

## Breitere Vermögensstreuung Pläne — Möglichkeiten — Grenzen

Diese Arbeit hat die aktuellen Probleme der Vermögensbildung bzw. der Streuung von Vermögen über bisher vermögenslose Schichten – Gegenstand der Diskussion sozialwissenschaftlicher Tagungen, Wochen und zahlloser Publikationen – zum Objekt der Betrachtung. Ihr sachliches Anliegen ist es, zu verdeutlichen, daß die Behandlung dieser Probleme nicht allein mit den Instrumenten der theoretischen Volkswirtschaftslehre angegangen werden kann, sondern daß es gilt, sich der „Interdependenz der sozialen Prozesse“<sup>1</sup> bewußt zu sein, zu beachten, „daß das soziale Leben ein untrennbares Ganzes ist“, dem „keine Einzeldisziplin für sich allein hinreichend gerecht werden kann“<sup>2</sup>.

Daß sich die Ausführungen dabei auf die derzeitigen Gegebenheiten im Raum der Bundesrepublik Deutschland beschränken, geschieht im Interesse einer raum-zeitlichen, historischen Abgrenzung des Untersuchungsobjektes.

### I.

#### Pläne zur breiteren Vermögensstreuung bzw. -bildung

Breite Vermögensstreuung bzw. -bildung als notwendiges Ziel einer marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftspolitik, als Teilziel mit Mittelcharakter einer freiheitlichen aber sozial gebundenen Gesellschaftspolitik findet sich als Aufgabenstellung in Regierungsprogrammen von Bund und Ländern<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> *Weißer, Gerh.*: Politik als System aus normativen Urteilen, Göttingen 1951, S. 10. – <sup>2</sup> Ebd., S. 10.

<sup>1</sup> Regierungserklärung vom 20. Oktober 1953, abgegeben von Bundeskanzler Dr. Adenauer vor dem Deutschen Bundestag, Herausg. vom Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Bonn, S. 14, 15; Die Politik der neuen Bundesregierung, in: Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung Bonn vom 30. Oktober 1957, Nr. 203, S. 1859; *Meyers, Fr.*: Regierungserklärung vor dem Landtag am 25. Juli 1958, Köln - Düsseldorf 1958, S. 34.

Die geeigneten Wege zur Realisierung werden nicht nur in Regierungskreisen diskutiert, sondern Verbände und interessierte Gruppen, nicht immer von gleichen Ordnungsvorstellungen ausgehend, schalten sich ein. Es kommt zu einer unüberschaubaren Fülle von Veröffentlichungen von Vorschlägen: Das ist die heutige Situation. Vor einer wirtschaftstheoretischen Untersuchung der Mittel auf ihre Eignung und Widerspruchsfreiheit hin erscheint es angebracht, sie zu ordnen und darzustellen, soweit sie sich durch Besonderheiten voneinander abheben und dadurch als eigenständig erweisen.

Ein erstes Unterscheidungsmerkmal der möglichen Wege zur breiten Vermögensbildung und der eingebrachten Vorschläge hierzu ist, ob sie sich auf die Umverteilung des vorhandenen Vermögens erstrecken oder auf die Streuung der Nettovermögenszuwächse gerichtet sind. Zum zweiten wäre zwischen Vorschlägen zu unterscheiden, die sich auf den privaten und auf den öffentlichen Sektor der Vermögensakkumulation beziehen. Der im öffentlichen Sektor eingeschlagene Weg der Privatisierung von Bundesvermögen soll hier nicht näher untersucht werden.

### *1. Umverteilung des vorhandenen Vermögens*

Abgesehen von den praktischen Schwierigkeiten, die mit einer Vermögensabgabe (vgl. Lastenausgleich) verbunden sind, steht der Umverteilung des vorhandenen Vermögens im privaten Bereich der Art. 14 des BGG entgegen.

Der Gesetzgeber hat zwar nach Art. 14, Abs. 1, Satz 1 BGG die Freiheit zur Bestimmung von Inhalt und Schranken des Eigentums. „Der Einfluß der Weimarer Verfassung einerseits und der Blick auf die sozialen Bindungen des Eigentums andererseits haben sich hier besonders stark ausgewirkt. Aber diese Macht des Gesetzgebers findet ihrerseits wieder ihre Schranke in Art. 19 Abs. 2 BGG.

Der Gesetzgeber darf das Grundrecht inhaltlich nicht so ausgestalten oder es durch Schranken so weitgehend einengen, daß es in seinem Wesensgehalt angetastet wird, d. h. die bisher für seinen Inhalt und seine Grenzen geltenden, nach unseren heutigen Auffassungen wesentlichen und leitenden Grundsätze aufgehoben oder in ihr Gegenteil verkehrt werden“<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> v. Mangoldt, *Herm.*: Das Bonner Grundgesetz, Berlin und Frankfurt 1953, S. 102.

Die hiernach möglichen Maßnahmen können sich demnach vielleicht auf die nähere Ausgestaltung der Eigentumsbefugnisse beziehen, wie sie z. B. im Unternehmensverfassungsrecht erforderlich werden, nicht aber auf eine Umverteilung der vorhandenen Vermögen.

Eine Enteignung, die zum Wohle der Allgemeinheit grundsätzlich zulässig ist, kann ihrerseits nach Art. 14, Abs. 3, Satz 2 nur durch Gesetz oder auf Grund eines Gesetzes erfolgen, das Art und Ausmaß der Entschädigung regelt. Auch bei der Vergesellschaftung von Produktionsmitteln (Art. 15) gilt dies. Durch diese beiden nach BGG möglichen Eingriffe in das Eigentum bieten sich somit keine Chancen, zu einer Umverteilung des vorhandenen privatwirtschaftlichen Vermögens zu kommen, da es sich für den Betroffenen jeweils nur um einen Aktivtausch handeln würde.

Hätte das BGG eine solche Möglichkeit offengelassen, wäre damit allerdings die Institution des Privateigentums auch in Frage gestellt gewesen.

Da im privaten Bereich eine Eigentumsverteilung im Rahmen der bestehenden Rechtsordnung nicht möglich ist, sind Maßnahmen der Eigentumbildung auf die Quelle der Nettovermögenszuwächse dieses Bereiches verwiesen.

## 2. Streuung des Nettovermögenszuwachses

### a) Die investive Gewinnbeteiligung

#### Exkurs über die unterschiedlichen Beteiligungssysteme

Im Vordergrund stehen – bei der Betrachtung der betrieblichen Ebene – die vielfältigen Formen der Ergebnisbeteiligung, die als eine mögliche Quelle für die Vermögensbildung breiter Schichten angesprochen werden können<sup>8</sup>. Zunächst sollen die sich bietenden Ansatzpunkte für solche Beteiligungssysteme in der betrieblichen Praxis näher untersucht werden. Das Ergebnis der laufenden Geldrechnung auf der einen Seite und der substantielle Zuwachs auf der anderen Seite – im Rahmen einer Rechnungsperiode – wären hier zu nennen. Die an das Ergebnis der laufenden Rechnung anknüpfenden Beteiligungssysteme umfassen unter dem Oberbegriff Erfolgsbeteiligung

<sup>8</sup> Obwohl hierin nicht die erste und einzige Zielsetzung einer Ergebnisbeteiligung zu erblicken ist. Vgl. *Spiegelhalter, Fr.: Ergebnisbeteiligung Wo und Wie?* Essen 1958, S. 3 ff.

eine Fülle von Formen in der betrieblichen Praxis, die sich in der vergleichenden Gegenüberstellung in verwandte Gruppen zusammenfassen lassen. Bei den in der Bundesrepublik bekannt gewordenen Erfolgsbeteiligungssystemen lassen sich vier Beteiligungsgruppen unterscheiden:

- „1. die Kostenersparnisbeteiligung,
2. die Umsatz- und Produktionsbeteiligung,
3. die Betriebs- bzw. Unternehmensgewinnbeteiligung,
4. die Dividendenbeteiligung“.

„Die Grenzen zwischen den einzelnen Gruppen sind z. T. fließend, da eine Beteiligung am Umsatz oder am Unternehmensgewinn oft zugleich auch eine Beteiligung an Kostenersparnissen in sich schließt und darüber hinaus die Systeme in der Praxis nicht selten eine Synthese mehrerer Beteiligungsgrundlagen darstellen. Daher soll es sich bei der Einteilung der verschiedenen Systeme in die genannten vier Gruppen nur um eine grobe Aufgliederung handeln, die der Einmaligkeit jedes einzelnen Systems nichts nehmen will“<sup>4</sup>.

Die Kostenersparnisbeteiligung setzt bei dem Gedanken der Leistungssteigerung an und erwartet von den Mitarbeitern „über das übliche Leistungs- und Akkorddenken hinaus Initiative und Selbstverantwortung, insbesondere bei der Kostengestaltung in ihrem Arbeitsbereich“<sup>5</sup>. Diese Systeme haben für den einzelnen Arbeitnehmer den Vorzug der unmittelbaren Leistungsbezogenheit, setzen aber beim Betrieb ein ausgebildetes Rechnungswesen voraus, das die Kosteneinsparungen vorweg erfaßt, bevor sie sich „mit den übrigen Gewinnbestandteilen aus dem Bereich der Finanzierung und der Markteinflüsse vermischt haben“<sup>6</sup>.

In einem von dem Studienkreis für sozialwirtschaftliche Betriebsformen e. V. im Auftrage des Bundeswirtschaftsministeriums erstatteten Gutachten über „betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Einführung eines Beteiligungsverfahrens der Arbeitnehmer am Arbeitserfolg“ wird gerade auf die hiermit verbundenen Schwierigkeiten hingewiesen<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> Spiegelhalter, *Fr.*: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung, Teil I, in: *Der Arbeitgeber*, Jg. 1957, H. 9, S. 311.

<sup>5</sup> *Ebd.*, S. 312. – <sup>6</sup> *Ebd.*, S. 313.

<sup>7</sup> Gutachten im Auftrage des Bundeswirtschaftsministeriums vom Studienkreis für sozialwirtschaftliche Betriebsformen e. V., „Der neue Betrieb“, Düsseldorf, Bearbeiter: Dipl.-Volksw. Hans Friedrichs, Dipl.-Ing. Dr. Ferdinand Kampshulte, Dr. Ulrich Ostrowski, Dr. Franz Spiegelhalter; vgl.: Spiegelhalter, *Fr.*: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung, Teil I, a. a. O., S. 314.

Zur Vermeidung betrieblicher Spannungen und als Hinweis auf das gegenseitige Aufeinanderangewiesensein geschieht es bei diesen Systemen allerdings auch oft, daß die in den einzelnen Abteilungen ermittelten Kostenersparnisse zusammengefaßt werden und erst dann zur Verteilung gelangen. Einige Betriebe ziehen nicht mehr scharf die Grenze zur individuellen Prämienentlohnung oder benützen die Kostenersparnisbeteiligung dazu, um vorhandene Akkord-, Lohn- und Prämienysteme wenigstens teilweise zu ersetzen. Der gedankliche Ansatz ist dabei folgender, „daß die bei einer Akkordmehrleistung eingesparten Arbeitsstunden sich in der Gesamtersparnis der Betriebe und Abteilungen ebenfalls niederschlagen“<sup>8</sup>.

Ein zweiter Ansatzpunkt auf betrieblicher Ebene, um über eine Ergebnisbeteiligung dem Arbeitnehmer Mittel zur Vermögensbildung in die Hand zu geben, sind die verschiedenen Arten von Produktions- und Umsatzbeteiligungen, die ihren Platz haben zwischen der Kostenersparnisbeteiligung auf der einen und der Betriebs- bzw. Unternehmensgewinnbeteiligung auf der anderen Seite, wobei eine scharfe Abgrenzung kaum möglich ist.

Die Heranziehung der Größe „Produktion“ und der Größe „Umsatz“ als Meßgrundlage innerhalb eines allgemeinen betrieblichen Beteiligungssystems dürfte auf die Einflüsse ausländischer Vorbilder zurückzuführen sein: z. B. auf den Rucker-Plan, der dem Arbeitnehmer einen festen Anteil (Lohnkonstante) am steigenden Netto-Produktionswert garantiert, auf den Scanlon-Plan, der am steigenden, von den Lagerchwankungen bereinigten Brutto-Produktionswert beteiligt, auf den Plan des Proportionallohnes, der die Lohnsumme eines Unternehmens in gleichbleibender Proportion mit dem Umsatz des Unternehmens verknüpft<sup>9</sup>.

Bei einer Produktionsbeteiligung, die sich an Mengen oder Werten orientieren kann, richtet sich das Augenmerk der Arbeitnehmer vor allen Dingen auf die Mehrausbringung ohne Berücksichtigung der zusätzlichen Kosten. Damit ist diese Form der Beteiligung besonders für solche Betriebe geeignet, „deren Kosten für den Arbeitnehmer wenig beeinflussbar sind, für deren Schicksal aber die Menge der erzeugten Produkte, insbesondere die Kapazitätsausnutzung entscheidend ist, bei

<sup>8</sup> Spiegelhalter, Fr.: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung, Teil I, a. a. O., S. 314.

<sup>9</sup> Spiegelhalter, Fr.: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung, Teil II, in: Der Arbeitgeber, Jg. 1957, H. 10, S. 353, 356; Spiegelhalter, Fr.: Die Ergebnisbeteiligung, in: Soziale Betriebspraxis, ergänzbares Handbuch für die betriebl. Praxis, herausg. v. Jochen Wistinghausen, XIV, B, S. 6.

denen ferner die Qualität der Produkte nur geringen Schwankungen unterliegt und bei denen schließlich der Absatz der mehrerzeugten Produkte kein Problem darstellt<sup>10</sup>.

Bei der stärker dem Markt zugekehrten Umsatzbeteiligung spiegelt die Bemessungsgrundlage die Preis- und Nachfrageschwankungen des Absatzmarktes.

Geht die Beteiligung vom bereinigten Produktionswert aus, nähert sie sich einer Beteiligung am betrieblichen Nettoertrag, „die sich im Grenzfall (bei Saldierung sämtlicher Aufwendungen) nur noch in ihrer äußeren Aufmachung von einer Betriebs- bzw. Unternehmensgewinnbeteiligung unterscheidet“<sup>11</sup>.

Auch hier kann man wieder von fließenden Übergängen sprechen. Bei der Betriebs- bzw. Unternehmensgewinnbeteiligung ist der Ansatzpunkt der Bilanzgewinn der Unternehmung nach der Handelsbilanz oder nach der Steuerbilanz. Er wird jedoch korrigiert, damit man zum Reingewinn oder Reinertrag des Unternehmens gelangt. Solche Korrekturposten sind der Unternehmerlohn, die Risikoprämie und die Eigenkapitalverzinsung, die vor der Aufschlüsselung des Gewinns in Abzug gebracht werden. Desgleichen werden die unter steuerlichen Gesichtspunkten vorgenommenen Bewertungs- und Abschreibungsätze korrigiert. Die so bereinigte Größe Unternehmergewinn hat nicht mehr den unmittelbaren Leistungsbezug, wie die vorher betrachteten Beteiligungssysteme – besonders die Kostenersparnisbeteiligung –, „sondern es schlagen sich darin auch nieder die Schwankungen der Konjunktur, die strukturellen Angebots- und Nachfrageverschiebungen auf den Ein- und Verkaufsmärkten, die Veränderungen im Kapital- und Finanzbereich der Unternehmung und nicht zuletzt – über all diesen Faktoren – die Leistungen der Führung an der Spitze der Unternehmung. Das Ausmaß, in dem die innerbetrieblichen Sonderleistungen des Mitarbeiters von diesen für sie fremden Erfolgsfaktoren aus dem Bereich der Unternehmung überlagert werden, ist für das Schicksal einer Unternehmungsgewinnbeteiligung von erheblicher Bedeutung“<sup>12</sup>.

Die Dividendenbeteiligung ist als eine Untergruppe der Gewinnbeteiligung zu verstehen, bei der die Erfolgsanteile der Arbeitnehmer

---

<sup>10</sup> Spiegelhalter, *Fr.: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung*, Teil II, a. a. O., S. 353.

<sup>11</sup> Ebd., S. 353.

<sup>12</sup> Spiegelhalter, *Fr.: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung*, Teil III, in: *Der Arbeitgeber*, Jg. 1957, H. 11, S. 384.

vom jeweiligen Umfang des ausgeschütteten Gewinns – der Dividenden – abhängig sind. Von der Leistung des Einzelnen ist diese Beteiligungsform am weitesten entfernt. Zu den außerbetrieblichen Einflüssen tritt noch die besondere Kapital- und Dividendenpolitik.

„Bei der ‚paritätischen‘ Verknüpfung der Arbeitnehmererfolgsanteile mit der Gewinnausschüttung an das Kapital will man die Gleichwertigkeit der beiden Faktoren Kapital und Arbeit im Betrieb nach außen besonders unterstreichen“<sup>18</sup>.

Aus der Einsichtigkeit und der einfachen Handhabung erklärt sich, daß die Dividendenbeteiligung unter allen Beteiligungssystemen am häufigsten vertreten ist. Zwei unterschiedliche Ausgangsmöglichkeiten sind dabei zu beachten: 1. das Dividendensummen- und 2. das Dividendensatzsystem. Im ersten Fall stehen die an die Aktionäre und die Arbeitnehmer ausgezahlten Summen in einem bestimmten Verhältnis, während im zweiten Fall der Dividendensatz als Prozentsatz einfach oder modifiziert auf die Löhne und Gehälter übertragen wird. Die finanziellen Auswirkungen der beiden Systeme sind in ihren Unterschieden von der Arbeits- bzw. Kapitalintensität eines Unternehmens abhängig. So ist in einem arbeitsintensiven Betrieb die Belastung durch das Dividendensatzsystem größer als durch das Dividendensummensystem. Diese Form der Erfolgsbeteiligung ist allerdings von ihrem Ansatz her in der Anwendung auf die Unternehmen beschränkt, die in der Rechtsform der AG betrieben werden.

Neben den angeführten Erfolgsbeteiligungssystemen, die im Hinblick auf die Verwirklichung der in ihnen angelegten Möglichkeit, zur Vermögensbildung in breiten Schichten zu führen, noch weiter untersucht werden müssen, wäre noch auf die Substanzbeteiligung zu verweisen, die den Vermögenseffekt für den Arbeitnehmer sofort mit einschließt. Als eine Unterform der Gewinnbeteiligung geht sie von demjenigen Teil des Gewinnes aus, der sich in einer Erhöhung der Unternehmenssubstanz niedergeschlagen hat.

Eine Aussage über den Vermögensbildungseffekt der verschiedenen Formen der Ergebnisbeteiligung ist erst möglich, wenn die Verwendung der Ergebnisteile durch den Empfänger bekannt ist. Wenn man die Erfahrungen über das Einkommensverwendungsverhalten der Arbeitnehmer in den letzten Jahren zugrundelegt, ist zu vermuten, daß eine in bar ausgeschüttete Ergebnisbeteiligung zu einer Ausweitung des Konsums führt. Ihre wirtschaftlichen Auswirkungen würden

<sup>18</sup> Spiegelhalter, Fr.: Aus der Praxis der Erfolgsbeteiligung, Teil IV, in: Der Arbeitgeber, Jg. 1957, H. 12, S. 413.

sich praktisch mit den Folgen einer partiellen Barlohnerhöhung decken, die bei konsumtiver Verwendung und einem gleichbleibenden oder langsamer ansteigenden Konsumgüterangebot Preissteigerungen hervorruft. In diesem Fall wären neben dem Erwerb langlebiger Konsumgüter im Hinblick auf den Ablauf des Vermögensbildungsprozesses keine Veränderungen zu erwarten.

Von Interesse ist demnach in diesem Zusammenhang die investive Gewinn-(Erfolgs-, Ergebnis-)Beteiligung, wie sie in manchen Plänen der Vergangenheit auf betrieblicher Ebene schon praktiziert wird<sup>14</sup>, in den Plänen der DAG<sup>15</sup> und der Sozialausschüsse der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft<sup>16</sup> aber in einem „Rahmengesetz“ für alle gewerblichen Unternehmen bestimmter Größe vorgesehen ist.

Es liegt in der Vielschichtigkeit der Problemstellung begründet, daß in diesen Vorschlägen die rechtlichen und sozialen Fragen und Auswirkungen im Vordergrund stehen und die damit angestoßenen wirtschaftlichen Prozesse keiner befriedigend exakten Analyse unterworfen werden. Um eine solche anstellen zu können, ist es im Zusammenhang

<sup>14</sup> Einen Einblick gewährt *Spiegelhalter, Fr.: Ergebnisbeteiligung, Wo und Wie?* Die Beteiligungspraxis in der Bundesrepublik mit tabellarischen Bestandsaufnahmen aus über 100 Betrieben, Essen 1958, S. 182, 183; es heißt dort:

„Die überwiegende Mehrzahl aller Beteiligungssysteme – nämlich ca. drei Viertel aller Fälle – schütten ihre Anteile ausschließlich in ungebundener Form aus, d. h. zur freien Verwendung gutgeschrieben oder in sofortige Barauszahlung. Von den restlichen Fällen gewährt aber die Hälfte ihre Ergebnisanteile in vollständig gebundener Form, während die andere Hälfte nur einen Teil ihrer Ergebnisanteile gebunden hat.

Betrachtet man die zeitliche Entwicklung, so erkennt man, daß vor allem in den Jahren 1949 bis 1952 die Neigung zur Bindung der Anteile relativ groß war. Vor 1948 und nach 1953 tritt die Anteilbindung (vor allem die betriebliche) deutlich zurück. Untersucht man, welche Betriebsgrößen vor allem auf Anteilbindung Wert legen, so sieht man einen ausgeprägten Trend zum mittleren und kleineren Betrieb. Großbetriebe kennen fast nur Barauschüttungen . . .

Bei über drei Viertel (77 %) der Fälle mit gebundener Auszahlung bleiben die Anteile im Betrieb stehen, teils als einfache Darlehen mit entsprechend hoher Verzinsung, teils als mithaftendes Kapital . . .

Die größte Zahl der Fälle mit gebundener Auszahlung zeigt die Gruppe der Betriebs- und Unternehmungsgewinnbeteiligung. Über die Hälfte all ihrer Systeme weist gebundene Auszahlungsformen auf, meist als Kapitalbindung im Betrieb für die gesamte Beschäftigungs- und Beteiligungsdauer, d. h. als sog. innerbetriebliches ‚Miteigentum‘ mit Verlusthaftung in Höhe der Einnahme.

Im zeitlichen Überblick bestätigt sich die Vermutung, daß die Form der Kapitalbindung, die die Anteile vor 1953 fast ausschließlich im Betrieb festhielt, sich seit 1953 (wohl unter dem Einfluß der Steuervergünstigungen) weitgehend auf das außerbetriebliche, gebundene Sparkonto verlagert hat“.

<sup>15</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, eine Stellungnahme der Deutschen Angestellten-gewerkschaft, Hamburg, Juni 1955.

<sup>16</sup> *Dittmar, Ruppert: Miteigentum – ein praktischer Vorschlag*, Bonn 1957.



dieser Arbeit von Wichtigkeit, die Wirkfaktoren rechtlicher und sozialer Art genau zu umschreiben. Sie dürften als „Daten“ des „Modells“ nicht ohne Auswirkung auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte, der Unternehmer sowohl wie der Arbeitnehmer, sein.

### *Die Pläne der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft und der Sozialausschüsse der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft*

#### (1) Bezugsgrundlage

Während in den oben angeführten Erfolgsbeteiligungssystemen jeweils die Größe, an der der Arbeitnehmer beteiligt wird, genau umschrieben ist, wird in dem Gesetzentwurf der Sozialausschüsse nur von einer Beteiligung „an dem Ertrag des Unternehmens“ gesprochen<sup>17</sup>. Diese allgemein gehaltene Formulierung ließe zwar für die Betriebsvereinbarungen oder die Tarifverträge noch Gestaltungsmöglichkeiten nach betriebsindividuellen Gesichtspunkten offen, bedarf aber für die wirtschaftstheoretische Analyse einer schärferen Abgrenzung. Der Vorschlag der DAG geht ausführlicher auf diese Frage ein. Er verarbeitet die Analyse des Betriebsgewinns nach seinen vier Elementen:

- „1. der Verzinsung des betriebsnotwendigen Eigenkapitals,
2. der Prämie für das Betriebsrisiko,
3. dem kalkulatorischen Unternehmerlohn,
4. dem Unternehmungsgewinn“<sup>18</sup>,

und knüpft an den als Rest verbleibenden eigentlichen Unternehmungsgewinn an (vgl. 4.).

In Anerkennung der Tatsache, daß „jeder Betrieb seine eigene, in ihm selber zu investierende Sparquote benötigt“, wird gefolgert, „daß die Gesetzgebung und gewiß auch eine Tarifpolitik der Gewerkschaften nicht vollständig ist, die es bei dem alten Zustand beläßt, daß die betriebliche Sparquote allein dem Unternehmer zuwächst“<sup>19</sup>. Im Anschluß an diese Überlegung wird folgender Grundsatz entwickelt:

„Der Arbeitnehmer soll auf der Basis des Substanzzuwachses des zu investierenden bzw. im vergangenen Geschäftsjahr investierten Gewinns durch Geschäftsanteile und Gewinnausschüttungen am Unternehmen beteiligt werden können“, mit der Begründung: „Weil das

<sup>17</sup> Dittmar, *Ruppr.*: Miteigentum, a. a. O., S. 24, § 1, Satz I.

<sup>18</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, a. a. O., S. 13.

<sup>19</sup> Ebd., S. 14.

von Arbeit und Kapital durch gemeinsames Wirken Errungene beiden Produktionspartnern in Gemeinschaft zusteht<sup>20</sup>.

Hinter der Einschränkung einer allgemeinen Gewinn- auf eine Substanzbeteiligung steht bei der DAG der Gedanke der Lösung der Eigentumsbildungsfrage über das betriebliche Miteigentum, das praktisch nur eine Beteiligung am Substanzzuwachs des arbeitgebenden Unternehmens zuläßt.

