

Will das Kapital die Löhne immer nur senken?

- Was ist der Lohn als Kostenfaktor des Kapitals? Was ist die Logik der Profitrate?

Das Kapital ist, oberflächlich gesagt, eine Art und Weise zu wirtschaften, in der Geld ausgegeben wird, um damit Prozesse in die Wege zu leiten, die zum Ziel, eine vergrößerte Menge Geld haben. In unseren und anderen von Marx inspirierten Texten ist häufig zu lesen, dass der Lohn für das Kapital gar nicht niedrig genug sein kann, weil der Lohn ein Abzug vom Gewinn sei. Diese Aussage kann sich vor allem auf die starken Bemühungen der letzten Jahre seitens der Unternehmen und der Wirtschaftspolitik stützen, den Lohn im allgemeinen zu senken. Die Behandlung von illegalen Arbeitsmigranten durch Unternehmen legt Nahe, dass der beste Lohn fürs Kapital immer noch der zu sein scheint, gar keinen zu zahlen. Illegale werden häufig von Unternehmen abgezockt. Sie Arbeiten eine Zeit lang und erhalten dann einfach keinen Lohn oder einen stark geminderten relativ zu der Vereinbarung. Zum Staat können sie nicht gehen, um den Vertrag einzuklagen, weil sie Gefahr laufen, abgeschoben zu werden. Scheinbar lohnt es sich für manche Unternehmen, so zu kalkulieren. Auf der anderen Seite gibt es aber Lohnkalkulationen bei Unternehmen, die sogar freiwillig den Arbeitern etwas mehr als den Tariflohn zahlen, z.B. in der Automobilbranche. Auch heute ist es noch üblich, dass Arbeiter in engen, stickigen Räumen arbeiten, weil das Unternehmen an Miete sparen will. Kosten, die nur für die Gesundheit der Arbeiter aufgewendet werden müssen, versuchen Unternehmen zu vermeiden. Zugleich gibt es aber Unternehmen, die stellen ihren Internetgenies einen extra Raum mit Tischfußball und Sofas zur Verfügung.

Diese scheinbar gegensätzlichen Seiten haben nichts mit der Frage zu tun, ob der Manager ein böses, kleinliches Arschloch ist oder aber ein fürsorglicher, großzügiger Menschenfreund. Beide Kalkulationen verdanken sich der gleichen Rentabilitätsrechnung und die heißt nicht einfach nur, dass der Lohn so klein wie möglich sein soll. Der Lohn ist in der kapitalistischen Rentabilitätsrechnung ein Kostenfaktor und darin ist ein Widerspruch eingeschlossen, der alle oben beschriebenen Phänomene erklärt:

Die Bezahlung von Lohn lohnt sich – für die Unternehmen

Bei Kosten denkt man all zu schnell an die zweite Seite, nämlich, dass da etwas einzusparen, zu minimieren ist. Als erstes ist ein Kostenfaktor aber eine Summe, die man auslegt, damit man etwas bekommt. Im kapitalistischen Sinne sind die Kosten die Summe an Investitionen, um einen Gewinn zu erzielen. Mit Geld werden Produktionsmittel gekauft, ein Stück Land gepachtet und Arbeitskräfte eingekauft. Dies zusammen unter dem Kommando des Kapitals bringt dann in aller Regelmäßigkeit – von Krisen und einzelnen Pleiten abgesehen – einen Warenberg hervor, der sich gewinnbringend verkaufen lässt. Das Geld als gesellschaftliches Kommandomittel über alles mögliche verschafft dem oder den EigentümerN (sei es ein Familienbetrieb oder eine Aktiengesellschaft) ab einer bestimmten Höhe die Potenz alle Sachen einzukaufen, die es braucht, damit hinterher eine größere Summe an Geld zurückfließt. Als erstes muss man also festhalten, dass der Kapitalist nicht sparen will, sondern dass er Geld ausgeben, eben investieren will. Der Lohn ist also nicht ein Abzug vom Gewinn, sondern ein notwendiges und gutes Mittel, um Gewinn zu machen.

Für was muss sich der Lohn eigentlich lohnen?

Dass bei dem Standpunkt, es braucht etwas (Lohnauslage), um ein Ziel zu erreichen (Gewinn) zugleich der Standpunkt des Sparen vorherrscht, wie es bei einem Kostenfaktor der Fall ist, ist nicht selbstverständlich. Das soll an einem Beispiel aus der Musik deutlich gemacht werden. Wer Schlagzeuger in einer technisch versierten Speed-Metal-Band werden will, vergleichbar mit den Bands Slayer, Anthrax oder Metallica, der muss Zeit zum Üben „investieren“. Wer Taktwechsel auf hoher Geschwindigkeit präzise hinbekommen will, der muss jeden Takt für sich eine lange Zeit auf

langsamer Geschwindigkeit üben und erst dann langsam schneller werden, sonst wird es auf hoher Geschwindigkeit verdammt unsauber. Die Taktwechsel sind nochmal eine eigene Angelegenheit und müssen auch entsprechend auf langsamen Niveau gelernt werden. Manchmal ist es sogar hilfreich sich das im Kopf nochmal theoretisch zu durchdenken, Takte zu zählen und umrechnen. Kurz: Wer das Ziel hat, in einer Speed-Metal-Band eine gute Figur an der Schießbude abzugeben, der muss soviel Zeit „investieren“, wie es eben braucht. Wer dabei schon immer aus Ungeduld etwa an Zeitsparen denkt, der wird halt kein vernünftiger Schlagzeuger in dem Sinne.

Bei dem Kapital ist das anders. Hier geht das von seiner Logik her gar nicht, einfach zu sagen, was braucht es für den Gewinn und das muss halt her. Das liegt an dem eigentümlichen Zweck, dem Gewinn. Dieser ist nicht einfach ein Ziel, vergleichbar mit dem eben beschriebenen Beispiel. Der Gewinn ist ja ein Überschuss über den Vorschuss. Ob ein Gewinn erzielt wurde, lässt sich daher auch nicht einfach an der Geldsumme ablesen, die ein Unternehmen durch den Verkauf von Waren erzielt hat. 1 Mio. € als Resultat des Warenverkaufs können einen Gewinn von 50.000 € enthalten, wenn der Vorschuss, also die Investition 950.000 € waren. 1 Mio € Verkaufserlös können gar keinen Gewinn darstellen, wenn der Einsatz 1 Mio. € war. Sie können sogar einen Verlust darstellen, wenn das eingesetzte Kapital größer war als 1 Mio. €. Ob das Ziel erreicht wurde, lässt sich immer nur durch den Bezug auf den Einsatz feststellen. Das unterscheidet unser Kapital von dem Schlagzeuger. Niemand würde bei diesem auf die Idee kommen und auf die Frage, ob der sein Ziel erreicht hat, sagen: „Kommt drauf an, wieviel Zeit er investiert hat.“ Jeder kann seine Fähigkeiten einfach am Resultat ablauschen.

