

THEOBALD KEYSER

Aktuelle Probleme der Tarifautonomie in ihren Auswirkungen auf arbeitsintensive Wirtschaftsbereiche

In der Literatur sind die rechtlichen und sozialpolitischen Probleme der Entwicklung vom Einzelarbeitsvertrag liberaler oder liberalistischer Prägung zum Tarifvertrag und zur Tarifautonomie eingehend dargestellt worden. Darüber hinaus haben die Erfahrungen der Praxis den inneren Zusammenhang zwischen wirtschaftlichen Voraussetzungen und sozialen Folgen immer deutlicher werden lassen. Gleichwohl werden bei der derzeitigen Handhabung der Tarifautonomie wirtschafts- und sozialpolitische Fragen vielfach in Antithese gesehen. Eine Synthese ist trotz aller Versuche und Erkenntnisse noch nicht gefunden.

Ursprünglich war der Grundsatz einer gerechten Verteilung von Unternehmergewinn und Lohn bestimmend für alle Tarifauseinandersetzungen. »Ausbeuterische Unternehmergewinne« sollten zugunsten eines »gerechten Lohnes« im Wege von Tarifvereinbarungen beseitigt werden. Um zu verhindern, daß der Arbeitnehmer als einzelner und schwächerer Partner der Macht des »Kapitals« gegenüberstand, sollte durch kollektives Handeln eine Gleichheit der Verhandlungsmöglichkeiten geschaffen werden.

Liegt diese Auffassung auch der heutigen Handhabung der Tarifautonomie noch zugrunde?

Seit den ersten Auseinandersetzungen im vorigen Jahrhundert haben die Tarifpartner sehr bittere Erfahrungen gesammelt. Beide Seiten haben den negativen Einfluß eines wirtschaftlichen Niedergangs auf die soziale Entwicklung an vielen Beispielen kennengelernt.

Zwar mag es auch heute noch Arbeitgeber geben, die meinen, das Wohlergehen des Betriebes hänge grundsätzlich vom geringen Lohn ab, während auf der anderen Seite Gewerkschaftler und Arbeitnehmer die Auffassung vertreten, ein nunmehr fast einhundertjähriger gewerkschaftlicher Kampf habe sie noch keinen Schritt weitergebracht, die Arbeiterschaft befinde sich immer noch in einer »Knechtschaft« und der Unternehmergewinn sei eine unerschöpfliche Größe, aus der alle

sozialen Wünsche gespeist werden können, eine andere Funktion dieses Unternehmergewinnes gebe es nicht.

Solche Einstellungen können heute jedoch nicht mehr ernst genommen werden. Arbeiter und Betriebsleiter an der Front der Produktionsstätten erkennen gefühlsmäßig oft besser als mancher Funktionär auf beiden Seiten, daß ohne gesunde Wirtschaft keine sozialen Errungenschaften möglich sind und umgekehrt. Eine langfristig stabile und gesunde Wirtschaftsstruktur ist erste Voraussetzung für eine beiden Teilen dienende Sozialpolitik.

Welche Aufgaben und Möglichkeiten hat hier die Tarifautonomie, und wie sieht es mit den wirtschaftlichen Voraussetzungen für Tarifverhandlungen in den einzelnen Branchen aus?

In den letzten Jahren ist nicht zuletzt durch die Sachverständigengutachten vieles zur Klärung der Zusammenhänge geschehen. Es ist eine Fülle von Anregungen gegeben worden, um die Lohn- und Tarifpolitik zu versachlichen und nach den gegebenen wirtschaftlichen Bedingungen auszurichten. Die Bereitschaft, nach diesen Erkenntnissen und Anregungen zu handeln, ist jedoch bei den vorhandenen Unterschieden keineswegs einheitlich. Hier zeigt sich der Nachteil einer weitgehenden Dezentralisierung der Tarifautonomie bis in oft sehr kleine Tarifträgerverbände, die sowohl nach Branchen als auch regional gegliedert sind. Die wirtschaftliche Lage dieser Gruppen ist sehr unterschiedlich, wobei besonders große Differenzen bei den arbeitsintensiven im Vergleich zu den arbeitsextensiven Wirtschaftszweigen festzustellen sind.

