

20.12.1919

20  
47

## Lohn- und Gehaltspolitik

### 1. Eine Schraube ohne Ende?

Gegenwärtig steht die Politik des Geldbeutels obenan. Bei der allgemeinen Verarmung der Welt ist das kein Wunder. Ohne ein paar wirtschaftliche Kenntnisse, Einsichten oder gar Theorien läßt sich daher mit dem besten Willen nicht mehr politisieren. So sieht sich denn jedermann, oft von heute auf morgen, in die Lage versetzt, auf eigene Faust etwas Nationalökonomie zu treiben und mit mehr oder weniger Erfolg den Volkswirtschaftler hervorzuführen. Dies um so mehr, als die zünftige Fachwissenschaft vor dem Kriege die heute brennendsten Fragen überhaupt nicht oder nur so nebenbei in Erwägung gezogen hatte. Zahlreiche populäre Theorien sind die Frucht dieses auf jeden Fall sehr erfreulichen, selbständigen Nachdenkens.

Greifen wir eine solche Theorie heraus, die sich seit einiger Zeit in weiten Kreisen der Gebildeten im allgemeinen, der Industriellen und Kaufleute im besonderen, wachsenden Ansehens erfreut. Sie lautet, kurz gefaßt, etwa folgendermaßen: Infolge der mangelnden Zufuhr sind in der Schweiz seit Beginn des Krieges die Rohstoffpreise und schließlich auch die Preise der Güter, die dem unmittelbaren Konsum dienen, gestiegen. Diese Verteuerung der allgemeinen Lebenshaltung veranlaßt nun die Angestellten und Arbeiter, in Lohnbewegungen einzutreten. Die Arbeitgeber, der Staat imbegriffen, gaben dem Drängen nach und setzten die Löhne und Gehälter der Teuerung mehr oder weniger entsprechend hinauf. Aber die unerwünschte Folge dieser Erhöhung war — das ist doch selbstverständlich! — eine Verteuerung der Produktionskosten. Diese mußte ihrerseits wieder die Preise der Lebensmittel und anderen Bedarfsgegenstände emportreiben. Solange jedoch die Teuerung zunimmt, hören auch die Begehren der Arbeiter und Angestellten nicht auf. Eines jagt das andere, die Teuerung treibt die Löhne und Gehälter hinauf, diese die Produktionskosten und diese wiederum die Preise. Aus diesem sinnlosen «circulus vitiosus» gibt es keinen andern Ausweg als — die Arbeiter und Angestellten nehmen Vernunft an und halten mit ihren Forderungen zurück, dann kommt die fortschreitende Teuerung endlich zur Ruhe! Es ist ja menschlich sehr begreiflich, wenn sich die Arbeitnehmer wehren, aber es nützt nun einmal nichts! — Was aber am meisten überrascht: Diese fatalistische Theorie wird sogar gelegentlich in den Zeitungsorganen von Verbänden der Beamten und Angestellten verfochten. Allerdings sei praktisch nichts mit ihr anzufangen, man müsse sich nun einmal seiner Haut wehren!

Diese Anschauung ist nicht ganz neu. Sie tauchte im Teuerungsjahre 1912 auf, nur daß man damals vorwiegend die Lohnforderungen der Arbeiter als preisverteuernd hinstellte, jetzt aber mehr die Ansprüche der Beamten und Angestellten auf Gehaltserhöhung.

