

**Rainer Land**

**Teilhabe und Lohnentwicklung in Deutschland  
und im internationalen Vergleich von der  
Nachkriegszeit bis heute**

**Empirische Untersuchungen und ein theoretischer Kommentar**

**Anhang 3 (Oktober 2008)**

**soeb-Arbeitspapier 2008-4**

- 1. Produktivität und Nominallohnentwicklung**
- 2. Reallohnentwicklung**
- 3. Löhne und Produktivität im internationalen Vergleich**
- 4. Die Transformation des Modus der Entwicklung des Kapitalverhältnisses von der „Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital“ auf „Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum“. Ein theoretischer Deutungsversuch**
- 5. Die Erosion des fordistischen Modells einer teilhabeorientierten Entwicklung**

Exkurs im Exkurs: Zum Mehrwertgesetz bei Marx aus heutiger Sicht



Das Diagramm zeigt zunächst die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und der Arbeitnehmereinkommen in *nominalen* Größen. Das BIP ist danach auf das fast 50-Fache, auf fast 5000% zu 1950 (gleich 100%) gestiegen, die Arbeitnehmereinkommen auf etwas mehr als 4000%, die Unternehmenseinkommen lagen im Jahr 2000 noch bei etwa 2500% und haben seitdem einen Sprung auf etwas weniger als 4000% gemacht und damit die Steigerung der Arbeitnehmereinkommen fast eingeholt. Vergleicht man die Entwicklung des BIP (blau) und die der Arbeitnehmereinkommen (grün, rot markiert), dann zeigt sich etwa bis 1990 ein enger Zusammenhang, wobei die Arbeitnehmereinkommen ein klein wenig schneller gestiegen sind als das BIP, d.h. der Anteil der Arbeitnehmereinkommen am Volkseinkommen ist zu Lasten anderer Teile (im Prinzip können dies nur die Unternehmenseinkommen sein) gestiegen. Das zeigt auch die Kurve der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (grün, blau markiert), die bis 1988 deutlich langsamer steigt als die des BIP. 1990 wendet sich das Blatt, wobei die Tendenzen bereits in den 1980er-Jahren angedeutet sind. Die Arbeitnehmereinkommen steigen langsamer als das BIP und fallen seit 1990 unter die Kurve des BIP zurück. Seit 1998 (paradoxe rot-grüne Regierung!) wird die Differenz dramatisch, denn der Verlangsamung bzw. Stagnation der Arbeitnehmereinkommen entspricht ein rasanter Anstieg der Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Wir sehen also von 1950 bis in die 1980er-Jahre eine weitgehende Entsprechung von BIP- und Lohnentwicklung, die in den 1990er-Jahren aufgehoben wird.

Der BIP und die Gesamtlohnsumme setzen sich aus je einer intensiven und einer extensiven Komponente zusammen. Das BIP ist das Ergebnis steigender Arbeitsproduktivität (intensiv) *und* zusätzlicher Arbeit (extensiv), die Lohnsumme das Ergebnis steigenden Lohnniveaus (Lohn pro Arbeiter) *und* einer steigenden Zahl an Arbeitskräften<sup>1</sup>. Will man die Teilhabe der einzelnen Lohnarbeiter am wachsenden Reichtum in Form wachsender Löhne prüfen, muss man die intensive Komponente für sich betrachten, also fragen, ob die Löhne pro Kopf mehr oder weniger schnell steigen als das BIP pro Kopf, genauer gesagt, ob die Löhne pro Arbeit-

---

<sup>1</sup> Würde man dies auf Stundenbasis berechnen, würde sich zeigen, dass die extensive Komponente in der BRD negativ ist, d.h. das Volumen der Arbeitsstunden stagniert bzw. leicht zurück geht. Gleichzeitig nimmt aber die Zahl der Erwerbstätigen zu, die Stunden pro Erwerbstätigen nehmen entsprechend ab. Bei einem Vergleich des Zusammenhangs Produktivität und Lohnniveau kann daher nicht der Zusammenhang von Stundenproduktivität und Preis der Arbeitskraft (Jahreslohn pro Arbeitnehmer) betrachtet werden, weil die Stundenzahl pro Arbeitnehmer nicht gleich bleibt. Man müsste dann Stundenproduktivität und Stundenlohn vergleichen, was aber aus logischen Gründen das gleiche Bild ergibt wie der Vergleich von Erwerbstätigenproduktivität und Lohn pro Arbeitnehmer.

nehmer schneller oder langsamer bzw. als Hypothese *genauso schnell* steigen wie die Produktivität, ausgedrückt als BIP pro Erwerbstätigem.<sup>2</sup>

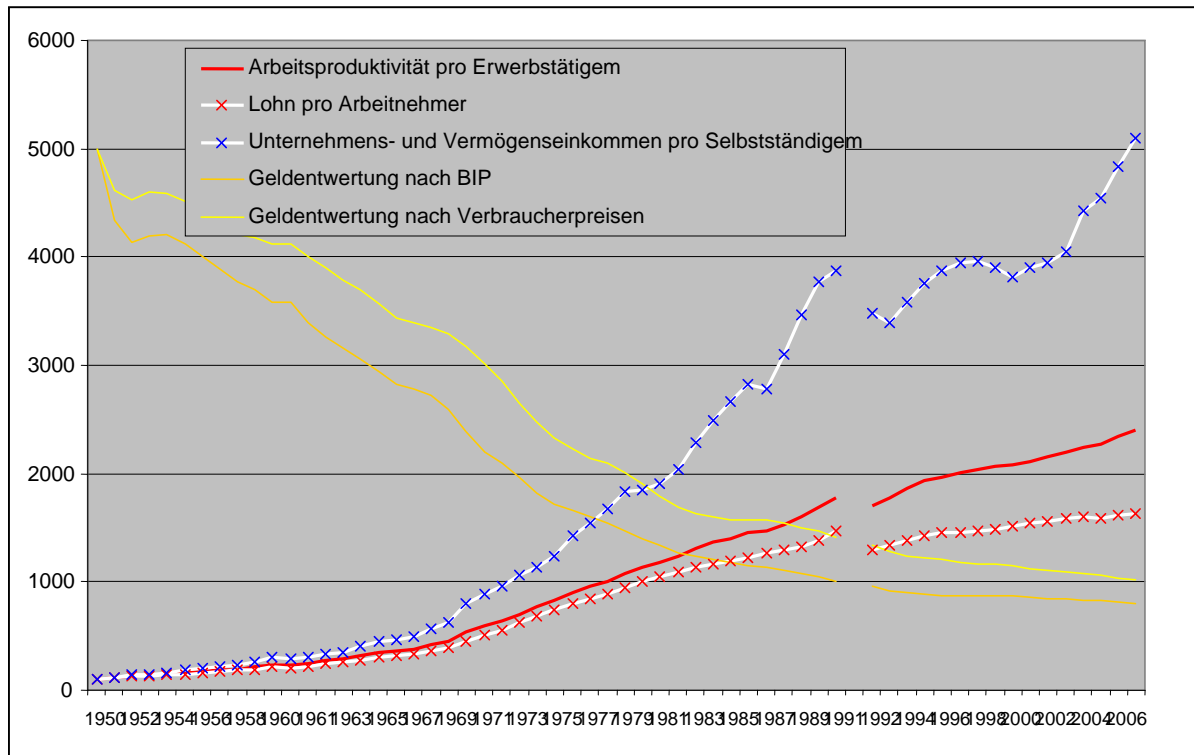
Hier geht es also um das Verhältnis der Produktivität pro Erwerbstätigem (rot) und dem Lohn pro Arbeitnehmer (weiß, rot markiert). Diese Kurve liegt unter der der Produktivität, bis in die 1970er Jahre dicht darunter, danach, besonders nach 1990 deutlich darunter. Daraus könnte man die Schlussfolgerung ziehen, dass die Löhne zwar steigen, aber eben doch nicht so schnell wie die Produktivität. Allerdings handelt es sich hier um *Nominallöhne*, nicht um Reallohne. Da die Preissteigerungsrate der Verbrauchsgüter regelmäßig unter der des BIP liegt, könnte es sein, dass eine Betrachtung der *Reallohnentwicklung* – und diese ist für die Arbeiter relevant – ein etwas anderes Bild ergibt. Dazu weiter unten.

Die unter der Kurve des BIP liegende Kurve der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (grün, blau markiert) könnte falsch gedeutet werden, um die Behauptung zu belegen, die Arbeitnehmereinkommen wären viel mehr gestiegen als die Unternehmenseinkommen, und erst seit 2000 fände ein gewisses Aufholen des in 40 Jahren entstandenen Rückstands der Unternehmenseinkommen statt. Dieser Unsinn wird aus nachvollziehbarer interessen geleiteter Perspektive immer wieder behauptet. Gleiches gilt aber für die umgekehrte ebenso interessen geleitete Behauptung, die Unternehmens- und Vermögenseinkommen seien viel schneller gestiegen als die der Arbeitnehmer, wenn man nur die Zeit nach 1990 oder 1980 betrachtet oder wenn sie pro Kopf gerechnet würden, wie im folgenden Diagramm:

---

<sup>2</sup> Die Analogie zur Terminologie des Kapitals auf der volkswirtschaftlichen Ebene (nicht auf der des Einzelkapitals) lässt sich dann wie folgt herstellen: BIP ist das Wertprodukt des Produktionsprozesses, die Arbeitsproduktivität ist das BIP pro Arbeitskraft, die Summe der Arbeitnehmereinkommen ist das variable Kapital, der Jahreslohn pro Arbeitnehmer ist der Preis der Arbeitskraft pro Jahr.

Abb. 2: Produktivität, Lohn pro Arbeitnehmer und Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Selbständigem (nominal)



Hier sieht man, dass die nominalen Arbeitnehmereinkommen pro Kopf (weiß, rot markiert) deutlich weniger steigen als das BIP pro Erwerbstätigem (rot), während die Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Kopf (weiß, blau markiert) dramatisch über der Produktivitätskurve liegen. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen sind aber so nicht mit den Löhnen vergleichbar, denn sie enthalten *alle* nicht aus abhängiger Beschäftigung stammenden Einkommen, insbesondere also die *Einnahmen der Selbständigen* wie auch die sogenannten Kapitalerträge. Dass nun die Summe der Entgelte für die Erwerbsarbeit der Selbständigen plus aller Kapitaleinkünfte gerechnet pro Kopf der Selbständigen über der der Löhne pro Arbeitnehmer liegt, ist logisch und trivial; ebenso, dass die Kapitaleinkommen pro Kopf bei sinkenden Selbständigenzahlen überproportional steigen müssen, denn auch gleichbleibende oder nicht überproportional (also nur im Maße der Produktivitätsentwicklung) steigende Kapitalerträge würden bei sinkender Kopffzahl überproportional steigende Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Kopf bedeuten.

Kapitaleinkünfte sind der Entstehung nach keine Arbeitseinkommen und verteilungstechnisch gesehen dienen sie nicht der Konsumtion der privaten Haushalte, nicht der Reproduktion von Arbeitskraft, sondern der Bildung eines Investitionsfonds zur Entwicklung des Kapitalstocks, des Forschungs- und Entwicklungspotenzials und der Infrastruktur der Volkswirtschaft – direkt, wenn Kapitaleinkommen investiert werden, indirekt, wenn sie zur Tilgung und Verzin-

sung von Krediten eingesetzt oder gespart werden. Ihrer Funktion nach kann man für die Reproduktion der Arbeitskraft eingesetzte Einkommen nicht mit Einkommen zur Refinanzierung von Investitionsfonds gleichsetzen.

Will man die Unternehmens- und Vermögenseinkommen mit den Lohneinkommen realistisch vergleichen, dann müssten die darin enthaltenen Erwerbsarbeitseinkommen der Selbständigen von den ebenfalls darin enthaltenen Verwertungserträgen des Kapitals unterschieden werden. Das Entgelt für die Arbeitsleistung der Selbständigen würde dann als das Mittel der Reproduktion ihrer Arbeitskraft aufgefasst, also mit Lohn vergleichbar. Diese Größe ist aber empirisch nicht erfassbar, denn in der Mehrzahl der Fälle, z.B. bei Betriebskapital, sind Gewinn- und Arbeitsanteile keine unterschiedenen Einkommensarten. Der einzige Weg ist, das Erwerbsarbeitseinkommen der Selbständigen zu schätzen.

