

Priewe, Jan

**Article — Digitized Version**

## Investivlöhne in Ostdeutschland: Kein Königsweg, aber hilfreich

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Priewe, Jan (1997) : Investivlöhne in Ostdeutschland: Kein Königsweg, aber hilfreich, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 77, Iss. 9, pp. 530-532

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137529>

**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.*

---

Jan Prieue

## Investivlöhne in Ostdeutschland – kein Königsweg, aber hilfreich

Die Kritik von Vera Dietrich und Joachim Ragnitz vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle an meinen Vorschlägen für Investivlöhne als Ausweg aus dem Lohndilemma in Ostdeutschland ist Anlaß, die Stoßrichtung meiner Überlegungen zu verdeutlichen. Ausgangspunkt ist der folgende Sachverhalt: Es gibt in den ostdeutschen Unternehmen, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, einen eklatanten Produktivitätsrückstand gegenüber Westdeutschland, der sich nur sehr langsam vermindert; dieser Rückstand betrifft vor allem Unternehmen, die aus ehemaligem Treuhandbesitz hervorgegangen sind (insbesondere Firmen in ostdeutschem Eigentum), sowie vielfach auch Neugründungen. Zwar gibt es viele Ursachen für die niedrige ostdeutsche Produktivität, aber im allgemeinen hängt sie auch mit der zu geringen Sachkapitalausstattung zusammen.

Hinzu kommt ein Mangel an Eigenmitteln (insbesondere auch an Eigenkapital), im Verhältnis zum Modernisierungsbedarf bei einer Kapitalintensität, die

westdeutschen Werten entspricht, sowie im Verhältnis zum Expansionsbedarf, wenn mehr Arbeitsplätze auf moderner Kapitalstockbasis geschaffen werden sollen. Dieser Kapitalbedarf kann überwiegend nicht durch Fremdkapital gedeckt werden; von Seiten der Treuhand-Nachfolger wird zukünftig eher weniger erwartet werden können; die Kapitalzufuhr durch westdeutsche und ausländische Firmen wird gegenüber den vergangenen Jahren zurückgehen; und schließlich sind auch die finanziellen Quellen der staatlichen Wirtschaftsförderung nicht unerschöpflich.

Folglich muß in stärkerem Maße Kapital für den Aufbau Ost aus endogenem ostdeutschen Potential mobilisiert werden. Im klassischen Fall erfolgt dies aus erwirtschafteten Gewinnen, wenn man von Fremdkapital einmal absieht. Für einen großen Teil ostdeutscher Unternehmen ist die Rentabilitätsschwelle jedoch noch längst nicht erreicht, so daß dieser Weg erst wesentlich später beschritten werden kann.

### Unrealistische Lohnsenkungen

Zu den Ursachen der nahezu unverändert ungünstigen Rentabilität der ostdeutschen Unternehmen gehört neben anderen Faktoren das Mißverhältnis von

---

*Prof. Dr. Jan Prieue, 47, lehrt Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin.*

Löhnen und Produktivität, das sich in hohen Lohnstückkosten ausdrückt. Dietrich/Ragnitz fordern zwecks Rentabilitätssteigerung zweierlei: einerseits „Verzicht auf Tariflohnsteigerungen“, andererseits eine stärkere Orientierung der Löhne an den betriebsindividuellen Produktivitäten. Letzteres geschieht in Wirklichkeit längst, sei es durch Tariffucht oder Härtefallregelungen. Eine Senkung der Lohnstückkosten auf das westdeutsche Niveau ohne Änderung der Produktivität erfordert hingegen massive Lohnsenkungen, und zwar vor allem in denjenigen Bereichen, die schon jetzt relativ niedrige Löhne zahlen. Die deutsche Bundesbank hat jüngst ermittelt, daß der Anteil des Personalaufwandes an der Gesamtleistung der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes im Jahre 1995 bei nur 18% lag (Westdeutschland 19%), während die durchschnittliche Umsatzrendite 1995 -1,5% betrug; im untersten Quartil der untersuchten Industriefirmen lag sie sogar bei -22,8%<sup>1</sup>.

Starke Lohnsenkungen, wie sie verschiedentlich vorgeschlagen wurden, sind nicht nur politisch nicht durchsetzbar, sondern würden auch zu starken Verzerrungen der Lohnstruktur führen, die nicht mobilitätsneutral wären. Ohne Zweifel nähme die zwischenbetriebliche Mobilität zu, gerade bei qualifizierten Arbeitskräften, bzw. relativ produktivitätsstarke Unternehmen würden ihrerseits die Löhne nach unten anpassen. Starke Lohnsenkungen würden zweifellos auch falsche Anreize für die notwendige Produktivitätssteigerung setzen, zumal viele Analysen zeigen, daß diese nicht nur technikabhängig ist, sondern maßgeblich von den „Humanressourcen“ im weitesten Sinne mitbestimmt wird. Die von Dietrich/Ragnitz gewünschte „Lohnfindung an der tatsächlichen Produktivitätsentwicklung“ sowie betriebsindividuelle Lösungen laufen letztlich auf starke Lohnsenkungen hinaus. Der geforderte „Verzicht auf Tariflohnsteigerungen“ wäre jedenfalls viel zu wenig, wenn die Rentabilitätslücke ernsthaft abgebaut werden soll. Es wird nicht recht deutlich, welchen Weg die beiden Autoren gehen möchten.