Im schroffen Gegensatz zu dieser Theorie steht eine andere. Ich erinnere mich, kurze Zeit vor Ausbruch des Krieges das damals erschienene Buch eines bedeutenden russischen Nationalökonom in einer volkswirtschaftlichen Zeitschrift besprochen zu haben. In diesem Buche war be-

hauptet worden, daß die Lohnhöhe und die Größe des Profits (zusammengesetzt aus Kapitalzins und Unternehmergewinn) von der sozialen Macht der arbeitenden Klasse abhängen und nicht durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage bestimmt würden. Je besser die Arbeiter organisiert, je entwickelter die Gewerkschaften seien, über je größere Mittel diese verfügten, desto wirksamer sei der Streik und ein desto größerer Teil des gesellschaftlichen Einkommens könne die Arbeiterklasse für sich behalten. Die Lohnhöhe sei also eine Machtfrage. Diese Theorie ist das getreue Spiegelbild der gewerkschaftlichen Methoden und Ueberzeugungen, der Ausdruck des Kraftgefühls der organisierten Arbeiterschaft. Die andere hingegen gibt einen gewissen Fatalismus kund, den Glauben an eine unverrückbare Naturgesetzlichkeit im Wirtschaftslieben, an eine Art „ehernen Lohngesetzes“, wonach durch solche Machtmittel nur die nominelle Höhe des Lohnes und Gehaltes, also das Geldeinkommen, beeinflusst werden könne, niemals aber die reale Höhe desselben, also die Kaufkraft des Einkommens.

Welche Theorie ist nun richtig und welche falsch, die Machttheorie des Lohnes oder die Schraube ohne Ende-Theorie des Lohnes? Bei der Entscheidung dieser sozialpolitisch grundlegenden Frage möchte ich dem Leser zu bedenken geben, daß es leichter ist, denselben Gedankengang in einem dicken Buche verständlich zu machen, als in einem knappen Zeitungsartikel. Ich bitte daher um einige Nachsicht.

Sehen wir also unsere Vorstellungskraft in Bewegung und malen wir uns ein Bild der wirtschaftlichen Vorgänge. Es gelinge den Gewerkschaften und Angestelltenverbänden, die Löhne und Gehälter im Kampfe mit den Arbeitgebern hinaufzusetzen. Die Meinung der Arbeitnehmer ist dabei, daß die Einkünfte ihrer Brotherrn um den Betrag der Lohn- und Gehaltserhöhung vergrößert werden, daß es zu einer „gerechteren“ Verteilung des gesamten Ertrages der Gesellschaft zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern komme. Heißt der Arbeitgeber „Staat“ oder „Gemeinde“, so muß er die größeren Ausgaben mit höheren Steuern, zumal auf den Besitz, zu decken suchen. Die Steuerpflichtigen wollen sich schadlos halten und werden, sofern sie selbständig erwerbstätig sind, die Preise ihrer geistigen und körperlichen Produkte entsprechend höher ansetzen: Die Ärzte und Juristen beanspruchen für ihre Leistungen höhere Honorare, die Fabrikanten schlagen die gestiegenen Ankosten auf die Absatzpreise um. Sind es private Arbeitgeber, die höhere Löhne und Gehälter zu bezahlen genötigt sind, so wird sich der Abwälzungsversuch in ähnlichen Bahnen bewegen. Die Voraussetzung für das Gelingen des Versuches ist aber, daß die Konsumenten inzwischen kaufkräftiger geworden sind, ein größeres Einkommen beziehen als zuvor: Andernfalls könnten sie gar keine höheren Preise bezahlen. Das ist denn auch geschehen, und zwar eben durch die Hebung der Löhne und Gehälter. Nun hält jeder Unternehmer im Verhältnis zum Umfange seines gesamten Zahlungsverkehrs einen gewissen Barbestand. Dehnt sich der Zahlungsverkehr infolge der größeren Lohnansprüche aus, so genügt der frühere Barbestand nicht mehr, der Unternehmer wendet sich an seine Bank und beansprucht neuen Kredit. Die Banken ihrerseits halten darauf, daß ihre Barbestände in einem gewissen Verhältnis zu ihren Debitoren stehen.