Diese unterschiedliche Lage arbeitsintensiver und arbeitsextensiver Wirtschaftsbereiche macht folgende statistische Darstellung der Preisentwicklung in der Bundesrepublik deutlich:

Entwicklung der Preise¹
– Stand 1965 –

Indexziffern	1958 = 100
Preisentwicklung des Bruttosozialprodukts	124,4
Index der Erzeugerpreise industrieller Produkte insgesamt	107,0
darunter	
Steinkohlenbergbau	109,9
– Index der tatsächlichen Inlandspreise für deutsche Steinkohlen –	100,2
NE-Metalle und -Metallhalbzeug	143,5
Maschinenbauerzeugnisse	120,4
Stahlbauerzeugnisse	116,9
Steine und Erden	114,7
Feinmech. und optische Erzeugnisse	116,1
leichtes Heizöl	77,0
schweres Heizöl	60,7
(jeweils ohne Heizölsteuer)	
Preisindex für die Lebenshaltung	117,5
Index der Einzelhandelspreise	115,0
Preisindex für die Errichtung von Wohngebäuden	154,4

In Ergänzung zu dieser Tabelle über die Preisentwicklung ergibt sich folgendes Bild aus der Übersicht:

¹ Quelle: Statistisches Bundesamt.

Meßziffern der Stunden- und Wochenverdienste²
 – Stand Anfang 1966 –

Wirtschaftszweig	Tariflohnindex ^a 1958 = 100		Effektive Bruttoverdienste ^b 1958 = 100		
	Stunden- verdienste	Wochen- verdienste	Stunden- verdienste	Wochen- verdienste	
Steinkohlenbergbau	145,4	137,7	161,6	154,2	
Eisenschaffende Industrie (Eisen und Stahl)	154,2	142,0	164,2	164,3	
Metallverarbeitende Industrie	158,0	144,9	185,1	180,2	
Chemische Industrie	184,5	174,2	198,4	190,1	
Baugewerbe	169,6	155,4	205,4	207,1	
Textilindustrie (ohne Bekleidung)	167,3	155,1	191,6	191,5	
Bekleidungsindustrie	162,1	151,4	191,6	187,6	
Öffent- licher Dienst	Gebiets- körperschaften Bundesbahn Bundespost	163,6	157,4	–	–
		167,4	157,5	–	–
		173,0	161,1	–	–

Wie sind solche Unterschiede möglich, die bei den Preisen von einer Indexspanne von 60,7 bei schwerem Heizöl über 100,2 bei der Steinkohle bis zu 154,4 im Bereich Wohnungsbau reichen?

Die Antwort auf diese statistisch dokumentierten Unterschiede kann bei der Preisbildung nur lauten, daß in den einzelnen Branchen der Markt unterschiedlich arbeitet, das heißt, daß insbesondere der *Wettbewerb* und der Grad seiner Intensität unterschiedlich sind und sich auch in den sozialen Folgen unterschiedlich auswirken.

Beachtlich ist die dargestellte Preisentwicklung beim Heizöl. Die Ölseite selbst nennt diese Entwicklung ein Preischaos. Vertreter einer einseitig liberalen Theorie erklären den gleichen Tatbestand zum Leistungswettbewerb, und viele Kräfte der Politik bezeichnen das Ganze als unabwendbare Strukturkrise der Kohle, die aber – sozial gesehen – keinesfalls auf dem Rücken der Bergleute ausgetragen werden dürfe. Leider gibt es jedoch kein Rezept für die Verwirklichung einer solchen Forderung.

² Quelle: Statistisches Bundesamt

a) Bundesgebiet, vorläufige Zahlen, b) Nordrhein-Westfalen.

In einem Artikel »Der unentbehrliche Wettbewerb«³ führt Professor Dr. *Wessels* aus, die Wissenschaft habe das Modell der vollkommenen Konkurrenz für ihre theoretische Arbeit nur konstruiert, um am Extremfall des Wettbewerbs alle in der Wirklichkeit auftretenden Formen der Konkurrenz nach dem Grade der Abweichung unterscheiden zu können.

Auch für die Wirtschaftswissenschaft muß der Satz von *Galilei* gelten: »Was man messen kann, soll man messen, was man nicht messen kann, soll man meßbar machen.« Die volkswirtschaftliche Wissenschaft strebt diesem Ziele nach den Worten von Professor *Wessels* gerade in bezug auf eine Klärung und Abgrenzung des Grundfaktors Wettbewerb zu, aber vom Ziel, die unterschiedlichen Grade des Wettbewerbs festzustellen, ist man noch weit entfernt.