Hier zeigt sich der Vorzug der weiter gefaßten Formulierung: Beteiligung „an dem Ertrag des Unternehmens“ im Gesetzesvorschlag der Sozialausschüsse. Neben der Propagierung des betrieblichen Miteigentums bleibt hiernach auch die überbetriebliche Lösung grundsätzlich möglich (§ 1, b, § 3), z. B. bei Unternehmen, in denen zwar Gewinne erzielt werden, aber der Substanzzuwachs des Betriebsvermögens nicht mit der Höhe der erzielten Gewinne parallel verläuft.

Eine Umschreibung der investiven Gewinnbeteiligung als Beteiligung am durch investierte Gewinne erzielten Substanzzuwachs des arbeitgebenden Unternehmens wäre demnach als zu eng anzusehen. Würde man unter „Ertrag des Unternehmens“ den Unternehmensgewinn, oder evtl. sogar den Betriebsgewinn verstehen<sup>21</sup>, so wäre eine zweckentsprechende Eingrenzung vorgenommen, die eine Eigentumsbildung der Arbeitnehmer

- „a) durch die Bildung von Miteigentum der Arbeitnehmer am Kapital ihres Unternehmens,
- b) durch überbetriebliches Miteigentum, oder
- c) in anderer geeigneter Form“<sup>22</sup>

verwirklichen könnte.

Ausgehend von dieser Begriffsumschreibung, die noch nichts über die Art der Gewinnentstehung aussagt<sup>23</sup>, wären nun noch vor der wirtschaftstheoretischen Analyse die in diesen Vorschlägen angeschnittenen rechtlichen und sozialen Fragen zu untersuchen.

- (2) Der Rechtscharakter von Miteigentum:  
Eigentumsgemeinschaft nach Bruchteilen oder Gesamthandigentum?

Der rechtliche Problembereich läßt sich von zwei Seiten her angehen: einmal von der sachenrechtlich-dinglichen Seite, zum anderen von der schuldrechtlich-vertraglichen Seite. Von der sachenrechtlichen Seite her

<sup>20</sup> Ebd., S. 15.

<sup>21</sup> Burghardt, *Ant.: Eigentumsethik und Eigentumsrevisionismus*, München 1955, S. 156 f. – <sup>22</sup> Dittmar, a. a. O., S. 24, § 1.

<sup>23</sup> Spiegelhalter, *Fr.: „Miteigentum“ und „Gewinnbeteiligung“*, Köln 1957, S. 18 f.

stellt sich die Frage nach dem Eigentumscharakter, nach Verfügungsmacht und Haftung des „Miteigentümers“.

Unter Miteigentum kann nach bürgerlichem Recht einmal „Eigentumsgemeinschaft nach Bruchteilen“ (§ 1008 BGB) verstanden werden, für die das Gemeinschaftsrecht der §§ 741 ff. gilt. Jeder Miteigentümer hat einen festen Anteil, eine Quote. „Jeder Miteigentumsanteil hat die Natur des Eigentums und alle Regeln vom Eigentum gelten für ihn“<sup>24</sup>.

Zum anderen kann „Gesamthandeigentum“ vorliegen als Folge eines Gesamthandverhältnisses. „Auch hier haben die Genossen ‚Eigentumsanteile‘; aber diese Anteile lassen sich nicht stets in einer Quote rechnungsmäßig ausdrücken“<sup>25</sup>. „Jeder Gesamthänder ist Eigentümer des ganzen Gegenstandes, aber beschränkt in der Ausübung der Herrschaftsmacht durch das ebenfalls auf den ganzen Gegenstand gerichtete Recht des anderen Teilhabers“<sup>26</sup>. Das in den Überlegungen der DAG und der Sozialausschüsse gedachte Miteigentum zeigt mit den hier dargestellten Rechtsfiguren keine direkte Übereinstimmung. In der Formulierung der Sozialausschüsse ist offensichtlich ein Mißverständnis der von der Rechtswissenschaft bisher entwickelten Rechtsfiguren festzustellen. Es heißt dort: „Das betriebliche Miteigentum (ist) eine einheitliche Kapitalbeteiligung, an der die einzelnen Berechtigten als einem Eigentum zur gesamten Hand ein persönliches Miteigentum (im Sinne von § 1008 ff. BGB) nach Bruchteilen haben, das treuhänderisch von der unter Abschnitt II gestalteten jeweils besonders zu begründenden Werksgenossenschaft verwaltet wird. Es entsteht also z. B. nur ein bestimmter GmbH-Anteil, ein Kommanditanteil, ein partiarisches Darlehen usw.“<sup>27</sup>. Diese Darstellung würde nur dann verständlich sein, wenn die Eigentumsträger des Gesamthandeigentums andere sind als die Eigentümer nach Bruchteilen. Z. B. das Unternehmen hat zusammen mit der Werksgenossenschaft Gesamthandeigentum an den Unternehmenswerten. Die Arbeitnehmer sind Miteigentümer nach Bruchteilen an dem durch die Werksgenossenschaft verwalteten z. B. GmbH-Anteil, Kommanditanteil, partiarischen Darlehen. Die Formulierung des § 6 des Gesetzentwurfes, der auf die treuhänderische Verwaltung der Kapitalanteile der Arbeitnehmer durch die Werksgenossenschaft abstellt, läßt aber eine solche Interpretation als Gesamt-

<sup>24</sup> Wolff, *Mart. u. Reiser, Ludw.*: Sachenrecht, 10. Bearbeitung, Tübingen 1957, S. 351. – <sup>25</sup> Ebd., S. 353.

<sup>26</sup> Westermann, *Harry*: Lehrbuch des Sachenrechts, Karlsruhe 1951, S. 118.

<sup>27</sup> Dittmar, a. a. O., S. 26.

handeigentum nicht zu, desgleichen nicht die Erläuterungen zu § 7, die sich über den Beteiligungscharakter der Werksgenossen aussprechen, eine solche nach Bruchteilseigentum der beteiligten Arbeitnehmer. Wieweit diese Konstruktion rechtlich vertretbar ist, bleibt also dahingestellt.

Der Vorschlag der DAG spricht offen von den Schwierigkeiten, die der Einführung des Miteigentums durch einfaches Gesetz entgegenstehen; es heißt dort weiter: „die Bezeichnung ‚Miteigentum‘ ist indessen für das Anliegen ein üblicher Sprachgebrauch geworden. Das sogenannte Miteigentum zeichnet sich ab als eine Mischung von Elementen der Errungenschafts- bzw. Fähnrisgemeinschaft, der Gemeinschaft nach Bruchteilen, sowie des Miteigentums nach §§ 1008 ff. BGB mit einem gewissen gesellschaftsrechtlichen Einschlag. Eine Anwendung der Vorschriften über die Gesellschaft des BGB scheitert daran, daß es sowohl an der Einlage im Rechtssinne fehlt als auch an den eigentlichen Gesellschafterrechten und an der Möglichkeit einer Auseinandersetzung über das Gesellschaftsvermögen“<sup>28</sup>. Wünschenswert wäre eine Überprüfung der rechtlichen Ausgestaltung der Vorschläge der DAG und der Sozialausschüsse an Hand des zeitlich später erschienenen Berichtes der Studienkommission des Deutschen Juristentages zur Partnerschaft der Arbeitnehmer, in dem allerdings die enge Beziehung zum arbeitgebenden Unternehmen im Vordergrund steht. Gegen den Sprachgebrauch „Miteigentum“ wird darin eingewandt, daß das Wort praktisch gleichbedeutend mit „vermögensrechtlicher Beteiligung“ gebraucht wird, „obwohl es Beteiligungsformen gibt, die den Arbeitnehmern weder Gesamthandeigentum noch Bruchteilseigentum im Sinne der §§ 1008 ff. BGB verschaffen“<sup>29</sup>.

### (3) Die Unternehmensbeteiligung

Im Anschluß an diese Überlegungen fiel die Entscheidung des Ausschusses zugunsten des Begriffspaares Ergebnisbeteiligung auf der einen und Unternehmensbeteiligung auf der anderen Seite. Die hier interessierende Unternehmensbeteiligung kann einmal die Form einer nichtgesellschaftlichen Unternehmensbeteiligung rein schuldrechtlicher Art haben. „Sie sind bei jeder Unternehmensform möglich. Sie können nur Gewinnbeteiligungen, Beteiligungen am Vermögen-

<sup>28</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, a. a. O., S. 17.

<sup>29</sup> Untersuchungen zur Reform des Unternehmensrechts, Bericht der Studienkommission des Deutschen Juristentages, Teil II, Bericht des Ausschusses III, Die Partnerschaft der Arbeitnehmer, Tübingen 1957, S. 19.

zuwachs des Unternehmens und Kombinationen beider zum Gegenstand haben<sup>30</sup>. Zum anderen wird von gesellschaftlicher Beteiligung in dem Bericht überall dort gesprochen, „wo der Arbeitnehmer Vollgesellschafter im Sinne des Gesellschaftsrechts und als solcher am Vermögen, am Vermögenszuwachs und am Gewinn des Unternehmens beteiligt wird. Hierher gehören die Aktionäre der Aktiengesellschaft, die Gesellschafter der GmbH, die Gewerker der bergrechtlichen Gewerkschaft, die Kommanditisten, die persönlich haftenden Gesellschafter der OHG usw., dagegen nicht der stille Gesellschafter, der nur Innengesellschafter ist. Nur die Gesellschafter mit Vollgesellschafterstellung werden hier als Gesellschafter bezeichnet; die Fälle der Innengesellschaft werden zur nichtgesellschafterlichen Beteiligung gerechnet“<sup>31</sup>.

An Hand dieser Unterscheidung wird die Diskussion von der sachrechtlichen auf die schuldrechtlich-vertragliche, bzw. gesellschaftsrechtliche Ebene verschoben.

#### (4) Die in den Plänen vorgesehenen Beteiligungsformen

Im Hinblick auf die Beteiligungsform steht im Plan der DAG die Beteiligung am Eigenkapital des arbeitgebenden Unternehmens im Vordergrund. „Die Form der Beteiligung muß naturgemäß auf die nach den einzelnen Gesellschaftsformen vorsehbaren Möglichkeiten abgestellt sein“<sup>32</sup>. Allerdings wird nicht unbedingt gesellschaftliche Beteiligung jedes einzelnen Arbeitnehmers angestrebt. „Die Begründung des sogenannten Miteigentums macht aus technischen Gründen einen Kontrahenten gegenüber dem Unternehmen wünschenswert. Es empfiehlt sich dafür die Einführung eines eigenen Organs oder einer neu zu formenden Personengemeinschaft“<sup>33</sup>. Diese Betriebs-, Sozial- oder Werksgenossenschaft wäre dann technischer Träger der verteilten Anteile und „ausschließlich eine Verwaltungs- und Durchgangsstelle für die zugunsten der Arbeitnehmer neu entstandenen Eigentumsrechte“<sup>34</sup>. Diese Arbeitnehmergemeinschaft wäre dann z. B. Kommanditistin bei der KG, Inhaberin des GmbH-Anteils bei einer GmbH etc., was allerdings eine Anpassung des bestehenden Gesellschaftsrechts notwendig macht. Als neuartiges Wertpapier wäre der Miteigentums-

<sup>30</sup> Ebd., S. 22.

<sup>31</sup> Ebd., S. 22.

<sup>32</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, a. a. O., S. 17.

<sup>33</sup> Ebd., S. 16.

<sup>34</sup> Ebd., S. 19, 20.

brief zu schaffen. Für Kleinbetriebe wird diese Konstruktion des betrieblichen Miteigentums als unzweckmäßig angesehen. Für solche Betriebe wird Investmentsparen empfohlen. „Dieses Investmentsparen muß so angelegt werden, daß beiden Belangen gleichzeitig Genüge getan wird: der Sparkapitalbildung beim Arbeitnehmer und dem Kapitalaufbau bei seinem Arbeitgeber“<sup>35</sup>. Als technisches Instrument wird an Investmentsparmarken oder etwas ähnliches gedacht. Der Vorschlag der Sozialausschüsse vertritt ebenfalls die gesellschaftliche Beteiligung der Arbeitnehmer am Eigenkapital des arbeitgebenden Unternehmens oder schlagwortartig ausgedrückt: betriebliches Miteigentum in treuhänderischer Verwaltung von Werksgenossenschaften. „Statt einer Beteiligung am Kapital des Unternehmens kann auch die Gewährung eines dinglich gesicherten Betriebsdarlehens in der Form von Inhaberschuldverschreibungen oder eines Schuldscheindarlehens mit mindestens 5jähriger Laufzeit verabredet werden“. „In diesem Fall kann naturgemäß von einer automatischen Risikobeteiligung nicht die Rede sein“<sup>36</sup>.

Als dritte Form wird in dem Gesetzesvorschlag „überbetriebliches Miteigentum der Arbeitnehmer (§ 3)“ vorgesehen, als „eine mittelbare Beteiligung von Arbeitnehmern an dem Kapital von gewerblichen Unternehmen, insbesondere im Wege der Beteiligung an Kapitalanlagegesellschaften“<sup>37</sup>.

#### (5) Der erfaßte Personenkreis

Von der DAG wird die Miteigentumsforderung praktisch für jeden Arbeitnehmer gestellt<sup>38</sup>. Die Sozialausschüsse gehen von folgendem Grundsatz aus: § 1: In gewerblichen Betrieben mit mehr als 100 Beschäftigten sind die Arbeitnehmer am Ertrag des Unternehmens zu beteiligen. „Das schließt nicht aus, daß auch in und durch kleinere Unternehmen Miteigentum nach dem Modell dieses Gesetzes gebildet werden kann“<sup>39</sup>.

Der zum Vergleich herangezogene Bericht des Deutschen Juristentages geht vom Begriff der Unternehmensbeteiligung aus und sagt: „Eine Unternehmensbeteiligung der Arbeitnehmer im Sinne dieser Thesen liegt vor, wenn die Beteiligung neben dem Arbeitsentgelt gewährt und

<sup>35</sup> Ebd., S. 24.

<sup>36</sup> *Dittmar*, a. a. O., S. 25 u. 26.

<sup>37</sup> Ebd., S. 26.

<sup>38</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, a. a. O., S. 14, 20.

<sup>39</sup> *Dittmar*, a. a. O., S. 25.

allen Arbeitnehmern des Unternehmens oder zumindest einer nach sachgerechten Merkmalen bestimmten Gruppe von Arbeitnehmern wegen ihrer Zugehörigkeit zum Unternehmen Gelegenheit geboten wird, sich zu beteiligen. Die Beteiligung kann insbesondere auf Arbeitnehmer eines bestimmten Betriebes, auf Arbeitnehmer mit einer bestimmten Ausbildung oder Tätigkeit, z. B. Facharbeiter, auf Arbeitnehmer mit einer bestimmten Dauer der Betriebszugehörigkeit oder auf Arbeitnehmer bestimmter Tarifgruppen beschränkt werden. Die beteiligungsberechtigten Arbeitnehmer müssen überwiegend Arbeitnehmer im Sinne des Betriebsverfassungsgesetzes sein<sup>40</sup>. Für die Auseinandersetzung mit den Rechtsproblemen der Vorschläge der DAG und der Sozialausschüsse bleiben noch die weithin unterschiedlichen Vorstellungen über die Vermögensübertragung auf und die Vermögensverfügung durch die Arbeitnehmer zu untersuchen.

(6) Die vertragliche Grundlage für die Entstehung von Miteigentum bzw. einer Unternehmensbeteiligung

Die Rechtsgrundlage für die Entstehung von Miteigentumsanteilen bildet in allen angeführten Fällen ein Vertrag, der unterschiedliche Ausgestaltungen erfahren kann und zwar als Individualvertrag oder als Kollektivvertrag.

„Beim Kollektivvertrag könnte man an einen Rahmenvertrag denken, auf Grund dessen entweder einzelne Arbeitgeber einen weiteren Kollektivvertrag für ihren Betrieb oder einen Individualvertrag mit jedem einzelnen Arbeitnehmer abzuschließen hätten“<sup>41</sup>. Der Entwurf der Sozialausschüsse spricht konkret davon, daß Miteigentumsvereinbarungen als Betriebsvereinbarungen oder als Tarifverträge (§ 4) abgeschlossen werden können.

Auch der Bericht des Deutschen Juristentages sieht vor, daß Unternehmensbeteiligungen durch Einzelvertrag zwischen dem Unternehmer und den einzelnen Arbeitnehmern vereinbart werden, daß aber die Notwendigkeit der gleichmäßigen Behandlung der beteiligten Arbeitnehmer zu einer kollektiven Regelung drängt. Der sich um juristische Exaktheit bemühende Bericht sieht nun aber – was die Art des Kollektivvertrages anbelangt – eine scharfe Trennung zwischen Unternehmensbeteiligungen und Ergebnisbeteiligungen vor. Diese letzteren verbleiben im rein arbeitsrechtlichen Bereich, „so daß Tarifvertrag und

<sup>40</sup> Untersuchungen zur Reform des Unternehmensrechts, Teil II, a. a. O., S. 27.

<sup>41</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, a. a. O., S. 14.

Betriebsvereinbarung die ihnen angemessenen Formen kollektiver Vereinbarung sind. Das gilt jedoch nicht für die Unternehmensbeteiligungen. Sie berühren überall dort, wo es sich um gesellschaftliche Beteiligung handelt, die innere Struktur des Unternehmens und damit Rechte und Pflichten der bisherigen Gesellschafter . . . Der Ausschuß hat daher eine neue Rechtsform der Kollektivvereinbarung vorgesehen und sie Gesamtvertrag genannt<sup>42</sup>.

#### (7) Verfügungsmacht und Haftung

Zur Frage nach Verfügungsmacht und Haftung sprechen sich die einzelnen Vorschläge folgendermaßen aus:

Der DAG-Vorschlag möchte die Verfügungsmacht des Arbeitnehmers über seinen Miteigentumsanteil beschränken, besonders die Veräußerungsmöglichkeit, „um einen Erwerb durch Personen, die dem Betrieb weder durch Arbeitsvertrag noch durch Dienstverhältnis verbunden sind, zu verhindern“<sup>43</sup>. Beim Ausscheiden aus dem Unternehmen sollen dem Arbeitnehmer folgende Möglichkeiten zur Realisierung seines Anteils zur Wahl stehen: 1. Umwandlung in eine Barforderung, 2. Erhöhung eines evtl. vorhandenen Pensionsanspruchs, 3. Höherversicherung in der Sozialversicherung.

Eine Mitbestimmung auf Grund von Arbeitnehmer-Miteigentum soll erst einsetzen, wenn die im Betriebsverfassungsgesetz und Montanmitbestimmungsgesetz gezogenen Grenzen von  $33\frac{1}{3}$  bzw. 50% überschritten werden.

„Die Haftung des Arbeitnehmers beschränkt sich im Falle von Verlusten auf seinen Anteil am Unternehmen, es besteht also neben einer Gewinngemeinschaft eine modifizierte Verlustgemeinschaft in Parallele zur Aktiengesellschaft, zur stillen Gesellschaft oder zur Gesellschaft mit beschränkter Haftung, aber ohne Nachschußpflicht des Arbeitnehmers“<sup>44</sup>.

Im Gesetzentwurf der Sozialausschüsse ist die treuhänderische Verwaltung der Miteigentumsanteile durch eine Werksgenossenschaft in § 5 ff. gesetzlich verankert. Die Verfügung über den Kapitalanteil (§ 10) ist an die Zustimmung des Vorstandes der Werksgenossenschaft gebunden, um den Effekt – Dauervermögen der Arbeitnehmer zu bilden – zu gewährleisten.

<sup>42</sup> Untersuchungen zur Reform des Unternehmensrechts, Teil II, a. a. O., S. 58, 59.

<sup>43</sup> Miteigentum der Arbeitnehmer, a. a. O., S. 15.

<sup>44</sup> Ebd., S. 15.



Das von den Werksgenossenschaften auszuübende Stimmrecht in den Aufsichtsräten der Kapitalgesellschaften ruht solange, bis der gesamte Arbeitnehmerkapitalanteil bei Gesellschaften, die unter das Betriebsverfassungsgesetz fallen,  $33\frac{1}{3}\%$ , bei Gesellschaften, die unter das Montanmitbestimmungsgesetz fallen,  $50\%$  übersteigt. Der Unternehmensleitung und den im Betrieb vertretenen Gewerkschaften wird das Recht eingeräumt (§ 12), in die Vertreterversammlung, die die Werksgenossen vertritt, Vertreter mit beratender Stimme zu entsenden, gewissermaßen als Gegenstück zum Mitbestimmungsrecht der Arbeitnehmer.

§ 2,2: „Betriebliches Miteigentum haftet nach Maßgabe der Gesetze. Es darf nicht mit einer zusätzlichen Haftung oder einer Nachzahlungsverpflichtung belastet sein“.

§ 2,3: „Die Miteigentumsanteile nehmen an den Gewinnen und Verlusten des Unternehmens im Verhältnis der Kapitalbeteiligung teil. In der Miteigentumsvereinbarung kann Abweichendes bestimmt werden“.

Stellt man die weitgehend parallel gelagerte rechtliche Situation der beiden behandelten Vorschläge dem Bericht der Studienkommission des Deutschen Juristentages gegenüber, so zeigt sich der Vorzug des Berichtes in der klaren gesellschaftsrechtlichen Konzeption, die die Schwierigkeiten der eigentumsrechtlichen Diskussion auf das Gebiet des Unternehmensverfassungsrechts abbiegt und dort in Fortentwicklung der bestehenden Formen einer Lösung zuführt<sup>45</sup>.

Vom rechtlichen Standpunkt aus könnte es demnach als eine belastende Hypothek angesehen werden, wenn die Vorschläge zur Eigentumsbildung an zwei, drei Stellen zugleich ansetzen wollen, beim Eigentumsrecht, beim Gesellschaftsrecht und bei der wirtschaftstheoretischen Analyse dessen, was dem Arbeitnehmer billigerweise bei der Korrektur der heutigen Verteilung zuzumessen sei<sup>46</sup>.

## b) Der Investivlohn

Andere Pläne zur Beteiligung der Arbeitnehmer an der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung, die für den privaten Sektor der Wirtschaft entwickelt wurden, knüpfen am Lohn an.

<sup>45</sup> Eine Art des Vorgehens, die sich mit Überlegungen von Nell-Breuning nahe berührt, vgl. Eigentumsbildung in Arbeiterhand, Paderborn o. J., S. 33 ff.

<sup>46</sup> Und all das, ohne weiter den Auswirkungen solcher Maßnahmen im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Kreislauf nachzugehen!

Mit dem sog. „Investivlohn“ beschäftigen sich die Schriften Häusslers<sup>47</sup> und Drechslers<sup>48</sup>, ähnliche Anregungen finden sich auch bei Arnold<sup>49</sup> und v. Nell-Breuning<sup>50</sup>.

Zugrunde liegt der Gedanke, daß die investive Verwendung einer Lohnerhöhung als eine besondere Quelle für die Vermögensbildung herangezogen werden sollte, und zwar in allen Wirtschaftsbereichen.

#### Exkurs über Nominal- und Realloohnerhöhungen zur Begriffsbestimmung des Investivlohnes

„Ausgangspunkt ist die Überlegung, daß bei auch nur einigermaßen normalem Wirtschaftsablauf – unter der Annahme also, daß Erschütterungen und Verluste durch Arbeitskämpfe vermieden bleiben – als ein regelmäßiges Ergebnis des allgemeinen technischen und organisatorischen Fortschritts eine regelmäßige Steigerung der Produktivität erwartet werden kann. Diese allfälligen Produktivitätssteigerungen werden auf längere Sicht um so höher sein können, je höher die Kapitalbildung in unserer Wirtschaft ist, d. h., die investive Einkommensverwendung der Unternehmer und Arbeitnehmer. Umgekehrt bilden die Produktivitätssteigerungen selbst die Grundlagen jeder echten Lohn- und Einkommenserhöhung. Hier wird aus dem Zusammenhang von Kapitalbildung, Produktivitätssteigerung, Lohnerhöhung und investiver Lohnverwendung (= Kapitalbildung) eine Spirale des wirtschaftlichen und sozialen Fortschritts sichtbar, die man auch im Rahmen lohnpolitischer Überlegungen nicht unberücksichtigt lassen sollte“<sup>51</sup>.

Um die unterschiedlichen Vorstellungen zum Investivlohn keiner gesonderten Betrachtung unterziehen zu müssen, soll von einer umfassenden Begriffsbestimmung ausgegangen werden.

---

<sup>47</sup> Häussler, *Erw.*: Der Arbeitnehmer von morgen, 3. Aufl., Stuttgart 1956; ders.: Konturen einer neuen Schicht, Heft 1 der Schriftenreihe zur Gesellschaftspolitik der Studienvereinigung für Gesellschaftspolitik, Stuttgart 1958.

<sup>48</sup> Drechsler, *Wolfg.*: Volkskapitalismus, Baden-Baden 1957.

<sup>49</sup> Arnold, *K.*: Miteigentumssparen, Sonderdruck 1952, ders.: Miteigentum, in: Michael, Nr. 10 v. 10. 3. 1953.

<sup>50</sup> v. Nell-Breuning, *Osw.*: Eigentumsbildung in Arbeiterhand, 2. Aufl., Paderborn o. J.; ders.: Wirtschaft u. Gesellschaft, Bd. 1, Abschnitt: Einkommen und Kapitalbildung, Freiburg 1956, S. 403 ff.

<sup>51</sup> Häussler, *Erw.*: Der Arbeitnehmer v. morgen, a. a. O., S. 19.

„Unter Investivlohn wird im weiteren verstanden, daß ein Teil des Lohnes (ein Prozentsatz oder absoluter Betrag) direkt oder durch eingeschaltete Institutionen investiven Zwecken zugeführt wird“<sup>52</sup>.

Die Einführung des Investivlohnes dürfte – um die Gleichbehandlung aller Arbeitnehmer grundsätzlich zu gewährleisten – durch ein Rahmengesetz erfolgen, das die spezielle Ausgestaltung der tarifvertraglichen Regelung überläßt. In dem beim Lohn zur Diskussion stehenden arbeitsrechtlichen Bereich stände auch die Betriebsvereinbarung als Vertragsform zur Verfügung. Die betriebliche Lösung – das Experimentierfeld von heute – soll aber gerade durch die gesamtwirtschaftliche Lösung ergänzt bzw. abgelöst werden<sup>53</sup>.