Weiter hat der Schlagzeuger ja ein Ziel, das sich erreichen lässt: Klar, man kann immer noch besser werden dabei, aber ab einem gewissen Zeitpunkt kann man schon sagen: Er ist schnell, er ist präzise, er spielt mit komplizierten Taktwechseln. Kurz: Die Stücke von Slayer oder Metallica kriegt er hin. Beim Kapital könnte man zunächst ähnlich argumentieren: Das Kapital soll einen Gewinn abwerfen. Bei 1 Mio. € Vorschuss, hat es dieses Ziel bereits erreicht, wenn hinterher 1.000.001 Euro rauskommen. Es gibt einen Gewinn von einem Euro. Ziel erreicht? Intuitiv findet wohl jeder ein solches Ergebnis etwas mager. Aber wie steht es, wenn das Unternehmen 1,2 Mio. € eingenommen hätte? 200.000 € Gewinn, Ziel erreicht? Marxisten sagen, nein, der Zweck ist maßlos, er kann gar nicht hoch genug ausfallen. Dafür gibt es einige Argumente, hier sollen auf die Kürze nur drei Begründungen angeführt werden:

Erstens gibt es gar keinen Anlass dafür, dass ein „Zuviel“ irgendwie negativ wäre. Wer zuviel Schokolade isst, der bekommt irgendwann Bauchschmerzen. Wenn sie einfach nur rumliegt, nimmt sie Platz weg und verdirbt. Zuviel Geld besitzen hat derart negative Folgen nicht.

Zweitens ist der Stoff, um den sich das Kapital bei der Vermehrung kümmert, sehr eigentümlich. Marx hat mal gesagt, dass Geld eine gesellschaftliche Macht ist, die man in der Tasche herumtragen kann. Mit Geld kann man fast die ganze nützlich Welt an Dingen kaufen und für sich nutzbar machen – man muss es nur in der entsprechenden Höhe besitzen. Mit 10 € kann man mittlerweile auf T-Shirts aus China zugreifen. Mit 1 Mrd. € kann man Produktionsstandorte rund um den Globus aufziehen. Seiner Qualität nach ist das Geld totalitär – kann auf alles zugreifen. Von der Quantität hängt es dann aber ab, wie sehr. Schon von dieser Seite, kann man davon nicht genug haben – wie es auch der Volksverstand lehrt. Eine zweite interessante Seite hat das Geld – es ist (den kapitalistischen Normalbetrieb unterstellt) recht beständig. Mit genügend Geld kann man sich nicht nur selber ein ruhiges Leben organisieren, immer auf den besten Stand der Medizin zurückgreifen, vielleicht noch die eine oder andere Sonderattraktion mitnehmen, wie etwa zum Mond fliegen, man kann sogar für die Universitätsausbildung der Ururur-Enkel vorsorgen. Rührt einem dann noch das gute Gewissen, dann kann man gar nicht genug Geld sammeln und spenden, bei soviel Elend auf der Welt.

Drittens hat dieser Stoff Geld die Besonderheit, dass alle um ihn konkurrieren. Alle machen sich bei dem Ziel möglichst viel Geld zu verdienen, dieses Ziel wechselseitig madig. Lohnarbeiter unterbieten sich in den Löhnen, um überhaupt an eine Lohnarbeit zu kommen. Kapitalisten senken

den Preis der Waren, um Absatzmärkte von anderen Kapitalisten zu erobern. Kurz: Alleine das Geld bietet in dieser Gesellschaft in entsprechender Höhe einigermaßen materielle Sicherheit. In der Konkurrenz um diese Sicherheit machen sich alle wechselseitig das Geldverdienen und das Leben unsicher.

Schon von diesem Standpunkt aus pflegen die Unternehmen (weil andere kommen gar nicht in die Verlegenheit die folgende Kalkulation anzustellen) folgenden Standpunkt:

Sie wollen ihr Geld vermehren. Das bedeutet, dass sich durch den Produktionsprozess hindurch, das ursprüngliche Geld erhalten muss und darüber hinaus ein Überschuss erzielt werden soll. Alleine um das Kapital jetzt zu erhalten, muss das Unternehmen schon einen Gewinn machen, damit man damit die zusätzliche Waffe in der Hand hat, um den Markt zu erobern und auf dem Stand der Technik zu bleiben. Dieselbe Unsicherheit, die das Unternehmen in seinen Bemühungen allen anderen Unternehmen liefert, schlägt ja von diesen auf das eine Unternehmen zurück. Für alle Unternehmen gilt, dass der Gewinn gar nicht hoch genug ausfallen kann, weil die anderen machen den ja auch und setzen ihn als Waffe gegen einen selbst ein. Man sieht hier: Alle Vorteile des umfassenden Geldbesitzes kommen zugleich als Zwang daher, diesen Geldbesitz für den Zweck der Vermehrung einzusetzen.

Um einem Missverständnis vorzubeugen noch folgende Überlegung: Dieser Gegensatz der Konkurrenz kommt nicht einfach zum Zweck des Geldverdienens hinzu; so als wenn Geldverdienen eine neutrale Angelegenheit wäre und nur wegen der Konkurrenz, die weiß wo her dazukommt, dann immer so schädliche Resultate hervorbringt. Er ist vielmehr die Konsequenz aus dem Zweck des Geldverdienens. Geld ist in seiner Eigenschaft als gesellschaftliche Zugriffsmacht ein Kommandomittel. Und ein solches Kommando unterstellt erstens eben Armut und Bedürftigkeit, die sich dieses Kommando und diese Macht bieten lassen. Und zweitens schafft es dann eben die erfolgreichen Kommandierungsinstanzen, die Kapitale, die dann mit ihren Aktionen die Armut und Bedürftigkeit schaffen und erhalten.

