensationen vorliegen. Die Gefahr liegt hier auch wesentlich bei der Auswanderung von Wissenschaftlern, der so oder so begegnet werden muß.

## IV

Durch die *horizontale* Verlagerung von Leitungsfunktionen auf eine sich entsprechend erweiternde Assistenz verbreitert sich, wie schon dargelegt, das Kostenbild unter eindrucksmäßigem Nachteil für die traditionellen „Löhne und Gehälter“. Bei Verlagerung auf außerbetriebliche Stellen treten sogar an die Stelle bisheriger Gehälter Aufwendungen, die als sächliche Kosten erscheinen. Es sind Bezahlungen für Arbeit außer dem Hause, mit denen heute ein ganz neuer Wirtschaftssektor alimentiert wird, der schon zu einem erheblichen Teil als „Repräsentation der Repräsentation“ Schaumcharakter hat.

Eine besonders ins Gewicht fallende Funktionsverlagerung hat auch der Verkaufsapparat erfahren, dessen Kosten an sich schon durch eine zunehmend übersetzte Lagerhaltung mit ihren Konservierungs- und Emballierungsbedürfnissen in immer erheblicherem Maße unter Entlastung der Verkaufsassistenten im Hause auf eine selbständige Vertreterschaft übergegangen sind und sich als Provisionen dem Vergleich mit der Lohnentwicklung entziehen. Es haben sich Fettschichten dieses Vertreterwesens in der Wirtschaft angesetzt, das das Diktat des „Du hast zu kaufen, was wir produzieren“ vollzieht und die Resonanz eines unsinnig übersteigerten Modewechsels kollektiviert.

Jedes bezogene Teilprodukt eines Fertigungsbetriebes sowie auch eines Zulieferers an das Teilprodukt, ist im Preis entsprechend aufgebaut, so daß die Produktivlöhne im Endprodukt wesentlich bescheidener sind, als es den Anschein hat. Also, Vorsicht bei der Beurteilung der Lohnspirale! Der Produktivlohn ist das Rückgrat des Konsums.

Wesentlich am Hauptgegenstand der vorliegenden Betrachtung ist die Feststellung, daß die Produktivlöhne und die entsprechenden Gehälter eines Betriebes in diesem konjunkturmäßig steigen, während die Abgeltungen der sich nach außen verlagernden Agieleistungen an Personen und Institute fallen, bei denen sich solche ebenfalls konjunkturmäßig, hier sogar erheblicher steigenden Abgeltungen aus vielen Betrieben akkumulieren, was aber in den auf die Lohnspirale hin beobachteten Betrieben nicht offenbar wird.

Die Agiedelegation auf neuartige Hausangehörige schafft, wie ausgeführt, neben neuen Gehältern, die neuartige Kostenelemente sind und deshalb keinen Vergleich mit der Lohnskala finden, repräsentable Entlohnungen mit vorwiegend steuerfreiem Entschädigungscharakter.

Die Provisionen an den Verkaufsvertreterstab werden, wie gesagt, auch nicht zur Lohnspirale in Beziehung gesetzt, was im übrigen auch von den Dotierungen der Einkäufer gilt.

## V

Die Entstehung der im klassischen Sinne der Betriebsführung neuartigen Aktions- und Regieanforderungen an die Geschäftsführung der Betriebe, verbunden mit dem im Preis vorgebuchten Absatzschwund durch die künstlich hervorgerufene Unbeständigkeit der Nachfrage (ein Widerspruch in sich) auf Grund eines sich überschlagenden technischen und modischen Genrewechsels, ist die Ursache der zunehmenden Teuerung, die also entstehungs- und verlaufsmäßig eine *Horizontale* bildet, die sich zu der *Vertikale* der einständigen Lohnentwicklung nicht in Vergleich setzen läßt und der die Lohnforderungen, durch parlamentarische und regierungsseitige Appelle an das arbeitende Volk und seine Organisationen gebremst, nur zögernd folgen. Eine Hauptbremse bildet die Drohung mit Aussperrung, deren Verwirklichung aber hauptsächlich die Folgen entgegenstehen, die sie, auf breiter Grundlage gesehen, als Unterbrechung der Erfüllung laufender Teilzahlungsverpflichtungen der Arbeiter- und Angestelltenschaft hätte. Zurückgeholte Verkaufsobjekte wären veraltet, und der Mut zur Zurückholung in größerem Umfang wohl bei keinem Gerichtsvollzieher zu finden. Eine vor kurzer Zeit ausgesprochene