Wird der Investivlohn – mit gewerkschaftlicher Hilfe – als Lohnvereinbarung tarifvertraglich durchgesetzt, so ist im Prozeß dieser kollektiven Willensbildung für den einzelnen Arbeiter ein Zwangselement enthalten, da er auf Grund dieser „freien“ kollektiven Willensentscheidung über einen Teil seines Einkommens nicht frei verfügen kann. Im Gegensatz zum freiverfügbaren üblichen Barlohn, der durch freiwillige Sparentscheidung ebenfalls der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung zugeführt werden kann, ist der Arbeitnehmer in seiner Verfügungsmacht über den Investivlohn beschränkt. Für die als Gegenwert ausgestellten Wertpapiere oder Gutschriften ist eine Sperrfrist vorgesehen, damit nicht bei hoher Konsumneigung eine vorzeitige Veräußerung den Vermögensbildungseffekt in Frage stellt. Die Länge der Sperrfrist darf allerdings der Heranbildung eines Eigentümerbewußtseins beim Arbeitnehmer nicht hinderlich sein.

Darum sollte ein Wechsel in der Form der Beteiligung an der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung – z. B. vom gesperrten Investivlohn zum Eigenheim – grundsätzlich möglich sein. Desgleichen müssen bei besonderen Notfällen die Veräußerungsbeschränkungen fallen.

Oft wird der Investivlohn von der Beschränkung der Verfügungsmacht her mit den Zwangsbeiträgen zur Sozialversicherung verglichen.

Weiterhin ist von Interesse, in welcher Form die anfallenden Investivlohnbeträge der Wirtschaft zur Verfügung gestellt werden, ob in Form von Eigenkapital oder in Form von Krediten.

Wenn die Investivlohngelder entgegen der angestrebten überbetrieblichen Lösung im arbeitgebenden Unternehmen als Eigenkapital ver-

<sup>52</sup> Oberhauser, Al.: Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, Paderborn 1959, S. 18/19. Der Begriff Lohn wird hier im volkswirtschaftlichen Sinne als Entgelt für unselbständige Arbeit gebraucht und schließt so auch die Gehälter der Angestellten und Beamten ein.

<sup>53</sup> v. Nell-Breuning, Osw.: Eigentumsbildung in Arbeiterhand, a. a. O., S. 27 f..

bleiben, stellen sie eine spezielle Form der Selbstfinanzierung dar. Die Arbeitnehmer erhalten betriebliches Miteigentum, das hier in der investiven Verwendung von Lohnanteilen seinen Ursprung hat. Inwieweit zusätzlich eine vertragliche Regelung zur Entstehung einer gesellschaftlicher Unternehmensbeteiligung erforderlich ist, wird in den Plänen nicht weiter untersucht. Jedoch wird auf die notwendige Reform des Unternehmensrechts verwiesen, um diese Möglichkeit der direkten Beteiligung auch anderen Gesellschaften – neben der AG – zu eröffnen. Für die kreditmäßige Verwendung der Investivlohngelder bieten sich viele Gestaltungsmöglichkeiten an. Auf der Grundlage des Sparens der privaten Haushalte wurden in der Vergangenheit schon verschiedene Anlageformen erprobt, die allerdings nicht immer der Zielsetzung des Investivlohnes entsprechen, u. a. den Arbeitnehmern die Eigentumsbildung über Wertpapiere nahezubringen.

### *Der Plan von Häussler*

Die von Häussler vorgeschlagene Regelung basiert auf der Errichtung von Investment-Treuhand-Gesellschaften. Das am 16. 4. 1957 erlassene Gesetz über Kapitalanlagegesellschaften (BGBl. I, S. 378) kommt diesem Anliegen entgegen. Im einzelnen sieht der Häussler-Plan vor:

- „1. Abschluß einer Tarifvertragsvereinbarung zwischen den beiden Tarifpartnern über die Errichtung einer Investment-Treuhand-Gesellschaft als einer gemeinsam beauftragten Einrichtung der beiden Tarifparteien. Rechtsgrundlage hierfür ist das Tarifvertragsgesetz, das in § 4, Abs. 2 derartige Einrichtungen ausdrücklich vorsieht.
2. Dieser Investment-Treuhand-Gesellschaft sollen von den Betrieben die im Tarifvertrag vorgesehenen investiven Lohnanteile der Arbeitnehmer zugeführt werden und von dieser auf persönliche Einzelkonten der Arbeitnehmer gutgeschrieben werden.
3. Die Investment-Treuhand-GmbH legt die auf diese Weise angesammelten Beträge in Eigentumsanteilen (Aktien usw.), zum Teil auch in Schuldverschreibungen (Obligationen usw.) solider und ertragsgünstiger Unternehmen an.
4. Die Auswahl dieser Werte wird von börsenkundigen Bankfachleuten nach dem Prinzip weitgehender Risikomischung ent-

sprechend den Bestimmungen eines besonderen Statuts; getroffen. In demselben ist u. a. festzulegen, daß:

- a) kein Unternehmen mehr als 5 % Anteil am Fonds haben darf,
  - b) nicht mehr als 5 % der im Umlauf befindlichen Anteile einer Unternehmung in den Fonds angekauft werden dürfen,
  - c) das betreffende Unternehmen mindestens 5 Jahre bestehen muß.  
Ein Aufsichtsrat, aus beiden Tarifpartnern paritätisch gebildet, wacht über die Einhaltung dieser Sicherungsbestimmungen.
5. Auf diesen so gebildeten Wertpapierfonds gibt die Investment-Treuhand-GmbH Anteilscheine (Zertifikate) aus. Die Stückelung dürfte normalerweise 50,- bis 100,- DM betragen. Der Kurswert dieser Zertifikate wird durch den Durchschnittsbörsenkurs der in dem Fonds befindlichen Anlagewerte gebildet. Die Dividende entspricht der Durchschnittsdividende. Der Ertrag wird damit zwar keine Höchstwerte erreichen, aber das Risiko wird doch weitgehend ausgeglichen. Da die in dem Fonds vereinigten Eigentums-Anteile der Unternehmen Sachwerte repräsentieren, sind die Zertifikate damit auch weitgehend gegen das Währungsrisiko abgesichert. Aus den bitteren Erfahrungen zweier Währungsverluste erwächst gerade auch den Tarifparteien die Verpflichtung, sich für eine währungsgesichertere Sparmöglichkeit der Arbeitnehmer einzusetzen.
  6. Um eine ertragsgünstige und zweckmäßige Anlage der Investivrate zu ermöglichen, müßten diese Beträge für eine Mindestdauer von 18 Monaten gesperrt bleiben. Im Todesfalle eines Lohnsparerers oder bei Ausscheiden infolge Invalidierung werden die eingezahlten Beträge zuzüglich der Erträge sofort ausbezahlt.
  7. Nach Durchlaufen der Sperrfrist werden die Guthaben in Form eines Zertifikates an den Lohnsparer übergeben. Diesem steht es dann frei, dasselbe zu verkaufen, beleihen zu lassen, oder es weiterhin im Depot der Investment-GmbH zu belassen. Eine Kündigungsfrist ist zweckmäßig zur Vermeidung von Liquiditätsschwierigkeiten.
  8. Die Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen den Tarifvertragsparteien müßte auf mindestens drei Jahre bemessen werden. Von da an wäre es alljährlich zu verlängern. Damit ist die Bareinlösung der nach den ersten 18 Monaten zum Rückkauf angebotenen Zertifikate gewährleistet, denn es fließen ja laufend neue Mittel zu. Später regelt sich die Liquidität durch Verkauf bzw. Ankauf von Anlagewerten.

9. Gleichzeitig wurde auch die Forderung erhoben, daß diese investiven Lohnfelder dieselben steuerlichen Vergünstigungen genießen sollen, wie sonstige Kapitalansammlungsverträge, oder wie Bauspargelder nach dem Wohnungsbauprämiengesetz. Je nach Familienstand würde sich bekanntlich im letzteren Falle eine Steuerprämie bis zu 30 % des angesparten Kapitals für den Arbeitnehmer ergeben. Selbstverständlich stünde es dem einzelnen Lohnsparer völlig frei, zu diesem Zweck – etwa mit einer Bausparkasse – einen Vertrag über die Wohnbau-Verwendung des angesammelten Kapitals nach dem Durchlaufen der 18-Monats-Frist abzuschließen. So würde sichergestellt, daß das investive Lohnsparen nicht etwa zu einer Beeinträchtigung des Wohnungsbaues führen würde, sondern im Gegenteil einen sehr starken Impuls hierfür bedeuten könnte. Es lassen sich zweifellos ohne große Schwierigkeiten Formen einer organisatorischen Zusammenarbeit zwischen Bausparkassen und den Investment-Treuhand-Gesellschaften entwickeln. Erste Fühlungsnahmen der Bausparkassen in dieser Richtung haben bereits stattgefunden<sup>54</sup>.

Allerdings wäre mit der Einführung des Häusslerplanes eine einseitige Bevorzugung emissionsfähiger Unternehmen verbunden.

Ein anderer Weg zur Erreichung des Ziels, die Arbeitnehmer über den Investivlohn langfristig an der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung zu beteiligen, wird in der Errichtung von Investivlohnfonds gesehen<sup>55</sup>.

### c) Der Sozialkapitalplan

#### Begriffliche Umschreibung von Sozialkapital

In Anbetracht der hohen großbetrieblichen Kapitalakkumulation macht Gleitze geltend: „Wenn der Staat die Selbstfinanzierung der Großbetriebe wegen des Versagens der Kapitalmärkte begünstigen muß, so soll er seine Ansprüche entweder aufrechterhalten oder aber eine soziale Kapitalbildung ermöglichen“<sup>56</sup>. Ein überbetrieblicher Sozialfonds hätte an der Kapitalbildung nach zu schaffenden gesetzlichen Maßstäben teilzunehmen. Die Erträge aus dieser Kapitalbeteiligung könnten allen Arbeitnehmern zufließen, gleichgültig, ob sie Lohn- oder Gehaltsempfänger sind, ob sie im Zentrum der Wirtschaft

<sup>54</sup> Häussler, *Erw.*: Der Arbeitnehmer von morgen, a. a. O., S. 20 f.

<sup>55</sup> Vgl. Oberhauser: Die wirtschaftlichen Auswirkungen, a. a. O., S. 22 f.

<sup>56</sup> Gleitze, *Br.*: Die Bildung und Verteilung von Sozialkapital, in: Sozialer Fortschritt, Jg. 7, 1958, S. 33.

ihren Arbeitsplatz haben oder nicht<sup>57</sup>. Der Sozialfonds würde eine Art überbetrieblichen Miteigentums mit individuellem Rechtsanspruch der einzelnen Begünstigten darstellen. Verbrieft hätte dieser den gleichen Eigentumswert wie Zertifikate von Investmentgesellschaften.

### *Der Plan von Gleitze*

Als rechtliche Grundlage der planmäßigen Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand war in den bislang behandelten Plänen immer – neben der gesetzlichen Regelung des Rahmens – ein Vertragsverhältnis zwischen den Sozialpartnern herangezogen worden. Im Plan von Gleitze wird diese privatrechtliche vertragliche Ebene erstmals verlassen. Es ist an gesetzliche Vorschriften gedacht, die unter bestimmten Bedingungen die Bildung von Sozialkapital vorschreiben. Als solche Bedingungen wären zu nennen: Bestehen großbetrieblicher Kapitalakkumulation, Inanspruchnahme von Steuerbefreiungen und Steuerbegünstigungen bei Neuinvestitionen, Ausschüttung hoher Dividenden etc. Als Bezugsgröße für die Bildung von Sozialkapital ist an die steuerlich anerkannte Abschreibungssumme gedacht. Sie würde eine bequeme Rechnungsgröße für die Ermittlung der Rückstellungen für den Sozialfonds abgeben<sup>58</sup>.

Allerdings sollten alle Betriebe, die Sozialkapital unter Inanspruchnahme der Steuerfreiheit bilden wollen, dies tun können, auch die Mittel- und Kleinbetriebe. Es wäre zu überlegen, die Bildung von Sozialkapital als einzige Form der betrieblichen „Selbstfinanzierung“ steuerfrei zu lassen, ähnlich wie Pensionsrückstellungen und andere Sozialleistungen des Betriebes.

„Grundsätzlich sollten sämtliche Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft, der Verkehrswirtschaft, der Banken, Versicherungen, des Handels und auch der Landwirtschaft zur Bildung von Sozialkapital verpflichtet sein, soweit sie eine bestimmte Mindestgröße haben, über die noch zu sprechen wäre (die aber etwa in der Größenordnung von 10 Millionen DM tätigen Vermögens liegen sollte). Dabei müßte es ebenfalls grundsätzlich unerheblich sein, in welcher Rechtsform diese Unternehmen geführt werden und wer der Eigentümer ist. Eine Ausnahme wäre vorzusehen für die Eigenunternehmen der öffentlichen Hand (nicht aber für die im Besitz der öffentlichen Hand befindlichen Unternehmen in der Rechtsform der AG oder GmbH), für Genossen-

<sup>57</sup> Gleitze, Bruno: Lohnpolitik und Vermögensverteilung, in: Sozialer Fortschritt, Jg. 6, 1957, S. 53 ff., S. 56.

<sup>58</sup> Gleitze, Br.: Die Bildung und Verteilung von Sozialkapital, a. a. O., S. 34.

schaften und für Stiftungen; da die letzten beiden Kategorien nicht in erster Linie auf Gewinnerzielung abgestellt sind bzw. der Gewinn gemeinnützigen Zwecken zufließen soll, müßten sie von einer obligatorischen Sozialkapitalbildung ausgenommen sein<sup>59</sup>.

Zuerst könnte man nach Gleitzes Ansicht in einzelnen Branchen und regionalen Bezirken mit der Verwirklichung der Sozialkapitalbildung beginnen<sup>60</sup>.

In welcher Weise der einzelne Betrieb seiner Verpflichtung zur Sozialkapitalbildung nachkommt, ist im Gleitzeplan weitgehend offengelassen. Sozialkapital könnte im Betrieb als Eigenkapital in der Bilanz erscheinen. Diese Möglichkeit bietet sich vor allem den Aktiengesellschaften, die z. B. in gleicher Höhe ihr Aktienkapital erhöhen und die neuen Aktien an den Sozialkapitalfonds übergeben. Ein anderer Weg wäre, langfristige Verbindlichkeiten einzugehen und in ein schuldrechtliches Verhältnis zu dem Sozialkapitalfonds zu treten, evtl. verbunden mit der Übergabe von Schuldscheinen oder anderen Schuldtiteln. „Schließlich besteht die dritte Möglichkeit für das Unternehmen, seine Verpflichtung gegenüber dem Sozialkapitalfonds in bar abzulösen. Dies ist nach der Definition der Entstehung des Sozialkapitals an sich nicht möglich. Das Unternehmen müßte sich also in der gleichen Höhe anderweitig verschulden, so daß bei der Barablösung an sich nur ein Auswechseln der Kontrahenten stattfindet. Immerhin gibt es vielleicht Gründe für Unternehmungen, die sie veranlassen könnten, langfristige Darlehen lieber bei ihrer Hausbank aufzunehmen als bei den ihnen fremden Sozialkapitalfonds“<sup>61</sup>.

Neben dem Aufkommen von Sozialkapital – der laufende Zugang wird keine konstante Größe aufweisen, sondern im Konjunkturablauf schwanken – stellt sich die Frage nach der Verwaltung und Verteilung der im Sozialkapitalfonds sich ansammelnden Mittel.

Über die Art und Weise der Verwaltung ist in den Äußerungen Gleitzes kein näherer Hinweis zu finden. Doch dürfte gerade dieser Punkt von wirtschaftspolitischem Interesse sein, weil die im Fonds angesammelten Mittel als ein Instrument der Investitionslenkung und Konjunkturbeeinflussung eingesetzt werden könnten.

Im Hinblick auf die Verteilung der Fondsmittel wäre folgendes zu berücksichtigen:

<sup>59</sup> Büttner, H.: Eigentumsstreuung über Sozialkapital, in: Sozialer Fortschritt, Jg. 7, 1958, S. 77 ff., S. 79.

<sup>60</sup> FAZ v. 11. 11. 1957: „Sozialkapital“ für die Arbeitnehmer?, Büttner, a. a. O., S. 79.

<sup>61</sup> Büttner, a. a. O., S. 78.



Wenn sich alle Wirtschaftszweige der gesamten Volkswirtschaft mit ihren Unternehmen an der Sozialkapitalbildung beteiligen, „wäre es gerechtfertigt, z. B. sämtliche Arbeitnehmer (im weitesten Sinne des Wortes) zu ‚Begünstigten‘ zu machen“<sup>62</sup>. Sie würden laufend an der jährlichen Sozialkapitalbildung teilnehmen. Die individuellen Ansprüche der begünstigten Arbeitnehmer an den überbetrieblichen Sozialkapitalfonds würden – wie schon angedeutet – verbrieft oder nicht – ein echtes Eigentum an dem produktiven Sachkapital der großbetrieblichen Wirtschaft darstellen.

Allerdings ist im Plan kein Hinweis auf den Schlüssel zur anteilmäßigen Zurechnung des Sozialkapitals auf den einzelnen Arbeitnehmer zu finden.

Um zu einer Verfügungsmöglichkeit des einzelnen Arbeitnehmers über seinen Eigentumsanteil zu kommen, würde sich grundsätzlich die Ausfertigung von handelbaren Anteilscheinen empfehlen. Sie müßten allerdings zur Erreichung des Ziels einer breiten Vermögens- bzw. Eigentumsstreuung mit gewissen Veräußerungssperren versehen werden. Als Ergebnis der Sozialkapitalbildung wäre zu vermerken, daß bislang zugunsten des Unternehmereigentums entstandene, vor allem stille Bilanzreserven unter einem neuen Titel: Sozialkapital ausgewiesen werden.

„Dem sozialen Charakter nach wäre dieses Sozialkapital den betrieblichen Rückstellungen für Pensionen gleichzustellen, nur daß die Angehörigen des Betriebes die Nutznießung dieser neuen Sozialrückstellung nicht allein hätten und jedenfalls ein Wechsel des Arbeitsplatzes keinen Verlust der Ansprüche an das Sozialkapital mit sich bringen würde“<sup>63</sup>.

---

<sup>62</sup> Ebd., S. 79.

<sup>63</sup> Gleitze, *Br.*: Die Bildung und Verteilung von Sozialkapital, a. a. O., S. 33.

## II.

### Die wirtschaftliche Bedeutung der Pläne zur breiteren Vermögensstreuung bzw. -bildung

#### A. Vorbereitende Überlegungen

Allen Plänen ist das Anliegen gemeinsam, „die Masse der unternehmerischen Kreislaufgewinne als Quelle der Eigentumbildung den Arbeitnehmern zu erschließen“<sup>1</sup>.

„Daß die Gesellschaft Konsumverzicht leistet, um Neukapital zu bilden, das dem Fortschritt dient, wird nicht beanstandet – wohl aber, daß es andere sind, die den Konsumverzicht leisten (nämlich die Konsumenten) und andere, denen der Gegenwert dieses Konsumverzichts als individuelle Vermögensvermehrung zuwächst (nämlich den Eigentümern der Unternehmungen)“<sup>2</sup>.

Nun ist allen Plänen gemeinsam, daß diese Umverteilung zugunsten der Arbeitnehmer erfolgen soll. Dem wird entgegengehalten, daß „der ‚Leidtragende‘ des Zwangssparprozesses Selbstfinanzierung nicht der Arbeitnehmer, sondern der Konsument ist; als Konsument natürlich auch der Arbeitnehmer, aber neben ihm auch alle anderen Konsumenten, die nicht Arbeitnehmer sind“<sup>3</sup>.

Welche Konsumenten wären da zu nennen?

Auf der einen Seite die Unternehmer, auf der anderen Seite die Empfänger abgeleiteter Einkommen.

Vom Unternehmerverbrauch wäre festzuhalten, daß er zur Finanzierung der erhöhten Sparmöglichkeit in Selbstfinanzierung direkt beiträgt und insofern Berücksichtigung findet, als nicht an die totale Ausschöpfung der Unternehmergewinne gedacht ist. „Wenn die Unternehmer es vorziehen, einen Teil ihrer Gewinne für den Konsum zu verwenden (und es gibt natürlich nichts, was sie darin hindern könnte), so hat das die Wirkung, den Gewinn aus dem Verkauf liquider Konsumgüter genau um den Betrag der Gewinne zu erhöhen, die auf diese Weise verausgabt worden sind . . . Welchen Teil ihrer Gewinne demnach die Unternehmer auch für den Konsum verwenden, der Ver-

<sup>1</sup> *Schreiber, Wilfr.*: Vermögensbildung in breiten Schichten, Köln 1958, S. 45.

<sup>2</sup> *Ebd.*, S. 45.

<sup>3</sup> *Ebd.*, S. 46.

mögenszuwachs zugunsten der Unternehmer bleibt der gleiche wie zuvor<sup>4</sup>. Anders allerdings ist die Situation bei den Empfängern abgeleiteter Einkommen. Es ließe sich hier die These vertreten, daß die Faktoreinkommen durch Steuerzahlungen und Zahlungen von Beiträgen zur Sozialversicherung in umso höherem Maße zur Alimentierung dieser Kreise herangezogen werden, je stärker auch die abgeleiteten Einkommen am Zwangssparprozeß über die Preise beteiligt werden. Damit wären es letztlich doch die originären Faktoreinkommen, die einen noch zu honorierenden Anspruch aus dem Zwangssparprozeß herleiten könnten, und hier im besonderen die Arbeitnehmer, die nicht über ein Vermögensbildungsprivileg verfügten. In Anerkennung der Tatsache, daß es sich beim Kreislaufgewinn um eine gesellschaftliche Erscheinung handelt, sind es – neben dem Tätigwerden von Unternehmern und Arbeitnehmern, die durch Einsatz wirtschaftlicher Leistung zu seiner Entstehung beitragen – vor allen Dingen institutionelle Faktoren – Kreditsystem, Markt etc. – die seine Höhe beeinflussen, so daß – auch hier! – eine exakte Zurechnung nicht möglich ist und auch niemals möglich sein wird.

### 1. Die kreislauftheoretischen Grundlagen

a) Ex-post-Betrachtung: Die Einkommens- und Vermögensverteilung als Funktion der Einkommensverwendung (Schneider)

$$E_u = C_u + I - S_{nu}$$

Der nächste Schritt der Untersuchung besteht nun darin, durch Einbeziehung der angeführten Pläne in eine Kreislaufanalyse ihre möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen ersichtlich zu machen.

Als erstes wäre die zugrundeliegende These zu entfalten, daß die Einkommensverteilung eine Funktion der Einkommensverwendung darstellt – unter den Bedingungen c.p. und dem Vorliegen eines Gleichgewichtszustandes, gekennzeichnet durch die Tatsache  $I = S$ .

$E_u$  sei das Einkommen der Unternehmer und aus Vermögen.  $E_{nu}$  sei das Einkommen aus unselbständiger Arbeit. Das gesamte Volkseinkommen entspricht der Summe der beiden Größen:

$$E = E_u + E_{nu}$$

<sup>4</sup> Keynes, John Maynard: *Vom Gelde (A Treatise on Money)*, München – Leipzig 1932, S. 113; Föhl, C.: *Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf*, 1937, 2. Aufl., Berlin 1955, S. 68.

Der gütermäßige Gegenwart des Volkseinkommens ist das Sozialprodukt (Y)

$$E = Y.$$

Es kann zum Konsum und zur Investition Verwendung finden:

$$Y = C + I.$$

Die Entscheidung der Einkommensbezieher richtet sich auf Konsumieren und Sparen, folglich ist:

$$(I) \quad Eu = Cu + Su$$

$$(II) \quad Enu = Cnu + Snu$$

$$E = Cu + Cnu + Su + Snu$$

$$Y = Cu + Cnu + I.$$

Da  $E = Y$ , ist:

$$Su + Snu = I$$

$$Su = I - Snu$$

$$(III) \quad Eu = Cu + I - Snu^{4a}.$$

Die freiwillige Investition wird als konstant und gleich dem beabsichtigten Sparen angenommen, desgl. die Investitionsneigung der Unternehmer als konstant und die Unternehmererwartungen hinsichtlich  $Eu$  als realistisch. Weitere Annahmen sind, daß  $Cu$  und  $Cnu$  konstant bleiben, desgleichen  $E$  bzw.  $Y$ , nur  $Eu$  und  $Enu$  ändern sich. Unter diesen Bedingungen würde eine Zunahme des  $Snu$  (II) eine Vergrößerung von  $Enu$  bewirken und eine Verkleinerung des  $Eu$  (III) herbeiführen und somit auch das  $Su$  (I) verringern. Das Ergebnis wäre, daß unter den gemachten Annahmen eine Veränderung der Einkommensverwendung eine Veränderung der Einkommensverteilung bewirkt, sich die Einkommensverteilung als eine Funktion der Einkommensverwendung erweist.

Sparen die Haushalte der Empfänger von Einkommen aus unselbständiger Arbeit mehr, dann erhöht sich um den gleichen Betrag ihr Realeinkommen – vollkommene Flexibilität des Preissystems vorausgesetzt – ohne zusätzlichen Konsumverzicht. Es findet lediglich eine Verlagerung vom Unternehmersparen auf das Sparen dieser Haushalte statt und somit eine Umverteilung der Vermögensansprüche auf die Investition. Das Einkommen der Unternehmer ist demnach durch

<sup>4a</sup> $E$  = Volkseinkommen.

$Y$  = Sozialprodukt = Gegenwart des Volkseinkommens als Geldgröße auf der Güterseite.

$C$  = Konsum.

$I$  = Investition.

Die Zusätze  $u$  und  $nu$  hinter diesen Größen bezeichnen jeweils die Unternehmer und Nicht-Unternehmer ( $nu$ ).

die Höhe der Investition und den Umfang des Sparens der Arbeitnehmer bestimmt. Diese entscheiden also in ihrem Sparakt nicht nur über ihre Vermögensbildung, sondern bedingen auch gleichzeitig die Höhe des Einkommens der Unternehmer. Jede Änderung der Einkommensverwendung – hier der Spargewohnheiten – hat also Einfluß auf die zukünftige Einkommensverteilung.