Wann lohnt sich also der Lohn?

Zurück zur Frage, warum die Lohnarbeit als Mittel des Gewinns zugleich ein Objekt des Sparens beim Kapital ist. Das Ziel des Kapitals ist dabei ein Mehr über den Einsatz zu erzielen und dieses „Mehr“ kann wiederum nicht hoch genug sein. Klar, aus einem mittelständischen Unternehmen wird in der Regel nicht in einem Jahr ein großes weltweit operierendes Geschäft. Diese Art der Größenveränderung gelingt eh nicht häufig, aber wenn er gelingt, dann darüber, dass über lange Jahre das Geschäft nach und nach gewachsen ist.¹ Der Gewinn wird reinvestiert und dann kommt ein noch höherer Gewinn zustande, der wieder investiert wird usw. Das nennt man Akkumulation. Aus der Maßlosigkeit des Gewinnzweckes folgt aber nicht nur, dass fortlaufend das Geschäft in dieser Weise erweitert wird, sondern in jedem Schritt soll und muss der Gewinn maximal sein. Als Zweck ausgedrückt, heißt das, dass die Rate der Vermehrung des eingesetzten Geldes jederzeit maximal sein soll. Das nennt man die Profitrate: Das eingesetzte Geld soll sich möglichst hoch vermehren. Auf den Lohn bezogen kann das folgende Auswirkungen haben, die hier in Beispielen dargestellt werden:

Sage ein Unternehmen investiert in einem Jahr 1 Mio. €. Davon werden 900.000 € für Maschinen, Rohstoffe, Gebäude usw. ausgelegt, 100.000 € für 8 Arbeiter, die jeweils 40 Stunden die Woche arbeiten. Sie erhalten also einen Monatslohn von ca. 1000 €. Damit produziert das Unternehmen z.B. Werbeplakate und kann sie für 1.100.000 € verkaufen. Der Gewinn beträgt 100.000 €. Die

1 Auch das ist schon eine starke Vereinfachung. In der Regel funktioniert der Aufstieg zu einem globalen Unternehmen über den Weg des Kredits. Nicht erst warten, bis der Gewinn groß genug ist, um sich zu erweitern, sondern Kredit nehmen, um sich zu erweitern, damit der Gewinn größer wird. Dafür muss ein Unternehmen die entsprechende Kreditwürdigkeit besitzen und die ist am besten, wenn das Unternehmen einen möglichst großen Gewinn erzielt. Relativ zu dieser Bedeutung des Gewinns für die Kreditwürdigkeit gelten dann aber wiederum alle Argumente, die im Text zum Thema möglichst großer Gewinn gebracht werden.

Profiträte wäre also 10%. Aus 1 Mio. € ist 1.100.000 € geworden.²

Jetzt gibt es mehr Arbeitslose in der Gesellschaft, die versuchen an einen Job ranzukommen. Das Unternehmen kann dies ausnutzen und seine 8 Angestellten dazu „überreden“ einen neuen Vertrag abzuschließen mit nur noch 900 Euro Monatsgehalt. Die Auslagen für den Lohn im Jahr würden nur noch 86.400 € statt 100.000 € betragen. Die Gesamtauslagen für Arbeiter und Produktionsmittel würden 986.400 € betragen, statt einer Million. Der Verkauf der Werbeplakate bringt nach wie vor 1.100.000 € ein. Der Gewinn wäre jetzt also 113.600 €. Die Profitrate wäre jetzt 11,36%. Nicht nur ist der Gewinn absolut gestiegen, sondern die Effektivität derselben 1 Mio. € Vorschuss hat sich gesteigert. Diese Lohnkürzung hat sich also gelohnt.

Nehmen wir denselben Ausgangspunkt wie ganz am Anfang und das Unternehmen drückt den Lohn wie eben dargestellt. Die Auftragslage ist zwar gleich geblieben, aber im Laufe des Jahres kam es zu einigen Produktionsunterbrechungen, so dass nicht alle Aufträge ordnungsgemäß durchgeführt wurden. Das Unternehmen hat dadurch nur 1.050.000 € bei dem Plakateverkauf eingenommen. Das Unternehmen hat also bei dem Lohn gespart, zugleich aber auch weniger eingenommen. Der Gewinn beträgt absolut 63.600 €. Die Profitrate 6,36 %. Der Manager des Unternehmens hat herausgefunden, dass die Produktionsunterbrechungen ihren Grund in der gesunkenen Leistung der Arbeiter hat. Folgende Verdachtsmomente kommen bei ihm auf: Vielleicht konnten die Arbeiter sich nicht mehr so gut ernähren; vielleicht hat die Lohnsenkung zu Hause bei den Familien mehr Krach als üblich befördert, so dass die Arbeiter nicht so konzentriert bei der Arbeit waren; vielleicht haben sie auch etwas gebummelt bei der Arbeit, weil sie der Lohnsenkung zwar nichts entgegen setzen konnten oder wollten, ein bleibendes Gefühl der Ungerechtigkeit aber zu entsprechender Minderleistung führte. Die Profitrate ist dadurch gesunken, die Lohnsenkung hat sich so nicht gelohnt.

Unser Unternehmen sinnt nach Abhilfe. Eine Möglichkeit wäre, den Lohn wieder auf den ursprünglichen Stand zu heben, in der Hoffnung, dass die Arbeiter dann wieder motivierter sind und sich zumindest der alte Profitratenstand von 10% wieder einstellt. Diese Lohnerhöhung könnte sich relativ zu dem nicht so guten Jahr also lohnen.

Es stehen dem Unternehmen aber auch Alternativen zur Verfügung. Er könnte z.B. die Maschinen so verbessern lassen, dass sie weniger anfällig für mangelnde Konzentration oder Langsamkeit der Arbeiter sind. Vielleicht kostet ihn diese Modifizierung gar nicht so viel, weil ein findiger Ingenieur an der Universität zum Glück der Menschheit beitragen wollte und eine einfache Lösung für das Problem des Unternehmens erfunden hat. Sage das Unternehmen muss dafür 10.000 € zusätzlich in die Maschinen investieren. Dann sieht die Bilanz schon viel besser aus: 910.000 € für Produktionsmittel und 86.400 € für die Löhne macht 996.400 € Gesamtvorschuss. Jetzt werden die Plakate wieder so ordentlich produziert, dass sie wieder zum Gesamtjahrespreis von 1.100.000 € verkauft werden können. Der Gesamtüberschuss beträgt 103.600 €. Die Profitrate wäre: 10,4%. So hat sich dann das Sparen bei dem Lohn und die zusätzlichen Ausgaben für die Maschinen (das Nicht-Sparen) gelohnt.

