

# Gleicher Lohn für gleiche Arbeit

Von

Heiner Flassbeck

FR, 2.7.2005

Es vergeht kein Tag, an dem nicht eine neue Reform-Sau durch Deutschland getrieben wird. Gestern wurde allen Ernstes vorgeschlagen, die Arbeitnehmer sollten doch ihre Krankheiten im Urlaub auskurieren, heute kommt die revolutionäre Idee, die Alten sollten weniger verdienen, damit sie mehr Beschäftigungschancen haben, und morgen wird wieder einmal das endgültige Ende des Flächentarifvertrages gefordert. Allen diesen Vorschlägen ist gemein, dass die Advokaten dieser Vorschläge als stramme Marktwirtschaftler gelten, aber gleichzeitig so tun, als könne man das Lohnniveau insgesamt oder den Lohn jedes einzelnen Arbeiters so manipulieren, wie es einem gerade einfällt. Das ist zwar gegen den Geist der Marktwirtschaft, aber ungemein populär, weil es ja darum geht, die eigene Ideologie als Marktwirtschaft zu verkaufen.

Jenseits der Ideologie kann es in einer Marktwirtschaft nur eine Regel für den individuellen Lohn geben: Der Lohn jeder angebotenen Arbeitseinheit folgt - genau wie der einzelne Preis am Gütermarkt - der Knappheit, entspricht also dem Gesetz von Angebot und Nachfrage. Daraus wiederum ergibt sich, dass gleich knappe Arbeitskräfte in allen Verwendungen exakt gleich bezahlt werden müssen. Dieser fundamentale Zusammenhang, von den klassischen Ökonomen einst „law of one price“ genannt, hat für das einzelne Unternehmen die einfache Konsequenz, dass es in einer funktionierenden Marktwirtschaft den Lohn gerade nicht individuell festsetzen kann. Was heute als flexibles und modernes Arbeitsmarktmodell angepriesen wird, ist weder alt noch neu, sondern schlicht antimarktwirtschaftlich.

Das Prinzip des law of one price bedeutet 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. 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 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?

„Flexibilität“ heißt das Zauberwort der Globalisierung und wer sich daran nicht hält, ist hoffnungslos altmodisch. Dumm nur, dass die Ökonomie ein Fach mit einer gewissen Logik ist: Wer nämlich die Tarife flexibel macht, macht die Gewinne starr und umgekehrt. Wenn 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 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

verkräftet? Nach Hause schicken wird man ihn mit dem lapidaren Hinweis, wer die Marktpreise nicht bezahlen könne, habe eben das Überleben nicht verdient.

Nur bei den Löhnen ist alles anders. Da kann jedes Unternehmen die Angst seiner Arbeitnehmer 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 und unter dem marktwirtschaftlichen Motto „gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ Flächentarifverträge abschließen, sind sie der Schurke, weil sie zu wenig flexibel sind. Wer aber 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.