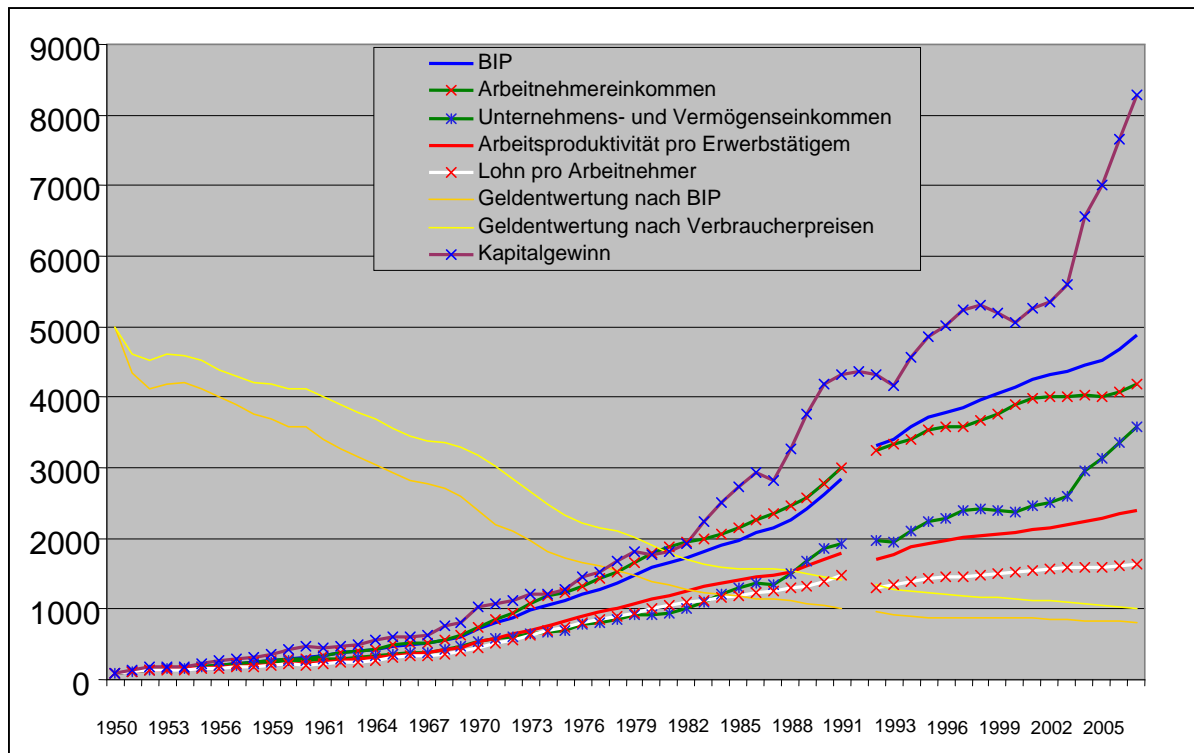
Kalkulatorisch könnte man unterstellen, dass die Selbständigen im Mittel für ihre Erwerbsarbeit das gleiche Lohnniveau geltend machen können wie Arbeitnehmer.<sup>3</sup> Internationale Vergleichsuntersuchungen zeigen, dass diese Annahme zu einer Überschätzung der Einkommen der Selbständigen in Ländern mit vielen kleinen Selbständigen wie in Japan führt (auch in der BRD vor 1965) und zu einer Unterschätzung des Niveaus in Ländern ohne traditionellen Sektor und mit einem großen modernisierten Dienstleistungssektor, wo der Anteil von Steuerberatern, Rechtsanwälten und Ärzten groß ist im Vergleich zu Friseuren, Imbissbuden und kleinen Bauern. Gelänge es, aus den Unternehmens- und Vermögenseinkommen den „Lohn“ der Selbständigen herauszurechnen, bliebe der andere Anteil, die Summe der Gewinne auf das eingesetzte Kapital, die zugleich den Investitionsfonds der Unternehmen bildet. So kommt die unten folgende Kurve der Kapitalgewinne (lila, blau markiert) zustande. Sie stellt die Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen nach Abzug eines kalkulatorischen Lohnes für die Selbständigen dar, der exakt dem Durchschnitt der Arbeitnehmereinkommen entspricht<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Wenn man das Erwerbsarbeitseinkommen der Selbständigen höher als das der Arbeitnehmer ansetzte, erscheint der Kapitalverwertungsanteil kleiner, setzt man es zu niedrig an, erschiene er zu groß.

<sup>4</sup> Es könnte sein, dass die Kurve den Ertrag der Kapitalverwertung unterschätzt, nämlich dann, wenn die Erwerbsarbeitsentgelte der Selbständigen im Mittel niedriger anzunehmen wären als die der Arbeitnehmer, oder überschätzt, nämlich dann, wenn die Arbeitseinkommensanteile der Selbständigen im Mittel höher angenommen werden müssten. Es ist aber eine ganz gute Begründung anzunehmen, dass die Erwerbsarbeitsanteile der Selbständigen gerade denen der Arbeitnehmer entsprechen, egal wie man die Substanz dieser Einkommen definiert. Ist das Erwerbsarbeitseinkommen durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt, so ist nicht gut einzusehen, warum die Arbeitskraft eines Selbständigen im Mittel höhere oder niedrigere Reproduktionskosten haben soll als die eines Arbeitnehmers (denn die Reproduktionskosten und Investitionen seines Unternehmens, sofern welche entstehen, kommen aus dem anderen Teil des Selbständigeneinkommens, dem Anteil auf das Kapital). Nimmt man hingegen wie ich an, dass der Lohn nach 1940 (USA) bzw. 1950 (Westeuropa) dynamisch durch die Produktivitätsentwicklung bestimmt wird, ist ebenso wenig begründbar, warum die Selbständigeneinkommen, sofern sie nicht die Verzinsung des eingesetzten Kapitals, sondern das Entgelt für geleistete Arbeitsstun-

Abb. 3: Entwicklung der Löhne und der Kapitalgewinne nominal



Wie sich zeigt liegt die so ermittelte Entwicklung der Gewinne (lila, blau markiert) deutlich über der Kurve der BIP-Entwicklung, allerdings erst seit den 1980er-Jahren.<sup>5</sup>

Nach diesem Diagramm liegt die nominale Lohnentwicklung (grün, rot markiert) bis in die 1990er-Jahre knapp über der Entwicklung des BIP, die Entwicklung der Kapitalgewinne (lila, blau markiert) bis Ende der 1970er-Jahre ebenso. Danach fällt die Lohnentwicklung unter die Kurve des BIP, die Gewinnentwicklung geht deutlich darüber hinaus.

Der Produktivitätsvergleich zeigt ein ähnliches Bild. Von 1950 bis in die 1970er-Jahre liegt die Lohnentwicklung pro Arbeitnehmer dicht unter der Produktivitätsentwicklung. In den 1980er-Jahren und insbesondere nach 1990 fällt die nominale Lohnentwicklung deutlich hinter die Produktivitätsentwicklung zurück.

---

den betreffen, nicht ebenfalls an der Entwicklung der gesamtgesellschaftlichen durchschnittlichen Arbeitsproduktivität orientiert sein soll.

<sup>5</sup> Es wäre sinnwidrig, die so berechneten Kapitalgewinne pro Kopf auf die Selbständigen umzurechnen, denn erstens haben nicht alle Selbständigen Kapitaleinkünfte, zum anderen haben auch Lohn- und Gehaltsempfänger unter Umständen Kapitaleinkünfte und drittens – vor allem – sind die Kapitaleinkünfte ihrer Funktion nach keine zum Konsum bestimmten Einkommen, sondern der (privat besessene) Investitionsfonds der Gesellschaft. Man könnte versuchen, die Kapitalgewinne auf die Größe des Kapitalstocks zu beziehen, was ich aber nicht tue, weil es im Unterschied zu Lohnsumme keine Strom-, sondern eine Bestandsgröße ist, die man nicht ohne Weiteres mit Stromgrößen vergleichen kann. Zum anderen ist der Kapitalstock im Unterschied zum Aberglauben der Statistiker nicht messbar.



Diese Analyse der nominalen Lohnentwicklung ist nun allerdings durch eine Betrachtung der *Reallohnentwicklung* zu ergänzen. Dabei wird sich zeigen, dass die Reallohnentwicklung lange Zeit deutlich *über der realen Produktivitätsentwicklung* lag, obwohl die nominale Lohnentwicklung knapp unter der nominalen Produktivitätsentwicklung lag. Dies erklärt sich schlicht daraus, dass die Inflationsrate des BIP immer deutlich über der der konsumrelevanten Verbrauchsgüter (gelb) lag, sich also die Kaufkraft bezogen auf Verbrauchsgüter langsamer entwertet als auf Kapitalgüter bezogen (goldgelbe Kurve liegt unter der gelben).

## 2. Reallohnentwicklung

Berechnet man BIP und Einkommen, indem man die Inflationsrate abzieht, erhält man sogenannte Realeinkommen, Reallöhne etc. Sie repräsentieren keine Anteile an der umlaufenden Geldmenge, sondern Ansprüche auf eine bestimmte vergleichbare Gütermenge, und sie sind daher das entscheidende Maß für den Vergleich von Einkommen verschiedener Zeiten und zwischen Ländern. Ein Reallohn, der nach 10 Jahren auf das Dreifache gestiegen ist, bedeutet tatsächlich das Dreifache der Gütermenge. Realeinkommen sind auch die praktischen Orientierungspunkte des Verhaltens der Akteure. Allerdings haben inflationsbereinigte Daten immer ein großes Problem: die Größen hängen vom Bereinigungsverfahren ab und der Fehler wird immer größer, je länger die zu vergleichenden Zeitspannen sind.

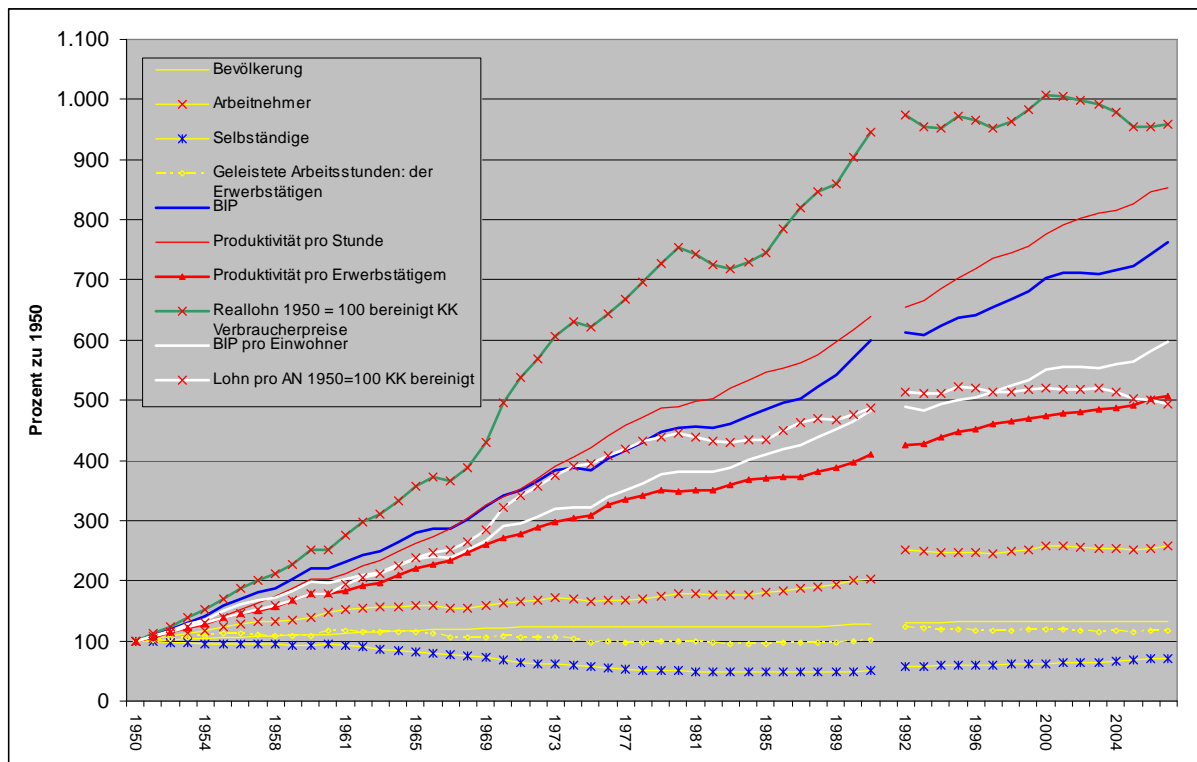
Da Geldentwertung nicht zustande kommt, weil die Substanz des Geldes schwindet, sondern Folge der Preisentwicklung der Waren, der Steigerung der Güterpreise ist, gibt es theoretisch so viele Inflationsraten wie es Güterpreise gibt. Je nachdem, mit welchem Warenkorb man die Inflationsrate misst, kommt etwas anderes heraus. Und noch schlimmer: der Warenkorb, der die Inflationsrate 1980 zweckmäßig misst, kann die des Jahres 2000 nur falsch messen, denn die Anzahl an PC, DVD und Internetanschlüssen, die im Jahre 2000 zum normalen Leben gehörten, waren im Warenkorb für 1980 gar nicht enthalten. Wir haben es also nicht nur mit verschiedenen Inflationsraten für verschiedene Güter bzw. verschiedene Güterkörbe zu tun, sondern auch noch mit sich zeitlich verändernden Maßstäben. Das Dilemma ist grundsätzlich unvermeidlich, misst man nominal, so sind die Werte falsch, weil sie ungleiche Kaufkraft verkörpern. Nimmt man die inflationsbereinigten Werte, so werden je nach benutztem Deflator manche Reallöhne zu hoch oder zu niedrig bewertet.

