

Gleicher Lohn für gleiche Arbeit

von

Heiner Flassbeck

(Wirtschaft und Markt, August 2000)

„Gleicher Lohn für gleiche Arbeit“! Der Schlachtruf mit dem die Gewerkschaften in den Kampf um die Lohnangleichung Ost ziehen, hinterläßt bei den meisten Bundesbürgern einen schalen Beigeschmack. Klingt das nicht wie „Gleichmacherei“, wie „Gleichheit“, kurz, wie die Huldigung von gesellschaftlichen Zielen aus längst vergangenen Tagen? Hätte man nicht mit dem endgültigen Ende der Gleichmacherei auch dieses Relikt verschwinden lassen können, statt es neu, mit „ostdeutschem“ Leben sozusagen, zu erfüllen? Für die Gewerkschaftler, die dereinst nach Ostdeutschland zogen, um den Kollegen dort auf die marktwirtschaftlichen Sprünge zu helfen, ist das offenbar nicht ganz so einfach. Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Büro und bearbeiten Akten genau in der gleichen Weise wie ihr Büronachbar oder sogar besser, der geht aber mit 500 DM mehr am Monatsende nach Hause, weil er zufällig im Westen, Sie aber im Osten Deutschlands geboren sind. Gleichmacherei? Vielleicht gibt es Dinge, die so fundamental gegen den Gerechtigkeitsinn des einfachen Bürgers verstoßen, daß ihnen keine Globalisierungs- oder Flexibilisierungsideologie etwas anzuhaben vermag.

Wie kriegt man das zusammen, die notwendige Flexibilität, die die Marktwirtschaft verlangt, und die von niemandem in Frage gestellte Gerechtigkeit im Sinne von Gleichbehandlung des Gleichen? Glaubt man den westdeutschen Industrievertretern, ist die Sache ganz einfach: Man beseitigt das wichtigste Instrument der Gleichmacherei, den Flächentarifvertrag, und jeder wird ganz individuell so bezahlt, wie es seiner Leistung entspricht und wie der Betrieb es sich leisten kann. Zwar kann man nicht im Ernst den Flächentarifvertrag für das zu hohe Lohnniveau in Ostdeutschland machen. Aus der Tatsache, daß ein Tarifabschluß von allen Betrieben übernommen wird, ergibt sich natürlich kein im internationalen Vergleich zu hohes Lohnniveau. Doch den Arbeitgebern ist es gelungen, aus der unbestreitbaren Tatsache, daß nur die Öffnung des Flächentarifvertrages eine wirtschaftlich notwendige Entlastung für viele Unternehmen bringt, gegen alle Erfahrung eine Anklage gegen den Vertrag als solchen zu konstruieren.. Die Gewerkschaften sind in der Defensive, weil sie sich, wie im letzten Heft beschrieben, zuviel zugemutet haben und nicht zugeben können, daß das gesamte Lohnniveau falsch ist. Folglich sind sie nun bereit, sogar ganz dicke Kröten wie die Abschaffung des Flächentarifvertrages, einer ihrer wichtigsten Errungenschaften, zu schlucken, obwohl das ganz falsch und für Deutschland insgesamt gefährlich ist.

Was heißt das, Flächentarifvertrag? Beim Flächentarifvertrag müssen alle Betriebe, solche mit hoher Produktivität und solche mit geringer, den gleichen Lohnzuwachs tragen. Das ist weniger Gleichmacherei als man denken könnte, denn der gelernte Werkzeugmacher erhält gleichwohl viel mehr Lohn als der Hilfsarbeiter. Werkzeugmacher in allen Branchen erhalten allerdings den gleichen Lohn und den gleichen Zuwachs, und alle Hilfsarbeiter erhalten in der Regel diesen Zuwachs auch. Ist das schädlich? Entspricht der Lohnzuwachs für alle gerade dem durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt, sind die Unternehmen insgesamt nicht überfordert, weil ihre Kosten unverändert bleiben und ihre Gewinne ebenfalls wie die Produktivität steigen. Gute Unternehmen machen allerdings bessere Gewinne und schwache müssen aus dem Markt ausscheiden, wenn sie hinter der gesamtwirtschaftlichen Produktivität zurückbleiben und ihr Markt stärkere Preiserhöhungen ihrer Produkte nicht hergibt. Ist das wider die Gesetze des Marktes?