Drohung mit Aussperrung hatte den Erfolg zunehmenden Beitritts zu den Gewerkschaften, für die die Verwirklichung einer Aussperrung größeren Stils die Notwendigkeit vom deutschen Unternehmerstandpunkt unerwünschter Kontaktaufnahme mit sich brächte.

Also, gehen wir lieber *in* uns.

Die oben dargelegte Entwicklung eines neuen Wirtschaftssektors aus dem Übergang von Funktionen der Agie und der Regie auf freiberufliche Personen und Institutionen, in gewissem Sinn eines Schaumbereichs der Wirtschaft, hat aber auch die Folge, ein falsches statistisches Bild vom Verhältnis zwischen dem Produktions- und dem Konsumtionsgüterumsatz, nach dem sich die Lenkung unserer Marktwirtschaft wesentlich richtet, zu geben. Mit zunehmender Entstehung solcher Schaumbetriebe werden nämlich Investitionen ausgewiesen, die von der Klubsesselgarnitur über die Teppiche bis zum Likörschrank und zur Kaffeemaschine statistisch im Konsumgüterumsatz erscheinen. Entsprechendes gilt von den Kostenausweisungen, hinter denen sich ein erheblicher repräsentativer und Geschäfte „ankurbelnder“ Konsumgüterumsatz tarnt, der eine Konjunktur in der Konjunktur ist.

## VI

Den vorausgegangenen Ausführungen werden die Vertreter „neuklassischer Wirtschaftswissenschaft“ entgegenhalten, daß die den Aufbau der Nachkriegswirtschaft charakterisierende Umsatzsteigerung mit ihrem Arbeitskräftebedarf doch wohl das untrügliche Symptom einer gesunden Wirtschaftsentwicklung sei, die es nur auszubalancieren gelte. Wie sich der Verfasser wohl eine Rückführung des Konsums auf den Konsum aus der Initiative des Konsumenten denke?

Nun: der Verfasser ist sich klar, daß — die internationalen Wirtschaftsbeziehungen spielen nur eine übersetzte Rolle — eine Eindämmung der Umsatzkurbeln Werbung (in der Zigarettenindustrie schon volksgesundheitlich bedingt), Mode, Passionsförderung, Repräsentativwerbung durch Insertionsumfang und -art in Presse, Zeitschriften, Rundfunk und Fernsehen zunächst mit der Werbung befaßte Personen brotlos machen würde, aber auch Umschichtungen in der Nachfrage gegenüber den einzelnen Produktionsbetrieben brächte. Dann müßten wir wahrscheinlich ausländische Arbeitskräfte zugunsten freiwerdender inländischer nach Hause schicken, und es würden auf dem Arbeitsmarkt wieder Bewegungen einsetzen. Die Bundeswehr würde vorübergehend ein begehrtes Asyl. Die Güterpreise würden schon durch geminderten Werbeaufwand fallen, die Löhne und Gehälter ihnen zu weiterem Nachlaß vorangehen. Die D-Mark würde wertvoller.

Aber die Insolvenzen und die Konkurse? — wird der Neuklassiker fragen! Ja, dazu kann gesagt werden, daß sie jetzt schon einsetzen und verschleiert schon in erheblicherem Umfang da sind.

Ließen wir einmal die „Gebrauchtwagenhändler“ ehrlich bilanzieren, dann würden wir unser blaues Wunder erleben.