Von Schneider wird allerdings noch einmal mit Nachdruck auf den ex-post-Charakter der abgeleiteten Einkommensgleichung hingewiesen, desgl. auf den einheitlichen zeitlichen Bezugspunkt einer abgeschlossenen Periode. Fragen, wie Änderungen von  $S$  die übrigen Größen beeinflussen, wären zu stellen, sind aber im Rahmen einer ex-post-Analyse nicht zu beantworten. Einschränkend wäre zu bemerken, daß die durch einfache Addition gewonnenen Relationen deshalb auch keine Aussagen über kausale Zusammenhänge im zeitlichen Ablauf des wirtschaftlichen Geschehens enthalten<sup>5</sup>.

#### b) Perioden-Betrachtung:

Die Ersparnisbildung der Produktionsfaktoren kürzt den dynamischen Marktlagengewinn (Keynes/Föhl, Preiser)  $Q = I - S$

Der Hinweis auf diese Zusammenhänge findet sich schon in dem Werk von John Maynard Keynes: *A Treatise on Money* (Vom Gelde), allerdings in einer spezielleren, andersartigen Abgrenzung und Formulierung, die die Gewinne von dem eigentlichen Einkommen als eine besondere Kategorie unterscheidet<sup>6</sup>. Die Gewinne  $Q$  stellen dabei die Differenz dar zwischen dem Wert der laufenden Erzeugung und ihren Produktionskosten  $E$ . So gelangt Keynes zu der Gleichung:

$$Q = I - S$$

die anzeigt, „daß die Unternehmer Gewinne oder Verluste erzielen, je nachdem, ob der Nominalwert der laufenden Investitionen die laufenden Ersparnisse überschreitet oder hinter ihnen zurückbleibt“<sup>7</sup>.

Unter Ersparnissen  $S$  werden in diesem Zusammenhang von Keynes die Summe der Differenzen zwischen den Nominalerlösen der Privaten und ihren Nominalausgaben für den laufenden Verbrauch verstanden<sup>8</sup>, also das Sparen der Produktionsfaktoren Arbeit (inclusive Unternehmerlohn), Kapital und Boden.

<sup>5</sup> *Schneider, E.*: Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, Theorie des Wirtschaftskreislaufes, 5. verb. und erweiterte Auflage, Tübingen 1955, S. 49.

<sup>6</sup> *Keynes, Vom Gelde*, a. a. O., S. 113.

<sup>7</sup> *Ebd.*, S. 124.

<sup>8</sup> *Ebd.*, S. 103.

Die Gewinne müssen als eine Erhöhung und, falls sie negativ sind, als eine Verminderung der Vermögenssubstanz der Unternehmer betrachtet werden<sup>9</sup>.

Sie sind die wertmäßige Differenz zwischen dem wertmäßigen Zuwachs des Nationalvermögens in einem bestimmten Zeitabschnitt und der Summe der Einzelerparnisse<sup>10</sup>. Daraus ergibt sich, daß der Wert des Vermögenszuwachses des Gemeinwesens gleich der Summe von Ersparnissen und Gewinnen ist:

$$I = Q + S$$

Abweichend davon benutzt Keynes in seiner „General Theory“<sup>11</sup> einen Sparbegriff, der die Unternehmergewinne mit umfaßt. Carl Föhl macht seinerseits in seinem Werk: Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf „die Rolle des Unternehmergewinns und seine Abhängigkeit von Investition und Ersparnisbildung zum Schlüssel der dargestellten Zusammenhänge“<sup>12</sup>. Allerdings umfaßt die Größe Q bei Föhl außer den von Keynes als windfall profits bezeichneten Konjunktur- oder Marktlagengewinnen auch die Differentialgewinne, die bei Keynes als Bestandteil des Faktoreinkommens aufzufassen sind<sup>13</sup>.

In Anbetracht der Gleichung:  $Q = I - S$  kommt Föhl zu dem Ergebnis: „Daß sich die Unternehmer gar nichts besseres wünschen könnten, als daß die Produktionsfaktoren überhaupt nicht sparen, da ihnen ja dann der ganze Preis der Investition als Gewinn zufließt, so daß sie sich nicht erst auf dem Kapitalmarkt um die leihweise Überlassung der Ersparnisse der Produktionsfaktoren zu bemühen brauchen ... Es kann gar keinem Zweifel unterliegen, daß die Ersparnisbildung der Produktionsfaktoren auf Kosten des Unternehmergewinns erfolgt. Der für die Investition bezahlte Preis I zerteilt sich in zwei Teile, S und Q; den ersten behalten die Produktionsfaktoren, der zweite verbleibt den Unternehmungen. Das neugeschaffene Sachkapital wird also im Verhältnis S : Q zwischen den Produktionsfaktoren und den Unternehmern geteilt. Daraus ist zu schließen, daß die Ersparnisbildung der Produktionsfaktoren keine Voraussetzung der Investition ist, daß ihre Größe nicht das Höchstmaß der gesamten Neubildung

<sup>9</sup> Ebd., S. 102.

<sup>10</sup> Ebd., S. 103.

<sup>11</sup> Keynes, John Maynard: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes (The General Theory of Employment, Interest and Money), unveränderter Nachdruck, Berlin 1952; vgl. daran anschließend unsere o. a. Kreislaufgleichungen.

<sup>12</sup> Föhl, C.: Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Aufl. 1955, S. VIII; die Arbeit wurde im Dezember 1935 abgeschlossen.

<sup>13</sup> Ebd., S. XII u. XIII, Keynes, Allg. Theorie, a. a. O., S. 53.

von Sachkapital darstellt, sondern daß sie lediglich die Verteilung des Besitzes an dem neugeschaffenen Sachkapital auf die Gruppen der Unternehmungen und der Produktionsfaktoren bestimmt. Der Unternehmerschaft kann es also nur angenehm sein, wenn die Ersparnisbildung der Produktionsfaktoren so klein wie möglich ist, da dann ein um so größerer Teil des neugeschaffenen Sachkapitals in ihrem Eigentum verbleibt, was in ihrer Rentabilitätsrechnung in Gestalt eines größeren Gewinnes in Erscheinung treten muß<sup>14</sup>.

Stellt man für die Bestimmung von Q die außenwirtschaftliche und die staatliche Aktivität mit in Rechnung, desgl. den Verbrauch der Unternehmer aus Unternehmergewinn und die Steuern vom Unternehmergewinn, so ergibt sich folgende Gleichung:

$Q = I_{priv} + (Exp - Imp) + (Astges - T) + C_Q - T_Q - S_H$   
(wobei Astges die gesamten Staatsausgaben bezeichnet, die sich aus Ausgaben für Güter und Dienste, für Subventionen und für Transferzahlungen zusammensetzen. T bezeichnet die gesamten Steuereinnahmen des Staates)<sup>15</sup>. Mit dem Charakter der Q-Gewinne und ihrer Abgrenzung beschäftigt sich die Literatur eingehend<sup>16</sup>.

Q ist ein dynamischer Gewinn, der einer ganz bestimmten Datenkonstellation entspringt, nämlich der Konstellation  $I$  (gepl.)  $>$   $S$  (gepl.). Eine Übernachfrage nach Gütern und Diensten erzeugt auf diesen Märkten eine Knappheitssituation und läßt Q als Marktlagengewinn entstehen. Im Kreislauf wird die Bedingung  $Q = I - S$  eindeutig aufgezeigt: „Q ist Gegenposten einer vollzogenen Investition, Ausgleichsposten, Residuum gegenüber den Plangrößen I und S. Als Ausdruck einer unfreiwilligen Ersparnis steht der Q-Gewinn auf einer Linie mit der freiwilligen Ersparnis S.“<sup>17</sup>.

Q ist ein zur besseren Erfassung dynamischer Prozesse ausgegliederter Bestandteil des Unternehmereinkommens, das in der Realität eine Einheit bildet<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> Föhl, Geldschöpfung, a. a. O., S. 67.

<sup>15</sup> Vgl. Stucken, Rudolf: Geld und Kredit, 2. stark veränderte Auflage, Tübingen 1957, S. 50. – <sup>16</sup> z. B. Keynes, Föhl, Schreiber, Preiser.

<sup>17</sup> Preiser, E.: Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergewinn, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1957, S. 134.

<sup>18</sup> Ebd., S. 158, Fußn.: „Aus der zahlreichen Literatur über den Profit erwähne ich Jean Marchal, The Construction of new Theory of Profit (The Am. Econ. Review, Vol. XLI, 1951, S. 549 ff.), der die Einheit und den monopolistischen Charakter des Profits betont, und P. L. Bernstein, Profit Theory – where do we go from here? (The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXVII, 1953, S. 407 ff.), der umgekehrt die Verschiedenartigkeit der Profite in den Vordergrund stellt.“

Was aus den Kreislaufzusammenhängen heraus für  $Eu$  und seine Abhängigkeit von  $Snu$  insgesamt gilt, trifft auch für das so bestimmte  $Q$  zu: Es ist in seiner Höhe bedingt durch das freiwillige Sparen (hier: aller) Produktionsfaktoren aus ihren Faktoreinkommen (inclusive Kapitalzins und Unternehmerlohn).

Für diese Größe  $Q$  ist also auch das freiwillige Sparen der Unternehmerhaushalte und der bisherigen Vermögensbesitzer mitentscheidend. Für diese Personengruppe ergibt sich – sofern sie Träger der Nettoinvestitionen ist – die paradoxe Situation, daß es für ihren Vermögensanspruch auf die Investition unerheblich ist, ob sie freiwillig gespart oder konsumiert hat. Einmal wäre ihr Anspruch auf den Nettovermögenszuwachs durch die freiwilligen Ersparnisse begründet, im anderen Falle würde der Konsum zu entsprechenden  $Q$ -Gewinnen der Unternehmerge samtheit beitragen.

Im Hinblick auf das Anliegen der breiteren Streuung der Nettovermögenszuwächse wurde eine Ergänzung der 1. These als notwendig angesehen. Die Herauskristallisierung der Größe  $Q$  in ihrer Abhängigkeit vom geplanten  $I$  und  $S$  sollte diesem Anliegen dienen. Die die freiwilligen Ersparnisse übersteigenden zusätzlichen Investitionsausgaben sind es, die den  $Q$ -Gewinn entstehen lassen; die *zusätzliche* Ausgabe, ob aus Krediten oder Kassenhaltung, ist entscheidend. Im Gegensatz zu den  $Q$ -Gewinnen stehen die Gewinne, die die fertige Investition abwirft, wie zum Beispiel der dynamische Pionierlohn Schumpeters. Er fällt dem schöpferischen Unternehmer zu und wird realisiert, wenn der Investitionsprozeß abgeschlossen ist und die neuen Güter auf den Markt kommen. „Im Gegensatz dazu entsteht der kinetische Unternehmerge winn ( $Q$ ) lediglich als Folge einer Konstellation, in der die Investition, genauer: die mit Hilfe der Geldschöpfung finanzierten Investitionsausgaben ( $I$ ) die Ersparnis ( $S$ ) überschreiten“<sup>19</sup>. Die Investition führt allerdings nicht unter allen Umständen zu solchen Gewinnen; vielleicht fangen umfangreiche Läger die Mehrnachfrage auf<sup>20</sup>. Es ist gerade das Verdienst Föhls, die Bedeutung der so umschriebenen  $Q$ -Gewinne für das Verhalten der Unternehmer herausgestellt zu haben. Da alle Pläne zur breiteren Vermögensstreuung in irgendeiner Form vor allem an der Beeinflussung dieser Größe  $Q$  ansetzen, soll das Föhlsche Modell, das die Höhe des von den Unternehmern als Gruppe erwarteten Gewinns explizit

<sup>19</sup> Preiser, E.: Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1957, S. 115.

<sup>20</sup> Preiser, Multiplikatorprozeß, a. a. O., S. 157.



als Variable in die Determinanten des Einkommens und der Beschäftigung einbezieht, näher beleuchtet werden.

Für das Verhalten der Unternehmer macht Föhl folgende Annahmen: „1. Das Auftreten eines Gewinns veranlaßt die Unternehmer zu einer Vergrößerung des Erzeuger-Sachkapitals, auch wenn der Zins gleich der Grenzproduktivität des Kapitals ist. 2. Die Senkung des Zinses unter die Grenzproduktivität des Kapitals veranlaßt die Unternehmer zur Substitution einer dem gesenkten Zins entsprechenden Kapital-Arbeits-Kombination, auch wenn der Gewinn der Unternehmerschaft gleich Null ist“<sup>21</sup>.

Die freiwillige, von den Unternehmern geplante Investition erscheint demnach als eine Funktion des Unternehmergewinnes  $Q$  und des Zinssatzes  $i$ :

$$I = I(Q, i),$$

womit auch die Nachfrage nach Produktionsfaktoren bestimmt wird:

$$N = N(Q, i)^{22}.$$

Es zeichnen sich zwei Tendenzen einer Zustandsänderung ab: „Expansion als Folge des Gewinns der Unternehmerschaft; Substitution als Folge der Senkung des Zinses unter die Grenzproduktivität“<sup>23</sup>.

Das Einkommen der Produktionsfaktoren, wie es durch die Unternehmerentschlüsse zur Entstehung gelangt, wird ebenfalls als vom Unternehmergewinn  $Q$  und dem Zinssatz  $i$  abhängig angesehen:

$$E_{pf} = E_{pf}(Q, i).$$

Das Verhalten der Produktionsfaktoren ist von Föhl dergestalt festgelegt, daß ihr Sparen abhängig ist vom Einkommen. Ihre Sparkurve wird ergänzt durch das „Sparen der Unternehmer“

$$S = S(E_{pf}, Q)^{24}$$

Zu den vier Verhaltensgleichungen kommt als fünfte die Gleichung der Gleichgewichtsbedingung:

$$I = \sigma$$

wobei  $\sigma$  hier die Ersparnisbildung der gesamten Volkswirtschaft darstellt. Sie unterscheidet sich von der Größe  $S$  um den nicht verzehrten Teil  $Q_s = Q - Q_v$  des Gewinns der Gesamtheit der Unternehmungen,  $Q_v$  wird dabei als Funktion des gesamten Unternehmergewinns  $Q$  als auch des Einkommens der Produktionsfaktoren  $E_{pf}$  angesehen<sup>25</sup>.

<sup>21</sup> Föhl, Geldschöpfung, a. a. O., S. 282.

<sup>22</sup> Ebd., S. 260.

<sup>23</sup> Ebd., S. 282.

<sup>24</sup> Ebd., S. 283.

<sup>25</sup> Ebd., S. 272.

Zur Vereinheitlichung der Darstellung sei in Anknüpfung an die Kreislaufgleichungen die im Anschluß an Keynes „General Theory“ heute übliche Aggregierung herangezogen, wie sie Schneider bei seiner Interpretation von Föhl benutzt, bei der allerdings der ursprünglich dynamische Charakter von  $Q = \Delta \text{Eu}$  unberücksichtigt bleibt.  $Q$  ist hier Unternehmereinkommen = Unternehmergeinn schlechthin<sup>26</sup>.

<i>Föhl:</i>	<i>Schneider:</i>
$I = I(Q, i)$	(1) $I = I(Q, i)$
$N = N(Q, i)$	(2) $N = N(Q, i)$
$\text{Epf} = \text{Epf}(Q, i)$	(3) $\text{Enu} = \text{Enu}(Q, i)$
$S = S(\text{Epf}, Q)$	(4) $S = S(\text{Enu}, Q)$
$I = S + Q_s = \sigma$	(5) $I = S$
$Q_s = Q_s(Q, \text{Epf})$	

Für Schneider enthält das aus fünf Gleichungen bestehende System 6 Variable:  $S$ ,  $\text{Enu}$ ,  $Q$ ,  $I$ ,  $i$  und  $N$ . „Es besitzt also einen Freiheitsgrad. Eine Variable kann willkürlich (autonom) gewählt werden; ist der Wert einer Variablen festgelegt, so determiniert das System (1) – (5) alle übrigen Variablen. Föhl wählt als autonom bestimmte Variable den Zinssatz, so daß bei ihm durch die Gleichungen (1) – (5) alle übrigen Variablen als Funktion des Zinssatzes bestimmt sind. Bei gegebenem Zinssatz existiert eine solche Höhe des Unternehmergewins, bei dem ein Nichtunternehmereinkommen in einer solchen Höhe erzeugt wird, daß die freiwillige Ersparnis der Unternehmer und Nichtunternehmer gerade gleich der freiwilligen Nettoinvestition ist“<sup>27</sup>.

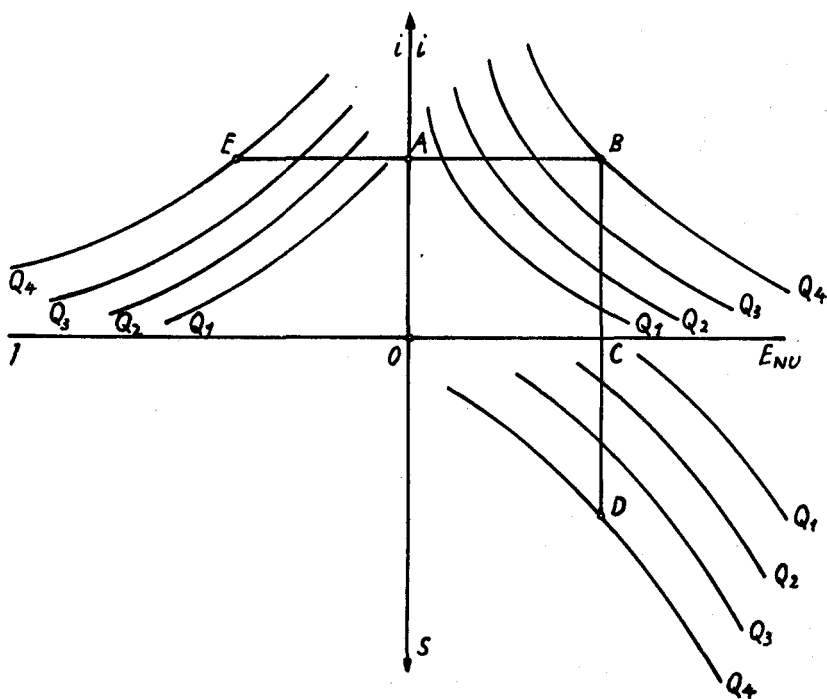
### c) Das Gleichgewichtsmodell

Die nebenstehende Abbildung zeigt die von Föhl benutzte Methode der graphischen Ermittlung dieser Gleichgewichtsposition in der heute üblichen Darstellung<sup>28</sup>. Sie erweist sich als wertvolles Hilfsinstrument der Prozeßanalyse. Im Quadranten I sind die Eigenschaften der Funktion (1) abzulesen, die die Investitionsneigung der Unternehmer beschreibt. Bei gegebenem  $Q$  und fallendem Zinssatz nehmen die Investitionen zu, desgl. bei gegebenem Zinssatz und steigenden Gewinnerwartungen. Die im II. Quadranten dargestellte Funktion (3) macht

<sup>26</sup> Schneider, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil III, 4. Aufl., Tübingen 1957, S. 196.

<sup>27</sup> Schneider, Einführung, Teil III, a. a. O., S. 196; Föhl, Geldschöpfung, a. a. O., S. 333. – <sup>28</sup> Schneider, Einführung, Teil III, a. a. O., S. 197.

deutlich, „daß a) bei gegebener Gewinnerwartung das von den Unternehmern geschaffene Nichtunternehmereinkommen mit sinkendem Zinssatz zunimmt, b) bei gegebenem Zinssatz das Nichtunternehmereinkommen mit steigender Gewinnerwartung ( $Q_1 < Q_2 < Q_3 < Q_4$ ) ebenfalls zunimmt“<sup>29</sup>. Die von sinkenden Gewinnerwartungen ausgehenden Wirkungen könnten durch ein Sinken des Zinssatzes neu-



tralisiert werden. „Im Enu, S-Koordinatensystem (rechts unten) ist die Funktion (4) zur Darstellung gebracht. Die Kurven zeigen, welche Beträge die Unternehmer und die Nichtunternehmer bei alternativen Werten von Enu und Q insgesamt freiwillig sparen. Jede Kurve bezieht sich dabei – wie in den beiden anderen Koordinatensystemen – auf einen bestimmten Wert von Q. In dem dargestellten Fall herrscht Gleichgewicht, wenn der Zinssatz die Höhe OA und der Unternehmergewinn die Höhe Q 4 hat. Dann und nur dann ist das Einkommen so hoch, daß die freiwillige Ersparnis CD gleich der freiwilligen Investition AE ist. Die diesen Gleichgewichtswerten von Q und i entsprechende Beschäftigung ergibt sich aus (2)“<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> Ebd., S. 197. – <sup>30</sup> Ebd., S. 198.

Nach Schneider kann in dem so abgegrenzten System der Zinssatz willkürlich festgelegt werden, wobei die Liquiditätspräferenzgleichung  $L(E, i) = M$  die dann bei den herrschenden Preisen und dem herrschenden Lohnsatz erforderliche Geldmenge bestimmt. Damit ist allerdings noch nicht gesagt, daß es sich um ein Gleichgewicht bei Vollbeschäftigung handelt<sup>31</sup>. Hier weist Föhl in einer grundsätzlichen Betrachtung über den Zins nach, „daß die volkswirtschaftliche Funktion dieses Faktors in der Begrenzung der Nachfrage der Unternehmer nach Produktionsfaktoren auf das verfügbare Maß besteht“ und „daß der natürliche Zins, der sich in einem idealen System von selbst einstellt, diese Funktion auch tatsächlich erfüllt“<sup>32</sup>.

Aus diesen Überlegungen zieht Föhl den Schluß, „daß man die Höhe des Zinsfußes nicht ohne Schaden für das wirtschaftliche Gleichgewicht aus ethischen oder sozialpolitischen Motiven willkürlich wählen kann“<sup>33</sup>.

Die kreislauftheoretische Bestimmung des Gleichgewichtes zeigt, „daß bei gegebenen Präferenzskalen der Verbraucher und bei gegebenem Preisverhalten der Unternehmer ein Gesamtgewinn der Unternehmungen von ganz bestimmter Größe durch die Höhe der Gesamtausgaben dann erzeugt werden muß, wenn eine bestimmte Höhe der Kapazitätsausnutzung und damit des Beschäftigungsgrades erhalten werden soll. Der wirklich anfallende Unternehmergewinn kann zeitweise über oder unter dieser Höhe liegen, jedoch herrscht dann eben kein Gleichgewicht der Kapazitätsausnutzung. Die Unternehmer werden sich in diesem Falle veranlaßt sehen, ihre Produktion zu erweitern oder einzuschränken. Es ist die Gleichgewichtsbedingung, welche bei den kostenstrukturell – objektiven und verhaltensbedingt – subjektiven Gegebenheiten eine feste Korrelation zwischen der Höhe des Unternehmungsgewinns und der Größe des Sozialproduktes festlegt und somit, falls sie erfüllt sein soll, die primäre Einkommensverteilung bestimmt. Soll sie erfüllt sein, das heißt, soll eine bestimmte Kapazitätsausnutzung, beispielsweise die der Vollbeschäftigung der Arbeitskräfte entsprechende, erhalten werden, so müssen die Gesamtausgaben, etwa durch eine zinsbedingte Investitionsförderung oder durch steuerliche Beeinflussung der Verbrauchsausgaben, so mani-

<sup>31</sup> Föhl, Geldschöpfung, a. a. O., S. 333, 334.

<sup>32</sup> Ebd., S. 335, vergl. S. 252 ff.

<sup>33</sup> Föhl, C.: Über die Möglichkeiten einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung, in: Finanzarchiv, Neue Folge, Band 19, Heft 1, 1959, S. 132 ff., S. 138.

puliert werden, daß ein Unternehmungsgewinn in eben dieser subjektiv und objektiv bestimmten Höhe entsteht<sup>34</sup>.

Pläne, die auf eine Umverteilung der Q-Gewinne abzielen, müssen gesamtwirtschaftlich diesen Zusammenhängen, die das Verhalten der Unternehmer betreffen, Rechnung tragen.

## *2. Das vermehrte Sparen der Nichtunternehmer durch investive Gewinnbeteiligung und Investivlohn*

Die Aufgabe besteht nun darin, im einzelnen die Auswirkungen zu untersuchen, die die Einführung der investiven Gewinnbeteiligung, des Investivlohnes bzw. der Sozialkapitalbildung auf die Wirtschaft hat, zu klären, wieweit diese Pläne dem Anliegen der breiteren Vermögensverteilung dienen können. Zugleich ist dabei festzustellen, wieweit durch die angeregten Prozesse andere weitgehend anerkannte Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik tangiert werden, ob letztlich die Grundstruktur unserer Wirtschaftsordnung bei Durchführung der Pläne gewahrt bleiben kann. Auch die Aussicht, daß ein Plan mit geringeren Nachteilen oder mit besserem Erfolg als ein anderer verwirklicht werden kann, dürfte als ein Ergebnis unserer Bemühungen zu werten sein und die Mitteldiskussion einer Eigentumsbildungs- und -verteilungspolitik anregen.

Vorweg wäre zu klären, inwieweit die Pläne jeweils gleichartige Prozesse anregen. Hier wären Parellelen am ehesten bei der investiven Gewinnbeteiligung und beim Investivlohn zu erwarten, die beide ihren Ansatzpunkt auf betrieblicher Ebene haben, wo es allerdings auch die individuelle Situation des Betriebes zu berücksichtigen gilt. Demgegenüber wirft die Bildung von Sozialkapital Probleme eigener Art auf, die mit dem überbetrieblichen Charakter des Planes zusammenhängen und gesondert behandelt werden müssen. Sowohl die investive Gewinnbeteiligung wie der Investivlohn wollen den gesamtwirtschaftlichen Unternehmungsgewinn durch vermehrtes Sparen der Nichtunternehmer verringern. Die zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen sind also denen vergleichbar, die von einem vermehrten freiwilligen Sparen der Nichtunternehmer ausgehen würden. Allerdings wird hier das Zusammentreffen der Art des Eingriffs mit der einzelbetrieblichen Situation entscheidend: Soweit tatsächlich in den

---

<sup>34</sup> Ebd., S. 135, 136.

betreffenden Betrieben Gewinne anfallen und die prozentuale oder absolute Beanspruchung des Gewinnes durch die investive Gewinnbeteiligung und den Investivlohn die gleiche ist, ebenfalls die technischen Einzelheiten der Anlage der Mittel einander entsprechen, werden einzelbetrieblich gleiche Auswirkungen zu erwarten sein.

