

Föhl, Carl

**Article — Digitized Version**

## Obligatorische Gewinnbeteiligung in Frankreich

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Föhl, Carl (1970) : Obligatorische Gewinnbeteiligung in Frankreich, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 50, Iss. 4, pp. 261-267

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134112>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Obligatorische Gewinnbeteiligung in Frankreich

Prof. Dr. Carl Föhl, Koblenz

Die Überzeugung, daß die breitere Streuung der Vermögensbildung eine unerläßliche Voraussetzung der vorbehaltlosen Bejahung einer freiheitlichen Ordnung durch die Arbeitnehmer sei, wird von zahlreichen Wirtschaftspolitikern in der BRD vertreten. Immer wieder werden auch hier Umverteilungspläne erdacht und zur Diskussion gestellt. Viele von ihnen, wie Nominallohnerhöhungen und Investivlohn, haben sich bei eingehender Untersuchung als verteilungspolitische Illusionen erwiesen. Der Gedanke einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung wird deshalb bald als Ei des Kolumbus im Rampenlicht der politischen Debatte stehen.

Die in Frankreich am 17. 8. 1967 dekreditierte Lösung, den Arbeitnehmern der Unternehmungen mit mehr als 100 Beschäftigten einen Rechtsanspruch auf eine Beteiligung am Unternehmensgewinn zuzuerkennen, verdient deshalb unsere Aufmerksamkeit. Ehe man sich jedoch entschließt, das französische Beispiel nachzuahmen, sollte man drei Fragen prüfen<sup>1)</sup>.

- Ist die Unterschiedlichkeit der den einzelnen Arbeitnehmern auf diese Weise zufließenden Begünstigungen mit unseren Vorstellungen von einer leistungsgerechten Verteilung vereinbar?
- Kann eine obligatorische Gewinnbeteiligung der Belegschaften von den Unternehmern in den Preisen auf die Verbraucher überwältzt werden, wodurch auch bei diesem Verfahren der erstrebte Umverteilungseffekt illusorisch würde?
- Kann eine Gewinnbeteiligung größenordnungs-mäßig überhaupt zu einer nennenswerten Vermögensbildung der Arbeitnehmer führen?

### Ausgestaltung der Gewinnbeteiligung

Die französische Gewinnbeteiligung ist eine obligatorische Beteiligung der Belegschaften am Gewinn des Unternehmens, in dem sie beschäftigt sind, also eine „Gewinnbeteiligung auf Betriebs-ebene“. Die Gewinnanteile der Belegschaft werden von den Unternehmungen den einzelnen Be-

legschaftsmitgliedern mit der Auflage einer vermögenswirksamen Anlage zur Verfügung gestellt. Die Begünstigten können sie entweder dem sie beschäftigenden Unternehmen leihweise oder durch Erwerb von Anteilen zur Verfügung stellen oder aber in Investitionsgesellschaften mit variablem Kapital, in Versicherungsgesellschaften und Banken anlegen, die sich verpflichtet haben, die bei ihnen angelegten Beträge unverzüglich zum Aktienwerb zu benutzen.

Der Kreis der betroffenen Firmen ist beschränkt auf Unternehmungen mit mehr als 100 Beschäftigten, soweit deren unversteuerter Gewinn den Betrag einer fünfprozentigen Verzinsung der im Betrieb gebundenen Eigenmittel der Gesellschaft übersteigt. Bei den so erfaßten Firmen unterliegt der Verteilung auch nur der Betrag, um den der unversteuerte Gewinn eine fünfprozentige Verzinsung der Eigenmittel übersteigt.

Der für die Verteilung dieser „Übergewinne“ auf Gesellschafter und Belegschaft gewählte Verteilungsschlüssel geht im Prinzip vom Verhältnis der Lohn- und Gehaltssumme zur Wertschöpfung des Unternehmens aus, wobei unter Wertschöpfung die Summe der Erlöse abzüglich der Kosten für Leistungen Betriebsfremder, also die „valeur ajoutée“ einschließlich der Abschreibungen, zu verstehen ist. Die Belegschaften sollen aber nicht etwa den diesem Verhältnis entsprechenden Teil der Übergewinne erhalten, sondern nur die Hälfte davon.