Weisen sie die dringenden Kreditbegehren ihrer Kundschaft nicht ab, so müssen sie ihrerseits beim nationalen Noteninstitut vorstellig werden, das ihnen gegen diskontierte Wechsel und lombardierte Wertpapiere den geschöpften Barbestand wieder auffüllt. Auf jeden Fall fließt also mehr Geld in den Verkehr, und jedermann erfreut sich eines volleren Geldbeutels. Dafür stehen aber alle Preise entsprechend höher, und die Arbeiter und Angestellten sind um ihren gewerkschaftlichen Erfolg geprellt!

Wie aber, wenn das nationale Noteninstitut von vorneherein erklärt hätte, daß es in der den Unternehmern abgenötigten Lohn- und Gehaltserhöhung keinen Grund sehe, den Geldumlauf des Landes zu vergrößern? Dann würden die Banken im Interesse ihrer sofortigen Zahlungsbereitschaft (sog. Liquidität) den Kreditbegehren ihrer Kunden nicht Gehör schenken, und die Unternehmer wären wohl oder übel gezwungen, ihre eigenen Einkünfte um den Betrag der bewilligten Salärzuschläge zu verkürzen. Wenn aber das Einkommen der selbständigen Erwerbstätigen ebenso stark zurückgeht wie jenes der Unselbständigen steigt, so bleibt die Kaufkraft der ganzen Volkswirtschaft und damit das (wohlerstandene) allgemeine Preisniveau unverändert.

Die gesteigerten Löhne und Gehälter erfordern ein entsprechend vergrößertes Betriebskapital in jeder Unternehmung. Nichts ist nun natürlicher als die feste Ueberzeugung der Arbeitgebererschaft, daß es Aufgabe und Pflicht des nationalen Noteninstitutes sei, diesen Zusatz an Betriebskapital bereitzustellen. Es fragt sich nur, ob die Notenbank als Hüterin des Geldwesens diesen Kapitalgesuchen entsprechen darf. Vor dem Kriege fiel der Leitung der Notenbank die Entscheidung leicht. Jede neu ausgegebene Note mußte zu einem bestimmten Teil durch Metall gedeckt sein. Das Gesetz schrieb das Deckungsverhältnis vor, in der Schweiz 40 Proz. Die Praxis der Geldpolitik ging sogar über das gesetzliche Erfordernis hinaus. Die Schweiz. Nationalbank hielt auf eine Mindestdeckung von 60 Proz. Damals war der jährliche Zufluß von Gold aus dem Auslande bescheiden. Der Vermehrung des Notenumlaufs war also eine Schranke in den Weg gestellt. Seit dem Ausbruch des Krieges hat sich der Metallbestand unserer Notenbank außerordentlich von rund 200 Millionen Franken auf den riesigen Betrag von 475 Millionen Fr. vermehrt und gab damit Spielraum für eine ungeheure Ausdehnung des Notenumlaufs. Außerdem verzichtete die Nationalbank auf ihren alten Grundsatz der 60prozentigen Deckung und ließ es zu, daß die Metalldeckung in den vergangenen Monaten hart die gesetzliche Mindestgrenze von 40 Proz. streifte. Dergestalt war dem Notenumlauf Gelegenheit geboten, die auch benützt wurde, sich um mehr als das Dreifache gegenüber dem Friedensumlauf zu vergrößern. Weil unser Noteninstitut den Kreditbegehren, zumal des Unternehmers „Bundesverwaltung“, allzu lange bereitwillig entsprach und der Notenumlauf ohne Unterbruch zunahm, schien sich die Theorie zu bewahrheiten, daß alle Lohn- und Gehaltserhöhungen schließlich mit Notwendigkeit die Teuerung verschärfen. Ob die Schraube ohne Ende-Theorie des Lohnes richtig ist oder nicht, hängt also ganz von der Geldpolitik des nationalen Noteninstitutes ab! Woran man wieder einmal erkennen kann, daß

der Arbeiter und der Angestellte ein vitales Interesse an einer gesunden Währungspolitik haben. Es gibt tausend Dinge, auf die eine Notenbank gar keinen Einfluß hat; dazu gehört nicht der allgemeine Preisstand der Güter. Diese Erkenntnis hat sich überall in der Welt in unerwartetem Umfang Bahn gebrochen.