Daß jeder Lohnabschluß unter außergewöhnlichen Druck gerät, wenn der Zuwachs insgesamt, für gute wie schlechte Betriebe also, nicht verkraftbar ist, steht auf einem anderen Blatt. Weil die Löhne in Ostdeutschland insgesamt zu stark gestiegen sind, schüttet man aber das Kind gleich mit dem Bade aus und fordert die Abschaffung dieses scheinbar so „starren“ Instruments für Deutschland insgesamt. „Flexibilität“ heißt schließlich das Zauberwort der Globalisierung und wer sich daran nicht hält, ist hoffnungslos altmodisch. Dumm nur, daß die Ökonomie kein Fach ohne jede Logik ist: Wer nämlich die Tarife flexibel macht, macht die Gewinne starr und umgekehrt. Wenn nämlich der schwache Betrieb nur noch zahlen muß, was er sich wirtschaftlich leisten kann, ist die Marktwirtschaft am Ende. Wie wäre das, wenn ein Betrieb, der in einer insgesamt florierenden Wirtschaft auf der Kippe steht, zu seiner Bank oder zu seinen Vorleistungslieferanten gehen und eine Anpassung der Zinsen und der Vorleistungspreise einfordern kann, weil er die starren Konditionen nicht mehr verkraftet? Nach Hause schicken wird man ihn mit dem lapidaren Hinweis, wer die Marktpreise nicht bezahlen könne, habe eben das Überleben nicht verdient. Niemand spricht davon, daß die Zinsen zu inflexibel sind, obwohl kein einzelnes Unternehmen die Chance hat, seine Bank von der Notwendigkeit flexibler im Sinne niedrigerer Zinsen zu überzeugen. Und wenn sich einmal der Staat aufschwingt, die Regel, daß alle den gleichen Preis zahlen müssen, zu durchbrechen, indem er für einzelne Subventionen gibt oder Steuererleichterungen, dann schreien alle anderen Zeter und Mordio und die Kommission in Brüssel verhängt Bußgelder.

Nur bei der Arbeit und den Löhnen ist alles anders. Da kann jedes Unternehmen die Heimatverbundenheit seiner Arbeitnehmer, ökonomisch Immobilität genannt, ausbeuten und darf jede Krise und jedes schlechte Management überleben, weil es mit dem Hinweis auf den Verlust der Arbeitsplätze die Arbeitnehmer ja zur Zustimmung zur Absenkung ihrer Löhne zwingen kann. Wenn die Arbeitnehmer sich dagegen schützen wollen, indem sie Gewerkschaften bilden und unter dem absolut marktwirtschaftlichen Motto „gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ Flächentarifverträge abschließen, sind sie der Schurke, weil sie zu wenig flexibel sind. Kein Mensch würde Anstoß nehmen, wenn jemand den „gleichen Preis für gleiche Kühlschränke oder den gleichen Preis für gleiches Kapital“ fordert, man würde sich nur wundern, daß solche Selbstverständlichkeiten noch gesagt werden müssen.

Doch für Ostdeutschland hätte man mit der völligen Preisgabe des Flächentarifvertrages die Rechnung ohne den Wirt gemacht. Dank der List des Systems schlug dies mit Gewalt auf seine Veränderer zurück. Denn das Lohnniveau Ost ist zwar, gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Produktivität, zu hoch, doch es ist noch immer niedriger als im Westen. Für ein Unternehmen, das 100 % westliche Produktivität aufweist, ist ein Lohnniveau von 75 % West immer noch ein Geschäft. Das gilt aber natürlich nur dann, wenn es in Ostdeutschland einen Flächentarifvertrag gibt! Ist der durchlöchert oder gar ganz abgeschafft, muß das westliche Unternehmen damit rechnen, daß es wegen seiner hohen Produktivität 100 % West bezahlen muß. Damit wäre ein entscheidender Anreiz, sich in Ostdeutschland zu engagieren, weg. Das heißt, auch Aufholen einer Region gibt es unter marktwirtschaftlichen Bedingungen überhaupt nur dann, wenn die Bedingungen eines Flächentarifvertrages herrschen. Sind die Löhne „flexibel“ im Sinne des Verständnisses der modernen Wirtschaftspolitiker, richten sich also nach der betrieblichen Leistungsfähigkeit, wird das Kapital nicht wandern, weil es dazu keine Anreize gibt. Das gilt übrigens für Polen wie für die neuen Bundesländer.

Daß man ein insgesamt zu hohes Lohnniveau durch Öffnungsklauseln im Tarifvertrag „nach unten“ temporär zu drücken versucht, wie es in Ostdeutschland tagtäglich geschieht, ist verständlich. Das heißt, man muß Verständnis für die Versuche der Unternehmen haben, in einem extrem schwierigen Umfeld zu überleben. In gleicher Weise übrigens, wie man immer

wieder Verständnis für die Versuche des Staates haben muß, durch Subventionen und Beihilfen aller Art, den Druck des Strukturwandels in bestimmten Regionen zu mildern. Verständnis für die Ausnahme zu haben, darf aber in beiden Fällen nicht heißen, die Ausnahme zur Regel zu machen und damit eine „Flexibilität“ zu predigen, die einer marktwirtschaftlichen Ordnung fremd ist.