Noch eine andere Alternative könnte das Unternehmen ins Auge fassen: Statt die zusätzlichen Auslagen für die Maschinen, hätte es auch den Lohn eines einzelnen Arbeiters im Jahr um 8.000 € erhöhen können mit einem ergänzenden, neuen Inhalt im Arbeitsvertrag: Er soll die anderen sieben Arbeiter ständig überwachen und zur Arbeit antreiben. Dabei hätte sich der Lohn insgesamt wieder etwas erhöht, die Profitrate wäre sogar etwas besser als die aus dem vorherigen Beispiel mit der Modifizierung der Maschine.

2 Dass das Unternehmen einen Gewinn macht, wird im folgenden einfach unterstellt und nicht erklärt. Weiter verändert sich normalerweise der Verkaufserlös von Jahr zu Jahr aufgrund der Konkurrenzmanöver der vielen Kapitalien um die zahlungskräftige Nachfrage in der Gesellschaft. Diese Tatsache wird im folgenden ignoriert, die zahlungskräftige Nachfrage wird als gleichbleibend unterstellt.

Für die Arbeiter lohnt sich der Lohn nicht

Aus den Ausführungen sollte deutlich geworden sein, dass der Standpunkt des Kapitals nicht zu jeder Zeit einfach nur der ist, den Lohn zu senken oder so wenig zu zahlen, wie es nur geht. Die Lohnhöhe und die dadurch erkaufte Verfügung über Arbeitsleistung muss sich vielmehr im Zusammenspiel mit den anderen Kosten lohnen als möglichst guter Beitrag für eine Differenz von Vorschuss und Überschuss. Das ist kein Grund sich zurück zu lehnen und den falschen Schluss zu ziehen, dass der Kapitalismus dann ja doch nicht so schlimm ist, wie man dachte und neue Hoffnungen auf eine lohnende und sichere Karriere zu setzen. Ein einfacher Blick in die Lohnlandschaft zeigt schon, dass sich verdammt viele niedrige Löhne, ellenlange und extrem intensive Arbeitstage und das Sparen an Auslagen, die einzusetzen für die Gesundheit der Lohnarbeiter am Arbeitsplatz gut wären, sich für das Kapital lohnen.

Mit allen möglichen Sachen kann man in dieser Gesellschaft Geld verdienen, wenn andere ein Bedürfnis danach haben. Das Privateigentum sorgt dafür, dass die Güter von denjenigen getrennt sind, die sie brauchen könnten. Dieser Zustand eröffnet dem Eigentümer das bekannte Verfahren, einen Preis für die gebrauchte Sache zu verlangen. Man kann sich die Frage stellen, warum die Arbeiter mit ihrem Angebot Arbeitskraft in der Masse so schlecht wegkommen beim Geldverdienen, schließlich sind doch auch die Unternehmen auf die Arbeiter angewiesen. Die Armut der Arbeiterklasse hat was mit Besonderheiten des Arbeitsmarktes zu tun, die es so an den Schuhmärkten, Handymärkten und Automärkten nicht gibt.

In den Branchen, wo Waren wie Schuhe oder Autos hergestellt und gewinnbringend verkauft werden, führt ein Preisverfall aufgrund von zu hohem Angebot aller Unternehmen einer Branche dazu, dass Unternehmen als Produzenten Pleite gehen oder die Branche wechseln. Dies hat den Effekt, dass das Angebot sinkt und sich die Preise „erholen“, so dass der Profit für die verbleibenden Unternehmen wieder stimmt. Bei der Ware Arbeitskraft gibt es diesen Effekt fast nie. Erstens: Ist der Lohn dauerhaft bescheiden, dann können die Arbeiter nie sagen kann, Arbeitskraft verkaufen lohnt sich nicht mehr, dann mach ich jetzt selbstständig in Handy-Produktion, weil die rentiert sich ja gerade besonders gut. Ein „Branchenwechsel“ ist dem Arbeiter aufgrund mangelndem Geld oder Eigentum nicht möglich.³

Zweitens sorgt der Sozialstaat mit seiner minimalen Grundversorgung dafür, dass die Arbeiter nicht einfach nur „Pleite“ gehen und damit aus dem Geschäft sind. Auch ohne Beschäftigung stehen sie so dauerhaft für den Arbeitsmarkt zur Verfügung. So entspannt sich die Situation am Arbeitsmarkt einfach nicht.

Drittens wird die Situation dort meist sogar immer prekärer. Arbeiter, die ihre Arbeitskraft anbieten sind in einer Branche tätig, die immer mehr Zufluss erhält. Mit jeder Rationalisierung werden mehr Leute arbeitslos, mit jeder Krise wird eine neue Million in die Arbeitslosigkeit gespült. Und die ein, zwei Jahre Aufschwung, in denen mal neue Arbeiter eingestellt werden, haben selten das Niveau, dass sich der Arbeitsmarkt wieder entspannt. Daher sorgt die Konkurrenz in der Arbeiterklasse nie dafür, dass sich analog zu einem Durchschnittsgewinn bei den Unternehmen sowas wie ein durchschnittlicher Lohn einstellt, von dem man gut leben könnte, sondern immer dafür, dass ein permanentes Interesse besteht, sich noch günstiger zu verkaufen, um an Arbeit zu kommen. Damit machen sich die Arbeiter wechselseitig die Löhne kaputt, was den Druck erhöht sich noch billiger anzubieten und noch mehr Stunden zu arbeiten.

3 Ein Wechsel des Jobs, steht dem Arbeiter dagegen natürlich offen, soweit gefragt. Dass eine besondere Qualifikation für einen Job, diesen Wechsel erschwert, ist das eine. Dass dies wiederum dafür sorgt, dass die besonders qualifizierten Arbeiter einen höheren Lohn bekommen können, dazu unten mehr. Das hier dargestellte Prinzip, warum der Verkauf von Arbeitskraft so magere Ergebnisse erzielt, schlägt sich für diejenigen Tätigkeiten voll durch, wo jeder Arbeiter ohne weiteres eingesetzt werden könnte. Für die anderen Tätigkeiten gilt das nur der Tendenz nach.