Es ist nicht zu leugnen, daß die Arbeitgebererschaft ein Interesse an der stetigen Ausdehnung des Geldumlaufs als dem besten Mittel, ihr abgezwungene, übermäßige Lohn- und Gehaltzuschläge abzuwälzen, haben kann. Es gibt aber noch eine andere, freilich weniger glatte Art, wie sich die Unternehmerschaft schadlos halten kann. Ist nämlich die Möglichkeit der weiteren Geldvermehrung nicht mehr vorhanden, so erfolgt trotzdem eine Korrektur. Manche Unternehmer, deren Geschäfte vordem gerade noch einen bescheidenen Gewinn abwarfen, schließen ihre Betriebe, entlassen die Arbeiter und Angestellten und gehen selbst unter die Angestellten. Die übrigen Unternehmungen, die trotz der Verteuerung des Profits noch rentabel bleiben, begnügen sich mit einem kleineren Personal und stellen keine weiteren Leute an, auch wenn sich der Geschäftsverkehr ausdehnt. Bei den hohen Löhnen und Gehältern lohnt es sich nun auch, mechanische Handleistungen durch automatisch arbeitende Maschinen zu ersetzen. Viele Familienväter werden veranlaßt, ihre Söhne und Töchter statt zu selbständigen Berufen zu Arbeitern, Angestellten und Beamten ausbilden zu lassen. Es entsteht also sogleich die Tendenz einerseits der Verminderung der Unternehmerschaft und damit der Erhöhung der Profite und andererseits der Vermehrung der unselbständigen Erwerbstätigen und damit der Erniedrigung der Löhne und Gehälter. Bis diese Tendenz einen vollständigen Ausgleich zugunsten der Unternehmergewinne und zugunsten der Lohn- und Gehaltsbezieher zustande gebracht hat, können freilich Monate und unter Umständen sogar Jahre vergehen. Aber eines ist gewiß: Uebermäßig gesteigerte Löhne und Gehälter gehen früher oder später mit Naturnotwendigkeit auf das ihnen durch die Wirksamkeit des Gesetzes von Angebot und Nachfrage zukommende Niveau zurück. Naturgesetze lassen sich nicht vergewaltigen. Wo, wie etwa gegenwärtig in Deutschland, die Arbeiter- und Angestelltenchaft die augenblickliche politische Macht mit maßlos übertriebenen Lohnforderungen auszubenten gewillt ist, muß der bestimmt zu erwartende Lohnnivellierungsprozeß schließlich die Gestalt eines vollständigen Zusammenbruchs der gesamten Volkswirtschaft annehmen. Die allgemeine Arbeitslosigkeit in allen Berufen wird dann von selbst die Lohn- und Gehaltsansprüche mäßigen.

Die Löhne und Gehälter verhalten sich nicht wie eine Spiralfeder, die nach Belieben zusammengepreßt und ausgebeht werden kann. Keine sozialen und politischen Machtmittel sind imstande, ihre Größe willkürlich festzusetzen. Uebertriebene Forderungen der Arbeitnehmer führen entweder zu einer Verschärfung der Teuerung (wenn die nationale Notenbank in ihrer Kreditgewährung allzu entgegenkommend ist) oder zu Betriebseinstellungen und -einschränkungen und einem Ueberangebot von Arbeitskräften. In beiden Fällen werden die Löhne und Gehälter auf das in den Tatsachen verankerte Maß zurückgeführt.

\* Ein weiterer Artikel wird sich mit der Gewinnbeteiligung der Arbeiter und Angestellten beschäftigen, ein dritter mit den Mindestlöhnen und -Gehältern usw. Jeder Artikel bildet ein abgeschlossenes, selbständiges Ganzes.