Wir benutzen im Folgenden für Löhne und auf Konsum zielende Einkommen den Verbraucherpreisdeflator, der auf einem durchschnittlichen Verbraucherwarenkorb beruht, der sich

über die Zeit an die veränderte Zusammensetzung des Konsums anpasst. Für die Produktivität benutzen wir den BIP-Deflator.

Das folgende Bild zeigt, dass inflationsbereinigte Daten erwartungsgemäß deutlich unter den nominalen liegen: stieg das nominale BIP in den 57 Jahren auf fast 5000%, so sind es beim realen BIP nur noch knapp 800%, die Differenz ist der Inflation geschuldet.

Abb. 4: Produktivitäts- und Lohnentwicklung inflationsbereinigt



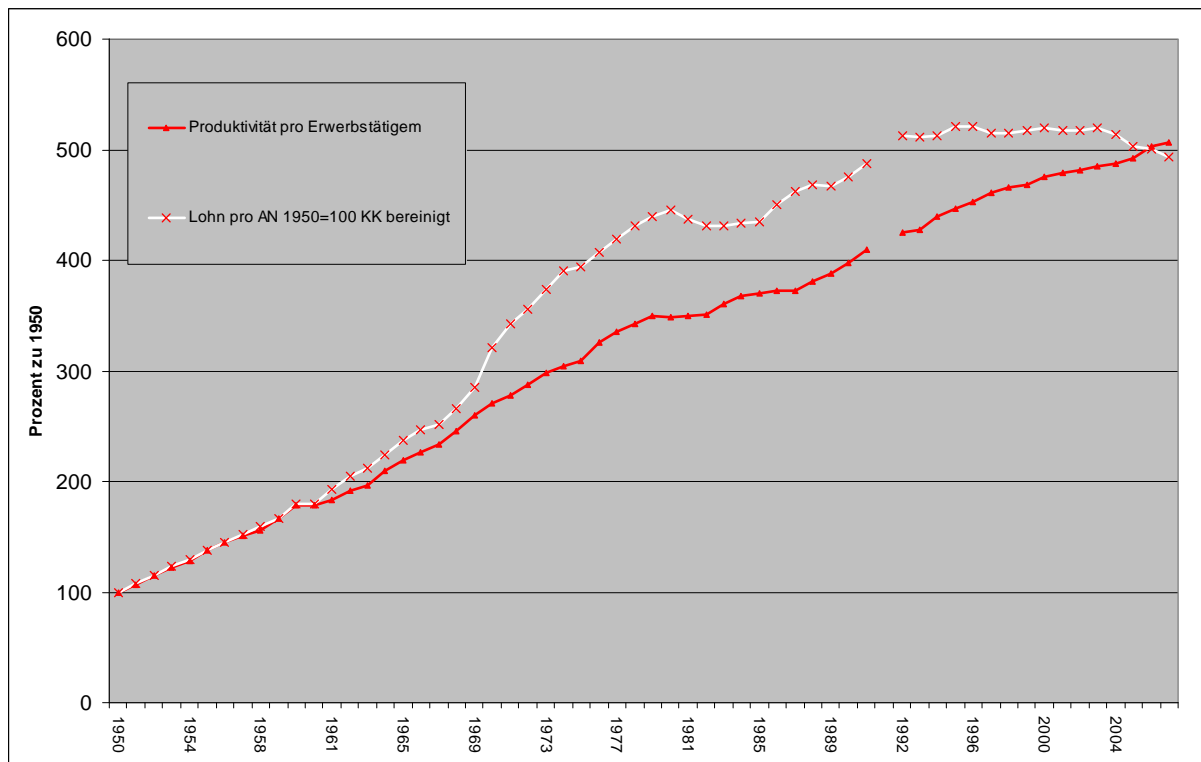
Die dicke rote Linie ist die Produktivität pro Erwerbstätigem, also aus meiner Sicht der Drehpunkt des Lohnniveaus.<sup>6</sup> Betrachten wir das Verhältnis zum Reallohn (grün, rot markiert).

Die Entwicklung der gesamten Reallohnsumme der Arbeitnehmer liegt weit über der Produktivität, auch weit über der des realen BIP (blau). Wie kann das sein? Hier kommen zwei Effekte zusammen. Erstens steigt das Lohnniveau und zweitens die Anzahl der Arbeiter. Mehr Arbeiter verdienen steigende Löhne. Dass die Zahl der Arbeitnehmer wächst, ist an der Linie (gelb, rot markiert) unten zu sehen. Die Zahl der Arbeitnehmer wächst, die der Selbständigen sinkt, die Zahl der gesamten Arbeitsstunden sinkt langsam, bleibt fast gleich. Mehr Arbeitnehmer arbeiten pro Kopf weniger Stunden. Daher steigt die Produktivität pro Erwerbstätigem auch deutlich langsamer als die pro Stunde.

<sup>6</sup> Die dünne Linie, Produktivität pro Stunde, wäre der Drehpunkt, wenn die Stunden pro Erwerbstätigem konstant blieben, was aber nicht der Fall ist, siehe gelbe Linie. Zugleich sehen wir, dass das BIP (blau) etwas schneller wächst als die Produktivität pro Erwerbstätigem, weil die Zahl der Erwerbstätigen zunimmt, aber langsamer als die Produktivität pro Stunde, weil die Zahl der Arbeitsstunden sinkt.

Um den Anstieg der Gesamtlohnsumme ohne den Faktor der steigenden Zahl an Arbeitnehmern zu betrachten, müssen wir den Anstieg der Löhne pro Arbeitnehmer (weiß, rot markiert) ansehen – dieser müsste sich mit Steigerung der Produktivität pro Erwerbstätigem (rot und rot markiert) decken, wenn die Hypothese einer Bindung der Lohnentwicklung an die Produktivität stimmt. Diese Kurve hier herausgenommen:

Abb. 5: Lohnentwicklung kaufkraftbereinigt

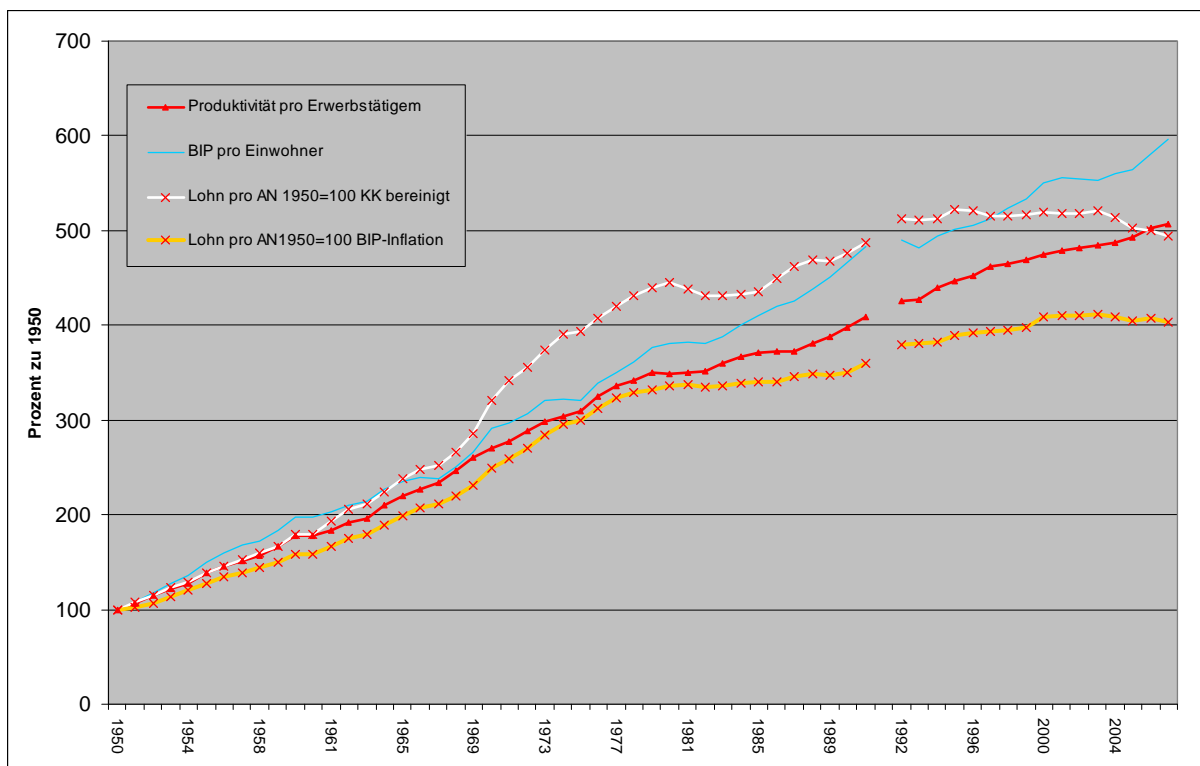


Wie wir sehen liegt die Steigerung der Arbeitnehmereinkommen pro Arbeitnehmer bis 1969 dicht an der Produktivität pro Erwerbstätigem, steigt dann bis 1981 deutlich darüber und steigt in den 1980er-Jahren langsamer als die Produktivität und nähert sich deshalb wieder der Produktivitätskurve. Die Lohnentwicklung pro Kopf stagniert in den 1990er-Jahren. 2005 schneidet die Linie der Lohnentwicklung die der Produktivität und liegt seither darunter. Bis Ende der 1960er-Jahre decken sich Produktivität und Lohn recht streng. In den 1970er-Jahren sind die Reallöhne weit über die Produktivität hinaus gestiegen und seit den 1980er-Jahren nähern sich beide Kurven wieder. Erst 2005 ist der „Vorsprung“ der Löhne gegenüber der Produktivität aufgebraucht.

Löhne über der Produktivität – das entspricht auch nicht der Hypothese – oder? Die zu klärende Frage wäre, woher dieser Vorsprung stammt. Wenn die Summe der Einkommen pro Kopf gerade im Maß der Produktivität pro Erwerbstätigem steigen kann, dann können nicht sowohl die Löhne als auch die Unternehmenseinkommen pro Kopf schneller steigen als die Produktivität. Da aber auch die Unternehmenseinkommen schneller steigen als die Produktivität.

vität, geht irgendetwas nicht mit rechten Dingen zu. Man ahnt es: die dumme Inflationsberei-  
 nigung muss der Grund sein, denn nur so ist zu erklären, dass die nominale Lohnentwicklung  
 knapp unter der nominalen Produktivitätsentwicklung liegt, die reale Lohnentwicklung aber  
 knapp über der realen Produktivität. Die Sache erklärt sich durch die Berechnung des Real-  
 einkommens mit Hilfe des Kaufkraftdeflators, während das reale BIP und die reale Produkti-  
 vität mit dem BIP-Deflator berechnet werden. Würde man den Reallohn pro Kopf mit dem  
 BIP-Deflator berechnen (dicke goldgelbe Linie rot markiert), liefe sie bis Ende der 1970er-  
 Jahre knapp unter der Produktivitätslinie (rot, rot markiert). Dann entspricht das Bild wieder  
 dem der nominalen Daten.

Abb. 6: Lohnentwicklung mit BIP-Deflator und mit Verbraucherpreisdeflator bereinigt



Wir können also festhalten, dass der Reallohn nach Kaufkraftparitäten schneller gestiegen ist  
 als die Produktivität, nach BIP-Deflator hingegen bis 1980 geringfügig langsamer, danach  
 deutlich langsamer und seit den 1990er-Jahren bleibt die Lohnentwicklung auch bei dieser  
 Berechnung deutlich hinter der Produktivität zurück.

Man könnte das praktische Verhältnis der beiden unterschiedlichen Produktivitätsberechnun-  
 gen und -kurven so interpretieren: die Akteure der Lohnregulation (also vor allem Unterneh-  
 merverbände und Gewerkschaften) fanden bis in die 1980er-Jahre ein Gleichgewicht, wenn  
 sie Löhne aushandelten und durchsetzten, die über der Summe von Produktivität und Kauf-  
 kraftinflation liegen, aber unter der Summe von Produktivität und BIP-Inflation. Die Löhne  
 stiegen dann etwas weniger als die BIP-bezogene Produktivität aber etwas mehr als die auf

die Kaufkraft bezogene Produktivität. Natürlich ist die Kaufkraft für die große Mehrzahl der Arbeitnehmerhaushalte der entscheidende Gesichtspunkt – und aus dieser Perspektive lief es bis in die 1980er-Jahre ganz gut. Die Masse der von den Arbeitern gekauften Produkte sind Konsum- und nicht Investitionsgüter.