Diese grundsätzliche Parallelität ist aber gesamtwirtschaftlich de facto kaum feststellbar. Für unsere Analyse ist sie aber insofern bedeutsam, als die generellen Auswirkungen vermehrten Sparens der Nichtunternehmer beide Pläne, sowohl den der investiven Gewinnbeteiligung wie den des Investivlohnes betreffen. Die Ablehnung oder Empfehlung des einen oder anderen Planes wird sich demnach an den Abweichungen orientieren müssen.

Die investive Gewinnbeteiligung setzt voraus, daß Gewinne erzielt worden sind. Sie knüpft also an die Ergebnisse der abgeschlossenen Periode an. Wieweit auf der einen Seite diese Ergebnisse durch das Wissen der Unternehmer um die Verpflichtung zur investiven Beteiligung der Arbeitnehmer bestimmt werden, auf der anderen Seite der Eingriff zugunsten der Arbeitnehmer die Investitions- und Kapitalanlageentscheidungen für die folgende Periode beeinflusst, sei dahingestellt. Jedenfalls besteht keine in dem Sinne feste Belastung des Betriebes, daß sie auch bei Verlusten weitergetragen werden müßte, bzw. ihrerseits den Betrieb in die Verlustzone bringen könnte.

Sofern der Investivlohn durch allgemeinverbindlichen Tarifvertrag in den einzelnen Branchen eingeführt wird, trifft er alle Betriebe in unterschiedlichem Ausmaß. Geht man davon aus, daß sich die Belastung durch den Investivlohn in allen Betrieben in einer prozentualen Erhöhung der Lohnkosten bemerkbar macht, so differiert das Ausmaß der Belastung, einmal dann, wenn kapital- und arbeitsintensive Betriebe im Vergleich stehen, zum anderen bei gewinnerzielenden Unternehmen und bei Grenzbetrieben. Weiterhin sind die ausbedungenen Zahlungs- und Anlagegewohnheiten für Investivlohngelder von Bedeutung; sie müßten auf die Liquiditätsslage der Unternehmungen Rücksicht nehmen.

Nach diesem kurzen Ausblick auf die Unterschiede soll den Problemen nachgegangen werden, die beiden Plänen gemeinsam sind.

a) Mögliche Auswirkungen auf die Sparquote und ihre  
Zusammensetzung

Die investive Gewinnbeteiligung und der Investivlohn als Formen zusätzlicher Ersparnis der Nichtunternehmer sind mit zwei Größen des Wirtschaftskreislaufes in Beziehung zu setzen. Von den Auswirkungen zusätzlichen Nichtunternehmersparens auf die Einkommensverteilung wurde schon gesprochen und abgeleitet, daß – ceteris paribus – die Einkommensverteilung eine Funktion der Einkommensverwendung darstellt. Weiterhin steht das Sparen der Nichtunternehmer zusammen mit dem Sparen der Unternehmer und der öffentlichen Haushalte in Beziehung zur Investition, da Sparen und Investieren zwei korrespondierende Größen sind. Und es taucht die Frage auf, wieweit das Sparen der Nichtunternehmer – als eine Quelle der volkswirtschaftlichen Ersparnisse neben anderen – ausgedehnt werden kann. Zwei Möglichkeiten wären zu überprüfen:

1. Das vermehrte Sparen der Nichtunternehmer läßt das geplante Sparen der Periode ansteigen. Bei der heute überdurchschnittlich hohen Investitionsquote der Bundesrepublik ist kaum mit einer Aufnahme dieser Mittel, die zu einer weiteren Erhöhung der Investitionsquote führen würde, zu rechnen.
2. Das vermehrte Sparen der Nichtunternehmer tritt an die Stelle anderer Sparformen.  
Ein Überblick über die Ersparnisbildung in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1950–1958 gibt eine quantitative Vorstellung von den Umschichtungsmöglichkeiten<sup>35</sup>.

Aus der Tabelle wird ersichtlich, daß z. B. 1957 der Anteil der öffentlichen Haushalte an der Ersparnisbildung allein über 40 % betragen hat. Der Rest verteilte sich etwa zu gleichen Teilen auf nichtentnommene Gewinne der Unternehmen und die Ersparnisbildung der privaten Haushalte. Allerdings sind in der Ersparnisbildung der privaten Haushalte auch die Ersparnisse der Unternehmerhaushalte enthalten und die in liquider Form angelegten Gewinne der Privatunternehmen. Die Größe „Ersparnisbildung der privaten Haushalte“ entspricht also nicht dem Snu der Kreislaufgleichung. Ihre Zunahme im Laufe der letzten Jahre darf also nicht verteilungstheoretisch fehlinterpretiert werden.

<sup>35</sup> Siehe Tabelle III., Kronenberg. S. 122.

b) Zur Bestimmung einer Grenze für das vermehrte Sparen der  
Nichtunternehmer

Als Anhaltspunkt für die Ausweitung des Nichtunternehmersparens zu Lasten der Unternehmergewinne wird etwa die Hälfte des Betrages der nichtentnommenen Gewinne angegeben. „Mit anderen Worten heißt dies, daß als Obergrenze für den Investivlohn – (bzw. für die investive Gewinnbeteiligung) – unter den im Jahre 1957 gegebenen Umständen ein Betrag von etwa 5 Mrd. DM angesehen werden kann. Dieser entspricht etwa 5 % der Einkommen aus unselbständiger Arbeit und ca. 5,5 % der Bruttolohn- und -gehaltssumme dieses Jahres. Der Anteil an der volkswirtschaftlichen Gesamtersparnis würde etwa 15 % und an der privaten Vermögensbildung knapp 25 % betragen“<sup>36</sup>.

Das vermehrte Sparen der Arbeitnehmer hätte zwar keinen direkten Einfluß auf die Ersparnisbildung der öffentlichen Hand. Durch ein verändertes Verhalten des Staates bei der Finanzierung öffentlicher Investitionen – nämlich beim Übergang von Steuerfinanzierung zur Anleihefinanzierung und entsprechenden Steuersenkungen – würde sich der Spielraum für das Nichtunternehmersparen vergrößern. Den dahinter stehenden Problemen soll hier nicht weiter nachgegangen werden.

Wird einmal von staatlicher Aktivität abgesehen, zeigt sich schon sehr bald die Grenze für das vermehrte Sparen der Arbeitnehmer, die im Interesse eines kontinuierlichen Wirtschaftsablaufs und Wirtschaftswachstums nicht überschritten werden sollte.

„Der Betrag ist darüber hinaus weniger in seiner absoluten Höhe als in seiner Relation zur Investitionsquote, deren heutiger Finanzierungsstruktur und dem Sozialprodukt von Bedeutung. Nur im Verhältnis zu diesen Größen, nicht aber seinem absoluten Werte nach ist der Investivlohn (bzw. die investive Gewinnbeteiligung) festgelegt. Mit wachsendem Sozialprodukt wird auch sein Umfang absolut, – aber unter den gegebenen Umständen – nicht relativ steigen können“<sup>37</sup>.

Die Besinnung auf die quantitativen Grenzen des vermehrten Sparens der Nichtunternehmer geht auf folgende Fragen zurück: Ist die marktwirtschaftliche Vermögensverteilung, die auf der Institution des Privateigentums basiert, frei von Zwangsläufigkeiten? Oder ist mit dem Ablauf des marktwirtschaftlichen Wachstumsprozesses mit Not-

<sup>36</sup> Oberhauser, A.: a. a. O., S. 36, Zusatz in Klammer v. d. Verf.

<sup>37</sup> Ebd., S. 37, Zusatz in Klammer v. d. Verf.



wendigkeit eine bestimmte Tendenz der Vermögensdistribution verbunden? „Errichtet das marktwirtschaftliche System irgendwelche Grenzen gegenüber dem politischen Eingriff, weil auch die Vermögensverteilung – vielleicht mit gewissen Bandbreiten – ‚Ökonomischen Gesetzen‘ unterworfen ist?“<sup>38</sup>.

So war Ricardo der Meinung, daß im Zuge des technischen Fortschritts die gesamte Zunahme des Volkseinkommens vornehmlich den Renteneinkommen zufällt<sup>39</sup>. Marx, bei dem die Fragen der Vermögensverteilung im Mittelpunkt seiner wirtschaftstheoretischen Überlegungen stehen, war der Auffassung, daß allein der Klasse der Kapitalisten die ökonomische Möglichkeit zur Vermögensbildung offenstehe<sup>40</sup>. Er verschärfte diese Prognose noch mit seiner Verelendungstheorie und dem Gesetz der fallenden Profitrate.

Was Marx und Ricardo als Zwangsläufigkeit im marktwirtschaftlichen Vermögensbildungsprozeß ansahen, mußte aber zugleich mit ihrer unhaltbaren Lohntheorie aufgegeben werden.

Die vor allem von John Bates Clark entwickelte Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung, von fast allen neueren Theoretikern bis in die Gegenwart hinein vertreten, sieht den Bestimmungsgrund der Einkommens- und Vermögensverteilung in den relativen Seltenheiten von Kapital und Arbeit. Von Oppenheimer über Schumpeter<sup>41</sup> bis Preiser<sup>42</sup> läßt sich der Gedanke verfolgen, daß die funktionelle Einkommensverteilung von der Art der Vermögensverteilung mitbestimmt wird.

Diese Feststellung ist – wie Littmann betont – höchst bedeutungsvoll, „weil damit methodisch eine Ableitung der Vermögensverteilung auf Grund einer gegebenen Einkommensstruktur – und vice versa – als generelle Lösung höchst fragwürdig erscheinen muß“<sup>43</sup>.

Krelle, der grundsätzlich zustimmt, daß personelle und funktionelle Verteilung nicht unabhängig voneinander sind, sieht in der Verteilung

---

<sup>38</sup> Littmann, K.: Über einige Zwangsläufigkeiten der Vermögensverteilung in der Marktwirtschaft, in: Zeitschr. für die gesamte Staatswissenschaft, 113. Bd., 1957, S. 208.

<sup>39</sup> Ricardo, D.: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Übers. v. Waentig, 2. Aufl., Jena 1921.

<sup>40</sup> Marx, K.: Das Kapital, Ausgabe Korsch, Berlin 1932.

<sup>41</sup> Schumpeter, J.: Das Grundprinzip der Verteilungstheorie, in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, Bd. 42, 1916/17, S. 25 ff.

<sup>42</sup> Preiser, E.: Besitz und Macht in der Distributions-Theorie (1948), in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1957, S. 173 ff.; ders.: Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie (1953), in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, a. a. O., S. 193 ff.

<sup>43</sup> Littmann: Über einige Zwangsläufigkeiten, a. a. O., S. 209.

„ein so komplexes Phänomen, daß man nicht erwarten darf, mit einem einzigen, einfachen Erklärungsgrund auszukommen“<sup>44</sup>. In Ablehnung der Grenzproduktivitätstheorie versucht er die Verteilung zu erklären durch eine Theorie der Realverzinsung des Privatkapitals und eine Theorie des Kapitalkoeffizienten, die beide seiner Meinung nach den Anteil des Besitzeinkommens am Volkseinkommen bestimmen.

Die Antwort der modernen Kreislauftheorie zur Erklärung der Verteilungsprobleme wurde schon angeführt: Freie zusätzliche Sparscheidungen der Nichtunternehmer lassen bei gleichbleibender Gesamtspar- und Investitionsrate die Vermögenszuwächse der Unternehmer abnehmen. Wenn die Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte als nicht nur von rein ökonomischen Faktoren abhängig angenommen werden, kann also die Verteilung der Vermögen nicht determiniert sein.

Diesem Ergebnis glaubt Littmann nicht zustimmen zu können. Das freiwillige Sparen der privaten Haushalte führe lediglich zu Finanzinvestitionen, die den gesamtwirtschaftlichen Vermögensbestand nicht beeinflussen. Dazu sind allein Realinvestitionen in der Lage; das Privileg, Realinvestitionen vornehmen zu können, besitzen jedoch allein die Unternehmer<sup>45</sup>. Für die Durchführung der Realinvestitionen sei nun neben der Investitionsneigung der Unternehmer nicht das private Sparen entscheidend, sondern die Kreditschöpfungsbereitschaft der Banken<sup>46</sup>. Littmann gelangt daraufhin zu der Feststellung, daß die Marktwirtschaft bei einer einseitigen Vermögensbildung zugunsten der Unternehmer arbeitsfähig bleibt, hingegen eine einseitige Vermögensbildung zugunsten der Nichtunternehmer mit den ökonomischen Bedingungen eines marktwirtschaftlichen Systems unvereinbar ist; denn: „die Fremdfinanzierung erhöht im Verhältnis zur Selbstfinanzierung den Zinsaufwand sowie das Risikokalkül jeder Investition, andererseits senkt das Sparen der Haushalte die Erlöse wie Erlöserwartungen der Unternehmer. Beide Faktoren zusammen

---

<sup>44</sup> *Krelle, W.*: Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. 13, Berlin 1957, S. 59, 60; hierzu Littmann, K.: Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, in: Zeitschr. für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113, 1957, S. 678 ff.

<sup>45</sup> *Littmann*: Über einige Zwangsläufigkeiten, a. a. O., S. 211.

<sup>46</sup> Dem stimmt z. B. auch *Föhl* zu: Geldschöpfung, a. a. O., S. 67, sagt aber dann, daß das Sparen der Produktionsfaktoren die Verteilung des neugeschaffenen Sachkapitals auf die Gruppe der Unternehmungen und der Produktionsfaktoren bestimmt.

schwächen die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und damit die Investitionsneigung außerordentlich<sup>47</sup>.

Daraus wird abgeleitet, daß die Vermögensverteilung unter den sozialen Klassen in einer „gewissen Bandbreite“ determiniert ist. „Genauer ausgedrückt: Die Ungleichheit der Vermögensverteilung ist als ein notwendiges Element der Marktwirtschaft anzusehen“<sup>48</sup>. Dagegen steht die These Krelles: „Der Apparat der Marktwirtschaft arbeitet mit verschiedenen (Einkommens)Verteilungen gleich gut“<sup>49</sup>. Die von den Extremen her geführte Argumentation bleibt unbefriedigend und ist Mißdeutungen ausgesetzt. Daß sozialpolitische Maßnahmen, die auf eine breitere Verteilung der Nettovermögenszuwächse abzielen, ökonomische Grundzusammenhänge beachten müssen, ist ein dankenswerter Hinweis auf unbestrittene Fakten. Die Theorie ist aber nicht in der Lage aufzuzeigen, welcher Grad von Vermögensdifferentiation unabänderlich sei. So lautet auch letztlich die Antwort Littmanns: „Eine Lösung kann nur unter Berücksichtigung der jeweiligen empirischen Daten erfolgen“<sup>50</sup>.

Diesen empirischen Daten versuchten wir, durch die Festlegung einer ungefähren Obergrenze für das erweiterte Nichtunternehmersparen Rechnung zu tragen.

Wird der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an das vermehrte Sparen der Nichtunternehmer in den Blick genommen, so taucht die Frage auf, ob die Parallelität von investiver Gewinnbeteiligung und Investivlohn aufrecht erhalten werden kann.

Entscheidend ist – neben den schon angestellten Überlegungen –, ob durch die Einführung der investiven Gewinnbeteiligung und des Investivlohnes normale Barlohnerhöhungen im Rahmen des Produktivitätsfortschritts unterbleiben. Dann würde in beiden Fällen das zusätzliche Sparen zu Lasten eines möglichen Konsums gehen. Die bei steigender Produktivität sich ausdehnende Produktion von Konsum- und Investitionsgütern – Vollbeschäftigung und unveränderte Arbeitszeit vorausgesetzt – kann aber nur abgesetzt werden, wenn die Löhne und Gehälter im gleichen Umfange ansteigen, oder wenn die Preise sinken. Da wir den ersten Fall – steigende Barlöhne und -gehälter – ausgeschlossen haben, wird, solange die Preise konstant bleiben, die Nachfrage nach Konsumgütern hinter dem Angebot zurück-

<sup>47</sup> Littmann, Über einige Zwangsläufigkeiten, a. a. O., S. 216.

<sup>48</sup> Ebd., S. 217.

<sup>49</sup> Krelle: Bestimmungsgründe, a. a. O., S. 70.

<sup>50</sup> Littmann, Über einige Zwangsläufigkeiten, a. a. O., S. 217.

bleiben. Die Reaktion der Unternehmer auf unfreiwillige „Investition“ in Lagerhaltung und enttäuschte Gewinnerwartungen kann eine Preissenkung oder eine Produktionseinschränkung sein. Sie wird abhängen von der Preiselastizität der Nachfrage auf den Teilmärkten und vom Monopolisierungsgrad<sup>51</sup>.

Vollzieht sich die Anpassung über sinkende Preise, steigt der Reallohn bei gleichbleibendem Nominallohn. Es kommt zu den im Kreislaufmodell abgeleiteten Wirkungen: Unter den gemachten Voraussetzungen steigt das Realeinkommen der Nichtunternehmer, während sich im gleichen Umfang – durch die sinkenden Preise – die Unternehmereinkommen verringern. Da unsere Wirtschaft de facto durch eine sehr geringe Preiselastizität nach unten gekennzeichnet ist, werden die Unternehmer in den meisten Fällen durch eine entsprechende Einschränkung der Produktion reagieren, evtl. sogar in voller Anpassung an die gesunkene Nachfrage. Die damit verbundene Arbeitslosigkeit in einzelnen Bereichen der Volkswirtschaft würde auch zu einer Umschichtung der Einkommen zu Lasten der Gewinne führen. Sowohl sinkende Gewinne wie ungenutzte Kapazitäten lassen aber die Investitionsneigung der Unternehmer zurückgehen. Die depressiven Tendenzen sinkender Zuwachsraten des Sozialproduktes könnten einen negativen Multiplikatorprozeß in Gang setzen, dem mit konjunkturpolitischen Mitteln entgegengewirkt werden müßte.

Für das Anliegen der breiteren Streuung der Vermögenszuwächse wäre unter diesen Bedingungen und bei Verminderung des wirtschaftlichen Wachstums kaum etwas gewonnen. Hier beginnt sich auch schon bei einer Perioden-Betrachtung ein Unterschied zwischen der investiven Gewinnbeteiligung und dem Investivlohn abzuzeichnen. Der einmal in einer bestimmten Relation zum Lohn eingeführte Investivlohn muß auch nach Beginn der depressiven Phase weitergezahlt werden. Evtl. kann der erhöhten Belastung durch Arbeitskosten mit Entlassung von Arbeitskräften und Substitution von Arbeit durch Kapital in den nachfolgenden Perioden begegnet werden. Wieweit aber die sich ansammelnden Investivlohngelder unter diesen Bedingungen zu Realinvestitionen Verwendung finden, bleibt dahingestellt.

Anders bei der investiven Gewinnbeteiligung: Sie steht und fällt mit den tatsächlich erzielten Gewinnen der Unternehmer. Bei sinkenden Gewinnen geht die absolute Belastung zurück und hört bei gewinnlos abschließenden Perioden und bei Verlusten vollkommen auf. Die

---

<sup>51</sup> Vgl. *Oberhauser*: Die wirtschaftlichen Auswirkungen, a. a. O., S. 38 ff.

investive Gewinnbeteiligung kann demnach als eine Sparform angesprochen werden, die über den Unternehmergewinn in Beziehung zur tatsächlichen Realinvestition steht, ihr praktisch parallel verläuft. Daß das einzelbetrieblich im Rahmen einer Branche zu unterschiedlicheren Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer führt als beim allgemeinverbindlich tarifvertraglich festgelegten Investivlohn, dürfte allerdings auch offensichtlich sein.

Die depressive Wirkung gleichbleibender Nachfrage bei durch Produktivitätsfortschritt bedingter Steigerung des Angebots dürfte bei einem diesen Produktivitätsfortschritt ausschöpfenden Investivlohn größer sein als bei einer entsprechenden investiven Gewinnbeteiligung. Im Anpassungsprozeß ist die Entlastungsmöglichkeit der Unternehmer bei investiver Gewinnbeteiligung größer, da selbst bei gewinnlosem oder Verlustabschluß die Verpflichtung zur Investivlohnzahlung fortbesteht. Erst die Entlassung aller Arbeitnehmer = Betriebsschließung würde eine dem gewinnlosen Unternehmen mit investiver Gewinnbeteiligung vergleichbare Situation schaffen, aber mit dem Unterschied, daß hier noch die Abschreibungen und die laufenden Unkosten der gemeinsamen Ausgangslage erwirtschaftet werden können.

Bei investiver Gewinnbeteiligung würden allerdings bei der festgestellten depressiven Tendenz auch keine positiven Effekte für die breitere Vermögensstreuung festzustellen sein. Ganz abgesehen von fehlenden realen Investitionsmöglichkeiten würden keine Beträge für Finanzinvestitionen aus investivem Sparen der Nichtunternehmer anfallen.

Diese kurzen Überlegungen machen deutlich, daß beim Anpassungsprozeß der Wirtschaft an das vermehrte Nichtunternehmersparen die Bezugspunkte Gewinn und Lohn von nicht zu unterschätzender Bedeutung sind und darum die Behandlung von investiver Gewinnbeteiligung und Investivlohn getrennt erfolgen muß.

Nachdem es sich als wenig sinnvoll erwiesen hat, von Bedingungen auszugehen, die bei vermehrtem Sparen der Nichtunternehmer zu deflationistischen Anpassungsprozessen führen, soll jetzt ein anderer Ausgangspunkt gewählt werden: Das durch Produktivitätsfortschritt vermehrte Konsumgüterangebot wird bei konstanten Preisen aus gleichfalls steigenden Bareinkommen gekauft. Sowohl die investive Gewinnbeteiligung wie der Investivlohn sind auf die Quelle: Unternehmergewinn verwiesen, außer es gelänge, die durch den Investivlohn gestiegenen Kosten über die Preise abzuwälzen. Weitere Voraus-

setzungen der Ausgangslage sind: Wachsende Wirtschaft, in der allein Nettovermögenszuwächse denkbar sind,  
keine zusätzliche staatliche Aktivität,  
keine Störungen durch Verschiebungen in den außenwirtschaftlichen Beziehungen.

## B. Der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an die investive Gewinnbeteiligung

### 1. Abzugrenzende Einzelheiten

Aus dem bisher Gesagten ist abzuleiten, daß für die Analyse des Anpassungsprozesses noch entscheidende Einzelheiten der investiven Gewinnbeteiligung abgegrenzt werden müssen:

#### Einführungsmethode

Für das Verhalten der Unternehmer dürfte die Einführungsmethode von Wichtigkeit sein. Handelt es sich dabei um ein Gesetz oder um eine mehr oder weniger schlecht zu umgehende Empfehlung seitens des Staates, die von seiten der Unternehmer nicht innerlich bejaht, sondern als Zwang oder Druck empfunden wird, werden Abwehrreaktionen – ähnlich wie bei einer zusätzlichen Gewinnsteuer – die Folge sein, ohne daß dadurch gleich die Investitionsbereitschaft der Unternehmer berührt zu werden braucht. Wieweit der Gewinnzugeseffekt durch die Art der Mittelanlage kompensiert werden kann, bleibt zu untersuchen.

Somit sind wieder zwei näher zu bestimmende Größen genannt: die zugrundezulegende Gewinngröße und die Anlageform bei der Mittelverwendung.

#### Bezugsgrundlage

Unter dem Hinweis darauf, daß der Substanzzuwachs des Betriebes nicht immer mit der Höhe der erzielten Gewinne parallel verläuft, wurde der Substanzzuwachs als Bezugsgrundlage abgelehnt und auf den Unternehmens- bzw. Betriebsgewinn verwiesen. Beide Größen sind aber manipulierbar im Rahmen der Gewinnermittlungs- und Bewertungsmethoden des Handels- und Steuerrechts<sup>52</sup>.

<sup>52</sup> §§ 4, 5, 6 Eink.St.G. v. 23. Sept. 1958, § 6 K.St.G. v. 18. Nov. 1958.

Der in der Steuerbilanz ausgewiesene Gewinn ist durch Inanspruchnahme von Absetzungsmöglichkeiten immer niedriger als der tatsächlich erzielte. Ganz abgesehen von der Frage der Wertansätze wäre zu überlegen, welche Posten dem Gewinn der Steuerbilanz wieder zugerechnet werden müßten. Während der freiwillige betriebliche Sozialaufwand heute allgemein als zusätzlicher Aufwand für den Produktionsfaktor Arbeit anerkannt ist, unterliegt die Einordnung der Pensionsrückstellungen nach § 6 a E.St.G. noch erheblichen Zweifeln. Neben den Pensionsrückstellungen – hauptsächlich in Großunternehmen – sollten noch die steuerbegünstigten Abschreibungen und Sonderausgaben zur Korrektur des Gewinnes der Steuerbilanz herangezogen werden.

Weiterhin könnte die investive Gewinnbeteiligung:

1. selbst wieder steuerlich abzugsfähig sein, z. B.: bei einem bislang zu versteuernden Gewinn von 100, einem Steuersatz von 50 % und einer investiven Gewinnbeteiligung von 20 % wäre dann die Steuerschuld 40, die investive Gewinnbeteiligung 20. Dem Betrieb verbleiben  $100 - (20 + 40) = 40$ , entgegen 50 ohne investive Gewinnbeteiligung.
2. nach dem Vorgang der Besteuerung von der dann verbleibenden Restgröße erhoben werden. Die Steuerschuld beträgt dann 50, die investive Gewinnbeteiligung 10, dem Betrieb verbleiben  $100 - (50 + 10) = 40$ . Die investive Gewinnbeteiligung würde allerdings nur noch 10 % des ursprünglichen Gewinnes betragen.
3. zusammen mit der Steuer am Gewinn ansetzen. Dem Betrieb blieben dann  $100 - (50 + 20) = 30$  zur Verfügung.
4. vom ursprünglichen Gewinn her errechnet werden. Der Betrag könnte dann von der Steuerschuld abgesetzt werden, die ebenfalls durch die Anwendung des Steuersatzes auf den ursprünglichen Gewinn ermittelt wurde. Die Steuerschuld wäre 50, abzusetzen ist die investive Gewinnbeteiligung mit 20, an den Staat abzuführen sind 30, der Unternehmer behält 50.