<sup>1)</sup> Eine ausführliche Untersuchung enthält Carl Föhl: Obligatorische Gewinnbeteiligung in Frankreich ein nachahmenswertes Vorbild? Gutachten erstellt im Auftrage des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung. Schriften des Instituts für Theorie der Wirtschaftspolitik, Band 1, Duncker & Humblot, Berlin 1969.

*Carl Föhl, 69, Prof. Dr. oec. Dr.-Ing., emeritierter ordentlicher Professor der Freien Universität Berlin, ist einer der profiliertesten deutschen Nationalökonomien.*

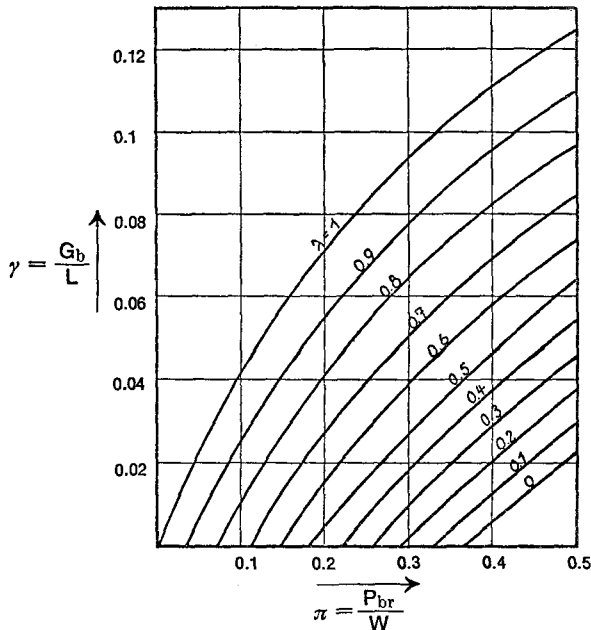
Die den Arbeitnehmern zufließenden Gewinnanteile bleiben für diese einkommensteuer- und sozialabgabenfrei, desgleichen natürlich auch für die Gesellschafter, deren Einkommen sie ja nicht zuwachsen. Werden die Gewinnanteile der Belegschaft im Unternehmen zur Finanzierung von Investitionen verwendet, so können die entsprechenden Beträge bei der Errechnung des steuerpflichtigen Einkommens der Unternehmung abgesetzt werden.

**Einkommenswirkungen**

Die Auswirkung des gewählten Verteilungsschlüssels auf die Einkommen der Arbeitnehmer hängt außer von der Höhe der erzielbaren Gewinne auch von der Arbeitsintensität der Unternehmungen ab. In Abb. 1 ist diese Abhängigkeit grafisch dargestellt. Als Abszissenmaßstab wurde das Verhältnis  $\pi$  des Bruttogewinnes  $P_{br}$  zu den Bruttowertschöpfungskosten  $W$  und als Parameter das Verhältnis  $\lambda$  der Lohn- und Gehaltssumme  $L$  zu den Bruttowertschöpfungskosten  $W$  gewählt. Unter den „Bruttowertschöpfungskosten“ ist dabei die Summe der Faktorenkosten (Lohn und Zins) und der Abschreibungen  $a \cdot K$  ( $K = \text{Kapital}$ ) zu verstehen, die hier als ein Teil des produktiven Beitrags der Kapitalgeber betrachtet werden.