Alle Analysen, die nominale, die Reallohnbetrachtung nach Kaufkraft oder nach BIP-Deflator berechnet, zeigen aber im Grunde dasselbe Ergebnis:

- bis in die 1970er-Jahre liegen Produktivität und Lohnentwicklung dicht beieinander,
- in den 1970er-Jahren geht die Lohnentwicklung über die Produktivität hinaus, je nach Berechnungsmethode mehr oder weniger;
- in den 1990er-Jahren bleibt die Lohnentwicklung hinter der Produktivität zurück, besonders seit Ende der 1990er-Jahre.
- die Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen bzw. der Kapitalgewinne verläuft genau umgekehrt, sie liegt ebenfalls dicht an der Produktivität bis in die 1970er-Jahre und schießt in den 1990er-Jahren nach oben, besonders seit Ende der 1990er-Jahre.

### 3. Löhne und Produktivität im internationalen Vergleich

Vorn wurde für Deutschland untersucht, inwieweit in der Nachkriegsentwicklung die Steigerung der Arbeitsproduktivität zum Gravitationszentrum der Lohnentwicklung in Deutschland geworden ist und in welchem Maße sich dieser Zusammenhang nach 1990 wieder aufzulösen beginnt. Im Folgenden soll dies für andere Länder betrachtet werden.

Dabei betrachten wir zwei Zusammenhänge: a) die Kopplung von Arbeitsproduktivitätssteigerung und Lohnsteigerung durch produktivitätsorientierte Lohnentwicklung und b) die Kopplung von Lohnentwicklung und Konsumnachfrage. Die Daten zeigen diesen Zusammenhang für alle westlichen entwickelten Industrieländer mit sehr hoher Übereinstimmung: die Raten der Produktivitätssteigerung, der Lohnentwicklung und des Konsums (privater Verbrauch plus Staatskonsum) stimmen für die meisten Länder in hohem Maße überein. Die erste Tabelle für die Zeit von 1960 bis 1975 zeigt genau wie für Deutschland Lohnentwicklungen leicht über der Produktivität, die zweite Tabelle zeigt, dass die Lohnentwicklung seit Mitte der 1970er-Jahre meist knapp unter der Produktivitätsentwicklung lag. Für die Gesamtzeit ergab sich für Deutschland im Mittel eine Übereinstimmung. Diese Tabelle III zeigt für den Gesamtzeitraum für die meisten Länder per Saldo eine Lohnentwicklung knapp unter der Produktivitätsentwicklung. Aber diese Differenz ist gering im Verhältnis zur Größenordnung der Gesamtsteigerung. Sie bedeutet anschaulich, dass die Produktivität angenommen auf das Sechsfache, die Löhne aber nur auf das 5,5-Fache gestiegen sind. Vor allem aber dürfte die Differenz der Zeiträume ins Gewicht fallen. Da wir für den Vergleich keine Daten der 1950er-Jahre zur Verfügung hatten, wurde für Tabelle I der Zeitraum auf von 1960 bis 1975 verkürzt. Dadurch fehlen im Durchschnitt 10 Jahre mit hohen und – wahrscheinlich wie in Deutschland – über der Produktivität liegenden Lohnsteigerungen. Würde man diese Jahre einbeziehen können, wäre der Durchschnitt des Gesamtzeitraums höher und wir könnten wahrscheinlich konstatieren, dass die Lohnentwicklung in einigen Ländern knapp unter und in einigen Ländern knapp über der Produktivität lag.

Die Tabellen zeigen insbesondere bei der Betrachtung der Länderdifferenzen eine Bestätigung der Hypothese: Die Lohnsteigerungsraten der Länder verhalten sich so wie die Produktivitätssteigerungsdifferenzen, bedeutsam ist dabei die Interpretation der Ausnahmen, die die Regel bekräftigen, insbesondere Mexiko.

Tabelle I: Wachstumsraten der Produktivität, des Lohnes, des Konsums und der Investitionen von 1961 bis 1975 bzw. unten 1961 bis 2003 für ausgewählte Länder. Durchschnittliche jährliche Steigerung. Quelle: Ameco, eigene Berechnungen. Eine weiter detaillierte Darstellung findet sich im Datenanhang.

1961-1975 Land (engl.)	Produktivität (reale)	Reallohn pro Arbeitnehmer	realer Konsum	reales BIP	reale Investi- tionen
European Union (15 countries)	3,93	4,33	4,31	4,22	4,45
Euro area (12 countries)	4,38	4,81	4,82	4,63	4,60
Germany	3,73	4,33	4,63	3,79	2,62
Austria	4,46	4,63	4,12	4,47	5,69
Portugal	5,64	7,81	6,40	5,82	5,94
United Kingdom	2,30	3,04	2,53	2,60	3,83
Netherlands	3,72	5,07	4,59	4,47	4,28
Belgium	4,01	4,95	4,38	4,47	4,87
Luxembourg	2,17	3,69	4,38	3,39	3,67
Spain	6,12	6,70	6,43	6,70	9,34
Finland	4,40	4,51	4,96	4,80	5,12
Norway	3,70	4,08	4,32	4,41	6,23
Sweden	3,19	3,28	3,78	3,96	3,81
Italy	4,96	5,31	4,97	4,88	4,13
Ireland	4,33	4,60	4,00	4,45	7,78
Denmark	2,87	3,60	4,23	3,83	5,07
Australia	2,10	3,07	4,81	4,60	4,54
France	4,26	4,72	4,56	4,88	6,32
Japan	7,08	7,35	7,14	8,28	11,66
United States	2,07	1,92	3,63	3,76	3,70
Korea	3,45	1,56	6,53	7,58	11,13

Erläuterungen zur Tabelle: Blau sind Abweichungen von der Produktivität nach unten, braun Abweichungen nach oben. Grün sind extensive Wachstumseffekte im Bruttoinlandsprodukt (BIP steigt deutlich schneller als die Produktivität). Rot markiert ein Wachstum des BIP unter der Produktivität, was durch zurückgehende Bevölkerung bzw. Erwerbstätigkeit zu erklären ist.

Tabelle II, wie Tabelle 1 für 1975-2003

1976-2003 Land	Produktivität	Lohn pro Arbeitnehmer	Konsum	BIP	Investitionen
European Union (15 countries)	1,85	1,22	2,30	2,35	2,22
Euro area (12 countries)	1,84	1,10	2,30	2,36	2,12
Germany	1,94	1,57	2,04	2,23	1,90
Austria	2,13	1,52	2,22	2,42	2,18
Italy	1,72	0,89	2,28	2,31	2,10
Portugal	2,81	1,73	2,84	3,20	3,71
United Kingdom	1,92	1,47	2,46	2,40	3,01
Netherlands	1,53	0,96	2,37	2,49	2,53
Belgium	1,83	1,70	2,06	2,18	1,88
Luxembourg	2,05	1,48	3,37	4,32	4,85
Spain	1,75	1,14	2,84	2,72	3,39
Finland	2,50	1,69	2,39	2,58	1,45
Norway	2,33	1,63	2,89	3,20	1,33
Sweden	1,71	1,44	1,48	1,90	1,60
Denmark	1,83	1,56	1,80	2,23	3,41
Ireland	3,43	1,95	3,66	5,26	5,33
Greece	1,57	1,25	2,90	2,35	2,41
France	1,84	1,33	2,32	2,28	1,93
Poland	5,54	4,67	4,30	3,47	5,80
Bulgaria	1,07	-1,13	0,17	0,52	10,12
Czech Republic	2,49	3,58	1,35	0,89	2,73
Estonia	7,38	6,60	5,57	5,39	11,01
Slovenia	3,86	2,51	2,70	2,27	6,16
Romania	2,16	0,96	1,49	0,07	3,43
Latvia	2,06	8,40	4,90	-0,47	18,08
Lithuania	0,97	7,37	4,91	-0,16	11,77
Hungary	3,82	1,44	4,18	2,87	5,65
Slovakia	4,07	4,50	4,11	4,37	4,57
Cyprus	1,56	2,01	5,50	4,14	2,71
Malta	2,61	3,07	3,10	3,71	-0,38
Japan	2,23	1,46	2,84	2,71	2,05
United States	1,42	1,34	3,12	3,17	4,23
Australia	1,56	0,92	3,18	3,28	4,51
Mexico	2,15	-0,01	3,14	3,20	3,64
Korea	4,60	4,10	6,08	7,08	9,76



Tabelle III: gesamte Zeit von 1960 bis 2003

1961-2003 Land	Produktivität	Lohn pro Ar- beitnehmer	Konsum	BIP	Investitionen
European Union (15 countries)	2,43	2,13	2,86	2,92	3,08
Euro area (12 countries)	2,55	2,17	3,00	3,04	3,03
Germany	2,45	2,30	2,67	2,67	2,27
Austria	2,79	2,34	2,75	3,08	3,30
Italy	2,58	2,20	2,98	2,98	2,68
Finland	3,09	2,64	3,24	3,39	2,88
United Kingdom	2,03	2,00	2,47	2,49	3,47
Belgium	2,44	2,52	2,73	2,91	3,14
Sweden	2,26	2,05	2,28	2,71	2,89
Portugal	3,46	3,39	3,77	3,79	3,97
France	2,52	2,35	2,97	3,04	3,47
Spain	2,95	2,63	4,06	4,01	5,37
Netherlands	2,21	2,23	2,95	3,09	3,17
Luxembourg	2,05	1,98	3,61	4,13	4,51
Denmark	2,10	2,14	2,62	2,72	4,20
Norway	2,62	1,97	3,42	3,54	3,56
Ireland	3,48	2,83	3,91	4,94	5,93
Bulgaria	2,09	0,69	2,10	2,43	13,10
Poland	4,63	3,36	4,34	4,08	8,06
Hungary	3,64	1,76	2,97	3,07	5,13
Czech Republic	3,20	3,65	1,96	2,34	3,51
Korea	4,28	3,69	5,78	6,76	9,05
Japan	3,67	3,26	3,98	4,35	5,05
United States	1,65	1,53	3,19	3,29	3,85
Australia	1,67	1,59	3,71	3,68	4,67
Mexico	2,18	0,08	4,31	4,26	5,64

Die Daten zeigen zunächst bei fast allen Ländern eine *hohe Übereinstimmung von Produktivitäts- und Lohnentwicklung* pro Erwerbstätigem. Im Zeitraum von 1961 bis 1975 stiegen die Löhne meist etwas mehr als die Produktivität, im Gesamtzeitraum 1961-2003 geringfügig weniger, was bedeutet, dass die Lohnsteigerungen nach 1975 in vielen Fällen zwar in der Nähe, aber doch unter den Werten der Produktivität lagen. Das erklären wir im Zusammenhang mit dem Umbruchsszenario. (Siehe Makrokapitel und Exkurs zu Ressourcen)

Die einzigen deutlichen Abweichungen von einer produktivitätsorientierten fordistischen Lohnentwicklung in der Auswahl zeigen Korea und Mexiko. Für Korea besteht keine Korrelation für den ersten Zeitabschnitt 1961-1975, im zweiten Abschnitt 1975-2003 liegt die Lohnentwicklung aber nahe an der Produktivitätsentwicklung (4,1% zu 4,6%), woraus sich die Differenz von 4,3% zu 3,7% für den Gesamtzeitraum errechnet. Korea ist offensichtlich erst spät (in den 1970er-Jahren) auf einen fordistischen Pfad der Lohnregulation eingeschwenkt.

Ein grundsätzlich anderes Regime zeigt Mexiko, denn hier steigen die Löhne faktisch nicht, obwohl das Land eine durchschnittliche Produktivitätssteigerung von 2,18% (1961-2003) aufweist und bekannt ist, dass es über erhebliche Industriepotenziale verfügt. Dies kann wahrscheinlich mit einer Entdeckung von Burkart Lutz erklärt werden: Solange das Lohnniveau von einem starken traditionellen Sektor mit latenter Übervölkerung bestimmt wird, kann es trotz Industrialisierung nicht zu einer fordistischen Lohndynamik kommen (Lutz 1984). Bemerkenswert ist, dass Irland, das auch eine aufholende Industriemodernisierung durchlief, schon im Zeitabschnitt 1961-1975 recht hohe Produktivitäts- und Lohnsteigerungsraten aufwies. Ein genauerer Blick in die Datenquelle zeigt, dass Irlands Aufstieg 1967 begann, also zu einem Zeitpunkt, als die anderen Länder schon rückläufige Steigerungsraten aufwiesen. Die Lohnsteigerung in Irland ist eine der höchsten und liegt im Gesamtzeitraum trotzdem noch *unter* der Produktivitätssteigerung! Gleiches gilt für Korea.