Gründe für Lohnzuschläge – zu Risiken und Nebenwirkungen erhalten Sie in diesen Fällen von Arzt und Apotheker keine Informationen

Die Arbeiter sind in vielen Bereichen austauschbar, und dass dies der Tendenz nach so ist und bleibt, dafür sorgen ebenfalls die Unternehmen mit dem Einsatz von Technik.⁴ Der Produktionsprozess wird technisch so eingerichtet, dass besondere Qualifikationen der Arbeiter der Tendenz nach immer weniger wichtig werden. Wo dies noch nicht der Fall ist oder aus anderen Gründen gar nicht angestrebt wird, wo also besondere Qualifikationen, z.B. als Bauingenieur, gefragt sind, da konkurrieren Unternehmen um das begrenzte Arbeitskraftreservoir. Der Effekt ist, dass solche besonders ausgebildeten, nicht so einfach austauschbare Arbeiter einen vergleichsweise höheren Lohn erzielen. Hinzu kommt, dass eine besondere Allgemeinbildung als Ingenieur gar nicht ohne weiteres zum besonderen Betriebsablauf passen mag und eine gezielte Einarbeitung notwendig wird, die kostet. Die Bindung von Arbeitern an den Betrieb durch Lohnzuschläge, z.B. in Form von gestaffelten Löhnen nach der Länge der Betriebszugehörigkeit, vermag hier Einarbeitungskosten, die ansonsten immer wieder von neuem fällig werden würden, reduzieren helfen und relative Leistungssteigerungen freisetzen. In solchen Fällen „hilft“ der Staat „der Gesellschaft“ durch die Förderung einer entsprechenden Ausbildung, sich von solchen „Lasten“ der Tendenz nach zu befreien. Das darf in einer kapitalistischen Gesellschaft einfach nicht passieren, dass am Ende glatt mal ein paar Arbeiter zu ihrem Vorteil die Unternehmen erpressen können.

Gewerkschaftliche Organisierung und Streiks versuchen dasselbe Angebots-Nachfrage-Prinzip für Lohnerhöhungen zu benutzen. Mit der organisierten, periodischen Verknappung des Angebots in einem Streik (also eine Arbeitsverweigerung), die organisierte Aussetzung der Konkurrenz unter den Anbietern, nötigen die Arbeiter die nachfragenden Unternehmen, das Lohnangebot zu erhöhen. Der unterschiedliche Organisationsgrad der Arbeiter in den verschiedenen Branchen ist ein weiterer Grund für unterschiedliche Löhne. Der gewerkschaftliche Kampf ist aber kein Mittel, um sich als Arbeiter in eine souveräne Marktposition zu erheben. Er ist vielmehr bitter notwendig, damit die Arbeiter nicht absolut vor die Hunde gehen. Es stehen mit der vom Kapital produzierten Arbeitslosigkeit und heute in Form von Zeitarbeitsfirmen immer genug Streikbrecher auf der Matte, deren Interesse mit dem der Gewerkschaften nicht identisch ist. Eine Betriebsschließung kann ein Streik eh nicht verhindern.

Damit es gar nicht erst zu einer organisierten Gegenwehr kommt, sind Unternehmen um ein gewisses Betriebsklima besorgt. So wenig z.B. auch ein Betriebsrat anstellen kann, so lästig kann er doch manchmal für Unternehmen sein, wenn es darum geht, staatliche Arbeitsgesetzgebungen zu umgehen. Wenn sich eine schlechte Stimmung im Betrieb breit macht, spendiert das Unternehmen manchmal eine Betriebsfeier, um der Unzufriedenheit im Betrieb etwas entgegenzusetzen, damit über einen Betriebsrat gar nicht erst nachgedacht wird. Solche Sonderausgaben können sich lohnen.

Der Preis von Lohnzuschlägen – Mach dich kaputt für das, was dich kaputt macht

Die ausgehandelten Tarifverträge sind aber schon so niedrig angesetzt, dass den Unternehmen ein lohnender Korridor von Lohnaufschlägen, Prämien usw. als Instrumente für eine flexible Betriebspolitik erhalten bleibt. Dies gedenken die Gewerkschaften in den Verhandlungen durchaus ein und gestehen es den Unternehmen zu. Der Lohn ist das Mittel des Kapitals sich Dienstbarkeit pro Zeit von Lohnabhängigen einzukaufen. Auf die Differenz von gezahlten Lohn und dem in Geld verwandeltem Resultat der Leistung, die aus den Arbeitern herausgeholt wird, kommt es für das Kapital als ein Faktor an. Insofern diese Differenz mit positiver Wirkung auf die Profitrate gesteigert werden kann, lohnen sich Lohnerhöhungen oder Zuschläge. In der Regel ist aber die Existenzangst der Arbeiter ein zuverlässiger Bündnispartner der Unternehmen dafür, dass die

4 Wenn hier und im Folgenden von Technik und Maschinenparks die Rede ist, welche den Arbeitern das Tempo der Arbeit vorgeben, dann ist damit nicht nur an die Autoproduktionslinie von VW in Wolfsburg gedacht. Auch im sogenannten „Dienstleistungssektor“ sind solche Methoden üblich. Z.B. in Form von Telefonanlagen in Call-Centern, die den Beschäftigten das Wählen abnehmen und sie in vorgegebenen Takt automatisch mit Telefongesprächen konfrontieren.