Alle Bemühungen, die Grade der Abweichung von dem Extremfall des vollkommenen Wettbewerbs zu kennzeichnen, sind bisher ohne Erfolg geblieben.

In der volkswirtschaftlichen Wissenschaft ist oft behandelt worden, unter welchen Bedingungen der Wettbewerb ein ordnendes Element sein kann und unter welchen Gegebenheiten er notwendig zur Unordnung führen muß. Hierbei ist anerkannt, daß nur ein »echter und fairer« Wettbewerb als ordnendes Element wirken kann und daß dieser unter anderem Geldwertstabilität voraussetzt.

Bei der energiewirtschaftlichen Tagung des Energiewirtschaftlichen Instituts der Universität Köln am 25./26. 3. 1965 habe ich ausgeführt⁴, daß, wie in der Naturwissenschaft die Wärme, in der Wirtschaftswissenschaft der Wettbewerb als eine Elementarkraft anzuerkennen ist. Die Naturwissenschaft weiß jedoch, unter welchen Voraussetzungen die Wärme gestaltende und nicht vernichtende Kraft hat. Die Wirtschaftswissenschaft kennt diese Voraussetzungen in meßbarer Größe für den Wettbewerb jedoch noch nicht. Sie kann infolgedessen der Praxis keine ausreichenden Wege weisen, wie diese Gefahr zerstörender Einwirkungen des Wettbewerbs gebannt oder zumindest eingengt werden kann.

Für unser Thema ist demnach festzustellen, daß der unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen wegen die wirtschaftlichen Voraussetzungen für die branchenmäßige Handhabung der Tarifautonomie verschieden

³ »Frankfurter Allgemeine Zeitung«, 5. 8. 1964.

⁴ »Probleme einer einheitlichen Energiewirtschaftspolitik im Gemeinsamen Markt.« Tagungsberichte des Energiewirtschaftlichen Instituts, Heft 13, München 1966, S. 44.

sind. Da der Wettbewerb außerdem nicht etwa ein »über den Wassern schwebendes« Ordnungselement ist, sondern seine Intensität sich aus der unterschiedlichen Marktlage innerhalb der einzelnen Branchen ergibt, folgt hieraus für die eine Branche eine günstige und für die andere eine ungünstige Voraussetzung auch für die Lösung sozialer Probleme. Die vollkommene Konkurrenz ist, wie Professor *Wessels* richtig sagt, nur ein Denkmodell und in der wirtschaftlichen Praxis kein realer Faktor, um wirtschaftliche und soziale Probleme zu lösen.

Bei unterschiedlichen wirtschaftlichen Voraussetzungen infolge verschiedenartiger Wettbewerbsbedingungen müssen sich auch unterschiedliche wirtschaftliche und damit soziale Folgen ergeben, wie sie sich in den oben angeführten Übersichten über die Entwicklung von Preisen und Löhnen widerspiegeln.