Einige Länder zeigen für den Gesamtzeitraum deutliche Abweichungen des Lohnes von der Produktivität nach unten. Es sind neben Korea und Irland zunächst die Transformationsländer Bulgarien, Polen und Ungarn (nicht aber Tschechien), Daten erst ab 1991 verfügbar, die in einem von Wachstumsschwäche und Standortwettbewerb gezeichneten globalen Umfeld eine transformationsbedingte Industriemodernisierung durchliefen und neue Märkte mit Hilfe *unterdurchschnittlicher* Lohnstückkosten zu erobern versuchten. Im Falle Polens wissen wir aber inzwischen aus qualitativen Analysen, dass mit der Abwanderung und dem Rückgang der Arbeitslosenquoten auch das Ende eines solchen Lohnentwicklungspfades erkennbar wird. Für Polen werden in den nächsten Jahren deutliche Lohnsteigerungen erwartet.

Die Tabelle für den Gesamtzeitraum und ein Blick auf die Werte für 1975 bis 2003 im Datenanhang zeigen, dass ein *enger* Zusammenhang von Produktivität und Lohnentwicklung für die gesamte Zeit für die USA, Großbritannien, Schweden und Dänemark, Belgien, die Niederlande und Luxemburg gilt. Deutliche, wenn auch *kleinere Abweichungen nach unten* sind nach 1975 aber für andere voll entwickelte Industrieländer wie Deutschland, Österreich, Italien, Finnland, Frankreich Spanien und Japan zu erkennen. Diese Volkswirtschaften haben offensichtlich in der Umbruchsperiode versucht, ihre Wettbewerbsposition durch hinter der Produktivität zurückbleibende Löhne resp. sinkende Lohnstückkosten zu verteidigen oder auszubauen. Nach unserer Deutung sind diese Abweichungen einiger Länder nach unten Reaktionen auf die Erosion der fordistischen Lohnregulation.

Eine weitere wichtige Konstellation ist das Verhältnis von Produktivitäts- und Konsumententwicklung. Hier gibt es Länder mit einer hohen Korrelation, Deutschland, Österreich, Finnland, Schweden u.a., und solche mit einer deutlichen Abweichung nach oben. Abweichungen

nach unten gibt es nur in den Transformationsländern Ungarn, Slowenien und Tschechien, sie sind aber auf extreme Senkungen des Konsumniveaus in ein oder zwei Jahren, 1991 und 1992 zurückzuführen; ohne diese Einmaleffekte läge die Konsumtion im Bereich der Produktivität. Die Abweichungen der Konsumententwicklung nach oben gehen immer einher mit einer Abweichung des BIP-Wachstums nach oben gegenüber der Produktivitätsentwicklung: Spanien, Niederlande, Luxemburg, Dänemark, Norwegen, Irland, Korea, die USA und Australien (auch Mexiko, aber das ist ein anderer Fall) gehören dazu, in etwas geringerem Maße Japan und Frankreich. Dieses gegenüber der Produktivität höhere BIP-Wachstum kann nur durch eine *extensive* Komponente erklärt werden, genauer gesagt, dadurch, dass die extensive Komponente *Arbeitsmenge* etwas schneller wächst als die intensive (Arbeitsproduktivität), also etwas mehr Arbeit gebunden als freigesetzt wird. Ein Blick in die Datenquelle bestätigt für diese Länder ein vergleichsweise hohes Wachstum der Erwerbstätigkeit und meist auch der Bevölkerung<sup>7</sup>. Dagegen gibt es in der Datenquelle auch Fälle mit einem BIP-Wachstum unterhalb der Produktivitätsentwicklung, Estland, Litauen, Lettland, Rumänien und Slowenien (zusätzlich Polen, Ungarn, Tschechien und Bulgarien für bestimmte Jahre, nicht aber für den Gesamtzeitraum), denen allesamt abnehmende Erwerbstätigenzahlen zugrunde liegen. Der hervorstechende Grund für Abweichungen des BIP von der Produktivität sind *Zu- und Abwanderung von Arbeitskräften* und in geringerem Maße *Änderungen der Erwerbsquote* (und der Arbeitszeit pro Kopf, für die aber keine Daten verfügbar sind), außer in Korea ist es dagegen kaum die Geburtenentwicklung.

Die Höhe der Investitionen hängt dagegen nicht eindeutig von der BIP-Entwicklung ab. Fast alle Länder haben Investitionssteigerungen über der Produktivitätsentwicklung und in den Fällen mit extensiver Komponente auch deutlich über dem BIP-Wachstum. Nur Deutschland, Italien, Finnland und Malta haben Steigerungsraten der Investitionen unter denen der Produktivität. Dies sind alles Fälle mit einer stagnierenden oder zurückgehenden Erwerbstätigen- bzw. Erwerbsstundenzahl. Die Investitionsentwicklung ist eher von der Größe extensiver Komponenten als von der Produktivitätsentwicklung abhängig, Produktivitätssteigerungen sind nach unserem Eindruck nicht signifikant auf Substitution von Lohn durch Sachinvestitionen zurückzuführen.

---

<sup>7</sup> Die eigentlich nötigen Daten zu den Arbeitsstunden haben wir nicht und die in Vollzeitäquivalente umgerechneten Erwerbstätigenzahlen sind so unvollständig und nur für wenige Jahre verfügbar, dass sie für diesen Vergleich nicht verwendet werden konnten.

#### **4. Die Transformation des Modus der Entwicklung des Kapitalverhältnisses von der „Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital“ auf „Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum“. Ein theoretischer Deutungsversuch**

Die Frage, der wir zunächst nachgehen, ist die verbreitete These, der Lohn würde nach wie vor durch den Wert der Ware Arbeitskraft, definiert durch Reproduktionskosten der Arbeitskraft (exakt: der Wert der Ware Arbeitskraft ist die Summe der Werte der zur Reproduktion der Arbeitskraft verbrauchten Konsumgüter) inklusive kultureller und historisch moralischer Faktoren. Die Gegenthese, die die vorangegangenen Daten belegen sollten, lautet: der Arbeitslohn wird Mitte des 20. Jahrhunderts nicht mehr durch einen sachlich definierten Warenkorb bestimmt, sondern dynamisch durch die Produktivitätsentwicklung. Ein mit der Produktivität steigender Lohn bedeutet, dass der Anteil, den die Lohnarbeiter am wachsenden sachlichen Reichtum erlangen, anders als im 19. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gleich bleibt.

Man muss die dargestellten empirischen Befunde zunächst noch einmal rekapitulieren: die Produktivität ist in diesen 57 Jahren auf das 5-Fache gestiegen, die Löhne pro Kopf nach Kaufkraftparität berechnet auf das 5-Fache und nach BIP-Inflation auf das 4-Fache. Angenommen, 1950 hätte der Reallohn den Reproduktionskosten der Arbeitskraft etwa entsprochen, und außerdem angenommen, die Reproduktionskosten wären auch gestiegen, weil qualifizierte Arbeit mehr Reproduktionsaufwand benötigt – kann man die Verfünffachung der Löhne mit dem Wert der Ware Arbeitskraft, also den Reproduktionskosten der Arbeitskraft inklusive historischen und kulturellen Faktoren erklären? Und selbst wenn man dies behauptet, beweisen kann man es nicht, weil man den Begriff der Reproduktionskosten der Arbeitskraft dann „dynamisieren“ müsste. Das bedeutet, der Warenkorb, der dem Wert der Ware Arbeitskraft zugrunde liegt, müsste Jahr für Jahr aufgestockt werden und das Maß dieser Aufstockung wäre (zufällig?) gerade die mittelfristige Produktivitätssteigerung. Ein so dynamisierter Begriff des Werts der Ware Arbeitskraft entzieht sich aber der Messbarkeit, seine Verwendung liefe auf die tautologische Behauptung hinaus, dass das, was im Mittel als Lohn gezahlt wird, eben die Reproduktionskosten der Arbeitskraft sind und Basta.

Dann aber wird der Wert der Ware Arbeitskraft nicht durch etwas anderes (also gehaltvoll) bestimmt, auf etwas von ihm selbst Unterschiedenes zurückgeführt, sondern nichtssagend durch sich selbst. Das, was gezahlt wird, nenne ich „Wert der Ware Arbeitskraft“. Das ist aus meiner Sicht keine wissenschaftliche Bestimmung und stimmt mit Marx nun gar nicht über-

ein, denn der wollte nicht den Lohn tautologisch mit sich selbst erklären, sondern erklären, worauf *anderes* das Lohnniveau im Kapitalismus zurückzuführen ist, nämlich auf die Summe der Werte der zur Reproduktion der Arbeitskraft erforderlichen Konsumgüter inklusive historischer und kultureller Komponenten.

Zudem: ist es nicht sonderbar, dass die Steigerung der so gedachten „Reproduktionskosten der Arbeitskraft“ immer ziemlich genau der Steigerung der Produktivität entspricht? Und dies nicht nur einmal und zufällig, sondern Zyklus für Zyklus und bei jedem mehrjährigen Durchschnitt (von 1950 bis Mitte der 1970er-Jahre jedenfalls) mit nur geringen Abweichungen nach oben und nach unten und zudem nicht nur in einem, sondern in allen entwickelten Industrieländern? Wenn die nationalen Produktivitätspfade differieren – und sie differieren erheblich – dann differieren auch die Lohnentwicklungspfade, und zwar gerade so wie die Produktivität. Was soll da eine künstliche und empirisch nicht belegbare Bindung des Lohns an einen dynamisierten und dann nicht mehr messbaren „Wert der Ware Arbeitskraft“, wenn es doch offensichtlich ist, dass die Bindung der Lohnentwicklung an die Produktivität empirisch nachweisbar ist ohne theoretische Verrenkungen und Kunstprodukte wie den Wertsteigerungseffekt der qualifizierten Arbeit (den es natürlich gibt, aber der nicht das Lohnniveau bestimmt, sondern die Differenzen der verschiedenen Löhne) oder nicht benannte und nicht bestimmte „historisch-kulturelle“ Elemente.

Da fände ich es schon sauberer, wenn jemand sagt, dass diese vom „Lohngesetz“ abweichende Lohnentwicklung der Nachkriegszeit nur durch Bedrohung mit dem Sowjetkommunismus erklärt werden kann und seit den 1990er-Jahren prompt rückgängig gemacht wurde, als dieser zusammenbrach. Ich glaube zwar nicht, dass das eine gute und richtige Erklärung ist, aber sie lässt sich wenigstens mit den Tatsachen vereinbaren, was man von einer Regulierung des Lohnes durch Reproduktionskosten der Arbeitskraft nun wirklich nicht behaupten kann. Konstruktionen, die Marx und den Wert der Ware Arbeitskraft solange zurechtbiegen und verdrehen, bis die Wirklichkeit mit der Theorie übereinstimmt, sind keine Wissenschaft.

Die dargestellten realen Lohnsteigerungen sind aus meiner Sicht empirisch nicht als Steigerung der Reproduktionskosten der Arbeit zu verstehen, es sei denn, man bildet einen völlig willkürlichen und phantastischen Begriff der Reproduktionskosten der Arbeitskraft, bei dem Marx sich im Grabe runddreht, wenn seine Theorie so verbogen wird, nur um die Wirklichkeit ins marxistische Schema zu pressen. Diese Lohnsteigerungen werden aber sofort verständlich, wenn man ein Modell der Lohnentwicklung formuliert, das die Nachkriegs-Regulation des Verhältnisses von Kapital und Arbeit erklärt durch eine Bindung des Verhaltens der Lohnar-

beiter wie der Unternehmen an eine *produktivitätsorientierte Vorstellung des Ausgleichs* von Lohnarbeit und Kapital, des Klassenkompromisses oder der Kooperation, in jedem Falle der Koevolution.

In jedem Fall ist dies etwas fundamental anderes als Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital. Ich nenne es Transformation in ein Verhältnis der Teilhabe am wachsenden Reichtum, wobei Reichtum wert- und gebrauchswertmäßig zu verstehen ist, also Partizipation am quantitativen Zuwachs in Form steigenden Lohnniveaus und Partizipation an den neu entstehenden Welten der Fähigkeiten und Genüsse, an qualitativ neuen Gebrauchs- und Arbeitsmitteln und -weisen, an Mobilität und Luxus, an Information und Unterhaltung, an Bildung und freier Zeit. Diese Umstellung von Subsumtion auf Teilhabe ist unvollständig und nicht abgeschlossen, darauf ist zurückzukommen.

Teilhabe verstehe ich als einen *Entwicklungsmodus* des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit im Unterschied zu dem vorangegangenen Entwicklungsmodus, den Marx „Subsumtion der Arbeit unter das Kapital“ nannte. Teilhabe bedeutet elementar, dass die Lohnarbeit einen Anteil am wachsenden Reichtum der Gesellschaft aneignet.