Das Lohnniveau selbst darf nur mit politischer Hilfestellung angepaßt werden. An der Bereitschaft dazu fehlt es aber weiterhin. Doch auch hier trifft die List des Systems die Richtigen, weil Verantwortlichen. Im öffentlichen Dienst haben sich wegen der mangenden Angleichungsperspektive geradezu groteske Interessenkollisionen ergeben. Die ÖTV hat sich die möglichst rasche Angleichung auf die Fahnen geschrieben, während die Bundesregierung, also die Rechtsnachfolgerin der Regierung, die den Ostdeutschen einst mit Übernahme der D-Mark die Übernahme des westlichen Lebensstandards suggeriert hatte, mit allen Mitteln eine rasche Angleichung zu verhindern sucht. Im öffentlichen Dienst aber ist der Verstoß gegen den gesunden Menschenverstand besonders kraß, weil bei der Bezahlung nach ganz starren Regeln wie dem BAT oder der Beamtenbesoldung die Diskriminierung der ostdeutschen Mitarbeiter besonders offenkundig ist und weil Öffnungsklauseln wie für notleidende Betriebe keinen Sinn machen.

Man kann die Verdienste der Bediensteten bei Bund Ländern und Gemeinden weder dauerhaft vom Westen noch dauerhaft von denen in der Wirtschaft abhängen, soll der öffentliche Dienst nicht das Auffangbecken für alle die werden, die dort, wo man ordentlich verdient, keine Chance haben. Auch kann der öffentliche Dienst mit Sitz in den neuen Bundesländern nicht über längere Zeit Beschäftigte, die in der ehemaligen DDR ihren Wohnsitz haben oder dort im Jahre 1990 gelebt haben, diskriminieren. Hätten man alle Beamte und Angestellte in der Bundesregierung, die im vergangenen Sommer nach Berlin umgezogen sind und nun im ehemaligen Ostberlin arbeiten, zwingen sollen, ihre Ansprüche sofort auf Ostniveau zu reduzieren? Welch unerträgliche Konstellationen hätte das zwischen denen, die nach Berlin gegangen sind und denen, die in Bonn bleiben „durften“ nach sich gezogen?

Konnte man unmittelbar nach der Wende noch das Arbeitsplatzprinzip bei der Bezahlung zwischen Ost und West im öffentlichen Dienst geltend machen, richtete sich die Art der Bezahlung also nach dem Ort, an dem die Arbeit angeboten wurde, ist man inzwischen faktisch bei einem „Abstammungsprinzip“ gelandet, einer Diskriminierung nach der Herkunft also. Das ist keine haltbare Position für die politisch Verantwortlichen. Dennoch kann der Staat ohne wirtschaftspolitische Flankierung keine konkrete Perspektive zum Aufholen nur für den öffentlichen Dienst bieten. Ginge der Staat nämlich ungeschützt voran, müßten schließlich in der Wirtschaft auch die Bereiche folgen, die am meisten der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind und wo die Anpassung wiederum unmittelbar negative Folgen hat.

Wiederum gibt es nur eine vernünftige wirtschaftspolitische Lösung für Ostdeutschland: Nur dann, wenn die Produktivität stärker als im Westen steigt, sollten auch die Löhne stärker steigen. Die Produktivität kann aber nur stärker steigen, wenn die Wirtschaftspolitik die Investitionstätigkeit in Ostdeutschland sehr viel stärker fördert als zur Zeit. Geld für die Lohnanpassung ohne Geld für Investitionen ist keine Lösung. Die Menschen in Ostdeutschland müssen eine realistische Perspektive bekommen, den erklärten Willen des Staates nämlich, die Teilung trotz des Stillstandes der letzten drei Jahre zu überwinden. Das aber, so will es die Logik der Marktwirtschaft, geht nicht durch Teilen, sondern nur durch Investieren. Wer den einen etwas wegnimmt und das lediglich den anderen gibt, verbessert das Gesamtergebnis noch nicht, sondern gefährdet nur die politische Akzeptanz des Teilens. Wer investiert, verbessert das Gesamtergebnis für alle. Selbst wenn dann nicht alle in gleicher Weise am Endergebnis

teilhaben, sondern der eine ein bißchen mehr und der andere ein bißchen weniger besteht eine Chance, alle von der Notwendigkeit des Investierens zu überzeugen.

Lesen Sie im nächsten Heft, welche Bedeutung die Europäische Währungsunion für Ostdeutschland hat und welche Folgen die Osterweiterung haben wird.