Die Ergebnisse würden bei Vorliegen einer progressiven Besteuerung entsprechend variieren. Besonders im Fall 2., wenn die investive Gewinnbeteiligung von der nach dem Vorgang der Besteuerung verbleibenden Restgröße erhoben wird, zeigt sich die für das Anliegen der breiteren Vermögensstreuung unliebsame Folge, daß der effektive Anteil der investiven Gewinnbeteiligung am ursprünglichen Gewinn mit zunehmender Progression abnimmt. Läßt man weiterhin die

Steuer am Gewinn der Steuerbilanz und die investive Gewinnbeteiligung am korrigierten Steuerbilanzgewinn ansetzen, so ist folgende „Gegenläufigkeit“ zu beobachten: Die im Interesse der Niedrighaltung der Steuerschuld entsprechend hoch angesetzten Abschreibungsbeträge und Pensionszusagen erhöhen ihrerseits – bei gleichem prozentualen Satz wie im oben angeführten Beispiel – den absoluten Anteil der investiven Gewinnbeteiligung am Gewinn. Daraus ließen sich weitere Anhaltspunkte für die steuerliche Behandlung der investiven Gewinnbeteiligung überhaupt entwickeln.

Im Fall 1. würden höhere Korrekturposten auch insgesamt zu einer höheren Belastung des Betriebes führen, wobei allerdings zu beachten ist, daß der an den Staat abzuführende Anteil, die Steuerschuld selbst, sinkt.

Im Fall 2. könnten die Korrekturposten der verbleibenden Restgröße zugerechnet werden. Auch hier würde die Belastung des Betriebes mit steigenden Korrekturposten zunehmen.

Im Fall 3. müßte zur Ermittlung der Gesamtbelastung des Betriebes die vom ursprünglichen Gewinn her ermittelte Steuerschuld mit der am korrigierten Gewinn sich orientierenden investiven Gewinnbeteiligung zusammengezählt werden. Auch hier würden hohe Korrekturposten die Gesamtbelastung erhöhen.

Im Fall 4. müßte die vom korrigierten Gewinn her ermittelte investive Gewinnbeteiligung von der vom ursprünglichen Gewinn her errechneten Steuerschuld abgesetzt werden. Nur in diesem Fall würden höhere Korrekturposten zu einer entsprechend größeren Entlastung des Betriebes führen können. Auch hier würde eine progressive Besteuerung das Ergebnis modifizieren.

Aus diesen Überlegungen ist zu entnehmen, daß einzig und allein bei Methode 3. die Beteiligung am Gewinn prozentual in allen Betrieben gleich ist und tatsächlich den Gewinn – de jure – trifft. Hier wäre der Entzugseffekt der investiven Gewinnbeteiligung mit dem einer erhöhten Gewinnsteuer vergleichbar.

Da wohl kaum daran gedacht ist, mit der investiven Gewinnbeteiligung eine neue Art der Steuervergünstigung für den Unternehmer aufzubauen, dürfte Methode 1. von vornherein ausscheiden. Bei unterschiedlicher Entlastung der Betriebe im Rahmen der Körperschaftsteuer und der progressiven Einkommensteuer und entsprechender Verringerung des Steueraufkommens insgesamt, würde sich zwar ein Verteilungseffekt innerhalb der Unternehmerschaft ergeben. Wieweit er für die Nichtunternehmer wirksam werden könnte, wäre letztlich



von der Reaktion des Staates abhängig. Wenn dieser bereit ist, in entsprechendem Umfang auf eine Ersparnis der öffentlichen Haushalte zu verzichten, würde das vermehrte Sparen der Nichtunternehmer nur teilweise zu Lasten der Unternehmergewinne gehen. Ein nach Progressionsstufe unterschiedlicher Anteil – in unserem Beispiel 10 – würde durch Verringerung der Steuerschuld eingeholt.

Nach Methode 4. würde das Unternehmen überhaupt nicht mehr direkt betroffen. Die „investive Gewinnbeteiligung“ wäre nur noch eine Rechnungsgröße, die angibt, in welchem Umfang die Nichtunternehmer an der staatlichen Vermögensbildung partizipieren. Dieser Konstruktion soll hier auch nicht weiter nachgegangen werden.

Somit bleibt allein die Methode 2. übrig, deren Nachteile schon aufgezeigt wurden. Unter der Bezugsgrundlage Gewinn soll also im Rahmen der Untersuchung der nach Abzug der Steuern dem Unternehmer bzw. Unternehmen verbleibende Nettogewinn verstanden werden. Auf die Notwendigkeit, die vermögenswirksamen, steuermindernden Beträge zu berücksichtigen, wurde schon hingewiesen. Für den einzelnen Betrieb würde das zu spitzfindigen Rechnungen Anlaß geben. Für die hier anstehende, weitgehend makroökonomische Analyse sollen sie im Interesse einer besseren Durchsichtigkeit der Zusammenhänge im großen und ganzen unberücksichtigt bleiben. Außerdem dürfte die Erfassung dieser Posten – außer bei den Aktien-Gesellschaften, die sowieso ihre Abschlußbilanzen veröffentlichen müssen – mit Schwierigkeiten verbunden sein. Eine weitere Aufgliederung der Gewinngröße nach den Bestandteilen Unternehmerlohn, Eigenkapitalverzinsung, Risikoprämie und „Gewinn“ dürfte – „de facto“ – auch kaum möglich sein. Bei den Aktiengesellschaften müßte „ausgeschütteter + nichtausgeschütteter Gewinn“ Bezugsgrundlage sein. Weiterhin muß für den Prozentsatz der Gewinnbeteiligung zur Kompensierung der progressiven Besteuerung eine „Bandbreite“ vorgesehen werden, die eine gleichmäßige Belastung der Gewinne im vorgeschlagenen quantitativen Ausmaß sicherstellt.

#### Finanzierungs- und Anlageform

Im Hinblick auf das Verhalten der Unternehmer sind außerdem noch die Anlageformen bei der Mittelverwendung abzugrenzen. Wenn es auch von Bedeutung ist, ob die Mittel zukünftig als Eigenkapital oder als Fremdkapital im Betrieb mitarbeiten, so ist doch von noch größerem

Interesse für den Unternehmer, ob die Mittel, die er für die investive Gewinnbeteiligung aufzubringen hat, für ihn disponibel bleiben oder seine Liquiditätslage nachteilig beeinflussen.

Die Mittel könnten direkt im Betrieb verbleiben. Sofern der in den Plänen vorgeschlagene Weg dabei beschritten wird, werden die Arbeitnehmer in Höhe der auf sie entfallenden Anteile an der investiven Gewinnbeteiligung Miteigentümer des arbeitgebenden Unternehmens. Der Miteigentumsbrief (DAG) oder die Eigentumsurkunde (Sozialausschüsse) wären das neuartige Wertpapier, das das Anteilsrecht des Arbeitnehmers verkörpert.

Denkbar wäre auch, daß Institute eingerichtet würden, von denen die Mittel der investiven Gewinnbeteiligung erfaßt<sup>53</sup> und verwaltet werden. Sie könnten den bestehenden Kreditinstituten angegliedert werden. Dem einzelnen Unternehmer wird ein Vorkreditrecht auf die von ihm eingebrachten Mittel eingeräumt. In dem Fall, daß der Unternehmer die in seinem Betrieb anfallenden Beträge der investiven Gewinnbeteiligung wieder in Anspruch nimmt, reduziert sich das ganze Verfahren auf einen einfachen Buchungsvorgang. Auf der Passivseite der Unternehmensbilanz erscheinen die langfristigen Verpflichtungen gegenüber dem Institut, das Institut weist entsprechende Forderungen an das Unternehmen aus. Während sich bei der Eigenkapitalbildung die Verzinsung nach dem jeweils erzielten Gewinn richtet, übernimmt der Unternehmer bei Inanspruchnahme der Mittel aus investiver Gewinnbeteiligung in Form von langfristigen Krediten eine Verpflichtung zu marktgerechter Verzinsung, was ihn zu entsprechend exakter Kalkulation nötigt.

Werden die Mittel Kapitalanlagegesellschaften zugeführt, wird die Liquiditätslage des Betriebes auf jeden Fall – wenn auch evtl. nur kurzfristig – negativ beeinflußt, besonders dann, wenn das Unternehmen aufgrund seiner Rechtsform nicht ohne weiteres Zugang zum Kapitalmarkt hat. Die Anlage der Mittel aus investiver Gewinnbeteiligung würde sich hierbei nach den Vorschriften des Gesetzes über Kapitalanlagegesellschaften vom 16. 4. 1957 (BGBl. I, S. 378) richten müssen. Der einzelne Arbeitnehmer würde für seine Anteile aus investiver Gewinnbeteiligung Zertifikate dieser Gesellschaft erhalten und in diesem Umfang an der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung beteiligt sein.

---

<sup>53</sup> Vgl. *Oberhauser*: Die wirtschaftlichen Auswirkungen, a. a. O., mit dem Vorschlag des Investivlohnfonds.

## 2. Die Reaktionsmodelle

Mit der Abgrenzung der für die Beeinflussung des Unternehmerverhaltens entscheidenden Größen lassen sich drei – allerdings sehr grobe – unterschiedliche Reaktionsmodelle aufstellen.

1. Die investive Gewinnbeteiligung geht mit den Bestrebungen konform, zu einem partnerschaftlichen Verhältnis im Betrieb zu kommen, die Mittel stehen dem Unternehmer weiterhin zur Verfügung. – Der Fall, daß sich die Unternehmer für eine investive Gewinnbeteiligung aussprechen, deren Beträge für sie nicht disponibel bleiben, wird aus der Betrachtung ausgeschlossen.
2. Die investive Gewinnbeteiligung wird durch Gesetz oder schlecht zu umgehende Empfehlung seitens des Staates eingeführt, die Unternehmer fühlen sich unter Druck gesetzt. Ein Vorteil ist gegeben: Die Mittel bleiben verfügbar – entweder im Betrieb selbst oder durch ein Vorkreditrecht der Unternehmer – wahlweise als mögliches Eigenkapital der Gesellschaft oder als zu verzinsendes Fremdkapital.
3. Zu der Einführung unter staatlichem Druck kommt die Beanspruchung der Liquidität. Die Mittel der investiven Gewinnbeteiligung sind dem zu ihrer Zahlung verpflichteten Unternehmer nicht ohne weiteres zugänglich, sondern werden nach der Bonität der Kreditnachfrager und zu den für den Anleger günstigsten Bedingungen vergeben.

Zwei Fragenkreise wären bei der Untersuchung des Anpassungsprozesses zu trennen: Der Einfluß auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmer und die Abwehrreaktionen und ihre Auswirkungen.

### 3. Der Einfluß der investiven Gewinnbeteiligung auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmer

Sofern – wie in Modell 1. unterstellt – die Bereitschaft der Unternehmer vorhanden ist, die Arbeiter am Nettovermögenszuwachs – in der Regel des eigenen Betriebes – teilnehmen zu lassen, werden sich keine negativen Folgen für die Investitionsbereitschaft der Unternehmer ergeben<sup>54</sup>.

Auch im Modell 2. wird das Investitionsverhalten kaum nachteilig

<sup>54</sup> Vgl. hierzu *Hartman, R. S.*: Die Partnerschaft von Kapital und Arbeit, Köln und Opladen 1958, besonders der Trustplan, S. 76 ff., S. 300 ff., in Deutschland: Mitteilungen der Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Partnerschaft in der Wirtschaft, Hilden.

beeinflusst werden. Solange die Mittel im Betrieb verbleiben, kommen sie bei der Investitionsfinanzierung der Form der Selbstfinanzierung sehr nahe. Bei der Umlenkung über Kreditinstitute wird bei Vorkreditrecht die Liquidität der Unternehmen nur insoweit belastet, als die Verpflichtung zur Zinszahlung entsteht. Durch das steigende Angebot an investierbaren Mitteln wird sich ein leichter Druck auf den Zinssatz bemerkbar machen, der den Unternehmern zugute kommt und der Investitionsbereitschaft förderlich ist. Da die Mittel der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung möglichst unbeschränkt zur Verfügung stehen sollen, besteht die Pflicht zur Rückzahlung nur sehr langfristig, was den schuldrechtlichen Anspruch des Inhabers einer Forderung einer Beteiligung am Eigenkapital annähert.

Anders ist die Situation, die das Modell 3. umschreibt, wo sich für den einzelnen Unternehmer – bei gleichbleibendem Geld- und Kreditvolumen – sogar eine Lücke zwischen der weiterhin vorhandenen Investitionsbereitschaft und der tatsächlichen Investitionsmöglichkeit ergeben kann<sup>55</sup>, wenn durch die investive Gewinnbeteiligung die Mittel zur Selbstfinanzierung beschnitten werden. Diese Lage kann sich für die nicht emissionsfähigen Personalgesellschaften ergeben, wenn mit der investiven Gewinnbeteiligung ein überbetriebliches „Miteigentum“ der Arbeitnehmer am Produktivkapital der Volkswirtschaft angestrebt wird. Solange sich gesamtwirtschaftlich noch die Bereitschaft zur Expansion abzeichnet, würden die Mittel der investiven Gewinnbeteiligung – das vermehrte *S<sub>nu</sub>* – zur Investition Verwendung finden, das einzelne *E<sub>u</sub>* im Zeitablauf aber unter diesen Bedingungen sehr unterschiedlich beeinflusst werden.

Die am Vorantragen des Partnerschaftsgedankens orientierten Pläne haben – wie dargelegt – vorwiegend die betriebliche Lösung ins Auge gefaßt, so daß, wie in Modell 2. aufgewiesen, wohl kaum nachteilige Folgen für die Investitionsbereitschaft der Unternehmer zu erwarten sind. Wird allerdings die oben aufgezeigte quantitative Grenze für vermehrtes Nichtunternehmersparen überschritten, werden die Gewinne, an denen sich – neben anderen Größen – das Investitionsverhalten der Unternehmer orientiert, zu stark reduziert, dürfte mit einem entsprechenden Sinken der Investitionsneigung der Unternehmer zu rechnen sein. „Wo dieser Punkt liegt, kann im voraus nicht gesagt werden. Er hängt von dem Verhalten der Unternehmer, über das bisher zu wenig bekannt ist, und von der jeweiligen wirtschaftlichen Situation ab“<sup>56</sup>.

<sup>55</sup> Vgl. Redetenwald, H. C.: Steuerinzidenzlehre, Berlin 1958, S. 152.

<sup>56</sup> Oberhauser: Die wirtschaftlichen Auswirkungen, a. a. O., S. 52.

#### 4. Die Abwehrreaktionen der Unternehmer bei Einführung der investiven Gewinnbeteiligung

Abgesehen von Modell 1., das die Bereitschaft zur Partnerschaft voraussetzte, dürften die Unternehmer nach Abwehrmaßnahmen suchen, um die Belastung abzuwälzen und die ursprüngliche Gewinnhöhe zu erhalten. Soweit die Mittel der investiven Gewinnbeteiligung dem Unternehmer weiterhin zur Investition zur Verfügung stehen, die Einführung technischer Fortschritte, der Marktanteil des Unternehmens u. ä. sichergestellt sind, werden die Reaktionen evtl. nicht so scharf ausfallen. Im übrigen werden sie denen vergleichbar sein, die bei einer Erhöhung der Gewinnbesteuerung ergriffen werden, besonders wenn Modell 3. vorliegt und an eine überbetriebliche Verwendung der Mittel aus investiver Gewinnbeteiligung gedacht ist.

Es ist davon auszugehen, daß der Unternehmer seine Kalkulation und Preispolitik an der Nettorendite ausrichtet, d. h. nach dem Gewinn, der nach Deckung aller Kosten und Steuern, einschließlich der vom Gewinn abhängigen Steuern und der vom Gewinn abhängigen investiven Gewinnbeteiligung, verbleibt.

Von allen Verausgabungsmöglichkeiten eines erhöhten Steueraufkommens kommt hier vergleichsweise nur die der „Kreditgewährung an Private“ in Frage. Anbieter sind dabei in unserem Fall die durch sozialpolitischen Eingriff des Staates hierzu befähigten Arbeitnehmer gewinnerzielender Unternehmen.

Gesamtwirtschaftlich kommt demnach direkt dem Streben nach Erhaltung der Nettorendite keine dem Gewinnentzug entsprechende Erhöhung der konsumtiven Nachfrage entgegen. Sie ist vielmehr planmäßig ausgeschlossen.

Bei den gemachten Annahmen stehen den Unternehmern verschiedene Wege zur Belastungsverschiebung offen.

Die Preisverschiebungen – *ceteris paribus* – sind die im Reaktionsmodell 2. zu erwartenden Auswirkungen. Sie werden in ihrem Ausmaß durch die Preiselastizität der Nachfrage nach den Gütern der betreffenden Branche und durch den Monopolisierungsgrad der Branche bestimmt.

Recktenwalds „theoretische Überlegungen führen ‚nur‘ zu dem Ergebnis, daß die vor allem von Seligman verfochtene These der Unüberwältzbarkeit einer Überschußabgabe, begründet mit dem ‚Grenzproduzenten-Argument‘ in Verbindung mit dem Ricardianischen Rentenprinzip oder neuerdings mit dem ‚marginal unit argument‘, in ihrer

allgemeingültigen Fassung unzutreffend ist<sup>57</sup>. „Auf Märkten vollständiger Konkurrenz und reinen Monopols (Märkte, die heute, wie mehrfach betont, in Wirklichkeit nicht typisch sind) kann der Unternehmer unter gegebenen Nachfrage- und Kostenverhältnissen eine an den Reinertrag anknüpfende Steuer (hier: Abgabe) nicht überwälzen, da eine Preiserhöhung nicht vorteilhaft ist“<sup>58</sup>. Auf den in der Wirklichkeit vorherrschenden Märkten sind die Anbieter einzeln, ganz besonders aber gemeinsam nicht so machtlos, daß ihr Preiseinfluß nicht unter Umständen zusammen mit anderen überwälzungsfördernden Faktoren nach einer bestimmten Zeit auch eine Verschiebung der Nettoerlösabgabe ermöglichen würde. Gehen wir von den Bedingungen unvollkommener Konkurrenz aus, so liegt der Marktpreis in der Regel über den Grenz- und Durchschnittskosten der Grenzbetriebe, so daß diese einen, wenn auch geringen, Gewinn erzielen. Unter dieser Annahme würden mehr oder weniger alle Betriebe zur Zahlung der investiven Gewinnbeteiligung herangezogen. Falls alle gleichmäßig zu Preissteigerungen greifen, kommt es auf die Elastizität der Nachfrage nach den Gütern der einzelnen Branchen an, für wen letztlich die investive Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer eine Einkommensminderung bedeutet, da gesamtwirtschaftlich die Nachfrage unter der Bedingung *ceteris paribus* gleich bleibt. Soweit die investive Gewinnbeteiligung zu Lasten des Cu geht, würde eine Verschiebung vom Konsumgüter- zum Investitionsgütersektor die Folge sein.

Wenn ein einzelner Betrieb oder eine bestimmte Branche die Preise anheben kann, weil die Nachfrage nach den Produkten dieses Bereiches weitgehend von den Preisen unabhängig ist, so werden andere Branchen einen entsprechenden Nachfragerückgang erleiden. Die in dem betrachteten Bereich getätigte Mehrausgabe führt zum Sinken der Nachfrage nach anderen Gütern. Bei Vorliegen einer solchen geringen Preiselastizität<sup>59</sup> der Nachfrage könnte den Unternehmern der Branche die Abwälzung wenigstens teilweise gelingen, indem sie zur Vorausberechnung der von ihnen zu zahlenden investiven Gewinnbeteiligung den Gewinn „antizipieren“ und gemeinsam den Preis entsprechend

<sup>57</sup> *Recktenwald*: a. a. O., Fußnote 21, S. 115.

<sup>58</sup> *Ebd.*, S. 114.

<sup>59</sup> Preiselastizität = Verhältnis von prozentualer Mengenänderung zu prozentualer Preisänderung;

$$\frac{\Delta N}{\Delta P} > 1 = \text{elastische Nachfrage}$$

$$\frac{\Delta N}{\Delta P} < 1 = \text{unelastische Nachfrage}$$

erhöhen. Für das Gelingen wird auch der Grad der Kapazitätsausnutzung mitentscheidend sein, sofern der Betrieb mit Sprungkosten arbeitet.

Es lassen sich grundsätzlich folgende Möglichkeiten unterscheiden:

Ein Bereich A der Wirtschaft trägt die Abgabe bei gleichbleibenden Preisen und gleichbleibender Nachfrage aus dem Gewinn.

Ein anderer Bereich B wälzt die Belastung ganz oder teilweise ab durch Preiserhöhungen bei gleichbleibender oder prozentual geringerer Nachfrage.

Ein letzter Bereich C trägt die auf ihn entfallende Abgabe gemäß den Gewinnen der Vorperiode und erleidet in der laufenden Periode bei a. gleichbleibenden Preisen und sinkender mengenmäßiger Nachfrage, oder b. sinkenden Preisen und gleichbleibender mengenmäßiger Nachfrage oder c. sinkenden Preisen und sinkender mengenmäßiger Nachfrage einen der erfolgreichen Entlastung in Bereich B entsprechenden Gewinnrückgang. Damit werden zugleich – neben dem Prozeß der Einkommensumschichtung innerhalb der Unternehmen – auch die Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer durch investive Gewinnbeteiligung in Bereich C zu Gunsten der Arbeitnehmer in Bereich B beschnitten.

Über die quantitativen Ausmaße dieses Umschichtungsprozesses kann hier nichts weiter ausgesagt werden.

Wird vom Unternehmer her die Zahlung der investiven Gewinnbeteiligung – deren Beträge gesamtwirtschaftlich voraussetzungsgemäß wieder nachgefragt und zu Investitionsausgaben verwandt werden – durch eine Veränderung der Kassenhaltung vorgenommen<sup>60</sup>, ist in einer vollbeschäftigten Wirtschaft ein Einfluß auf das Preisniveau auf Grund der zusätzlichen Nachfrage zu erwarten, wobei auch die Preisrelationen betroffen werden.

Was die Kreditaufnahme zur Zahlung der investiven Gewinnbeteiligung anbetrifft, so werden von ihr nur dann Preiswirkungen ausgehen, wenn es sich tatsächlich um zusätzliche Kredite handelt<sup>61</sup>.

Es wäre die Frage zu stellen, ob überhaupt die Annahme, daß Kredite zur Finanzierung der investiven Gewinnbeteiligung aufgenommen werden, berechtigt ist. In all den Fällen, in denen die Mittel der investiven Gewinnbeteiligung nicht direkt wieder dem Betrieb zu-

<sup>60</sup> *Rechtenwald*: a. a. O., S. 90, 91; *Föhl*, Geldschöpfung, a. a. O., S. 158.

<sup>61</sup> Zur Frage des Geldschöpfungsspielraumes in einer wachsenden Wirtschaft vgl. *Stucken*, R.: Geld und Kredit, 2., stark veränderte Aufl., Tübingen 1957, S. 74 ff., bes. S. 83.

gänglich sind, – evtl. über Kapitalsammelstellen geleitet werden – kann in Anbetracht der Liquiditätslage des betreffenden Unternehmens eine solche Kreditaufnahme sinnvoll sein. Kleinere selbständige Unternehmer, die mit geringem Kapitalaufwand und praktisch ohne Nettoinvestitionen auskommen, könnten die Belastung durch investive Gewinnbeteiligung über Kreditfinanzierung wenigstens teilweise in die Zukunft verlagern, besonders dann, wenn mit steigenden Einkünften zu rechnen ist. Die über G.-u.-V.-Kto. abzurechnenden Schuldzinsen würden den Gewinn der folgenden Periode – wenn auch nur in bescheidenem Umfang – verringern. Gesamtwirtschaftlich kommt es darauf an, daß *zusätzliche*<sup>82</sup> Nachfrage – die unter anderem auch aus kreditärer Finanzierung der investiven Gewinnbeteiligung resultieren kann – entfaltet wird.

Wieweit dann die durch sozialpolitischen Eingriff des Staates in  $t_0$  dem Arbeitnehmer in  $t_1$  ermöglichte Ersparnis den Unternehmergewinn in  $t_1$  tangiert, müßte in einer wachsenden Wirtschaft durch eine Analyse der Einkommenseffekte der Nettoinvestition – praktisch des Multiplikatorprozesses – geklärt werden, wobei die beiden möglichen Bedingungen a) Vollbeschäftigung mit und b) Vollbeschäftigung ohne technischen Fortschritt das Ergebnis modifizieren: Eine Abwälzung der Belastung könnte in diesem Falle dann gelingen, wenn bei gleichbleibenden technischen Voraussetzungen die zusätzliche Nachfrage nach Investitionsgütern zu Preissteigerungen führt mit unterschiedlicher Kostenerhöhung bzw. Gewinnsteigerung innerhalb der Investitionsgüter empfangenden bzw. abgebenden Bereiche. Auch Betriebe, die zwar selbst zur Zahlung der investiven Gewinnbeteiligung verpflichtet sind, aber selbst nicht investieren, würden von solchen Preissteigerungen betroffen. Zieht man technischen Fortschritt und Wahrnehmung von Rationalisierungsmöglichkeiten in Betracht, werden *die* Bereiche in geringerem Umfang zur Aufrechterhaltung der Nettorendite befähigt sein, die im Zuge der Kosteneinsparungsmaßnahmen hinterherhinken.

Bei Berücksichtigung all dieser Variablen ist jedenfalls eine Aussage über den Überwälzungserfolg im einzelnen nicht mehr möglich. Allerdings ist die Aussage berechtigt, daß sich der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an die unter Druck eingeführte investive Gewinnbeteiligung im Rahmen einer weiterhin wachsenden Wirtschaft reibungsloser vollziehen wird, als in einer stagnierenden bzw. mit sinkenden Zuwachs-

<sup>82</sup> *Zusätzlich* soll hier bedeuten: Die Mittel der Periode  $t_0$  übersteigend, nicht: *zusätzlich* zu einer unterstellten Wachstumsrate.



raten wachsenden Wirtschaft. Außerdem können entsprechende Vorkehrungen bei der Mittelanlage mildernd wirken. Nehmen die Unternehmer den Partnerschaftsgedanken positiv auf – wie heute schon in einer Vielzahl von Unternehmen –, werden von der investiven Gewinnbeteiligung kaum Störungen ausgehen.