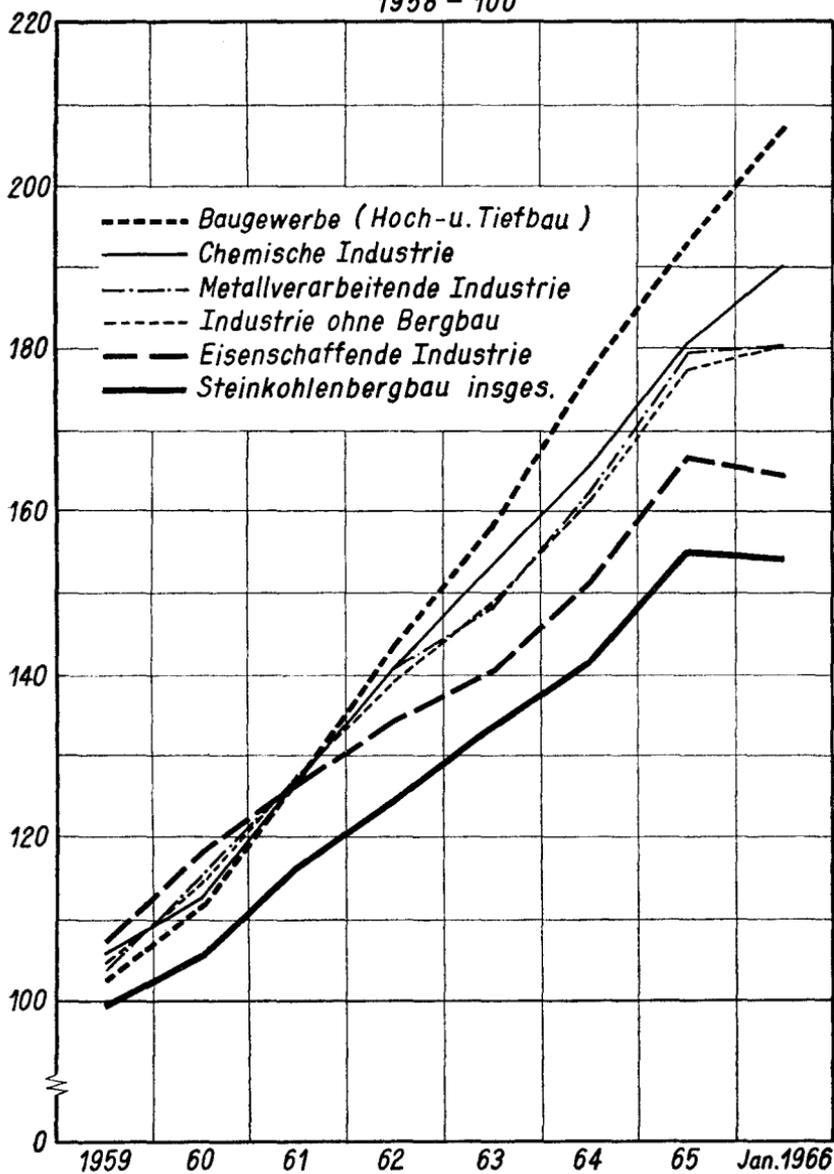
Aus den bestehenden Gegebenheiten im Bergbau, dem Exzellenz *Höffner* große Aufmerksamkeit geschenkt und sehr viel Arbeit zugewandt hat, soll versucht werden, einen ergänzenden Beitrag zu den bisherigen Erkenntnissen zu leisten und einige bestehende Probleme der arbeitsintensiven Wirtschaftszweige aufzuzeigen. Hierzu mag das folgende Schaubild vorangeschickt werden, das die Lohnentwicklung in den einzelnen Branchen und das immer stärker werdende Zurückfallen des Bergmanns von der ursprünglich gehaltenen sozialen Spitzenstellung deutlich macht.

Ein entscheidender Grund für diese, die arbeitsintensiven Bereiche benachteiligende Entwicklung sind die oben dargestellten Unterschiede in der Wettbewerbsintensität. Kein Wirtschaftszweig würde die Wettbewerbsintensität, der sich der deutsche Steinkohlenbergbau in den letzten Jahren ausgesetzt sah, durchstehen können. Diese Entwicklung ist eingetreten, obwohl der Bergbau die anderen Wirtschaftszweige in der Produktivitätssteigerung überflügelt hat.

Um das Bild über die diskriminierende Lage der arbeitsintensiven Bereiche abzurunden, sei auf folgende Ausführungen hingewiesen, die *Werner Söhngen*, der Generaldirektor der Rheinischen Stahlwerke, vor kurzem zu diesen Problemen aus den Erfahrungen der Praxis machte: »Je höher die Lohnintensität, desto größer ist der Kapitalaufwand für die zum Ausgleich der steigenden Lohnkosten erforderliche Rationalisierung. Überdies kann sich die Verbrauchsgüterindustrie für steigende Kosten bei ihrer weniger kritischen Kundschaft leichter mit höheren Preisen schadlos halten als die Produktions- und Investitionsgüterindustrie, deren Kundschaft mit einem spitzen Bleistift arbeitet.

Bruttowochenverdienste in DM

1958 = 100



U.V.Ruhr, Juni 1966

Eine ernstlich um die Erhaltung der Ertragskraft ringende Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie auf der einen Seite und eine von den Lohnwellen begünstigte Konsumgüterindustrie auf der anderen Seite kennzeichnen heute die gesamtwirtschaftliche Lage. Auf die Dauer gesehen ist dieser Zustand unhaltbar⁵.