Um die Rentabilität schrittweise zu erhöhen, muß man vorrangig an der Produktivität ansetzen. Die Reallohnsteigerungen – sofern es sie gibt – müssen für einige Zeit hinter den Produktivitätssteigerungen zurückbleiben. Während dieses Anpassungszeitraums bleibt das ostdeutsche Lohndilemma existent. Sicherlich könnte ein bloßes Einfrieren der Tariflöhne das Dilemma mindern, insoweit ist den beiden Auto-

ren zuzustimmen. Mein Vorschlag einer vermögenspolitischen Initiative geht aber weiter, da er verteilungspolitische Ziele einbezieht und ihnen ein hohes Gewicht einräumt. Natürlich ist dies eine Wertentscheidung. Müßte diese Orientierung durch allokativen Verschlechterungen erkaufte werden, verlören die verteilungspolitischen Ziele zweifellos an Gewicht. Also kommt es darauf an auszuloten, ob man allokativen und distributiven Verbesserungen zugleich erreichen kann. Für meine Kritiker spielen verteilungspolitische Erwägungen offenbar keine Rolle. Dies ist um so erstaunlicher, als nicht nur die in Ostdeutschland praktizierte Privatisierung sowie die Art der Wirtschaftsförderung massive Verteilungswirkungen impliziert haben und weiter implizieren, sondern auch die lohnpolitischen Vorschläge von Dietrich/Ragnitz. Im übrigen sind Distribution und Allokation immer auf irgendeine Weise verquickt, wengleich nicht zwangsläufig ein „trade-off“ bestehen muß.

### Notwendige Eigenkapitalzufuhr

Dietrich/Ragnitz kritisieren meinen Investivlohn-Vorschlag, da er den Unternehmen keine Kostenentlastung bringe. Legt man als Referenzmaßstab eine „normale“, in den nächsten Jahren zu erwartende Tariflohnsteigerung zugrunde, dann wären Investivlöhne im Sinne eingefrorener Barlöhne plus Investivanteil für die Unternehmen günstiger. Richtig ist, daß auch der Investivlohn Teil der Arbeitskosten ist. Aber zugleich wird das Eigenkapital erhöht und die Liquidität der Unternehmen verbessert, wie die beiden Kritiker zu Recht schreiben. Wenn ihnen diese Vorteile unbedeutend erscheinen, folgen sie offenbar einer anderen Problemdiagnose: Gibt es denn keinen Mangel an Eigenkapital? Soll mit der zu niedrigen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität, die letztlich nicht zu voller Wettbewerbsfähigkeit führen wird, im Sinne einer „low-tech/low-wage“-Dualökonomie gewirtschaftet werden? Obwohl sie den starken Staatseinfluß zurückführen wollen, setzen sie weiterhin auf die zahlreichen staatlichen Förderprogramme. Will man sowohl eine Modernisierung des Kapitalstocks als auch eine Reindustrialisierung im Sinne einer wesentlichen Verbreiterung der industriellen Basis Ostdeutschlands erzielen, dann werden die staatlichen Programme nicht reichen, es sei denn, man spekuliert auf eine starke Ansiedlungswelle von außen.

Eine Eigenkapitalaufstockung in jenen Unternehmenssegmenten, die unterkapitalisiert sind, schafft – neben anderen Faktoren – die Grundlagen für Modernisierung und Produktivitätssteigerung, und dies fördert mittelfristig die Rentabilität des eingesetzten

<sup>1</sup> Deutsche Bundesbank: Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1995, in: Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juli 1997, S. 47.

Kapitals. Insoweit bewirken Investivlöhne zwar keine direkte Kostenentlastung, indirekt aber sehr wohl eine Ertragssteigerung. Die Kapitaleigner müssen weniger zusätzliches Eigenkapital mobilisieren, bzw. es müssen in geringerem Umfang neue Beteiligungen erworben werden.

Mein Vorschlag sah vor, für drei Jahre die Tariflöhne einzufrieren und anstelle der ansonsten erfolgenden Lohnsteigerungen Kapitalbeteiligungen der Arbeitnehmer zu ermöglichen. Natürlich ist dies ein pragmatischer Vorschlag; es könnte genausogut eine andere, weitergehende Aufteilung von Bar- und Investivlohn vereinbart werden. Unmittelbare Rentabilitätssteigerungen würden dadurch aber nicht erreicht, und das grundlegende Lohndilemma kann nicht aufgelöst werden.