Die Abbildung zeigt, daß die prozentuale Einkommenssteigerung  $\gamma = \frac{G_b}{L}$  durch die Gewinnanteile  $G_b$ , wie nicht anders zu erwarten, bei gegebener

**Abbildung 1**  
**Einkommenssteigerung der Belegschaft als Funktion des Verhältnisses des Bruttogewinnes zu den Bruttowertschöpfungskosten und der auf diese bezogenen Arbeitsintensität  $\lambda$  bei Anwendung des französischen Verteilungsschlüssels**



Arbeitsintensität  $\lambda = \frac{L}{W}$  nach Überschreiten eines von  $\lambda$  abhängigen Schwellenwertes mit dem erzielten Bruttogewinn  $P_{br}$  steil ansteigt. Sie zeigt aber auch, daß die Einkommenssteigerung sehr stark von der Arbeitsintensität  $\lambda$  abhängig ist, und zwar ist sie um so größer, je höher die Arbeitsintensität ist. Der positive Einfluß wachsender Kapitalintensität auf die Höhe des individuellen Einkommenszuwachses wird also durch die französische Formel kräftig überkompensiert. Damit wird die Hoffnung, eine Gewinnverteilung nach den produktiven Beiträgen werde den Einfluß der Arbeitsintensität in etwa ausgleichen, nicht erfüllt.

Die Reaktion der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände auf den Erlaß der Ordonnance war alles andere als begeistert. Der Arbeitgeberverband, das „patronat“, bewahrte äußerste Zurückhaltung. Die Unternehmer betrachten die obligatorische Gewinnbeteiligung als „ein willkürliches Instrument zu ihrer systematischen Enteignung“. Die Gewerkschaften, die sofort erkannt hatten, daß von den 14 Millionen in Handel und Industrie tätigen Arbeitnehmern nur 5 Millionen in Betrieben über 100 Beschäftigten tätig sind, von denen wegen des befreiten Mindestgewinnes von 5% auf das Eigenkapital nur 2 Millionen in den Genuß einer Gewinnbeteiligung kommen werden, und daß selbst diese Begünstigten im Durchschnitt allenfalls eine Zunahme ihres Jahreseinkommens um 1% erreichen werden, bezeichneten die Maßnahme schlechthin als eine Farce.

**Kritik des Verteilungsschlüssels**

Eine Kritik an dem französischen Modell muß denn auch schon an dem Verteilungsschlüssel ansetzen. Die Wahl des Verhältnisses der Beiträge der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit zur Wertschöpfung als Verteilungsschlüssel ist an sich einleuchtend. Da die Bruttowertschöpfung einschließlich der Abschreibungen, sofern sie gerade der Summe der Faktorenkosten gleich ist, in diesem Verhältnis auf Kapital und Arbeit verteilt wird, ist es naheliegend, den unversteuerten Gewinn, um den gegebenenfalls die Bruttowertschöpfung die Bruttowertschöpfungskosten übersteigt, im gleichen Verhältnis zu verteilen. Man könnte eine solche Lösung geradezu als die „natürliche“ bezeichnen. Allerdings müßte bei ihr der Gewinnanteil der Belegschaft aus dem Verhältnis der Lohn- und Gehaltssumme zu den Bruttowertschöpfungskosten  $W$  und nicht wie bei der französischen Lösung zur Bruttowertschöpfung  $V = W + P_{br}$  ist nämlich als Maßstab nicht geeignet, da sie den Bruttogewinn  $P_{br}$  enthält. Wenn diese Bestimmung nicht einfach auf einem Gedankenfehler beruht, ist sie eine bewußte Be-

nachteiligung der Arbeitnehmer; denn deren Gewinnanteil wird kleiner, wenn man den prozentualen Gewinnanteil nicht aus dem Verhältnis des produktiven Beitrags der Arbeitnehmer zur Summe aller produktiven Beiträge berechnet, sondern zu einer Größe, in die auch der zu verteilende Gewinn eingeschlossen ist.

Noch mehr aber muß es überraschen, daß der so errechnete Gewinnanteil der Arbeitnehmer nun noch einmal zugunsten der Arbeitgeber halbiert wird. Mit anderen Worten: Hier wird der aus der Verteilung hervorgehende Anteil der Arbeitnehmer noch einmal verteilt. Die sonst sehr klaren, vom Informationsdienst des Wirtschafts- und Finanzministeriums herausgegebenen Erläuterungen sind in diesem Punkt ausnahmsweise sehr vage und nichtssagend. „Die Wahl des Teilungsverhältnisses 50 zu 50%“, heißt es dort, „hat keine sehr präzise logische Begründung; aber praktisch erschien sie als vernünftig und gerecht.“ Hier wird nicht einmal auf die Rolle des Kapitals als Risikoträger Bezug genommen. Offenbar waren die Belegschaftsanteile, die sich ohne die Halbierung ergaben, den Schöpfern des französischen Verteilungsschlüssels einfach zu hoch.