Neben dieser Belastung durch eine unterschiedliche Wettbewerbsintensität mit ihren sozial ungünstigen Folgen werden die arbeitsintensiven Bereiche in besonderem Maße durch die Praxis der heutigen Tarifautonomie berührt und benachteiligt, denn nicht die arbeitsintensiven – als die am stärksten betroffenen –, sondern die arbeitsextensiven Wirtschaftszweige bestimmen Ausmaß und Zeitfolge der Lohnerhöhungen. Ich habe auf diese Zusammenhänge in meinen früheren Aufsätzen⁶ hingewiesen. Die Branchen mit geringerem Arbeitskostenanfall gehen in der Gestaltung ihrer Sozialbedingungen vor, ohne daß damit erhebliche Folgen für das Preisniveau verbunden sind. Die anderen Bereiche mit hohen Arbeitskosten müssen infolge der Interdependenz der Löhne folgen. Das Ergebnis ist entweder ein Nachhinken in der sozialen Entwicklung oder ein Ausweichen in den öffentlichen Haushalt mit entsprechenden Auswirkungen auf die Steuern oder Tarifierhöhungen zu Lasten der Verbraucher, wie u. a. die Beispiele Bundespost und Bundesbahn zeigen.

Derartige Entwicklungen und Probleme sind bei der Verleihung der Tarifautonomie an die Sozialpartner mit Sicherheit nicht vorausgesehen worden. Es wird zwar auch heute noch gern von der strukturellen Schwäche der Arbeitnehmer gegenüber der Arbeitgeberseite gesprochen. Wenn aber 261 Abgeordnete des Bundestages den Gewerkschaften angehören⁷ und in der Industrie die einfache, in der Montanindustrie sogar die qualifizierte Mitbestimmung eingeführt ist, sind solche Einwendungen nicht mehr begründet. Die Arbeitgeber sind vielmehr in der Zwangslage, entweder dem Lohnrend zu folgen, oder aber ins Hintertreffen zu geraten. Diese Form der wirtschaftlichen Zwangslage ist ein neues, früher nicht bekanntes Phänomen.

⁵ *Söhngen, W.:* »Pressekonferenz Rheinische Stahlwerke« am 25. Mai 1966.

⁶ *Keyser, Th.:* »Bergbau und Sozialpolitik«, in: Sozialer Fortschritt, Jahrgang 11/1962.

Keyser, Th.: »Stabile Währung – eine Existenzfrage für den Bergbau«, in: Sozialer Fortschritt, Jahrgang 7/1965.

⁷ Im 4. Deutschen Bundestag waren es 253 Abgeordnete, vgl. »Industriekurier« vom 13. 4. 1966.

In meinen oben zitierten Aufsätzen⁸ ist zum Ausdruck gekommen, daß die heutige branchenmäßige Handhabung der Tarifautonomie nicht mehr ausreicht, um die Lohnentwicklung im Sinne des Gemeinwohls und der sozialen Solidarität aller am Produktionsprozeß Beteiligten zu gestalten und auszurichten. Ich habe den Begriff der Sozialkartelle geprägt und im einzelnen auf die Entwicklung hingewiesen, die sich aus der Auseinandersetzung dieser branchenmäßigen Sozialkartelle unter- und gegeneinander ergibt. Die Schlußfolgerung lautete: Die »Lohnfindung ist heute aufgebaut auf den starken vertikalen Stützmauern der fachlichen Tarifautonomie, aber Stärke und Höhe dieser Mauern sind durchaus unterschiedlich. Horizontale Decken und ein Dach fehlen in diesem Haus. Ein so konstruiertes Gebäude kann seinen Zwecken nicht dienen«.

Bei der Verleihung der Tarifautonomie ging man davon aus, daß die Sozialpartner aus ihrer besseren praktischen Sicht der jeweiligen wirtschaftlichen Verhältnisse innerhalb ihrer Bereiche die Löhne und Arbeitsbedingungen sozialgerechter und wirtschaftlich vernünftiger regeln können, als der Staat das mit dekretierten Lohnordnungen vermag. Das ist im Grundsatz gut und richtig und soll hier ausdrücklich bestätigt werden. Der normativen Tätigkeit der Sozialpartner fehlte aber von Anfang an die auf gesamtwirtschaftliche Interessen ausgerichtete Verantwortung und Organisation. Hierin liegt der entscheidende Mangel des an sich gesunden und demokratischen Systems der Tarifautonomie. Die Freiheit, Rechtsnormen zu erlassen, darf nicht ohne Verantwortung gegenüber dem Gemeinwohl ausgeübt werden.