Arbeiter im Betrieb alles geben. Weiter geben die Unternehmen so weit es geht durch den Maschinenpark das Tempo der Arbeit vor, so dass es auch hier häufig nicht auf die besondere Motivation der Arbeiter ankommt. Dennoch gibt es zahlreiche Umstände, in denen lohnbedingte Motivationssteigerungen zu Leistungssteigerungen oder zu Kostenersparnis an anderer Stelle führen können. Ist die Differenz von Lohnerhöhung und Leistungssteigerung bzw. Kostensenkung gut, dann lohnt sich diese Mehrausgabe fürs Kapital. Für die Lohnarbeiter dagegen häufig nicht:

Der Stundenlohn ist die Art der Bezahlung, mit der das Interesse an möglichst langer Arbeitsleistung für das Unternehmen in das Interesse des Arbeiters selbst reingelegt wird. Weil der Lohn so knapp bemessen ist, will der Arbeiter von sich aus länger arbeiten, um sein persönliches Einkommen zu erhöhen. So bezahlt der Arbeiter mit der Einschränkung seiner Freizeit den Preis dafür, dass er für die Freizeit mehr Geld hat. Weil dies eine ruinöse Wirkung auf den Arbeiter hat, beschränkt der Staat dieses Unterfangen mit einem gesetzlichen normalen Arbeitstag. Das muss er gegen die Unternehmen und die Arbeiter durchsetzen. Zugleich will der Staat die Unternehmen aber auch nicht zu sehr einengen und erlaubt die Mehrarbeit über diesen Normaltag hinaus, verordnet dafür aber Überstundenzuschläge. Die Überstunden werden umfangreich von den Arbeitern angenommen und diese von den Unternehmen durch Zuschläge über das gesetzlich vorgeschriebene Maß extra motiviert. Damit zahlt der Arbeiter nicht nur den Preis einer zusätzlich eingeschränkten Freizeit, sondern auch noch den Preis zusätzliche Erschöpfung, die die Freizeit so trostlos macht und den Preis zusätzliche gesundheitliche Ruinierung, die sich besonders in den letzten Arbeitsstunden exponentiell einstellt.

Zusätzlicher Lohn mag die Arbeiter motivieren, sich im Betrieb mehr anzustrengen. Im Akkordlohn legt das Unternehmen dieses Interesse an einer möglichst hohen Intensität, einer Arbeitsverdichtung, in das Interesse der Arbeiter. Der Lohn wird an die produzierte Stückzahl geknüpft und der Arbeiter kann umso mehr verdienen, je schneller er arbeitet und je weniger Pausen er sich gönnt. Die Überwachung der Arbeit wird zugleich für das Unternehmen vereinfacht. Es muss nur noch am Ende geprüft werden, ob die Waren auch die gewünschte Qualität haben – sonst gibt es Lohnabzüge. Die Wirkung auf die Arbeiter ist die gleiche wie bei dem Stundenlohn. Der höhere Lohn wird erkaufte durch zusätzliche Erschöpfung und gesundheitlichem Schaden.

Beide Lohnformen haben ihre Schranke dort, wo es auf die Qualität jedes einzelnen Produktes entscheidend ankommt. Wo eine einzige mangelhafte Ware schon immense Kosten einschließt, ist es fürs Kapital nicht vorteilhaft, übermüdete oder sich selbst hetzende Arbeiter an die Produktion heranzulassen. Dies gilt auch in anderen Hinsichten wie z.B. der sparsame Gebrauch von Rohstoffen und die pflegliche Behandlung von teuren Maschinen oder Werkzeugen. Dort, wo der Maschinenpark so genau aufeinander abgestimmt ist, dass eine kleine Fehlleistung alles lahm legt und hohe Einbußen bewirken würde, können Akkordlöhne zu kostenträchtigen Kollateralschäden führen. In diesen Fällen zahlen Betriebe auch über Tarif in Form eines Festlohnes. Der zusätzliche Lohn soll die Arbeiter motivieren, konzentriert und verbindlich bei der Sache zu sein. In diesen Fällen mag der Arbeiter sich nicht so sehr hetzen, wie bei dem Akkordlohn, die Konzentration, die hier abverlangt wird, laugt ihn aber auch nicht unbedingt weniger aus.

Mit dem Modell des Toyotismus reagierte die Automobilindustrie weltweit auf das Phänomen, dass über lohnabhängige Leistungsanreize nicht mehr Produktivität aus den Arbeitern herausgeholt werden konnte. Mit einer neuen Arbeitsweise und Bezahlung hat sich dies geändert, mit dem Preis für die Unternehmen, dass die Arbeiter in neuem Umfang qualifiziert werden mussten und die Produktionsschritte noch abhängiger voneinander wurden, so dass die Anfälligkeit von Störungen durch mindere Arbeitsleistung kostenmäßig erhöht wurde. Damit haben die Unternehmen sich zwei der oben schon benannten Gründe, Lohnzuschläge zu gewähren, erneut eingehandelt. Der Toyotismus sieht Gruppenarbeit vor. 7-10 Arbeiter sind jeweils für einen Produktionsabschnitt zuständig. Diese Produktionsabschnitte sind aber noch enger als zuvor aufeinander abgestimmt, so dass ein Ausfall in einem Abschnitt zu Produktionsunterbrechungen in allen folgenden Abschnitten führt und immense Kosten verursachen würde. Weiter ist vorgesehen, dass ein Arbeiter in seiner

Gruppe alle Tätigkeiten können soll und in den jeweiligen Tätigkeiten wird rotiert. Was sich zunächst wie ein freundliches Aufbrechen der Monotonie anhört, hat ein ekliges Ziel. Alle Arbeiter sollen sich einen Kopf machen können, wie man die Arbeit effektivieren kann. Sie sind angehalten, das in ihrer Gruppe zu besprechen und ihre Vorschläge regelmäßig an die höhere Planungsetage weiterzuleiten. Dies wird mit Lohnzuschlägen vergütet, welche produktive Ideen der Arbeiter honorieren. In dieser Art und Weise werden die Arbeiter nicht mehr einfach zu Intensität und möglichst langer Arbeit angehalten (was natürlich auch passiert), sondern dazu, ganz kreativ dem Unternehmen zu helfen, wie man die Arbeiter im Betrieb intensiver und länger arbeiten lassen oder durch welche geeigneten Produktionsänderungen man sie wegrationalisieren, also entlassen kann. Weil ein Teil des Lohnes auf die Leistung der gesamten Gruppe bezogen ist, stacheln sich die Arbeiter wechselseitig an und überwachen sich wechselseitig. Das nennt man dann flache Hierarchie.

Noch mehr schlechte Gründe für Lohnzuschläge

Eine weitere Gemeinheit für Lohnzuschläge ist natürlich die Gefahren- oder Erschwerniszulagezulage. Der Lohnarbeiter wird dafür prämiert, dass er sich potentiellen oder gleich garantierten gesundheitsschädlichen Einflüssen, wie Temperatur, Säuren, Laugen, Schmutz, Gase, Dämpfe, Staub, Lärm, Blendungen, Einsturzgefahr usw. aussetzt. Diese Lohnzulagen ersparen dem Unternehmen aufwendige Kosten, die fällig wären, damit keine Gefahr bei der Arbeit entsteht. Wieder so ein Fall, in dem der Arbeiter den erhöhten Lohn mit einem Schaden bezahlt.