Eine Untersuchung des Verteilungseffektes der „natürlichen“ Verteilung, d. h. Zugrundelegung der Bruttowertschöpfungskosten und keine Halbierung des daraus hervorgehenden Anteils, zeigt nämlich, daß die resultierenden Belegschaftsanteile am Gewinn und die prozentualen Einkommenssteigerungen bei  $\lambda$ -Werten von kleiner als 0,8 etwa beim Dreifachen der in Abb. 1 dargestellten Ergebnisse der französischen Formel liegen. Statt der Kurven ergeben sich über  $\pi = \frac{P_{br}}{W}$  gerade Linien. Die Schwellenwerte für die verschiedenen Werte der Arbeitsintensität  $\lambda = \frac{L}{W}$  sind die gleichen wie in Abb. 1. Auch hier ist die Einkommenssteigerung  $\gamma = \frac{G_b}{L}$  um so größer, je höher die Arbeitsintensität  $\lambda$  ist.

**Streuung der Arbeitsintensität**

Der praktische Verteilungseffekt sowohl des „natürlichen“ als auch des in Frankreich gewählten Verteilungsschlüssels läßt sich nur beurteilen, wenn man die Streubreite der beiden Einflußgrößen Arbeitsintensität und Bruttogewinn kennt.

Die Streuung der Arbeitsintensität der französischen Unternehmungen wurde in den bereits erwähnten Erläuterungen des Informationsdienstes wie folgt beschrieben. „In den handwerklichen Industrien kann dieser Teil (der Anteil der Arbeit an der Bruttowertschöpfung) sich auf ungefähr 65% belaufen. In der klassischen Industrie wird der

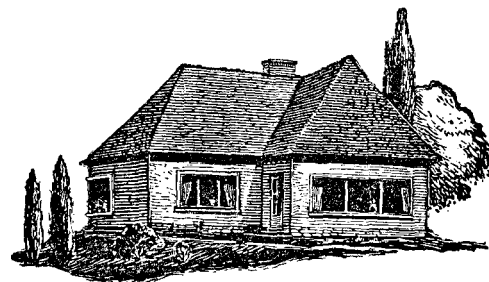
Koeffizient häufiger zwischen 45% und 55% liegen. In den Spitzenindustrien endlich (Erdöl zum Beispiel) wird das Verhältnis ... niedriger sein.“

Einen zuverlässigeren Eindruck von der Streubreite der Arbeitsintensität in den Industriebranchen der BRD gewinnt man aus der folgenden Tabelle, die aus dem von Rolf Kregel und

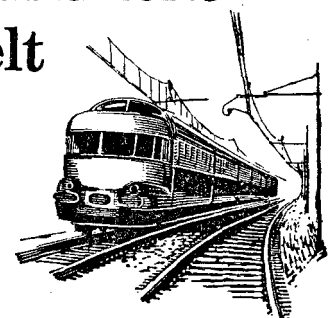
**Die Streuung der Arbeitsintensität  $\lambda$**

Industriezweig	L	$\lambda = \frac{L}{W}$
Bekleidung	6 793	0,91
Textil	8 227	0,74
Verarbeitende Industrie	10 250	0,775
Chemie	12 715	0,695
Bergbau	11 479	0,64
Eisenschaffende Industrie	11 776	0,615
Zuckerindustrie	13 023	0,53
Mineralölverarbeitung	14 649	0,465
Erdölgewinnung	12 882	0,285

L = Lohn- und Gehaltssumme  
 W = Brutto-Wertschöpfungskosten  
 beide in DM je Jahr und Beschäftigten.  
 Alle Werte für 1966 in Preisen von 1958.