Ursprünglich ist Kapitalismus im Verhältnis von Kapital und Lohnarbeit eine Produktionsweise, die den Arbeiter als Mittel der Kapitalverwertung funktionalisiert und auf diese Funktion reduziert, das heißt insbesondere, seine *Entwicklung* auf diese Funktion reduziert. Arbeiter entwickeln sich unter den Bedingungen der „Subsumtion“ der Lohnarbeit unter das Kapital nur soweit und auf eine solche Weise, wie es der Funktion für das Kapital entspricht; dass Arbeiter in ihrer Entwicklung sich selbst Zweck sind, ist weitgehend ausgeschlossen.

Diese Verhältnis ist damit keine Koevolution, d.h. kein Verhältnis des „Im anderen bei sich selbst sein“ und des „Bei sich selbst sein im anderen“ (wie Hölderlin und Hegel „Liebe“ und „Freiheit“ bestimmten). Denn das würde bedeuten, dass die Entwicklung der einen Seite gerade die Entwicklung der anderen voraussetzt und „selbstlos im eigenen Interesse“ und „im eigenen Interesse selbstlos“ betreibt. Anders gesprochen: Ein Verhältnis, bei dem die Reproduktion der allgemeinen Mittel der Produktion und der Forschung und Entwicklung gerade die freie und eigensinnige Entwicklung der arbeitenden Individuen über ihre Bestimmung, Lohnarbeiter zu sein, hinaus bedeuten würde, oder auch ein Verhältnis, wo die arbeitenden Individuen gesellschaftliche Produktions- und Entwicklungsbedingungen über ihre Funktion, Mittel zur Reproduktion des eigenen Lebens zu sein, hinaus entwickeln, könnte kein Kapitalverhältnis mehr sein. Ein Verhältnis, bei dem die Kapitalverwertung die Entwicklung des Ar-

beiters einschließt, ist kein Kapitalverhältnis im Sinne von Marx. Koevolution in Freiheit findet im Kapitalismus nicht statt, wenn sie stattfindet – sage ich als Demagoge – kann dies nicht mehr Kapitalismus im eigentlichen Sinne sein. Aber findet sie statt? Und wieweit, in welchem Maße? Sind die Übel der Welt, die ich nun gerade nicht bestreite, durch das Kapitalverhältnis verursacht – oder haben sie vielleicht heute eine andere Wurzel? Und sind die Exzesse der Finanzmarktkapitalisten systemisch mögliche, aber kulturell verursachte und vermeidbare Entwicklungen, oder sind sie notwendige Folgen des Systems, die man durch keine Regulierung vermeiden kann? Wird die weitere Entwicklung als Transformation des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit denkbar sein oder ist die „Aufhebung“ des Kapitals die Voraussetzung?

Das Verhältnis von Kapital und Lohnarbeit unter den Bedingungen der Subsumtion bedeutet gerade, dass die Entwicklung der einen Seite zu Lasten und auf Kosten der anderen verläuft. Dies ist nach Marx formell und in drei Hinsichten reell der Fall. Formell ist die Lohnarbeit das Mittel der Kapitalverwertung und nicht ihr Zweck. Reell in drei Hinsichten: Erstens: Reell wird der Arbeitsprozess technologisch so gestaltet, dass die Produktivität und die Evolution der Produktivkräfte von dem vom Kapital organisierten Prozess der fabrikmäßigen Produktion und der davon getrennten Forschung und Entwicklung abhängt. Die Beherrschung des Innovationsprozesses ist der zentrale Hebel der Subsumtion der Arbeit im Produktionsprozess. Zweitens wird das Verhältnis von technischem Fortschritt und Erweiterung des Kapitals so reguliert, dass die industrielle Reservearmee gerade so groß ist, dass sie den Lohn in der Nähe der Reproduktionskosten der Arbeitskraft hält und sicherstellt, dass die Einkommenseffekte der Produktivitätssteigerung (eigentlich ausschließlich, aber sagen wir zumindest dominant) dem Kapital zufallen. Nur dann sinkt der Wert der Ware Arbeitskraft und die Mehrwertrate steigt mit steigender Produktivität, was bedeutet, dass die Reallöhne hinter der Entwicklung der Produktivität zurückbleiben müssen, wenn Subsumtion durch den Lohn funktionieren soll. Drittens entsteht eine Lebenswelt, eine Welt des Alltags und der Alltagsmittel, der Konsumgüter, Häuser, Gebrauchsgegenstände (Uhren!), die gerade so gestaltet ist, dass die Reproduktion der Arbeitskraft vonstatten gehen kann, nicht weniger, aber auch nicht mehr.

Das Leben eines Arbeiters ist dann nicht „Überleben“, ist auch nicht Subsistenz, das wäre zu viel und zu wenig, vor allem sozioökonomisch zu unbestimmt. Bei Marx ist es das Leben des Landstreichers, das als Überleben beschrieben werden muss, und das des Bauern, das Subsistenz darstellt. Das Leben des Arbeiters ist Arbeit und darüber hinaus ein Leben für die Re-

produktion der Arbeitskraft, nicht mehr, nicht weniger. Überleben reicht nicht. Und es ist andererseits auch egal, ob der Arbeiter als Mensch überlebt, solange seine Arbeitskraft es tut. Wichtig: die Bestimmung ist eben gerade nicht selbstreflexiv, der Arbeiter ist nichts für sich, er ist für anderes und durch anderes bestimmt. Wenn er etwas für sich wird, ist er kein Lohnarbeiter mehr (und geht auf die Straße, macht eine Revolution, meinte Marx).

Die Lohnregulation hat in der Vermittlung zwischen Arbeits- und Lebenswelt und der Koordinierung ihrer Evolutionstendenzen zwei entscheidende Konsequenzen. Erstens ist der Arbeiter gezwungen, die gesamte mögliche Zeit zu arbeiten, weil nur dann die Lohnsumme zur Reproduktion der Arbeitskraft ausreicht. Dazu darf der Lohn nicht über den Reproduktionskosten liegen, denn dann könnte er öfter mal blau machen. Zweitens ist er gezwungen, seinen Lohn im Wesentlichen für Konsumgüter auszugeben, mit denen Arbeitskraft reproduziert wird, weil er nur dann als Lohnarbeiter überleben kann. Es gilt aber auch die Umkehrung: Wenn der Arbeiter im Mittel und längere Zeit mehr verdient als die Reproduktionskosten der Arbeitskraft, dann verschwendet er Lohn für unnötige Dinge, studiert möglicherweise und hört auf, Lohnarbeiter zu bleiben.

Die Lohnregulation schafft nun eine räumlich-gegenständliche Organisation der Arbeits- und Lebenswelt, die auf Arbeitseffizienz, Zeitökonomie und Erhaltung der Arbeitskraft hin optimiert wird.

Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital bedeutet also einen Entwicklungsmodus von Arbeit, Lebensweise und Lohn als Vermittlung, bei dem der *wachsende Reichtum* eine *wachsende Unterordnung der Lohnarbeit unter das Kapital* bedeutet, also wachsender Reichtum bei stagnierenden Entwicklungsmöglichkeiten der Lohnarbeiter (bei Marx streng genommen sogar sinkenden: „absolute Verelendung relativ zum Kapital“). Das Sinken des Werts der Ware Arbeitskraft und das Steigen der Mehrwertrate sind m. E. essentielle und unverzichtbare Bestimmungen für die Gestalt der realen Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital.

Die These ist nun, dass in der Mitte des 20. Jahrhunderts eine Transformation des Produktionsverhältnisses von Kapital und Lohnarbeit aus der Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital in ein Verhältnis der Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum erfolgte. Diese Transformation begann in den USA (New Deal und Kriegseintritt) und setzte sich nach dem 2. Weltkrieg in Europa fort.

Wenn man die Transformation auf die Lohnentwicklung beschränken wollte, würden sachlich zwei Schritte erforderlich sein: a) der Übergang zu einer produktivitätsorientierten Lohnent-



wicklung, der in Deutschland schon Mitte der 1950er-Jahre abgeschlossen ist, und b) eine Dynamisierung der wichtigen und großen Sozialtransfersysteme, insbesondere der Rentenversicherung und der Arbeitslosenversicherung. (Dynamisierung bedeutet, dass die Steigerung der Transfereinkommen an die der Lohnarbeitseinkommen angekoppelt wird). In Deutschland ist dies Ende der 1950er-Jahre erfolgt.

Geht man weiter und bezieht auch die Veränderung der Arbeitswelt und der Konsumtionsweise der Bevölkerungsmehrheit in den Übergang ein, so müssten die „Humanisierung der Arbeitswelt“ und die neuen Arbeitskonzepte ebenso in die Analyse einbezogen werden, wie die kulturellen Veränderungen, die sich vor allem nach 1968 mit den neuen sozialen Bewegungen anbahnten. Legt man einen so weiten Begriff des Übergangs von der Subsumtion zur Teilhabe zu Grunde, dann stellt sich heraus, dass die Transformation zwar begonnen, aber nicht abgeschlossen ist. Nicht abgeschlossen bedeutet dann allerdings nicht, dass sie noch im Gange ist und noch Zeit braucht, die Tendenz weiter beobachtbar und der Abschluss erkennbar wäre. Nicht abgeschlossen bedeutet viel mehr, dass der Prozess des Übergangs aus der Subsumtion in die Teilhabe zwar bei der Lohnregulation und bei der Reorganisation der wichtigsten Transfereinkommen erfolgt ist, aber der begonnene Prozess der Umwandlung der Arbeits- und Lebenswelt stecken geblieben ist.

Wenn eine Transformation der Subsumtion in ein Teilhabeverhältnis festzustellen wäre, dann hätten wir es nicht mehr mit Lohnarbeit im Marxschen Sinne und natürlich auch nicht mehr mit dem Produktionsverhältnis „Kapital“ in dem von Marx dargestellten Sinne, vor allem nicht unter dem Gesichtspunkt der Bestimmungen des 1. Bandes des Kapitals zu tun. Allerdings wäre dies in zwei Hinsichten einzuschränken. Erstens ist die Transformation unvollständig, d.h. es gibt Teilhabebereiche und nach wie vor bestehende Subsumtionsbereiche. Zweitens ist diese Transformation seit den 1980er-Jahren teilweise rückläufig, vor allem aber durch andere, neue soziale Entgegensetzungen überlagert worden, die nicht dem Muster von Lohnarbeit und Kapital, sondern dem von Überflüssigen und sekundärer Integration folgen.

Die zentralen Bereiche der Umstellung von Subsumtion auf Teilhabe müssen natürlich die gleichen sein, die Marx als Subsumtionstendenzen behandelt hat:

1. Transformation des Arbeitsprozesses so, dass die Entwicklung des Arbeiters, seiner Qualifikation und Kreativität und seiner Fähigkeit zur Selbstbestimmung Moment der Kapitalverwertung wird (unabhängig davon, was dabei antreibt).

2. Entwicklung einer Lebenswelt, die Raum und Zeit für die freie und universelle Entwicklung der arbeitenden Individuen über die Funktion der Arbeitskraftreproduktion hinaus schafft, Entwicklung der entsprechenden Mittelwelt, Infrastruktur usw.

Arbeits- und Lebenswelt sind also nicht mehr nur durch Verwertungs- und Reproduktionsfunktionen bestimmt (die natürlich bleiben, denn ohne Reproduktion des Kapitals wie der Arbeitskraft gibt es keine Wirtschaft, der Akzent liegt auf *nur*, also die Verwertung und die Reproduktion dominiert nicht mehr den Lebensprozess), sondern Leben wird auch Selbstzweck. Die Evolution der Produktionsmittel ist nicht nur von der Verwertung, sondern auch von Selbstzwecken des Lebens der Individuen getrieben.

3. Eine entscheidende Vermittlung hat auch hier der Lohn in seiner qualitativen Funktion, die Evolution der Produktions- mit der Lebenswelt zu koordinieren, und in seiner Größe, das Maß der Möglichkeiten der Lebensweise über die Reproduktion der Arbeitskraft hinaus zu bestimmen. Teilhabe bedeutet bezogen auf den Lohn einen Anteil am wachsenden Reichtum, einen Anteil an den zunehmenden Entwicklungsmöglichkeiten, die mit der Veränderung der Arbeitswelt eintreten, an den zunehmenden Entwicklungsmöglichkeiten qualitativ neuer Konsumgüter und Sachenwelten, aber auch Bildung und Kultur, und eben quantitativ einen *gleichen* Anteil am Zuwachs. Dieser gleiche Anteil bedeutet nicht, dass alle einzelnen den gleichen Anteil bekommen, sondern dass alle gleichermaßen am Zuwachs partizipieren. Es handelt sich um eine dynamische Lohnbestimmung.