Es stellt sich die Frage, ob der Staat angesichts der möglichen Gefahr, daß die Volkswirtschaft durch das Handeln der branchengebundenen Sozialpartner Schaden erleiden kann, sich damit begnügen darf, nur an das Verantwortungsbewußtsein zu appellieren. Muß er tatenlos Entwicklungen, wie der Ausschaltung lebenswichtiger arbeitsintensiver Bereiche, zusehen, die äußerst nachteilige Folgen für das Gemeinwohl haben? Diese Frage ist zu verneinen. Geprüft werden muß daher, wie dies geändert werden kann, ohne daß die Unabhängigkeit der Tarifpartner im Grundsatz angetastet wird.

Nur Gesetz und Recht umgrenzen die Tarifautonomie. Eingriffe in die Vertragsfreiheit sind rechtlich ausgeschlossen.

⁸ Vgl. Anm. 6.

Da die Tarifautonomie jedoch Teil bzw. Ausfluß des Verfassungsrechts ist, kann der Gesetzgeber innerhalb der verfassungsmäßigen Grenzen den autonomen Bereich ändern, erweitern und beschränken⁹. Wie auch *Weber*¹⁰ unter Berufung auf *Galperin* ausführt, ist nicht ernsthaft zu bezweifeln, daß die Tarifautonomie im Rahmen des Artikels 9 Absatz 3 Grundgesetz keine absolute Garantie besitzt, sondern daß sie verfassungsrechtlichen Begrenzungen unterliegt und durch Gesetz beschränkbar ist.

Die Tarifautonomie hat dort ihre Grenzen, wo die Regelung von Lohn- und Arbeitsbedingungen in untrennbarem Zusammenhang mit Fragen der Sozial-, Eigentums- oder Wirtschaftsordnung steht, deren Lösung primär in die Verantwortlichkeit des Staates fällt. Außerdem ergibt sich eine solche Begrenzung dann, wenn die Regelungen der Tarifparteien über den Kreis der unmittelbar Beteiligten hinaus durch ihre Rückwirkungen auf Preise und Kaufkraft eine Umverteilung des Sozialprodukts und soziale Umstrukturierungsprozesse größeren Umfangs anbahnen oder die innere bzw. äußere Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft und die Stabilität der Währung nachhaltig beeinflussen können. Wo sich solche Entwicklungen abzeichnen, hat der Staat sogar die Pflicht, die Belange aller seiner Bürger gegebenenfalls durch eine Umgrenzung der Tarifautonomie zu wahren¹¹.

Da die Sozialpartner offenbar nicht in der Lage sind, diese aus Gründen des Gemeinwohls zu ziehenden Grenzen einzuhalten – Maßhaltappelle der Bundesregierung daher fruchtlos bleiben müssen –, ist die Frage berechtigt, ob der Gesetzgeber nicht ordnend eingreifen muß. Hierfür gibt es bereits in anderen Ländern Beispiele.

In den Vereinigten Staaten haben übermäßige Forderungen der Gewerkschaften und entsprechende Konzessionen der Arbeitgeber einen Stimmungsumschwung der öffentlichen Meinung hervorgerufen und damit den Boden für den »Taft-Hartley-Act« bereitet. Nach diesem Gesetz können auch die Gewerkschaften (vorher nur die Arbeitgeber) für die Folgen »unlauterer Arbeitsmenschenschaften« belangt werden, außerdem kann die Regierung einen drohenden Streik in einem lebenswichtigen Industriezweig für 80 Tage hinausschieben, solange Schlichtungsbemühungen im Gange sind.

⁹ *Reuß, W.*: »Die Stellung des kollektiven autonomen Arbeitsrechts im Rechtssystem.« *Arbeit und Recht*, 1958, S. 321 ff.

¹⁰ *Weber, W.*: »Koalitionsfreiheit und Tarifautonomie als Verfassungsproblem.« Berlin 1965, S. 22.

¹¹ *Weber, W.*: a. a. O., S. 26.