### Rolle der Vermögenspolitik

Meine Überlegung, die Subventionen aus der regionalen Wirtschaftsförderung in eine vermögenspolitische Initiative einzubeziehen, indem die Arbeitnehmer die Hälfte der Eigentumsrechte an den Subventionen erhalten, senkt zwar, isoliert betrachtet, die Investitionsanreize für die Investoren, wie die Kritiker schreiben, aber nur in relativ geringem Maße. Rechnen wir überschlägig mit dem folgenden Modellfall: Ein förderungsberechtigtes Unternehmen setzt ein Eigenkapital von 8 Mill. DM ein; die Investitionssumme betrage 10 Mill. DM. Der Einfachheit halber wird eine Aufnahme von Fremdkapital ausgeklammert. Bisher erhielt das Unternehmen 2 Mill. DM an Investitionszulagen und -zuschüssen, also 20% der Investitionssumme. Wenn der Periodengewinn 1 Mill. DM betrug, lag die Eigenkapitalrendite (statischer ROI) bei 12,5%.

Werden nun die Eigentumsrechte an den Subventionen hälftig auf bisherige Kapitaleigner und Arbeitnehmer aufgeteilt, dann muß die Arbeitnehmer-Beteiligung verzinst werden, so daß der anteilige Periodengewinn, der den bisherigen Kapitaleignern zufließt, bei 0,9 Mill. DM läge. Die neue Eigenkapitalrendite läge bei 11,25%. Die Rentabilitätsminderung von 12,5% auf 11,25% wäre der Preis für die von den beiden Autoren kritisierte Verquickung von allokativen und distributiven Zielen. Im übrigen bliebe die Gesamtkapitalrendite für das Unternehmen unverändert. Die Renditeeinbuße für die Kapitaleigner ließe sich abschwächen, wenn Vereinbarungen über die Höhe und den Zeitpunkt der Verzinsung der Arbeitnehmer-Anteile getroffen werden. Hier existieren große Gestaltungsmöglichkeiten.

Im übrigen muß beachtet werden, daß die zusätzliche Vermögensbildung durch die Einbeziehung der regionalen Wirtschaftsförderung – also über die Investivlöhne hinaus – Rückwirkungen auf die Lohnpolitik haben kann. Wenn sich dadurch ein geringerer Anstieg der Arbeitskosten insgesamt ergäbe, würde die Kapitalrentabilität steigen. Mithin muß sich keineswegs zwangsläufig eine Absenkung der Investitionsanreize durch die neuen Eigentumsrechte an den Subventionen ergeben.

Dietrich/Ragnitz können Investivlöhnen nur etwas abgewinnen, wenn sie in prosperierenden Unternehmen vereinbart werden. Notwendig sind sie gerade dort jedoch nicht: Diese Firmen benötigen kein zusätzliches Eigenkapital; und die Bindung der Arbeitnehmer an das Unternehmen, Motivationssteigerungen etc. lassen sich hier auch durch höhere Barlöhne erreichen. Letztlich läuft diese gerade für die Diskussionslinien in der alten Bundesrepublik typische Haltung auf eine Unterschätzung der Möglichkeiten von Investivlöhnen und die Zementierung der einseitigen Vermögensverteilung hinaus. Immer schon wurde gegen tarifpolitische Initiativen zur Vermögensbildung eingewandt, sie seien ordnungspolitisch bedenklich, da sie zu Zwangssparen führten und den individuellen Präferenzen der Arbeitnehmer zuwiderliefen. In Ostdeutschland kommt es, was meinen Vorschlag angeht, nicht auf das Sparen der Arbeitnehmer in Form möglichst lukrativer Wertpapiere an, sondern auf eine Korrektur der Tarifpolitik zugunsten der Sicherung von Arbeitsplätzen, ohne verteilungspolitische Ansprüche aufzugeben. Wer ordnungspolitische Bedenken gegen Investivlöhne in Ostdeutschland hat, müßte eigentlich angesichts des Umfangs und der Höhe der Subventionen die neuen Länder als wahren Sündenpfehl betrachten.

Meine Vorschläge für Investivlöhne in den neuen Bundesländern sind nicht neu. 1991 wollte beispielsweise der Arbeitgeberverband Gesamtmetall einen Teil der damals vereinbarten Lohnzuwächse als Arbeitnehmerdarlehen im Betrieb belassen<sup>2</sup>. In anderer Form forderten viele andere Verbände und Einzelpersonen Investivlöhne, insbesondere auch Wolfgang Thierse, allerdings erst ab einem Lohnniveau von etwa 70% des Westniveaus. Meines Erachtens liegt die Hauptschwäche aller Vorschläge darin, daß es sich um komplizierte institutionelle Arrangements handelt, die eine intensive Kooperation von Staat und Tarifparteien erfordern. Für einfache Lösungen ist die ostdeutsche Situation jedoch zu kompliziert geworden, es sei denn, man will sich mit dem unbefriedigenden Status quo begnügen.

<sup>2</sup> Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 12. 6. 1991.