Mit dem Teilhabeverhältnis entsteht ein neues Maß des Lohnes, das an die Stelle der Bestimmung durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft tritt, und es ist dynamisch, weil es keinen Güterkorb definiert, sondern die Veränderung dieses Korbs, einen „Anteil am Zuwachs“ zum Inhalt hat. Dieses neue Maß des Lohnniveaus ist die Produktivität: das allgemeine Lohnniveau steigt im Maße der Produktivität.

Dies ist ein regulatives Maß, genau wie der Wert der Ware Arbeitskraft es war, also kein moralisches oder rechtliches und auch kein gewusstes und durch Wissen einreguliertes, obwohl Erwartungen bei der Regulation eine Rolle spielen. Rekapitulieren wir den Regulationszusammenhang, um zu verstehen, wie es kommt, dass ein „Naturgesetz“ die Preisbewegung auf dem Arbeitsmarkt „regiert“.

Wie auch bei der Regulation des Lohnes durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft geht es um einen Grenzwert, bei dem Verhalten aus der einen in die umgekehrte Richtung kippt. Bei welchem Lohn verändert sich das Verhältnis von Zu- und Abstrom auf dem Arbeitsmarkt, kippt also das Verhältnis von Angebot und Nachfrage um? Dieser Kippunkt ist das Gesetz und er war – so die These – zu Marx' Zeiten durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft

bestimmt und er ist seit der Mitte des 20. Jahrhunderts durch die mittlere Produktivitätsentwicklung bestimmt. Als „Naturgesetz“ formuliert: das Lohnniveau ist das Lohnniveau des Vorjahres plus gesamtwirtschaftliche reale Produktivitätssteigerung (Verbraucherpreis-inflation einbegriffen). Die nominale Lohnsteigerung wäre dann durch Produktivitätswachstum plus Zielinflation bestimmt.<sup>8</sup>

Wie funktionierte die Lohnregulation nach Marx? Durch das Verhalten der Marktakteure je nach Abweichung des aktuellen Lohns von den Reproduktionskosten der Arbeitskraft. Ist der aktuelle Lohn unter den Reproduktionskosten, strömen nur wenig Anbieter von Arbeit auf den Arbeitsmarkt, denn als Landstreicher lebt man besser. Aber es fragen viele Arbeitgeber Arbeit nach, weil sie billig ist. Das Angebot an Arbeit sinkt, die Nachfrage steigt, es gibt im Normalfall einen Nachfrageüberhang. Bei so einem Ungleichgewicht zu Gunsten der Nachfrage nach Arbeit würden die Löhne steigen. Mit dem Steigen der Löhne nimmt nun der Zustrom an Arbeit zu (mehr Leute bieten ihre Arbeit an, weil es sich wieder lohnt) und die Nachfrage sinkt, weil Arbeit teurer wird. Wenn der Lohn nun immer weiter steigt, kommt der Punkt, bei dem die mit steigendem Lohn sinkende Nachfrage nach Arbeit unter das steigende Angebot fällt. Das Ungleichgewicht kehrt sich um und wird größer, die Löhne steigen nicht mehr und beginnen zu sinken. Dieser Punkt, an dem sich unter sonst gleichen Bedingungen das Ungleichgewicht umkehrt und das Steigen in ein Sinken der Löhne übergeht, ist das regulative Lohnniveau.

Die Frage ist nun, bei welchem Lohnniveau kippt der Prozess um? Die Marxsche These für den Kapitalismus des späten 19. Jahrhunderts lautet, der Wert der Ware Arbeitskraft sei das Gravitationszentrum der Lohnbewegungen. Wenn der aktuelle Lohn unter die Reproduktionskosten der Arbeit fällt, geht das Angebot an Arbeit zurück, die Nachfrage steigt und die Löhne beginnen zu steigen. Wenn der Lohn über die Reproduktionskosten der Arbeit steigt,

---

<sup>8</sup> Warum durch die Zielinflation und nicht die faktische Inflation? Das kann hier nur angedeutet werden: Es geht um die Regulation der Geldemission, für die eine stabile und niedrige Inflationsrate erforderlich ist, die aber deutlich größer Null sein muss, damit Regulationsspielraum nach oben und unten besteht. Als Optimum gelten 2%. Die Lohnentwicklung orientiert sich an der Zielinflationsrate, weil eine Rückkopplung von Inflation und Lohnentwicklung angenommen wird. Liegt die faktische Inflationsrate über der Zielinflationsrate so wird die Lohnentwicklung leicht gebremst und damit auch die Inflation. Liegt die faktische Inflation hingegen unter der Zielinflationsrate, wie in Deutschland bis 2006 mehrere Jahre, dann würde die Lohnsteigerung leicht über der Produktivität liegen und die Inflation beschleunigen. Diese Sicht des Zusammenhangs von Lohn und Inflation geht davon aus, dass nicht die absolute Höhe der Lohnsteigerungen, sondern die Differenz zwischen Produktivitäts- und Lohnsteigerung ein wesentlicher Faktor der Beschleunigung oder Bremsung von Inflation ist. Würde man Löhne aushandeln, die die tatsächliche Inflation plus Produktivität anpeilen, dann würde die Lohnentwicklung den Trend jeweils verstärken, hohe Inflation durch hoch über der Produktivität liegende Löhne beschleunigen und niedrige Inflation noch weiter abbremsen. Orientiert man sich hingegen an der Zielinflationsrate, dann wirkt die Lohnentwicklung antizyklisch.

nimmt die Nachfrage nach Arbeit ab und das Angebot wächst und die Tendenz der Lohnbewegung kehrt sich jeweils an diesen Punkten um. Die Reproduktionskosten der Arbeitskraft sind deshalb das „Gesetz“ der Lohnbewegungen, weil und solange Arbeiter massenhaft, in der Mehrheit und im Durchschnitt (nicht in jedem Einzelfall) ihre Arbeit anbieten, wenn der Lohn über diesen Reproduktionskosten liegt, und sie beginnen, sich vom Markt zurückzuziehen, wenn der Lohn unter die Reproduktionskosten fällt.

Wenn nun die These lautet, im fordistischen Kapitalismus<sup>9</sup> soll der Lohn der Produktivitätsentwicklung folgen, bedeutet dies regulationstheoretisch: Erstens bieten Arbeiter ihre Arbeit nicht mehr zu bloßen Reproduktionskosten an. Sie orientieren sich vielmehr an anderen Maßen, insbesondere an dem bereits *gegebenen* Lohnniveau. Lohnsenkungen (Reallohnsenkungen) waren im fordistischen Kapitalismus faktisch kaum durchzusetzen, weil die Arbeiter massenhaft und im Durchschnitt nicht bereit waren, unter den gegebenen und üblichen Löhnen zu arbeiten. Fallende Durchschnittslöhne sind mittelfristig eigentlich auch heute nicht durchsetzbar. Dies gilt nicht mehr an den Rändern, also in Krisenbranchen, Krisenregionen und bei ungeregeltem Wettbewerb mit Billiglohnkonkurrenz, weshalb gewisse Reallohnsenkungen, vor allem aber eine starke Lohnspreizung seit den 1980er-Jahren, in Deutschland später aber eben länger, möglich wurden. Die Tatsache, dass man dies als abnorm betrachtet und man besondere Legitimation dafür benötigte, „Bündnisse für Arbeit“ zeigt, welche Kraft das Prinzip hat: Löhne dürfen nicht sinken.

Das zweite Maß ist die Erwartung *regelmäßig steigender* Löhne, im Maße der *Produktivität* steigender Löhne, wobei hier eine verständliche Bewusstseinspaltung wirkt. Eigentlich gilt die Regel für das volkswirtschaftliche Lohnniveau, während die Löhne verschiedener Qualifikationen und Schweregrade, verschiedener Regionen und Branchen je nach dem Effekt auf die Regulation des jeweiligen Arbeitsmarktsegments nach oben oder unten vom allgemeinen Lohnniveau abweichen. So wird der Drehpunkt des mittleren Lohnniveaus für schwere und gefährliche Bergarbeiterarbeit über dem einer Bürokratie liegen. Von Sonderfällen wie Knappheitslöhnen (z.B. für tolle Bankmanager) mal abgesehen.

Die Bewusstseinspaltung besteht darin, dass Branchen mit überdurchschnittlicher Produktivitätsentwicklung stets meinen, die Produktivitätsentwicklung der *Branche* müsse der Lohnentwicklung der *Branche* zugrunde gelegt werden, während Branchen mit unterdurchschnitt-

---

<sup>9</sup> Warum er fordistisch heißen soll, bleibt erst mal außen vor, nur ein Verweis auf Ford: Die Produktivität soll steigen, damit die Autos so viel billiger und die Löhne der Arbeiter so viel höher werden können, dass die Arbeiter als Käufer der Autos in Frage kommen. Das ist der Kern einer „produktivitätsorientierten Lohnpolitik und zugleich der Grund, warum dies aus Sicht der Unternehmen in ihrem Interesse liegt.

licher Produktivitätsentwicklung stets die volkswirtschaftlich durchschnittliche Produktivitätsentwicklung als Maß für ihre Lohnsteigerung sehen wollen.

Tatsache aber ist, dass nur die durchschnittliche volkswirtschaftliche Produktivität den Lohn regulieren kann, während die Differenzen der Branchen, Schweregrade und Qualifikationen sich nicht durch Produktivitätsdifferenzen erklären bzw. bestimmen lassen. (Dann wären alle Friseure schon tot, denn deren Produktivität ist seit 100 Jahren dieselbe: 2 Köpfe pro Stunde).

Wenn im Fordismus Produktivitätsbindung als Lohngesetz, als Gravitationszentrum der Lohnbewegung galt, dann deswegen, weil der Kippunkt der Lohnregulation nicht mehr die Reproduktionskosten der Arbeit sind, außer vielleicht in Schwellenländern mit hohem Überschuss an Arbeit suchender Bevölkerung, sondern das gegebene Lohnniveau plus eine der Produktivitätsentwicklung und der Inflation entsprechende Steigerung. Die Erwartung regelmäßiger Lohnsteigerungen – von Deutschland, speziell Ostdeutschland zwischen 1997 und 2006 und einigen Transformationsländern abgesehen – bestimmt das Verhalten der Mehrheit der Arbeitnehmer und das Maß „verkraftbarer Leiden“ auf Seiten der Unternehmer. Dabei geht es heute nicht mehr so sehr darum, wann zusätzliche Arbeit angeboten wird und wann Arbeit abwandert, wann Arbeiter wandern und in welche Richtungen – obwohl dies für manche Bereiche wieder wichtiger wird. Entscheidend ist, wann Arbeitskämpfe beginnen. Es geht dabei nicht um „Verhandlungen“ an Stelle der „objektiven Bestimmung durch die Reproduktionskosten“, verhandelt wurde auch früher. Es geht um das im Mittel erreichbare und erreichte Verhandlungsergebnis, das heute ein anderes ist als zu Marx Zeiten.

Wenn es früher im Mittel die Reproduktionskosten waren und in den 1960ern im Mittel ein Anteil am Wachstum in Höhe der Produktivitätssteigerung wurde, dann deshalb, weil sich das Verhalten der Arbeiter – und dabei auch das Verhalten zu den Gewerkschaften als ihrer Lohnverhandlungsinstanz – massenhaft verändert, wenn die Löhne längere Zeit unter der Produktivität liegen bzw. das der Unternehmer, wenn die Löhne längere Zeit über der Produktivität liegen – immer unter sonst normalen Bedingungen. Der Kippunkt sind verhaltensrelevante Erwartungen und Durchsetzungsmöglichkeiten, hinter denen aber andere Lebensweisen und veränderte Sachenwelten stecken.

Dass sich dieser Punkt nach dem zweiten Weltkrieg eingestellt hat, zeigen auch biographische Interviews mit verschiedenen Generationen. Während die in den 1920- und 1930er-Jahren sozialisierte Arbeitergeneration die Vorstellung eines angemessenen, den Lebensunterhalt sichernden Lohnes aber im Kern konstanten Lohnniveaus hatte, ist es bei der Nachkriegsgene-

ration die Vorstellung eines angemessenen Karrierepfades und einer zumindest durchschnittlichen Einkommensentwicklung und eines mit der Zeit steigenden Konsumniveaus.

Warum ist die *Produktivität* der neue Kipppunkt der Lohnregulation? Warum nicht deutlich mehr oder deutlich weniger? Ist das Verhandlungssache oder objektiv bestimmt?