### *5. Die Auswirkungen*

#### a) Auswirkungen auf die Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer

Der Vermögensbildungseffekt für die einzelnen Arbeitnehmer ist allerdings bei der Einführung eines solchen Planes sehr unterschiedlich. Nur Arbeitnehmer in den tatsächlich gewinnerzielenden Unternehmen werden über die investive Gewinnbeteiligung zur Eigentumsbildung befähigt, außerdem in unterschiedlichem Umfang je nach Gewinnhöhe und Arbeitsintensität des Betriebes. Durch die Art der Anlage kämen weitere Vor- und Nachteile hinzu, auf die in der abschließenden Zusammenfassung näher eingegangen werden soll. Die Auswirkungen auf die Mobilität der Arbeit werden denen vergleichbar sein, die heute von den unterschiedlichen freiwilligen Sozialleistungen der Betriebe ausgehen.

#### b) Auswirkungen auf andere anerkannte Ziele der Wirtschaftspolitik: Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung, Preisniveaustabilität

Es wäre weiter zu fragen, ob die Auswirkungen der Einführung der investiven Gewinnbeteiligung mit anderen anerkannten Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik kollidieren. Als solche wären zu nennen: Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung und Preisniveaustabilität. – Richtig dosiert wird die investive Gewinnbeteiligung die Investitionsbereitschaft der Unternehmer nicht beeinträchtigen. Das Wirtschaftswachstum braucht unter der Einführung der investiven Gewinnbeteiligung nicht zu leiden, wenn der durch ökonomische Grundzusammenhänge abgegrenzten „Bandbreite“ für solche Eingriffe in die Einkommens- und Vermögensverteilung Rechnung getragen wird.

Ist die Annahme einer weiterhin wachsenden Wirtschaft berechtigt, werden für die Beschäftigung nur dann nachteilige Folgen entstehen, wenn durch die Ausrichtung an der Nettorendite bei sinkendem Zins

Rationalisierungsmaßnahmen vorgenommen werden, die in solchem Maße Arbeiter freisetzen, daß die weiterhin vorhandene Nachfrage zu ihrer Beschäftigung nicht ausreicht.

Eine Veränderung in den Preisrelationen ist in den meisten Fällen zu erwarten. Das Preisniveau selbst wird hauptsächlich bei einer Finanzierung der investiven Gewinnbeteiligung durch zusätzliche Zahlungsmittel tangiert, d. h. in einer vollbeschäftigten wachsenden Wirtschaft.

#### c) Auswirkungen auf die Grundstruktur der Wirtschaftsordnung

Die Grundstruktur der Wirtschaftsordnung wird durch die investive Gewinnbeteiligung nicht angetastet. Soweit allerdings in den Plänen Zwangselemente enthalten sind (Druck auf die Unternehmer, Beschränkung der Verfügungsmacht bei den Arbeitnehmern), wäre auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte mit sozialpädagogischen Maßnahmen derart einzuwirken, daß sie durch freie Entscheidung abgelöst werden könnten.

### C. Der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an den Investivlohn

#### 1. Abzugrenzende Einzelheiten

Ähnlich wie bei der investiven Gewinnbeteiligung sind auch für die Analysierung des Anpassungsprozesses der Wirtschaft an den Investivlohn noch einige Einzelheiten näher abzugrenzen.

#### Einführungsmethode

Was die Einführung des Investivlohnes anbelangt, so wären – von Lösungen auf freiwilliger Basis abgesehen – grundsätzlich drei Möglichkeiten gegeben:

1. Alle Unternehmen der gesamten Volkswirtschaft werden durch Gesetz zur Zahlung eines Investivlohnes verpflichtet, der einen bestimmten Prozentsatz vom vorher gezahlten Barlohn betragen soll.
2. Die Aufforderung des Gesetzgebers richtet sich an die Tarifpartner, branchenweise einen Investivlohn zu vereinbaren, der sich in seiner Höhe nach der Gewinnsituation der betreffenden Branche ausrichten kann (was den Gedankengängen Häußlers nahe kommt).

3. Der Gesetzgeber sieht vor, daß die Tarifpartner auch auf betrieblicher Ebene die Vereinbarung zur Zahlung des Investivlohnes treffen können, z. B. innerhalb eines Firmentarifvertrages. Es würden sich zwar unterschiedliche Investivlohnsätze – auch innerhalb einer Branche – ergeben, aber im Einzelfall könnte der Gewinn des Unternehmens viel besser angegangen werden.

Im Fall 2. und 3. würden die Tarifpartner innerhalb eines Rahmengesetzes tätig, wobei es notwendig wäre, daß zumindest die Gewerkschaften dieser Regelung nicht ablehnend gegenüber stehen. In der weiteren Untersuchung soll besonders Fall 2. berücksichtigt werden.

#### Bezugsgrundlage

Als Bezugsgrundlage wird – wie schon gesagt – der bislang gezahlte Barlohn herangezogen. Innerhalb der Kalkulation erhöhen sich die Kosten des Produktionsfaktors Arbeit entsprechend.

#### Finanzierungs- und Anlageform

Von Wichtigkeit für die wirtschaftlichen Auswirkungen des Investivlohnes ist weiterhin – ähnlich wie bei der investiven Gewinnbeteiligung – die Art der Finanzierung und der Verwendung der anfallenden Investivlohngelder: ob sie als Eigenkapital oder Fremdkapital im arbeitgebenden Unternehmen verfügbar bleiben oder überbetrieblich gesammelt werden. Erhält der zahlende Betrieb dabei ein Vorkreditrecht, hätte der Unternehmer kaum mit Liquiditätsschwierigkeiten zu rechnen. Ein entsprechender Kreditvertrag würde die geldlichen Transaktionen ersetzen. Eine solche Erfassung der anfallenden Investivlohngelder in „Investivlohnfonds“ sieht Oberhauser vor<sup>63</sup>.

Diese Investivlohnfonds könnten auf regionaler Basis die Investivlohnabteilungen der einzelnen Kreditinstitute zusammenfassen. Um dem Arbeitnehmer die Eigentumsbildung über Wertpapiere nahe zu bringen, wäre vorzusehen, daß die Fonds Zertifikate an die Arbeitnehmer ausgeben in Höhe ihrer Investivlohnanteile. Sie könnten – ähnlich wie Investmentzertifikate – zum Handel an der Börse zugelassen werden. Wieweit diese Art der Anlage über Investivlohnfonds zum Aufbau einer Machtposition führen kann, wäre von der Größe der nach Ausübung des Vorkreditrechts durch die Unternehmer im Fonds verbleibenden Beträge abhängig.

<sup>63</sup> Oberhauser: Die wirtschaftlichen Auswirkungen, a. a. O., S. 22 ff.

Eine weitere Form der Verwendung der Investivlohngelder wäre die bei Häussler vorgesehene über Investment- bzw. Kapitalanlagegesellschaften. Hierbei würden aber die nach dem derzeit geltenden Gesellschaftsrecht nicht emissionsfähigen Unternehmen benachteiligt. Wenn ihnen auch andere Möglichkeiten der Kreditaufnahme offenstehen, wird die Abführung der Investivlohngelder ihre Liquidität – zumindest kurzfristig – nachteilig beeinflussen. Rein quantitativ gesehen hätte der Investivlohn jene Grenze zu beachten, die für das vermehrte Sparen der Nichtunternehmer aufgezeigt wurde.

Während die investive Gewinnbeteiligung durch ihre Abhängigkeit vom jeweiligen Gewinn Schwankungen unterliegt, ist für den Investivlohn die Obergrenze gegeben. Einmal eingeführt, kann er nicht laufend erhöht werden ohne einen neuen gesamtwirtschaftlichen Anpassungsprozeß auszulösen.

## *2. Die Reaktionsmodelle*

Auf dem Wege bis zur vollkommenen Anpassung lassen sich wieder unterschiedliche Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte unterstellen. Da vorausgesetzt wird, daß die Gewerkschaften die Investivlohnbestrebungen unterstützen, ist besonders das Unternehmerverhalten von Interesse:

1. Der Unternehmer bejaht den sozialpolitischen Eingriff des Staates zugunsten der Arbeitnehmer. Die Mittel bleiben für den Unternehmer verfügbar; hierin wird ein Grund mit für die zustimmende Haltung des Unternehmers gesehen.
2. Der Unternehmer fühlt sich unter Druck gesetzt, behält zwar die Mittel verfügbar, will aber die Belastung abwälzen.
3. Der Unternehmer fühlt den Zwang, muß die Investivlohngelder abführen und möchte die Kostenerhöhung abwälzen.

## *3. Der Einfluß des Investivlohns auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmer*

Es ist zu vermuten, daß der Einfluß des Investivlohnes auf die Investitionsneigung der Unternehmer innerhalb der drei angeführten Reaktionsmodelle unterschiedlich ist.

Wird davon ausgegangen, daß dem Unternehmer die Investivlohngelder verfügbar bleiben, kann es durchaus der Fall sein, daß er – vgl. Modell 1. – der Einführung des Investivlohnes nicht ablehnend gegenübersteht und keine nachteiligen Rückwirkungen auf sein Investitionsverhalten zu bemerken sind. Damit ist allerdings noch nichts über die Art der von ihm vorgenommenen Investitionen ausgesagt. Es könnte nämlich durchaus der Fall sein, daß er beabsichtigt, durch Rationalisierungsinvestitionen den Arbeitsaufwand der nachfolgenden Perioden einzuschränken.

Fühlt sich der Unternehmer durch die Einführung des Investivlohnes unter Druck gesetzt, so ist für seine Investitionsbereitschaft entscheidend, ob die Investivlöhne im Betrieb stehen bleiben und dort zur Investition verwandt werden können. Soweit sie als Eigenkapital eingesetzt werden, richtet sich ihre Verzinsung nach der Höhe des Gewinns. Die Liquidität des Betriebes würde in keiner Weise beeinträchtigt, es entstünden keine Rückzahlungsverpflichtungen. Diese sind zwar mit der Aufnahme von langfristigen Krediten beim Investivlohnfonds grundsätzlich verbunden. Es würde sich aber auch hier an der Investitionsfinanzierung gegenüber früheren Jahren nur wenig ändern, da die Investivlohngelder möglichst auf unbegrenzte Zeit der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung zur Verfügung stehen sollen. Oberhauser weist darauf hin, daß der gesamtwirtschaftliche Vorteil der Investivlohnfonds gegenüber der Selbstfinanzierung darin besteht, „daß die Selektionsfunktion des Kapitalmarktes weitgehend gewahrt wird, da für die Kredite der Marktzins zu zahlen ist. Selbst wenn man den Unternehmen ein Anrecht auf Kredite einräumt, werden sie durch die Zinslasten gezwungen, genau zu kalkulieren“<sup>64</sup>. Ein Einfluß auf die Investitionsbereitschaft wäre demnach nur dann zu erwarten, wenn die Verzinsung, die im Unternehmen erwirtschaftet werden kann, dem Marktzins gleich oder niedriger wäre, da dann auf lange Sicht die bislang mit Selbstfinanzierungsmitteln getätigten Investitionen nicht kreditär finanziert werden könnten.

Für den Fall, daß die Unternehmer den Gedanken des Investivlohnes ablehnen und außerdem die Investivlohngelder dem Betrieb entzogen werden – z. B. über Kapitalanlagegesellschaften (Häussler) – werden die durch Kostensteigerung verminderten Gewinnchancen die Investitionsneigung besonders solcher Unternehmer negativ beeinflussen, die nicht durch Emission von Wertpapieren an den Kapitalmarkt her-

---

<sup>64</sup> Ebd., S. 49.

antreten können. Der kleine selbständige Unternehmer wird in seiner Investitionsbereitschaft stärker betroffen werden als der große, den die Dynamik des Wirtschaftsprozesses gegebenenfalls mehr zur Erhaltung des Umsatzes und damit zu weiteren Investitionen zwingt. Ganz allgemein wird sich auf die Investitionsbereitschaft positiv auswirken, „daß der Betrag der Investivlohngelder, den die Unternehmer zur Verfügung haben, höher sein wird, als wenn sie diese Gelder zur Selbstfinanzierung zurückhalten. Die steuerliche Belastung der Investivlöhne wird nämlich auf jeden Fall geringer sein als die Einkommens- und Körperschaftssteuer auf die Gewinne“<sup>65</sup>. Die Investitionsneigung wird demnach gesamtwirtschaftlich bei Beachtung der quantitativen Grenze für solche Eingriffe kaum negativ beeinflusst werden, besonders dann nicht, wenn die vorgesehene Art der Mittelanlage den Bedürfnissen der Unternehmer entgegenkommt. Unter den gemachten Voraussetzungen wird es wohl auch kaum zu einer Verminderung der Investitionsquote kommen.

#### *4. Die Abwehrreaktionen der Unternehmer bei Einführung des Investivlohnes*

Die Einführung des Investivlohnes wird, soweit sie nicht im Einverständnis mit den Unternehmern geschieht, Abwehrreaktionen auslösen. Im Bestreben, den Gewinn zu erhalten, haben die Unternehmer im Falle des Investivlohnes, der einer Kostensteuer vergleichbar ist, grundsätzlich zwei Aktionsmöglichkeiten:

1. Sie können versuchen, über Preissteigerungen ihrer Produkte ihre gestiegenen Kosten hereinzuholen.
2. Sie können mit Kostenvermeidung reagieren. Da kurzfristig die Entlassung von Arbeitern in den meisten Fällen den Schaden nur vergrößern würde, streben sie danach, langfristig die Relation von Kapital und Arbeit in der Produktionsmittelkombination durch Rationalisierungsmaßnahmen zu verändern.

Nun kommt aber gesamtwirtschaftlich – *ceteris paribus* – bei investiver Verwendung der Investivlohngelder dem Bestreben der Unternehmer, die Preise zu erhöhen, keine erhöhte Nachfrage nach Konsumgütern entgegen. Wird trotzdem eine Abwälzung der Belastung über die Preise versucht, so sind Preisverschiebungen zu erwarten, die in erster Linie die Preisrelationen, weniger das Preisniveau betreffen.

<sup>65</sup> Ebd., S. 50.

Ein wichtiger Unterschied zur investiven Gewinnbeteiligung besteht jedoch darin, daß zwar die Kosten der Unternehmer einer Branche etwa prozentual in gleichem Umfang steigen, daß aber die prozentuale Belastung des Gewinnes für den einzelnen Unternehmer beim Investivlohn sehr unterschiedlich sein kann. Was für einzelne Unternehmer innerhalb einer Branche gilt, trifft ebenso für bestimmte Branchen innerhalb der Volkswirtschaft zu. Das Problem der Grenzbranchen und der Grenzbetriebe stellt sich beim Investivlohn in viel schärferer Weise als bei der investiven Gewinnbeteiligung.

Während man dem Problem der Grenzbranchen mit nach Branchen unterschiedlichen Investivlohnsätzen begegnen könnte, wäre innerhalb einer Branche eine Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation nur über Firmentarifverträge möglich. Bei einem solchen Vorgehen würden sich die innerhalb der Branchen bzw. der Branche vorhandenen Differenzen in der Gewinnlage wieder zu Lasten der Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer auswirken, die in Grenzbranchen und Grenzbetrieben arbeiten, aber mit dem Vorzug, daß die tatsächlich erzielten Gewinne angegangen werden könnten.

Die Vorzüge dieser – der investiven Gewinnbeteiligung wirkgleichen – Regelung des Investivlohnes für die Unternehmer wären für die Arbeitnehmer mit den schon bei der investiven Gewinnbeteiligung aufgezeigten Nachteilen verbunden.

Wenn man die Preiswirkungen *ceteris paribus* untersucht, die von den Abwehrreaktionen ausgehen, kommt über die Bezugsgrundlage Lohn ein zusätzliches bestimmendes Element in die Analyse. Für den Überwälzungsvorgang sind zwar die Preiselastizität der Nachfrage und der Monopolisierungsgrad der betreffenden Branche an sich entscheidend. Für den Überwälzungserfolg, die Erhaltung der Nettorendite, ist aber außerdem der relative Anteil des Produktionsfaktors Arbeit in der Produktionsmittelkombination von größter Wichtigkeit. Eine auf Grund der Preiselastizität der Nachfrage und der Marktsituation durchgesetzte Preiserhöhung des Betriebes (oder der Branche) A ist nicht notwendigerweise mit dem gleichen Überwälzungserfolg verbunden, wie eine geringere Preiserhöhung im Betrieb (oder der Branche) B.

Diese Überlegungen müssen ergänzend zu den beobachteten Folgen der Überwälzungsvorgänge bei investiver Gewinnbeteiligung in Rechnung gestellt werden. Sie lassen den Schluß zu, daß die effektiven und relativen Belastungen des einzelnen Unternehmens unter Berück-

sichtigung aller Nah- und Fernwirkungen, die von der Einführung des Investivlohnes ausgehen können, vorweg nicht eindeutig zu bestimmen sind.

Wird die Bedingung *ceteris paribus* für die Geldpolitik aufgehoben, lassen sich Nachteile des Investivlohnes vermeiden. So weist Oberhauser darauf hin, „daß jedes völlige Konstanthalten des Preisniveaus für einige Branchen einen spürbaren Preisdruck bedeuten würde, da andere auf Grund ihrer Marktlage die Preise in einem gewissen Ausmaß erhöhen können. Es ist leichter und wirtschaftlich ungefährlicher, eine Umschichtung der Einkommen über steigende Kosten als über sinkende Preise vorzunehmen“<sup>66</sup>.

Weiterhin wäre zu fragen, welche Wirkungen von einer Finanzierung des Investivlohnes aus Kassenhaltung und zusätzlichen Krediten zu erwarten sind. Eine solche Art der Finanzierung kommt hauptsächlich dann in Frage, wenn die Unternehmer die Investivlohngelder abführen müssen. Sofern es zu einer zusätzlichen gesamtwirtschaftlichen Nachfrage kommt, können sich Wirkungen einstellen:

1. auf das Preisniveau,
2. auf die Bestrebungen der Unternehmer, ihre Nettorendite zu erhalten.

Unter der Annahme einer vollbeschäftigten Wirtschaft sind von der zusätzlichen Nachfrage nach Investitionsgütern Preissteigerungen zuerst im Investitionsgütersektor zu erwarten, die aber auch auf den Konsumgütersektor übergreifen, besonders dann, wenn die aus der Nettoinvestition resultierenden Einkommenseffekte wirksam werden. Es dürfte sowohl zu Veränderungen des Preisniveaus wie der Preisrelationen kommen. Vollzieht sich der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an den Investivlohn in dieser Weise im Rahmen einer wachsenden Wirtschaft, sind für den einzelnen Unternehmer zusätzliche Möglichkeiten zur relativen Abschwächung der Belastung gegeben.

„Gerade die Branchen mit elastischer Nachfrage, die durch den Investivlohn relativ schwer getroffen werden, können mit steigendem Volkseinkommen eine verhältnismäßig starke Ausweitung ihrer Nachfrage erhoffen“<sup>67</sup>.

Die Unterschiede in der Preiselastizität der Nachfrage, der Stärke der Konkurrenz und der Arbeitsintensität sind allerdings auch weiterhin Faktoren, die es zu unterschiedlichen Be- bzw. Entlastungen kommen lassen.

<sup>66</sup> Ebd., S. 43/44.

<sup>67</sup> Ebd., S. 44/45.



## 5. Die Auswirkungen

### a) Auswirkungen auf Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung

Neben der bislang betrachteten Abwehrreaktion der Unternehmer, bei Einführung des Investivlohnes über steigende Preise zu einer relativen Entlastung zu kommen, wäre noch zu prüfen, wieweit mit Kostenvermeidung durch Rationalisierungsmaßnahmen zu rechnen ist. Dafür wäre zuerst erforderlich, daß eine neue dem Betrieb adäquate Produktionsmethode bekannt ist. Weiterhin würde der Betrieb zur Durchführung der Rationalisierungsmaßnahmen – sofern sie technisch durchführbar sind – in der Regel zusätzliches Kapital benötigen. Eine solche Umstellung wäre außerdem eine langfristige Entscheidung in die Zukunft, die im einzelnen Fall wohl kaum durch die Einführung des Investivlohnes allein bestimmt wird. Schon laufende Rationalisierungsmaßnahmen könnten höchstens beschleunigt zur Durchführung gelangen. Wenn einmal von weitgehenden Umstellungen bei Automatisierung abgesehen wird, ist unter den gemachten Annahmen nicht mit einem negativen Einfluß auf die Beschäftigung zu rechnen. Die mit dem Investivlohn verbundene kostenmäßige Belastung der Grenzbetriebe könnte zwar zu Betriebsschließungen und Entlassungen führen. Erfolgt der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an den Investivlohn in einer wachsenden Wirtschaft mit Vollbeschäftigung, dürfte gesamtwirtschaftlich die Weiterbeschäftigung der Entlassenen außer Frage stehen.

### b) Auswirkungen auf das Preisniveau

Neben der Feststellung, daß Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung durch die Einführung des Investivlohnes nicht beeinträchtigt werden, sofern auch die quantitative Grenze für solche sozialpolitischen Eingriffe des Staates berücksichtigt wird, wäre zu fragen, ob diese Maßnahme vielleicht andere Ziele der Wirtschaftspolitik, wie z. B. die Stabilität des Preisniveaus, negativ beeinflusst. Veränderungen in den Preisrelationen sind auf jeden Fall zu erwarten, und sofern der Anpassungsprozeß in einer wachsenden Wirtschaft bei Vollbeschäftigung betrachtet wird, ist auch mit einem leicht ansteigenden Preisniveau zu rechnen.

c) Auswirkungen auf die Vermögensbildungschancen  
der Arbeitnehmer

Die Vermögensbildungschancen für die Arbeitnehmer sind beim Investivlohn – gleichgroße Gesamtsummen vorausgesetzt – gleichmäßiger verteilt als bei der investiven Gewinnbeteiligung, die 1. nicht unbedingt alle Arbeitnehmer erfaßt (z. B. soweit sie in gewinnlosen Unternehmen arbeiten) und 2. die Arbeiter der Unternehmen, die sehr hohe Gewinne erzielen, bevorzugt. Beim Investivlohn würde allen Arbeitnehmern auf der Grundlage ihrer – bislang nur mit dem Barlohn honorierten – Leistung eine entsprechende Vermögensbildung ermöglicht, sofern der Investivlohn zum selben Zeitpunkt in allen Branchen in gleicher Höhe eingeführt wird.

Auch die Angestellten und Beamten der öffentlichen Hand, deren Berücksichtigung bei der investiven Gewinnbeteiligung schlecht zu bewerkstelligen wäre, könnten ohne weiteres in die Investivlohnregelung einbezogen werden. „Da von allen Sektoren des Staates – dem Bund, den Ländern, Gemeinden, der Bundesbahn und Bundespost – ständig große Beträge investiert werden und darüber hinaus, wenigstens beim Bund und den Ländern, eine starke Vermögensakkumulation durch Darlehensgewährung erfolgt, wäre es nur erforderlich, einen Teil dieser Vermögensbildung auf die Investivlohnfonds zu übertragen und den bei der öffentlichen Hand beschäftigten Arbeitnehmern Zertifikate dieser Fonds zu geben. Da die Investivlöhne kein Bargeld erfordern, wäre es nicht notwendig, die Steuern bzw. Tarife dafür zu erhöhen. Nur zur Bezahlung der Zinsen müßten in späteren Jahren zusätzliche Beträge aufgebracht werden. Statt der Kapitalbildung bei der öffentlichen Hand, die nur zu einer Vermögensanhäufung des Staates führt, würde so ein Teil über die Investivlöhne den Beschäftigten zufließen“<sup>68</sup>.

In diesem Umfang würde dann das Sparen der Nichtunternehmer (Snú) nicht zu Lasten des Sparens der Unternehmer (Su) erfolgen, sondern den Anteil des Staates an der Ersparnisbildung mindern.

Ist an eine sukzessive – branchenweise – Einführung des Investivlohnes evtl. mit gestaffelten Sätzen gedacht, würden allerdings die angeführten Vorzüge wieder in Frage gestellt. Der Anpassungsprozeß könnte sich dann allerdings langsamer und kontinuierlicher vollziehen.

<sup>68</sup> Oberhauser: Die wirtschaftlichen Auswirkungen, a. a. O., S. 54/55.

#### d) Auswirkungen auf die Grundstruktur der Wirtschaftsordnung

Der Grundstruktur der Wirtschaftsordnung angemessen wäre die Einführung des Investivlohnes durch freie vertragliche Vereinbarung der Tarifpartner. Da diese bei den heutigen Gegebenheiten nicht ohne weiteres erwartet werden kann, ist der vom Staat auszuübende Druck zwar gerechtfertigt und notwendig im Hinblick auf das Gemeinwohl. Doch wäre durch sozialpädagogische Maßnahmen dahin zu wirken, daß auf seiten der Arbeitnehmer die Beschränkung der freien Verfügungsmacht über ihren Vermögensanteil wegfallen könnte, und daß auf seiten der Tarifpartner freie Vereinbarungen möglich werden.

### D. Der Anpassungsprozeß der Wirtschaft an die Sozialkapitalbildung

#### 1. Die Einführungsmethode

Zur Einführung der Sozialkapitalbildung ist der gesetzgeberische Weg vorgesehen, der Betriebe von einer Mindestgröße an, die bei etwa 10 Mill. DM tätigem Vermögen liegen sollte, die Bildung von Sozialkapital vorschreibt, ohne dabei die freie Initiative kleinerer Unternehmen in dieser Richtung zu unterbinden.

#### 2. Die Bezugsgrundlage

„Auf dem Wege zur vollen oder hochgradigen Automation bietet sich als entscheidende Bezugsgröße für die Befriedigung sozialer Ansprüche aus der Kapitalakkumulation die Höhe des im Betrieb tätigen Anlagekapitals selbst an“<sup>69</sup>. Die steuerlich anerkannte Abschreibungssumme sollte demnach die Bezugsgrundlage für die Ermittlung der Rückstellungen für den Sozialfonds abgeben. Praktisch würde man damit von dem Ziel: breitere Streuung der Nettovermögenszuwächse, insoweit abgehen, als die jährliche Abschreibungssumme eines Betriebes – wenn man vom Abschreibungssatz einmal absieht – vom Zeitpunkt und der Lebensdauer in der Vergangenheit getätigter Investitionen abhängig ist. Selbst ihre Schwankungen sind nicht notwendig mit Erweiterungsinvestitionen der in Frage stehenden Periode in Zusammen-

<sup>69</sup> Gleitze: Die Bildung und Verteilung von Sozialkapital, a. a. O., S. 34.

hang zu bringen. Sofern mit Ruchti<sup>70</sup> unterstellt wird, daß echte Selbstfinanzierung aus Abschreibung möglich ist und sich aus der zentralen Zusammenfassung aller Abschreibungsgegenwerte in einer Volkswirtschaft umfangreiche Investitionsmöglichkeiten ergeben, ließe sich etwas von dem Gedanken rechtfertigen, besonders dann, wenn außerdem davon ausgegangen wird, daß sich Abschreibungen und Gewinn, wenn die Produktion auf Dauer gesehen wird, nie scharf trennen lassen<sup>71</sup>. Gleitze möchte jedenfalls jährlich einen bestimmten Prozentsatz der Abschreibungssumme der Großunternehmen zur Sozialkapitalbildung heranziehen.