Krisenmäßig am gefährdetsten ist ja gerade der Kraftfahrzeugmarkt, weil fast hinter jedem Kraftfahrzeug (das gilt auch von anderen hochwertigen Verbrauchsgütern in gewissem Ausmaße) drei Käufer vorhanden sein müssen, von denen der erste das Modell, der zweite „den Wagen“ und der dritte das demnächst schrottreife Vehikel fährt.

Die drei Käufergruppen sind seit Beginn des „Wirtschaftswunders“ im Rhythmus der Einkommensbildung bei den wirtschaftlich agierenden, den assistierenden und den operativ fungierenden Wirtschaftsangehörigen entstanden, *also in einer Hintereinanderschaltung*, die bei Sättigung des primären Käufermarktes den sekundären und nach diesem den tertiären in der Saturierung folgen läßt, was in der Sättigung des dritten Marktes zum kritischen Rückstoß führt.

Bei diesem Rückstoß werden wir erkennen, daß die „modernen“ Krisen nicht, wie die „klassischen“, auf Überinvestition als einer quantitativen Übersetzung des Produktionsapparates, sondern auf einer qualitativen beruhen, bei der eine Vielfältigkeit des Güterangebots an die Stelle seiner ursprünglichen „Angemessenheit auf die Person des Käufers“ tritt, die es in der vorindustriellen, handwerklichen Produktion gehabt hat. Wir sollten uns nicht zu viel auf unsere industrielle Produktion von „Lebensgütern“ einbilden. Der echte und leider auch ein snobistischer Geschmack weichen ihr über das „Kunstgewerbe“ und über „Reformerzeugnisse“ aus. Der „Prolet“ aller Klassen (nicht der „Proletarier“) kauft unbedenklich.

Das Angebot der Superproduktion von industriellen Lebensgütern (einschließlich entsprechend manierter „Leistungen“) ergeht unter Preisforderungen, bei denen (prinzipiell gesehen) Quoten von Unverkäuflichkeit und minderpreislicher Verkäuflichkeit einkalkuliert sind, nach denen das bilanzmäßig gegenüberstehende Volkseinkommen nur einen Teil der Produktion von vornherein zu kaufen vermag.

Diese Tatsache bestimmt das moderne Werbewesen, in dessen Handhabung der Produzent die Kaufkraft auf seine Waren zu lenken sucht.

Mit der Werbung bekämpfen sich die Wirtschaftszweige und innerhalb dieser die Betriebe. Die daraus folgenden Mißstände werden von der Bevölkerung so lange hingenommen, wie sich das Preisgefüge in sich nicht so verschiebt (durch unverantwortliche Handels- und Gewinnspannen, durch steuerliche Belastung u. a.), daß die im Verkauf realisierbare Warenmenge unter den Stand eines mindestens erträglichen Lebensstandards der Käuferschicht sinkt. Erhöhungen der produktiven Löhne im tariflichen Stil mindern die Unverkäuflichkeit im Warenangebot, weil sie als Kaufkraft mit wenig geschmacklichem Eigensinn die Ware „nehmen, wie sie ist“.

Wirtschaftlich günstig ist auch, daß der Arbeiter bei sich hebendem Einkommen mehr *Gebrauchs-* als *Verbrauchsgüter* kauft. Wenn der kleine Konsument sieht, daß er sich mit seinem Lohn „etwas anschaffen“ kann, dann tut er es. Ausnahmen hiervon machen nur „süchtige“ Menschen, deren Zahl aber im Verhältnis zum Ansteigen des allgemeinen Lebensstandards abnimmt. Wenn die durchschnittliche Lohnhöhe einen „zivilisierten Stand“ erreicht und einhält, dann gründen auch die Arbeiter an Stelle von „Vermehrungszellen mit Patenschaftsanwartschaft beim Landespotentaten“ *Familien*, eine Erscheinung, durch die das „eherne Lohngesetz“ von *Lassalle* widerlegt worden ist.

Statt sich gegen die Arbeiterschaft zu stellen, sollte sich die Produzentenschaft lieber in sich bereinigen und die Auswüchse des Werbewesens beseitigen. Da liegt der Hund begraben.