für eine  
helle  
freundliche  
Welt



weltweit **sunlicht** zeitnah

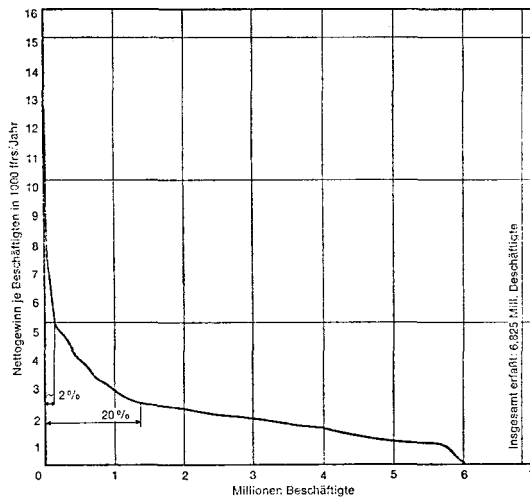
Mitarbeitern beim DIW erarbeiteten Zahlenwerk „Produktionsvolumen und Produktionsfaktoren der Industrie im Gebiet der BRD“ abgeleitet ist. Trotz der weiten Spanne der  $\lambda$ -Werte, die von 0,285 bis 0,91 reicht, ist es doch augenscheinlich, daß die Abweichung vom Mittelwert in denjenigen Industrien, in denen der weitaus größte Teil der Arbeitnehmer beschäftigt ist, sich im Rahmen von  $\pm 20\%$  hält. Ein Blick auf die Abb. 1 zeigt aber, daß auch solche Abweichungen bereits sehr erhebliche Unterschiede des prozentualen Einkommenszuwachses durch Gewinnbeteiligung bewirken, und zwar besonders im Gebiet der mäßigen Gewinne.

**Streuung der Nettogewinne**

Die Nettogewinne je Beschäftigten in den französischen Unternehmungen gibt Abb. 2 wieder. Dort sind die für 200 Industriezweige errechneten Werte nach ihrer Größe geordnet aufgetragen, so daß eine Kurve des Gewinngefälles entstanden ist. Von den insgesamt erfaßten 6852 Mill. Arbeitnehmern waren 790 000 in Unternehmungen beschäftigt, die gar keinen Gewinn erzielt hatten.

**Abbildung 2**

**Nettogewinn je Beschäftigten in der Industrie Frankreichs, zusammengestellt nach den im Annex VIII des Mathey-Berichtes enthaltenen Angaben für ca. 200 Industriezweige mit insgesamt 6,825 Millionen Beschäftigten**



Von den rd. 6 Mill. in gewinnabwerfenden Unternehmungen beschäftigten Arbeitnehmern waren rd. 4,5 Mill. in Unternehmen tätig, die je Beschäftigten einen Gewinn von weniger als 2000 Franc im Jahr erzielten. Rd. 1,5 Mill. arbeiteten in Unternehmungen, deren Gewinne zwischen 2000 und 5000 Franc je Beschäftigten ziemlich gradlinig anstiegen, und nur etwa 134 000 Arbeitnehmer waren in Unternehmungen beschäftigt, deren Nettoge-

winne je Beschäftigten über 5000 Franc lagen und in steiler Spitze bis auf 16 400 Franc je Beschäftigten anstiegen. Von Chun-hwa Chai im Institut für Theorie der Wirtschaftspolitik der FU Berlin aufgrund statistischer Unterlagen des DIW angestellte Untersuchungen der Industrie der BRD für die Jahre 1958 und 1963 zeigen, daß hier das Gewinngefälle sehr ähnlich verläuft. Die nadelförmige Spitze ist auch hier ein typisches Merkmal der Gewinnverteilung.

Wird, wie dies in Frankreich geschehen ist, vor Verteilung des Restgewinnes eine fünfprozentige Verzinsung der Eigenmittel der Gesellschafter als Vergütung des produktiven Beitrags des Kapitals abgesetzt, so fällt in allen Unternehmungen die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer fort, deren Gewinn geringer ist als die zur Verzinsung erforderlichen Beträge. Bei dem charakteristischen Verlauf der Gewinnkurve ist die Folge, daß nur ein kleiner Teil der gesamten Arbeitnehmer in den Genuß einer Gewinnbeteiligung kommt und daß diese sehr starke Unterschiede in der Höhe der Gewinnanteile der in den verschiedenen Unternehmungen Beschäftigten ergibt.