### *3. Die Finanzierungs- und Anlageformen*

Als Sammelstelle für das Sozialkapital wurde der Sozialkapitalfonds schon näher umschrieben. Die einzelnen Unternehmen hätten die Möglichkeit: 1. den Fonds in entsprechendem Umfang am Eigenkapital zu beteiligen, 2. sich dem Fonds gegenüber zu verschulden. 3. Eine Ablösung in bar durch Einschaltung eines anderen Kreditinstitutes würde den Fonds zur Anlage der Gelder an den Kapitalmarkt verweisen. Die beiden zuerst angeführten Wege der Anlage würden sich vom 3., der dem über Kapitalanlagegesellschaften zu vergleichen wäre, abgrenzen: Überbetrieblich, bargeldlos, durch entsprechende Buchungen entsteht der Fonds nicht durch Anlage von Mitteln, sondern als Teilhaber der Wirtschaft, als Treuhänder des überbetrieblich gesammelten Nichtunternehmereigentums, wobei sich das Problem der Zurechnung auf den einzelnen Arbeitnehmer ergibt. Zugunsten des Unternehmereigentums entstandene Bilanzreserven der Vergangenheit sind damit ersichtlich gemacht und unter dem neuen Titel Sozialkapital ausgewiesen worden<sup>72</sup>.

### *4. Der Einfluß der Verpflichtung zur Sozialkapitalbildung auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmer*

Da die Bildung von Sozialkapital für das Unternehmen weder Mittelentzug bedeutet – das Sozialkapital arbeitet genauso im Betrieb mit wie die Reserven – noch Mittelverteuerung – bei richtiger Kosten-

<sup>70</sup> Ruchti, H.: Die Abschreibung, Stuttgart 1954, S. 138 ff., besonders S. 139 u. 140.

<sup>71</sup> Ebd., S. 154.

<sup>72</sup> Hankel, W.: Vermögensentstehung – Sparen – Eigentum, in: Sozialer Fortschritt, Jg. 7, 1958, H. 4, S. 91

rechnung hat das (nicht haftende) Eigenkapital ja auch schon bisher „seine“ kalkulatorischen Zinsen gekostet<sup>73</sup> – ist bei der Beachtung der quantitativen Grenze für solche Eingriffe kein ungünstiger Einfluß auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmer zu erwarten. Sofern die Sozialkapitalbildung steuerfrei erfolgt, stehen die Beträge den Unternehmen im vollen Umfang zur Selbstfinanzierung zur Verfügung, wie z. B. bislang die Pensionsrückstellungen, für die die Sozialreform engere Grenzen gezogen hat<sup>74</sup>.

So betrachtet, könnte für die Unternehmer direkt ein Anreiz zur Investition und zur Sozialkapitalbildung entstehen. Einmal beeinflussen höhere Abschreibungen als Betriebsausgaben den zu versteuernden Gewinn, zum anderen steigt bei höheren Abschreibungen desgleichen die Verpflichtung zur steuerfreien Sozialkapitalbildung. Eine umfangreiche Sozialkapitalbildung würde also teilweise zu Lasten eines sonst steigenden Steueraufkommens möglich werden.

Für die Investitionsbereitschaft könnte sich negativ auswirken, wenn mit steigenden Abschreibungsbeträgen und umfangreicherer Sozialkapitalbildung eine wachsende Einflußnahme von außen auf die Unternehmensführung verbunden wäre. Diese Möglichkeit ist besonders mit zentralgesteuerten Sozialfonds gegeben, so daß der organisatorischen Ausgestaltung dieser neu zu schaffenden Institution besonderes Gewicht beizulegen ist.

### *5. Mögliche Abwehrreaktionen*

Ein Abwehrverhalten der Unternehmer, das sich an der Erhaltung der Nettorendite orientiert, ist beim Sozialkapitalplan nicht mehr sinnvoll, wenn Gleitze auch die Abwälzung über Preiserhöhungen berücksichtigt. „Selten spielen Großbetriebe, die für die Bildung von Sozialkapital in Frage kommen, die Rolle von marktwirtschaftlichen Grenzbetrieben. Sie stehen deshalb wegen ihrer gewöhnlich hohen Differentialgewinne niemals unter einem Kostendruck, der eine Überwälzung erzwingen könnte“<sup>75</sup>.

Auch die Vermeidung der Bezugsgröße Abschreibung ist in einer auf dem Einsatz von Kapital aufbauenden Wirtschaft nicht vollziehbar. Da hauptsächlich bei der Bildung von Sozialkapital an eine Beteiligung an der großbetrieblichen Kapitalakkumulation gedacht ist, entfällt auch

<sup>73</sup> Ebd., S. 91

<sup>74</sup> Gleitze: Bildung und Verteilung von Sozialkapital, a. a. O., S. 34.

<sup>75</sup> Ebd., S. 34.

das Problem der Grenzbranchen und der Grenzbetriebe. Nur das Unternehmen bestimmter Größe wird betroffen, das aus eigenen Gewinnen Selbstfinanzierung betreibt bzw. zur Akkumulierung seines jetzigen Vermögensbestandes in der Vergangenheit Selbstfinanzierung vorgenommen hat, unabhängig davon, wie hoch der Perioden-Gewinn ist und wie viele Arbeitnehmer an dem Unternehmen beschäftigt sind. Damit entfallen die bei der investiven Gewinnbeteiligung und dem Investivlohn betrachteten Besonderheiten.

## 6. Die Auswirkungen

### a) Auswirkungen auf die Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer

Die Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer könnten nach diesem Plan am gleichmäßigsten verteilt werden. Sofern die Lohn-Leistungs-Relation als Bemessungsgrundlage für die „Zurechnung“ von Anteilen am Sozialkapitalfonds herangezogen wird, ergibt sich die schon beim allgemeinen Investivlohn festgestellte Differenzierung. Der auf den einzelnen entfallende Anteil dürfte allerdings sehr gering sein.

„Der jährliche Abschreibungssatz bei den industriellen Aktiengesellschaften erreicht gegenwärtig die Höhe von 5 Mrd. DM. Eine nur 10prozentige Quote würde hier allein einen jährlichen Zuwachs von einer halben Milliarde DM an Sozialkapital erbringen“<sup>76</sup>. Pro durchschnittlich unselbständig beschäftigten Arbeitnehmer würde sich unter Zugrundelegung dieses Betrages ein durchschnittlicher jährlicher Anteil von rd. 30 DM an der Sozialkapitalbildung ergeben. Daß ein solcher Erfolg andere nachteilige Folgen der Sozialkapitalbildung aufzuwiegen in der Lage wäre, dürfte kaum bejaht werden können.

### b) Auswirkungen auf die Grundstruktur der Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung

Als besonders gefährdend für die Grundstruktur der Gesellschaftsordnung wird die Errichtung von Sozialkapitalfonds angesehen, wenn die Verwaltung des Fonds vom „Vollrecht“ des Anteilseigners die „Verfüugungsmacht nach innen“, das Mitbestimmungsrecht des Aktio-

<sup>76</sup> Ebd., S. 34.

närs z. B., für sich behält, dem einzelnen Anteilseigner praktisch nur die äußere Verfügungsmacht verbleibt, die außerdem noch durch eine Veräußerungssperre eingeschränkt wird.

Es lassen sich Organisationsformen denken, die diese Befürchtung einer neuen Machtkonzentration ausräumen können, dennoch würde auch bei diesem Plan, ebenso wie bei der investiven Gewinnbeteiligung und beim Investivlohn von einer Institution Vermögen zugunsten der Bezieher von Arbeitseinkommen gebildet, ohne daß diesen die volle Dispositionsfreiheit über ihr Vermögen zugestanden würde. Auch hier lassen sich die grundsätzlichen Einwände gegen eine erzwungene Ersparnisbildung anführen.

### III.

#### **Abschließende Beurteilung der Pläne zur Beteiligung der Arbeitnehmer am Vermögenszuwachs erwerbswirtschaftlicher Unternehmen**

##### *1. Die Vor- und Nachteile von investiver Gewinnbeteiligung, Investivlohn und Sozialkapitalbildung*

Beim Abwägen der Vor- und Nachteile der angeführten Pläne zur Beteiligung der Nichtunternehmer am Vermögenszuwachs erwerbswirtschaftlicher Unternehmen lassen sich folgende Feststellungen machen: Die Vermögensbildungschancen für den Durchschnitt der Arbeitnehmer sind beim Investivlohn am größten und beim Investivlohn und der Sozialkapitalbildung am gleichmäßigsten verteilt. Dagegen bietet die investive Gewinnbeteiligung – unter der Voraussetzung einer gesamtwirtschaftlich gleichen Gesamtsumme wie beim Investivlohn – den Arbeitnehmern von Unternehmen, die hohe Gewinne erzielen, ungleich größere quantitative Möglichkeiten der Vermögensbildung.

In Bezug auf die Anpassungsschwierigkeiten liegt – nach der Analyse des Anpassungsprozesses – der Vorteil bei der investiven Gewinnbeteiligung – sofern man die Sozialkapitalbildung wegen ihres geringen Vermögensbildungseffekts einmal überhaupt außer Ansatz läßt. Gegenüber dem Investivlohn sind nicht so hohe Reibungsverluste zu erwarten, weil die besondere Belastung der Grenzbranchen und der

Grenzbetriebe sowie der arbeitsintensiven Betriebe entfällt. Jedoch ist keine Garantie gegeben, daß bei gleicher Ausgangsbasis ein quantitativ gleich großes Periodenergebnis anfällt wie bei einer Beteiligung über Investivlohn. Während der Investivlohn in seinem Vermögensbildungseffekt im voraus zu berechnen ist, läßt sich für die investive Gewinnbeteiligung, die an das Periodenergebnis  $t_0$  anknüpft, nicht ohne weiteres eine Prognose für die Periode  $t_1$  stellen.

Zieht man die Abwehrreaktionen und ihre Auswirkungen in Betracht, so werden beim Investivlohn die Unternehmer mit der „Endbelastung“ unterschiedlich betroffen ohne nachteilige Folgen für die Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer. Anders bei der investiven Gewinnbeteiligung: Die Entlastungskämpfe führen sowohl zu Verschiebungen innerhalb der Unternehmereinkommen wie darüber zu Verschiebungen der Vermögensbildungschancen der Arbeitnehmer im Vergleich zur Ausgangssituation, was aber durchaus mit einer Angleichung der Chancen der Arbeitnehmer untereinander verbunden sein kann.

Vor einer abschließenden Beurteilung soll noch ein anderes Element der Pläne: die Veräußerungssperre der zwangsgesparten Beträge für den Arbeitnehmer besonders in seiner wirtschaftlichen Bedeutung näher in den Blick genommen werden. Ausgehend von der Grundvorstellung, daß sich das Eigentumsrecht in der freien Verfügungsgewalt des Eigentümers über die Sache ausdrückt, ist nach Ablauf einer Sperrfrist, die an sich dieser Grundvorstellung zuwiderläuft, an eine Freigabe der Anteilsscheine<sup>77</sup> gedacht, die auf das in dieser Weise angesammelte Vermögen ausgestellt sind. Soweit durch sozialpädagogische Maßnahmen oder Anreize zum Sparen das Verhalten der Konsumenten beeinflußt worden ist und nun ein freiwilliges Eintreten in den mit Zwang begonnenen Sparprozeß stattfindet, sind keine Störungen zu erwarten. Findet eine solche Ablösung nach Ablauf der Sperrfrist nicht statt, wird ein zusätzliches Angebot an Wertpapieren am Kapitalmarkt auftreten, soweit im Interesse der Arbeitnehmer die Vermögensbildung über frei handelbare Wertpapiere vorgenommen wurde. In allen anderen Fällen werden die betroffenen Unternehmen in Liquiditätsschwierigkeiten geraten. Dadurch wird ein Teil der sonst für die Finanzierung neuer Anlagen zur Verfügung stehenden Mittel gebunden und fällt damit gesamtwirtschaftlich als freiwillige Ersparnis aus, „denn die Unterstellung, daß die bei den veräußernden Sozial-

<sup>77</sup> Als Anteilsschein wäre hier das alle bisher behandelten Möglichkeiten der Anlage umfassende verbriefte Recht über eine Sache (Eigenkapital) oder eine Forderung zu verstehen.



aktionären anfallenden Mittel wieder umgehend am Kapitalmarkt angelegt würden, wäre ja wohl nicht allzu realistisch. Warum würde dann überhaupt verkauft?<sup>78</sup> Evtl. wäre noch zu berücksichtigen, daß einige in eine andersgeartete Anlage ihres Vermögens „umsteigen“ wollen. Generell dürfte der Veräußerung der Wertpapiere eine entsprechende Ausweitung des Konsums parallel verlaufen. Wenn auch andere Arbeitnehmer in der Zwischenzeit noch zum Zwangssparen herangezogen werden, so wird doch über die beim ersten Anlaufen angesammelten Beträge hinaus nur dann für die Arbeitnehmerschaft insgesamt eine weitere Akkumulierung des auf sie entfallenden Anteils am Produktionskapital erfolgen, wenn sich (Zwang)sparen und Entsparen der Nichtunternehmer in der laufenden Periode nicht gegenseitig aufheben. Außerdem kommt es darauf an, ob die steigende Nachfrage nach Konsumgütern bei gleichbleibenden Preisen mit den vorhandenen Kapazitäten befriedigt werden kann. Voraussichtlich wird aber der umgekehrte Prozeß einsetzen, daß bei sinkendem Sparen der Nichtunternehmer *ceteris paribus* die Gewinne der Unternehmer zunehmen:<sup>79</sup>

$$Q + \Delta Cnu = I - (Snu - \Delta Cnu)$$

Bei investiver Gewinnbeteiligung wird dabei die steigende Bezugsgrundlage Gewinn zu entsprechend steigenden Vermögensbildungschancen der derzeit zum (Zwang)sparen herangezogenen Nichtunternehmer führen und sich damit unter dem Anliegen der Eigentumsstreuung als reagibler erweisen als der Investivlohn.

## 2. Die Bedeutung des freiwilligen Sparens

Um diesen Nachteilen des Entsparens (von durch Zwangssparen akkumulierten Vermögensbeträgen) nach Ablauf einer Sperrfrist zu entgehen, und unter Hinweis darauf, daß erzwungene Ersparnisbildung

<sup>78</sup> *Hankel*: Vermögensentstehung, a. a. O., S. 91.

<sup>79</sup> „Solange die Ersparnisbildung erzwungen werden muß, muß auch die Disponibilität der Ersparnisse beschränkt werden. Voll disponibel können Ersparnisse nur sein, wenn sie freiwillig gebildet werden. Erzwungene Ersparnisse bilden keinen festen Grund; sie sind Schwemmsand und fließen in den Konsum zurück, sobald sie freigegeben werden. Würden etwa den Arbeitern als Anteilsscheine an dem Investmentfonds handelbare Zertifikate ausgestellt, so würden diese alsbald veräußert werden und sich bei denjenigen sammeln, die sie mit den Gewinnen, die ihnen aus den erhöhten Konsumausgaben der Arbeiter zufließen, erwerben können“. *Föhl*, C.: Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung, *Finanz-Archiv*, Neue Folge, Bd. 19, 1959, S. 148.

zur Erreichung des gesellschaftspolitischen Zieles, den Arbeiter zu einer selbstverantwortlich vorsorgenden und selbständig wirtschaftenden Persönlichkeit zu machen, nicht befriedigt, wird von vielen Seiten die Forderung erhoben, daß das Sparen freiwillig erfolgen sollte aus einem steigenden Einkommen, das die nachteiligen Folgen eines Angebotsüberhangs kompensiert<sup>80</sup>. Dann tritt bei steigenden Einkommen das erstaunliche Ergebnis ein, daß die Arbeitnehmer an der Vermögensbildung der Volkswirtschaft beteiligt werden, ohne daß sie ihren Verbrauch um das geringste einzuschränken brauchen<sup>81</sup>: „Sparen ohne Konsumverzicht!“

Ein steigendes Einkommen des Faktors Arbeit kann aber auch in diesem Fall nur zu Lasten der anderen funktionalen Einkommensarten erfolgen, die Föhl in einer neuen eigenwilligen Abgrenzung mit Unternehmergewinn und Zins angibt<sup>82</sup>. Da die Kostensituation des Grenzbetriebes als bestimmend angenommen wird und der tatsächliche Stundenlohn in gewinnerzielenden Unternehmen oft über dem Stundenlohn des Grenzproduzenten liegt, ist hier schon „bei der primären personellen Verteilung ein Teil des funktionalen Unternehmergewinns in die Arbeitseinkommen geflossen“<sup>83</sup>. Für eine weitere Verlagerung von Teilen des (funktionalen) Unternehmergewinns auf die sparbereiten Arbeitnehmer werden wieder die Gewinnbeteiligung und die Tarifpolitik herangezogen. „Man muß sich einmal klar machen, daß der vom Zins bereinigte Mehrwert nichts anderes ist als der funktionale Unternehmergewinn, und daß dieser, weil er den Charakter einer Differentialrente hat, eben nicht bei allen Unternehmungen gleichmäßig anfällt, sondern daß er sich auf sie je nach ihrer Kostenstruktur und ihrer Marktposition in unterschiedlicher Höhe verteilt. Will man diesen Mehrwert ganz oder teilweise den Beziehern von Arbeitseinkommen zukommen lassen, dann muß man ihn also dort erfassen, wo er anfällt, und das kann nur durch betriebsindividuelle Lohnabkommen gelingen. Der Einheitstarif ist für diese Aufgabe grundsätzlich ungeeignet“<sup>84</sup>.

Die deutsche Praxis, die zu einheitlichen Branchentarifen neigt (s. o. beim Investivlohnplan), ist also nicht in der Lage, alle Möglichkeiten

---

<sup>80</sup> Ebd.

<sup>81</sup> *Schreiber, W.*: Vermögensbildung in breiten Schichten, a. a. O., S. 54; vgl. auch: *v. Nell-Breuning, O.*: Sparen ohne Konsumverzicht, in: *Der Volkswirt*, Juli 1957; ders.; *Macht und Ohnmacht des Eigentums, Gesellschaftspolitische Kommentare*, 5. Jg., 1958, S. 174 ff.

<sup>82</sup> *Föhl*, *Über die Möglichkeit . . .*, a. a. O., S. 137.

<sup>83</sup> Ebd., S. 139. — <sup>84</sup> Ebd., S. 142.

zur Beeinflussung der primären Einkommensverteilung auszuschöpfen. Parallel zu den oben festgestellten Vorzügen einer investiven Gewinnbeteiligung gegenüber dem Investivlohn kommt auch Föhl zu dem Ergebnis, daß die allgemeine Einführung einer Ertragsbeteiligung der Belegschaften als Alternative zum Betriebstarif diesem gegenüber den Vorzug einer selbsttätigen elastischen Anpassung der Arbeitseinkommen an die Geschäftslage des Unternehmens hat. „Eben wegen dieser Elastizität kann bei der Ertragsbeteiligung der Anteil der Belegschaft am Unternehmungsgewinn wesentlich höher sein, als dies beim Betriebstarif von der Unternehmensleitung mit Rücksicht auf die Möglichkeit einer künftigen Verschlechterung der Geschäftslage akzeptiert werden könnte“<sup>85</sup>.

Soweit also die oben angeführten Pläne in Bezug auf die in ihnen – besonders für die Arbeitnehmer – enthaltenen Zwangselemente auf Ablehnung stoßen und die Vorzüge des privaten freiwilligen Sparens für die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung herausgestellt werden, kommen wieder die oben dargestellten unterschiedlichen Beteiligungssysteme in die Diskussion. Als vordringlich wird aber – um zu dem Effekt einer breiteren Vermögensstreuung zu kommen – neben der Erschließung der wirksamsten Quelle auf das Einkommensverwendungsverhalten der Arbeitnehmer verwiesen, das durch Anreize auf das Sparen hingelenkt werden soll. Als solche Anreize dürften die Prämien beim Prämiensparen, beim Bausparen und beim Versicherungssparen nach § 10 ESt.G. gewertet werden, die alle den öffentlichen Haushalt belasten. Die Entscheidung für eine der drei Sparformen wird vom Familienstand und der Einkommenshöhe maßgeblich bestimmt werden. Auf die mit diesen Sparanreizen verbundenen Probleme soll im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden.

### *3. Betriebliche Gewinnbeteiligung mit Sparanreizen als Instrument einer Politik der Streuung des Vermögenszuwachses erwerbswirtschaftlicher Unternehmen*

Der Exkurs zu der These: „freiwilliges Sparen genügt“ hat für die abschließende Beurteilung der diskutierten Pläne den wertvollen Hinweis ergeben, daß die investive Gewinnbeteiligung sich reagibler und reibungsloser in den Wirtschaftsprozess einführen läßt und für das

<sup>85</sup> Ebd., S. 143.

Anliegen der Eigentumsstreuung eine ergiebige Quelle darstellen könnte als der Investivlohn. Daß diese Vorteile für die gesamte Volkswirtschaft für den einzelnen Arbeitnehmer mit Nachteilen verbunden sein können, wurde schon öfters betont.

Die Koppelung einer betrieblich vereinbarten Gewinnbeteiligung mit Sparanreiz dürfte demnach als der aussichtsreichste und störungsfreieste Weg zur Beteiligung der Arbeitnehmer am Nettovermögenszuwachs erwerbswirtschaftlicher Unternehmen der Volkswirtschaft im Rahmen einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung bezeichnet werden, wenn man von den Möglichkeiten, die der Finanzpolitik offenstehen, einmal absieht<sup>86</sup>.

#### 4. Die Hilfestellung der Rechtswissenschaft, der Soziologie und der Pädagogik

Daß der Rechtswissenschaft für die Bewältigung dieses Anliegen eine schwierige Aufgabe in der Reform des Unternehmensverfassungsrechts aufgetragen ist, dürfte ersichtlich geworden sein. Ein praktischer Ansatz ist schon im Entwurf zur Reform des Aktiengesetzes zu erblicken. Wie tief das Problem liegt, wird in der wirtschaftssoziologischen Fragestellung deutlich: „Ist das Privateigentum an produzierten Produktionsmitteln als juristische Konstruktion im Sinne der geltenden Gesetze noch tragfähig genug, um auch bei großkapitalistischer Produktionsweise den sozialen Sinn einer Rechtsform voll zur Geltung zu bringen?“<sup>87</sup>. Von Wieacker wird das Dilemma klar ausgesprochen: „Die Juristen haben das wirklichkeitsgerechte Sozialmodell, in dem die Frage nach richtiger Wirtschaftsordnung erst gestellt werden kann, noch bereitzustellen“<sup>88</sup>. Wenn diese Aussage auch vom einseitigen Anspruch an die Juristen bereinigt werden muß, bleibt doch für die Juristen eine Fülle von Arbeit in dieser Richtung zu leisten.

Weiterhin sollten die Verbreitung des Partnerschaftsgedankens in der Wirtschaft<sup>89</sup> und das sozialpädagogische Bemühen, den Menschen –

---

<sup>86</sup> Vgl. auch *Spiegelhalter, F.*: Eigentumbildung – Pläne und Möglichkeiten, Neuwied – Berlin – Darmstadt, Nov. 1959, S. 49 ff. Betriebliche Möglichkeiten.

<sup>87</sup> Artikel Eigentum, von *Bülow, F.* in: Wörterbuch der Soziologie, herausgegeben von Wilhelm Bernsdorf und Friedrich Bülow, Stuttgart 1955, S. 108.

<sup>88</sup> *Wieacker, F.*: Das Sozialmodell der klassischen Privatrechtsgesetzbücher und die Entwicklung der modernen Gesellschaft, Karlsruhe 1953, S. 30, Fußn. 36.

<sup>89</sup> Vgl.: Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Partnerschaft in der Wirtschaft e. V. und ihre Mitteilungen.

unter Abbau klassenkämpferischer Ideologien – ein Verhältnis zum Produktionsmitteleigentum zu vermitteln, in ihrem Effekt nicht zu niedrig veranschlagt werden.

Wenn in dieser Arbeit finanzpolitische Maßnahmen im großen und ganzen außer Ansatz geblieben sind, so geschah das in der Absicht, festzustellen, wieweit *ceteris paribus* im Rahmen eines Gesetzes privatwirtschaftliche Verträge dem Anliegen der Eigentumsstreuung Rechnung tragen können. Nachdem auf die für diese Pläne bestehenden Grenzen und Auswirkungen hingewiesen wurde, läßt sich abschließend die Feststellung machen, daß finanzpolitische Maßnahmen einmal zur Ergänzung und wirksamen Unterstützung dieser Pläne herangezogen werden können, und daß zum anderen dem Zusammenhang zwischen öffentlichem Sparen und Vermögensstreuung nachgegangen werden müßte.

Weiterhin wären die Vermögensbildungseffekte für breite Schichten zu untersuchen, die von einer auf diese Zielsetzung speziell angelegten Art der Besteuerung ausgehen würden<sup>90</sup>. Wieweit sich „durch die planmäßige Aufnahme einer zusätzlichen Staatsverschuldung . . . der Schöpfung von Arbeitervermögen geradezu unbegrenzte Möglichkeiten“<sup>91</sup> öffnen, wäre eine unter den heutigen gesellschaftlichen Gegebenheiten auch mit den Mitteln der politischen Soziologie zu prüfende These.

---

<sup>90</sup> Vgl. *Föhl*: Über die Möglichkeiten . . . , a. a. O., S. 151 ff.

<sup>91</sup> Ebd., S. 155 ff.