Manche Produkte sind nicht so einfach zu standardisieren, z.B. in der Werbebranche und erfordern ein Maß an Kreativität. Hier lohnt es sich manchmal für Unternehmen, den Lohnarbeitern ein höheren Freiraum in Form von Pausen, netten Aufenthaltsräumen oder höheren Löhnen usw. zu gewähren. Der Druck auf die Arbeiter wird dann eher durch die Vorgabe von engen Fertigstellungszeiträumen aufgebaut.

Für manche Unternehmen ist es entscheidend, dass sie zu jeder Zeit ihr Produkt anbieten können. Sie verlangen von ihren Arbeitern zu jeder Zeit bereit zu sein, sich fürs Unternehmen ins Zeug zu legen. Rechtsanwalts-Konzerne z.B., die ein Heer von Anwälten beschäftigen und mit diesem andere Unternehmen in ihren üblichen Rechtsstreitigkeiten beraten, verlangen von ihren angestellten Anwälten auch Sonntags auf der Matte zu stehen, wenn gerade der Bedarf fällig ist. Sie erwarten auch, dass sie ihren Urlaub jederzeit unterbrechen, wenn es nötig ist. Für diese „jeder Zeit bereit-Einstellung“ zahlen Unternehmen einen vergleichsweise höheren Lohn. Viele sogenannte besser bezahlte Stellen haben daher den unangenehmen Nebeneffekt, dass eine 80-Stunden-Woche keine Seltenheit ist.

Am Ende gibt es Lohnberechnungen, die einen ganz anderen Gesichtspunkt haben:

Der Druck auf die Arbeiter, das Entlassen, das Lohnsenken, das Überwachen und das Antreiben muss organisiert werden. Je mehr ein Lohnarbeiter mit diesen Aufgaben betreut wird, desto mehr ist das Kapital bereit, für diese Aufgaben einen Zuschlag für gewissenhafte Ausführung des Auftrages und einen Loyalitäts-Bonus zu zahlen. Das geht soweit, dass ein Manager so gut bezahlt wird, wie ein oder die Eigentümer des Kapitals selber. Die hohen Gehälter lohnen sich fürs Kapital, weil sie zuverlässig eine relative Armut und einen Leistungsverleiß bei der Masse der Lohnabhängigen bewirken. Bei dieser Aufgabe wäre Sparsamkeit für das Kapital tatsächlich fehl am Platze.

Lohnt sich die Lohnerhöhung fürs Kapital nicht doch?

Die Partei „Die Linke“ und das Gewerkschaftslager meinen, dass die Unternehmen sich irrational verhalten, wenn sie die Löhne drücken und meinen damit nicht schlicht den Umstand, dass die Masse der Lohnabhängigen von ihrer Arbeit schlecht leben können. Sie verweisen darauf, dass ja irgendjemand auch die Waren kaufen muss, mit denen das Kapital seinen Gewinn macht. Ihr Vorschlag lautet: Lohnerhöhungen schaffen mehr Kaufkraft und davon haben alle Beteiligten etwas – die Arbeiter mehr Lohn und die Unternehmen einen höheren Gewinn. Der Kapitalismus könnte

doch eine nette Symbiose sein, wenn die Unternehmen nicht so einseitig verbohrt wären.

Auffällig ist an dieser Theorie, dass ihre Verfechter diese immer nur im Zusammenhang mit ziemlich mageren Lohnforderungen bringen. Mit dieser Theorie wird derzeit ein Mindestlohn rund um die 8€, eine Lohnerhöhung von 3% oder ein Grundeinkommen von 800 € gefordert. Warum sind die Verfechter der Theorie so bescheiden? Warum nicht gleich ein Stundenlohn von 50€, eine Lohnerhöhung um 100%, ein Grundeinkommen von 5.000€? Wenn die Theorie stimmen würde, dann müsste die Wirtschaft doch so richtig nach vorne losgehen. Ihre Bescheidenheit zeigt an, dass sie ihre Theorie selber nicht so richtig glauben. Vielmehr suchen die Verfechter einen Rechtfertigungspunkt, um ihr Interesse nach mehr Lohn ein bisschen mehr Berücksichtigung im nationalen Diskurs zu verschaffen.

Die Theorie stimmt einfach auch nicht. Zum einem hat ein einzelnes Unternehmen für sich im Verkauf gar nichts davon, dass es den Lohn erhöht. Selbst bei Nestle als Lebensmittelkonzern leisten die eigenen Beschäftigten mit ihrem Lohn einen verschwindend kleinen Beitrag zum Erlös der Waren. Wenn andere Unternehmen den Lohnarbeiter mehr Geld geben würden, mag sich Nestle freuen über einen höheren Umsatz, die Logik des Einzelkapitals ist es nicht, insofern auch nicht die Logik aller Unternehmen.

Manchmal muss man die Konkurrenten aber zu ihrem Glück zwingen, daher schauen Gewerkschaften ja auch auf den Staat, dass er solche Lohnerhöhungen durchsetzen solle. Die Lohnarbeiter bekommen staatlich erzwungen mehr Geld. Die Unternehmen als Gesamtheit verkaufen vermehrt Waren und ziehen dieses Geld auf sich. Der gewerkschaftlich eingebilddete Vorteil für alle kommt so aber gar nicht zu Stande, denn ein erhöhter Gewinn stellt sich dabei gar nicht ein. Was die Unternehmen den Arbeitern vermehrt als Lohn geben, bekommen sie nacher einfach als Verkaufserlös wieder. Von der Profitrate her gedacht hat sich die Vorschuss-Überschuss-Rechnung dabei insgesamt einfach verschlechtert. Bestenfalls ist der Stachel für das Kapital erhöht worden, sich jenseits der staatlichen Vorgabe an den Arbeitern gütlich zu tun. Indem sie die Arbeitshetze erhöhen, versuchen sie den Schaden wieder wett zu machen.⁵

Lohnt sich die Lohnsenkung nicht doch für die Arbeiter?