Die Schätzung der französischen Gewerkschaften, daß von 14 Mill. in Handel und Industrie Beschäftigten nur 2 Mill. Arbeitnehmer in den Genuß einer Gewinnbeteiligung kommen würden, erscheint in Anbetracht des typischen Verlaufs des Gewinngefälles nicht als unwahrscheinlich. Es ist nur noch hinzuzufügen, daß einzelne Begünstigte eine Einkommenssteigerung in Höhe eines Vielfachen des durchschnittlichen Prozentsatzes erhalten würden.

**Groteske Resultate**

Der wirtschaftliche Effekt einer solchen Gewinnbeteiligung wird noch krasser dadurch, daß die den Arbeitnehmern zufließenden Gewinnanteile nach der Ordonnance einkommensteuer- und sozialabgabenfrei sein sollen. Das sind sie natürlich für die Arbeitgeber auch, da sie ja deren Einkommen nicht zuwachsen. Geradezu kurios ist jedoch die in der Ordonnance angeordnete Absetzbarkeit der zur Finanzierung von Investitionen verwendeten Gewinnanteile der Belegschaft vom steuerpflichtigen Einkommen der Unternehmungen.

Da der Körperschaftsteuersatz in Frankreich 50% beträgt, spart das Unternehmen an sich schon die Hälfte des Gewinnanteils der Belegschaft an Körperschaftsteuern wieder ein. Einigen sich Geschäftsleitung und Belegschaft darüber, daß der – sowieso vermögenswirksam anzulegende – Gewinnanteil der Belegschaft in der Firma stehen bleibt und dort zur Finanzierung von Investitionen verwendet wird, so spart das Unternehmen auch die andere Hälfte des Gewinnanteils der Belegschaft an Körperschaftsteuern. Die Gewinnbeteili-

gung der Belegschaft kostet dann die Arbeitgeber buchstäblich gar nichts. Der Staat zahlt die gesamte Zeche. Die Ordonnance bewirkt also genau das, was die Regierung bei den Reformvorschlägen vermieden wissen wollte: „Es darf keine Reform vorgeschlagen werden, die sich hauptsächlich zu Lasten des Staates, d. h. letzten Endes des Steuerzahlers, auswirken würde.“

Was aber bedeutet es, wenn der Staat die Lücke im Steueraufkommen durch zusätzliche Steuern finanziert? Ob diese nun durch eine direkte Besteuerung der Arbeitseinkommen oder durch eine Gewinnbesteuerung oder eine indirekte Steuer erhoben werden, die beide von den Unternehmungen über die Preise auf die Verbraucher überwältzt werden, in jedem Falle wird dadurch der Realverbrauch der Arbeitnehmer eingeschränkt. Letzten Endes sind es also die bei der Gewinnverteilung leer ausgehenden Arbeiter der Unternehmen, die weniger als 5% auf ihr Eigenkapital erwirtschaften, die durch Engerschnallen ihres Riemens die Mittel für den Gewinnanteil ihrer in gewinnbringenden Unternehmungen beschäftigten Kollegen aufbringen müssen, jener Kollegen also, die im Zweifelsfalle ohnehin schon besser entlohnt werden als sie selbst. Das ist das groteske Resultat der Ordonnance.

Eine wichtige Folgerung, die man aus der Unterschiedlichkeit der Gewinne je Beschäftigten ziehen muß, ist die Erkenntnis, daß eine obligatorische Gewinnbeteiligung der Belegschaften auf Betriebs-ebene die Verteilung der Arbeitseinkommen äußerst ungünstig beeinflusst und daß deshalb für eine gesetzliche Regelung nur eine überbetriebliche Lösung in Frage kommen kann, wie sie von Gleitze und anderen durch die Einschaltung eines Fonds vorgeschlagen worden ist.