Die jüngste Entwicklung – vor allem der spektakuläre Verkehrsstreik in New York – hat jedoch gezeigt, daß dieses Gesetz nur einen Anfang darstellt. Die Gesetzgeber des Staates und der Stadt New York gehen heute von dem Grundsatz aus, daß Arbeitnehmer im öffentlichen Dienst nicht »gegen sich selbst«, das heißt, gegen ihren Staat oder ihre Stadt, streiken dürfen. Der Entwurf für ein Sondergesetz des Staates New York sieht daher vor, daß keine Gewerkschaft als beauftragter Verhandlungspartner im Sinne des »Taft-Hartley-Act« anerkannt wird, die nicht in ihrer Satzung auf die Anwendung von Streik verzichtet, wie es die Bundesangestellten der Post und Verwaltung tun.

Es soll hier nicht der »Taft-Hartley-Act« befürwortet, sondern nur als Beispiel für eine »Präsenz des Staates« angeführt werden. Ich will aber an dieser Stelle nicht verschweigen, daß ich Arbeitskämpfe, Streik und Aussperrung aus den geschilderten Zusammenhängen heraus für ein Relikt des 19. Jahrhunderts halte. Sollen zum Beispiel die bergbaulichen Gewerkschaften gegen die »Ausbeutung« durch die arbeitsextensiven und weniger wettbewerbsintensiven Bereiche streiken? Ist der Bergbau-Unternehmer für eine solche Entwicklung, die gegen seinen Willen erfolgt, verantwortlich zu machen? Kann der Unternehmer geradestehen für – im Falle der Kohle – nicht gehaltene energiepolitische Zusagen der Regierung?

Auch die derzeitige Labour-Regierung in Großbritannien hat Versuche eingeleitet, mit deren Hilfe Lohnforderungen dem Arbeitsministerium zur Begutachtung vorgelegt werden müssen, bevor Tarifverhandlungen begonnen werden dürfen. Die gleiche Regierung hat aber bereits das Amt für Preise und Einkommen eingerichtet, das sich unter anderem mit der Überprüfung zu befassen hat, ob Lohnwünsche der Gewerkschaften oder neue Tarifverträge im gesamtwirtschaftlichen Interesse zu rechtfertigen sind.

Es ist nicht Thema dieses Aufsatzes, bestimmte Lösungsvorschläge zu untersuchen oder gar zu empfehlen. Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei erwähnt, daß auch nicht einer staatlichen Zwangsschlichtung das Wort geredet werden soll – die negativen Erfahrungen aus der Weimarer Zeit verbieten derartige Wege. Diese Ausführungen sollen dazu dienen, die Diskussion mit dem Ziele anzuregen, eine dem Gemeinwohl dienende Handhabung der Tarifautonomie zu erreichen. Wie bereits ausgeführt, sind in dem Haus der Tarifautonomie »die fehlenden horizontalen Decken zu ergänzen«.

Es ist nicht zu verkennen, daß der ursprüngliche Gedanke und die Handhabung der Tarifautonomie durch Entwicklungen, die inzwi-

schen eingetreten sind, der heutigen Wirklichkeit nicht mehr gerecht werden. Der Wirtschaftsprozeß ist inzwischen anderen Gesetzmäßigkeiten unterworfen als zur Zeit des klassischen Liberalismus. Die Sozialpartner und die im staatlichen Bereich Verantwortlichen sollten deshalb den Mut aufbringen, diesen Wandlungen Rechnung zu tragen und die Tarifautonomie in einer Weise rechtlich auszugestalten, die den wirtschaftlichen und sozialen Erfordernissen und den wirtschaftlich gegebenen Tatbeständen entspricht.

Exzellenz *Höffner* hat in einem Wort zur Pastoralkonstitution »Die Kirche in der Welt von heute« als besonders wichtig herausgestellt, daß die menschliche Arbeit den Vorrang vor allen anderen Produktionsfaktoren haben muß. Was soll aber geschehen, wenn als Ausfluß der heutigen Handhabung der Tarifautonomie nachweislich gerade die Wirtschaftszweige benachteiligt werden, in denen der Produktionsfaktor der menschlichen Arbeit die entscheidende Rolle spielt und damit dieser Faktor, entgegen der Forderung des Konzils, nachrangig behandelt wird? Für die Erneuerung der Tarifautonomie sollte die Mahnung von *Lorenz vom Stein* gelten: Es kommt jetzt nicht darauf an, auf gewohnten Wegen unrecht, sondern in ungewohnten Gedankengängen recht zu haben.