Jenseits des Gewerkschaftslagers wird das Effizienz- und Sparsamkeitsprinzip des Kapitals sogar als nützlich für die Lohnabhängigen gelobt. Nur das Kapitalprinzip würde die wunderbare Welt der Waren zu Stande bringen, die dann wegen der Konkurrenz zwischen den Unternehmen so billig werden, dass Lohnabhängige zu diesen Waren immer mehr Zugang haben würden. Es stimmt ja, die Lohnarbeiter bekommen Geld und können damit einkaufen. Aber die Volkswirtschaftslehre will jetzt weiß machen, dass die Arbeiter über diesen Umweg doch die bestmögliche Befriedigung aller materiellen Bedürfnisse geboten bekommt.

Dagegen muss man erstmal festhalten, dass die Gesundheit der Lohnarbeiter, der Zugang zu Lebensmitteln aller Art (= der Lohn), die Freizeit der Lohnarbeiter (als das Gegenstück zur Länge des Arbeitstages) zugleich lauter negative Größen bei der Herstellung von Produkten sind, von denen dann manche von den Arbeitern konsumiert werden. Im Kapitalismus bezahlt der Lohnarbeiter den eventuellen Vorteil einer verbilligten Ware mit Lohnkürzungen, Arbeitshetze und Gesundheit. Wenn überhaupt: Nur weil die Löhne sinken, folgt nicht notwendig, dass die Preise fallen. Allzuoft bleibt der Preis der Ware konstant und der Gewinn der Unternehmen steigt einfach. Die Lohnarbeiter müssen dann ihre Lebensführung neu einteilen und entscheiden, wo sie bei sich noch sparen können. Wenn er denn überhaupt eine Beschäftigung und damit Geld hat, denn Hunger alleine ist in dieser Gesellschaft kein Grund, dass irgendjemand einen Finger rührt – der Hunger

5 Der polit-ökonomische Unfug der Lohnerhöhungistfürallegut-Theorie aus dem gewerkschaftlichen Lager wird erst richtig deutlich, wenn man die Frage mit einbezieht, was denn eigentlich die Grundlage des in Geld bemessenden abstrakten Reichtums ist, um den sich alles in der kapitalistischen Gesellschaft dreht. Wie wird dieser geschaffen? Wodurch wird er vermehrt? Diese Fragen behandelt Marx im „Kapital“ eingehend. In diesem Text wurde versucht, ohne die Arbeitswertlehre einiges über die Prinzipien der Kapitalkalkulationen und der Lage der lohnarbeitenden Klasse aufzuzeigen. Über das Verhältnis dieser Ausführungen zur Arbeitswertlehre siehe den Nachtrag unten.

muss sich schon lohnen.

Nachtrag zur Marxens Erklärung des Mehrwerts und der Profitrate im „Kapital“

In den ganzen obigen Ausführungen ist unterstellt, dass der Gewinn in der Gesellschaft flächendeckend zu Stande kommt, aber nicht erklärt, wie dieser zu Stande kommt. In den obigen Ausführungen ist der Lohn und die Leistung der Arbeiter als ein Beitrag zum Gewinn besprochen worden und nicht auf den unterschiedlichen Beitrag eingegangen worden, den die Arbeitsleistung und die Produktionsmittel für den Profit spielen. Marx fragt sich dagegen im ersten Band, worin der Gewinn eigentlich seine Grundlage hat. Dort kommt er darauf, dass der in Geld bemessene abstrakte Reichtum seine Grundlage in der am Markt verglichenen Arbeit hat. Vermehrt wird der abstrakte Reichtum durch den Kauf und die Nutzung der besonderen Ware Arbeitskraft. Während Produktionsmittel als konstantes Kapital ihren Wert nur übertragen, kann die Arbeitskraft nicht nur einen Neuwert schaffen, der dem vorgeschossenen Lohn entspricht, sondern ein Mehr darüber hinaus. Damit erklärt Marx, worin überhaupt die Vermehrung des in Geld bemessenen abstrakten Reichtums gesamtgesellschaftlich ihre Grundlage, ihre Substanz hat. In den Kapiteln zum absoluten und relativen Mehrwert beschäftigt sich Marx daher nur mit der Mehrwertrate, also dem Effektivitätsgrad der Anwendung der Arbeitskraft für diese Substanz und sieht dort von der Bedeutung des Vorschusses für die Produktionsmittel in gewissen Grenzen ab.

Erstens gilt aber auch schon bei der Mehrwertrate: Es muss soviel Lohn vorgeschossen werden, dass die Differenz von geschaffenen Mehrwert und Lohnvorschuss möglichst effektiv ist. Also schon dort kann man sich die Kickertische und Sofas in manchen modernen Betrieben erklären. Wenn die Arbeiter hinterher wie bekloppt arbeiten, dann lohnt es sich, ihnen auch mal einen besonderen Pausenraum hinzustellen oder einen Betriebsausflug zu spendieren. Genauso lohnt es sich schlicht den Lohn so zu drücken und die Leistung so zu steigern, dass alle Arbeiter wie die Fliegen sterben – wenn genug Arbeitslose auf der Matte stehen.

Zweitens kann man schon im vierten Kapitel des Kapitals Band 1 lesen, dass der Zweck des Kapitals die Verwertung des Wertes ist und nicht bloß die Verwertung des Lohnes. Der Gesamtvorschuss soll sich möglichst effektiv vermehren und das schließt den Vorschuss an Produktionsmitteln ein. Die Logik des Kapitals verlangt dann nicht mehr einfach nur die größtmögliche Mehrwertrate oder den größtmöglichen Mehrwert. Sie verlangt dagegen den größten Profit und die beste Profitrate und dafür ist die Mehrwertrate ein zentrales, aber eben nur ein Mittel neben anderen. Das ist dann im dritten Band Kapital Gegenstand. Die dort entwickelten Wirkungen des Standpunkts der Profitrate auf die Lohnarbeiter sind aber nicht minder gruselig, als die im ersten Band (es kommen schlicht noch welche dazu!). Dass die Arbeiter den Gesamtvorschuss, also auch die Auslagen in das konstante Kapital, mit ihrer Arbeit erhalten und möglichst hoch vermehren müssen, ist ein heftiger Auftrag, der auf den Magen geht.

Junge Linke – Gegen Kapital und Nation

www.junge-linke.org