### **Überwälzung der Belastungen**

Es wäre aber ein Trugschluß anzunehmen, die durch eine Gewinnbeteiligung auf betrieblicher oder überbetrieblicher Ebene entstehenden Belastungen seien nicht überwälzbar, wenn sie nicht, wie dies in Frankreich geschehen ist, zur Förderung der Investitionsfreudigkeit vom steuerpflichtigen Einkommen abgesetzt werden könnten. Marktbeherrschende Unternehmungen arbeiten keineswegs stets, wie dies von der Finanzwissenschaft lange Zeit angenommen wurde, auf dem Cournotschen Punkt des Gewinnmaximums. Unternehmen, die sich einer steilen Preis-Nachfragekurve erfreuen und bei denen infolgedessen der Cournotsche Punkt, so weit es hier überhaupt einen solchen gibt, bei sehr kleiner Produktion und bei einem unvernünftig hohen Gewinn-Kosten-Verhältnis liegt, wählen andere Gewinnziele. Vermutlich erstreben sie in der Regel einen Gewinn, der nach Versteuerung zur Kurspflege ihrer Aktien

und zu dem gewünschten Maß von Selbstfinanzierung der Investitionen ausreicht. Solche Unternehmen können gewinnbezogene Belastungen ohne große Opfer an Kapazitätsausnutzung durch Preiserhöhung abwälzen. Tun sie dies, so entziehen sie den übrigen Unternehmungen zunächst einen Teil der verfügbaren Kaufkraft, so daß diese, falls sie sich gewinnmaximierend verhalten, ihre Produktion einschränken. Um die Vollbeschäftigung wiederherzustellen, muß dann durch geldpolitische oder steuerliche Förderung der Investitionen oder der Exporte oder durch deficit-spending gerade so viel zusätzliche Kaufkraft geschaffen werden, daß die gewinnbezogene Belastung von der Gesamtheit der Unternehmen durch Preiserhöhungen vollständig auf die Verbraucher überwältzt werden kann.

Aber selbst wenn es gelänge, gewinnbezogene Belastungen unüberwältzbar zu machen, etwa indem man ihre Höhe vom Verhältnis des Gewinnes zu den Faktorkosten abhängig macht, würde die Gewinnbeteiligung der Belegschaften nicht zu einer brauchbaren Lösung des Umverteilungsproblems der Vermögensbildung werden. Dafür ist einfach in der Gewinnfläche nicht genügend drin. Die nadelförmige Spitze der Gewinne, die ohne ernsthafte Beeinträchtigung des Funktionierens der Volkswirtschaft bis auf einen normalen Gewinn weggesteuert werden könnte, enthält nur wenige Prozente des Volkseinkommens.

### **Bessere Wege zur Vermögensbildung**

Gewiß ist es wünschenswert, die Entstehung von Riesenvermögen in den Händen weniger zu vermeiden und die Arbeitnehmer an der volkswirtschaftlichen Vermögensbildung zu beteiligen. Aber dazu gibt es bessere Wege als eine Gewinnbeteiligung. Wer sich vor Augen hält, daß die selbständig Tätigen Betriebsvermögen bilden müssen, die Arbeitnehmer aber nicht, und daß für die Arbeitnehmer durch das Sozialsystem eine ausreichende Altersversorgung sichergestellt ist, während die Selbständigen durch private Vermögensbildung für ihr Alter sorgen müssen, dem wird die heutige Vermögensverteilung, von Auswüchsen abgesehen, nicht gar so umverteilungsbedürftig erscheinen. Eine Verteilung der Gewinne nach dem Verhältnis der Beiträge der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit wäre, jedenfalls solange die genannten Umstände weiter bestehen, weder eine zweckmäßige noch eine gerechte Lösung. Eine den Gegebenheiten angemessene, gleichmäßiger verteilte Vermögensbildung ließe sich zudem besser verwirklichen, wenn wir uns entschließen würden, unser Steuersystem endlich einmal gründlich zu reformieren, so daß es eine nichtüberwältzbare Besteuerung extrem hoher Gewinne und eine wirksame Förderung der freiwilligen Ersparnisbildung ermöglicht.