Produktivität beschreibt den Punkt *gleicher* Teilhabe von Lohnarbeit und Kapital. Wenn die Löhne im Maße der Produktivität steigen, dann steigt auch der Mehrwert (nicht unbedingt der Profit!) in genau diesem Maße, beide steigen gleich, die Mehrwertrate bleibt gerade konstant. Es gibt keinen sinkenden Wert der Ware Arbeitskraft und keinen relativen Mehrwert mehr. Jede andere Lohnentwicklung, wenn sie längere Zeit anhielte, würde zu Lasten einer Seite gehen. Zudem führen mit der Produktivität steigende Löhne dazu, dass die Konsumnachfrage gerade genauso steigt wie die Produktion, also Unterkonsumtionskrisen oder Überproduktionskrisen vermieden werden.

M.E. zeigen die Lohnentwicklungsdaten den Übergang zu einer produktivitätsorientierten Lohnregulation und damit die Aufhebung der Regulation der Löhne durch den Wert der Reproduktionskosten.

Kommen wir nun aber zu den Einschränkungen. Volle Partizipation würde bedeuten, dass die Reproduktion des sachlichen Reichtums und die freie Entwicklung universeller Fähigkeiten und Tätigkeiten aller Individuen in ein Verhältnis wechselseitiger Verstärkung kommen. (Es sie denn, man würde die Unterordnung der gesellschaftlichen Produktion unter das Individuum als Punkt der Überwindung des Kapitals sehen, also was populär als „die Wirtschaft soll den Menschen dienen“ daherkommt und in Wirklichkeit meint, dass die Wirtschaft nicht sich selbst dienen soll. Wirtschaft ohne Selbstreferenz kann es aber nicht geben. Es geht nicht um die Umkehrung des Subsumtionverhältnisses, sondern um die Transformation in ein Teilhabeverhältnis, das ist die Durchsetzung der Selbstreferenz der Arbeit bei Beibehaltung der Selbstreferenz des Kapitals, beide stehen dann in einem widersprüchlichen Koevolutionsverhältnis.

Dabei verstehen wir Kapital und Lohnarbeit nicht als persönliches Abhängigkeitsverhältnis, sondern als das sachliche Verhältnis der Reproduktion der Produktionsbedingungen zur Reproduktion der Arbeit. Die Frage nach dem Verhältnis der Funktionäre der Kapitalverwertung zu den Lohnarbeitern hängt damit zwar zusammen, ist aber nicht identisch.

Volle Partizipation bedeutet dynamisch betrachtet, dass die Entwicklungsrichtungen der Arbeit und der Lebensweise, die Innovationsrichtungen der Produktionsmittel und der Infrastrukturmittel, der Konsumgüter, Städte, Häuser, Wohnungen usw. zwar einerseits immer noch dem Prinzip folgen müssen, dass eine Innovation im Mittel die eingesetzten Ressourcen wieder einbringen und einen durchschnittlichen Zuwachs abwerfen muss (Verwertung von Ressourcen in Form der Tilgung und Verzinsung von Schuld („Capital“ genannt) bleibt so gesehen Bedingung des Wirtschaftens, jede verbrauchte Ressource, aber dann auch wirklich jede, auch die Naturressource, ist Schuld, wird als Capital verbucht und muss in der Regel mit Zinsen zurückgezahlt werden; anders kann keine Gesellschaft überleben.)

In diesem Sinne bleibt moderne Wirtschaft kapitalistisch, d.h. das Prinzip der Ressourcenreproduktion als Kapital und der Finanzierung von Innovationen durch Kredit- und Geldemission bleibt.

Aber dieses Prinzip muss jeweils in Übereinstimmung gebracht werden mit dem Ko-Prinzip, dass jede Innovation zugleich auch eine partizipatorische Erweiterung der Entwicklungsmöglichkeiten der arbeitenden Individuen erzeugen soll. Volle Partizipation bedeutet dynamisch betrachtet also, dass die Entwicklungsrichtungen der Arbeit und der Lebensweise, die Innovationsrichtungen der Produktionsmittel und der Infrastrukturmittel, der Konsumgüter, Städte, Häuser, Wohnungen usw. auch dem Prinzip der Partizipation der Individuen an diesen Entwicklungsmöglichkeiten folgen müssen. Das Ressourcen-Reproduktionsproblem muss jeweils konkret und von Fall zu Fall und in jedem Fall mit dem Individualitäts-Entwicklungsprinzip in Übereinstimmung gebracht werden, also einem Prozess, der bei jeder Innovation ausgeglichen, ausgehandelt, ausverhandelt, ausprobiert, bestätigt oder verworfen werden muss. Das wäre volle Partizipation: Freie und universelle Entwicklung der Individualität eines jeden als Bedingung der Entwicklung der Produktivkraft aller.

Wenn dies das Maß ist, kann man die Einschränkungen des gegebenen Stands von Teilhabe diskutieren. Im Kern könnte man sagen, der Übergang von Subsumtion zu Transformation hat konsumtive Teilhabe in folgenden Hinsichten hergestellt:

- Teilhabe am wachsenden Reichtum über produktivitätsorientierte Löhne und Massenkonsum,
- Teilhabe in Form von Schutzrechten (Arbeitsschutz, Verbraucherschutz, Kündigungsschutz usw.),
- Teilhabe durch standardisierte soziale Sicherungen (Massensysteme)
- Teilhabe durch standardisierte Mitbestimmungsrechte (Betriebsverfassung, Öffentlichkeitsrechte, inzwischen auch Verbandsklagerechte usw.).

Die Entwicklung hat bislang kaum positive Mitgestaltungsmöglichkeiten für die Entwicklungsrichtungen der Technologie und Technik, der Infrastruktursysteme, der Arbeitsinhalte, der Arbeits- und Lebenswelten geschaffen, insofern diese von der Selektion von Innovationen und Investitionen in Unternehmen und bei öffentlichen Investoren und von der Grundlagenforschung abhängen. Schutzrechte ja, aber Gestaltungsmöglichkeiten kaum.

Aber stimmt das so? Natürlich bestimmen die Angestellten nicht, welche Innovationen erfolgen und welche nicht, wo investiert wird und wo nicht. Auch die Öffentlichkeit und der Staat nehmen hier überwiegend nur Schutzrechte wahr. Betrachtet man „Entscheidung“ im politischen Sinne, so ist der Einfluss auf die Innovationen gering. Davon aber hängen die langfristigen Entwicklungsrichtungen der Arbeits- und Lebenswelten ab. Es geht aber nicht zuerst um politische Entscheidungen. Die Entwicklungsrichtungen der Produktions- und Konsumtionsmittelwelten hängen nicht so simpel an politischen Entscheidungen. Diese sind selbst nur ein Moment eines komplexeren Geschehens. Entwicklungsrichtungen hängen von Selektionsprozessen ab, die sich in massenhaftem Verhalten durchsetzen. Diese werden *auch* durch institutionelle Verfassungen und politische Entscheidungen, Förderprogramme und Verbote beeinflusst, aber das ist nicht der Kern. Wovon hängen sie basal ab? Zunächst von der Rekombinationsfähigkeit einer Inventionen in Kontext gegebener Lebensweisen. Die triviale Form: Nimmt der „Markt“ ein neues Produkt, ein neues Verfahren an oder nicht? Verbraucherverhalten hat dabei eine immense Bedeutung, und zwar gerade dann, wenn es nicht mehr nur um die Reproduktion der Arbeitskraft geht, sondern um Bedürfnisse weit darüber hinaus, und dann, wenn es Konsumalternativen gibt, also unterschiedliche Wege, die Reproduktion der Arbeitskraft mit eigenen Bedürfnissen in Übereinstimmung zu bringen. Der tatsächliche Selektionsprozess erfolgt vor allem durch die Artikulation von Bedürfnissen und ihre praktische Befriedigung bzw. Nichtbefriedigung in der Arbeits- wie der Lebenswelt. Diese sind aber wiederum durch Medien, Werbung und Verkaufsstrategien beeinflusst.

Die massenhafte und zugleich selektive Nutzung der gegebenen sachlichen Umwelt ist der basale Prozess, in dem Innovationsrichtungen für die Entwicklung von Arbeits- und Lebenswelten verändert werden, nicht der Regierungstisch, nicht das Parlament und auch nicht die Unternehmensvorstände oder die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. In dem Maße, in dem die Lohnarbeiter Bedürfnisse der Qualifikation, der Gestaltung von Arbeitsbedingungen, der Gestaltung der Lebensumwelt praktizieren, selektieren und rekombinieren sie potenzielle Innovationen und verändern Entwicklungsrichtungen der Arbeits- und Lebensweisen. Kultu-



relle Diskurse und neue soziale Bewegungen sind aber wichtige Akteure bei der Vermittlung eines veränderten Verhaltens zu Arbeits- und Lebenswelten.

Wenn man also Maß und Einschränkungen von Teilhabe in diesen Prozessen bestimmen wollte, müsste man diese Prozesse ansehen. Die Frauenbewegung und ihre Wirkungen auf die Veränderung von Kultur, Arbeits- und Lebenswelt könnte dabei als Exempel genutzt werden, an dem sowohl Einfluss auf tatsächliche Veränderungen der Gesellschaft (und der Entwicklungsrichtungen von Kapitalverwertung) als auch die Grenzen von Teilhabe erkannt werden könnten. Als Hinweise könnte man festhalten:

1. Bildung und Qualifikation ist dominant funktional im Sinne der Verwertung, nur für einen kleinen Teil spielen Selbstzwecke unabhängig von Verwertung eine Rolle.
2. Der Einfluss der arbeitenden Individuen auf die Forschung und Entwicklung ist beschränkt auf Schutzrechte, ermöglicht aber nicht Mitgestaltung. Die Praxis der kreativen Entfaltung in der Arbeit war und ist die Ausnahme.
3. Die Gestaltung der Konsumgüter und der sachlichen Lebensumwelt ist überwiegend auf Gefahrenabwehr und Gesundheitsschutz beschränkt, nicht auf Mitgestaltung. Im Ansatz ist dies anders z.B. beim Quartiermanagement im Zuge der Sanierung alter Stadtviertel.

Wenn wir die Probleme der Teilhabe heute aufzulisten hätten, so sind es aber nicht die „noch“ offenen Stellen, die noch nicht verwirklichten Teilhabebereiche, sondern die grundsätzliche Revision der Teilhabegesellschaft seit den 1990er Jahren. Diese ist aber kaum so erfolgt, dass das allgemeine Teilhabeniveau für alle abgebaut wurde, sondern durch die Segregation der Gesellschaft, die Entstehung eines Überflüssigen-Drittels. Hinsichtlich des Lohnniveaus kann man zeigen, dass die stabil beschäftigten Teile der Arbeitnehmer auch in den mageren 1990er-Jahren durchschnittliche und teilweise überdurchschnittliche Lohnsteigerungen durchsetzen konnten. Für einen anderen Teil der Gesellschaft ist Teilhabe am Wachstum des gesellschaftlichen Reichtums in jeder Hinsicht ausgeschlossen: Löhne unter dem Existenzminimum, aufstockendes ALG II, das nicht mit der Produktivität steigt, schlechte Arbeitsbedingungen, unbezahlte Überstunden und Verweis auf die schlechtesten Billigprodukte, miese Wohnungen und Einschränkungen der Mobilität sind hier an der Tagesordnung. Hinzu kommen Einschränkungen der Freiheit durch die Überwachung und die Verpflichtung zu staatlich verordneten Trainingsmaßnahmen für Arbeitslose ALG II Empfänger.

Das soziale Hauptproblem der Rücknahme von Teilhabe besteht in der Segregation der Gesellschaft, im Modus der sekundären Integration, die gerade nicht auf Teilhabe beruht.

Die grundsätzliche Grenze der weiteren Entwicklung von Teilhabe auf der Linie der 1960- und 1970er-Jahre ist die Unvereinbarkeit des fordistischen Teilhabekapitalismus mit den Erfordernissen des ökologischen Umbaus der Industriegesellschaft, die Unmöglichkeit, auf diesem Pfad die Wachstumsmargen zu erreichen, die nötig wären, um die Teilhabelücken zu schließen. Der Grund, weshalb die Projekte eines teilhabeorientierten Umbaus der Gesellschaft, wie sie noch in den 1970er- und teilweise bis in die 1980er-Jahren hoffnungsvoll am Horizont standen, nicht einfach wieder aufgenommen und fortgesetzt werden können, ist, dass sie einen ökologischen Umbau der Industriegesellschaft voraussetzen. Erst wenn klar ist, wie die Reproduktionsfähigkeit der Weltgesellschaft wieder hergestellt und gesichert werden kann, könnte man die stillgelegten Baustellen wieder öffnen. Vorher wird sich wahrscheinlich herausstellen, dass die Frage anders steht: mit welcher Art von ökologischem Umbau eröffnen sich neue, vielleicht andere Teilhabeperspektiven und mit welcher neuen Sicht auf Teilhabe und sozialen Fortschritt wird es möglich, die massenhaften Verhaltensänderungen in Gang zu bringen, die ein ökologischer Umbau braucht? Mülltrennung ist nicht genug.

## 5. Die Erosion des fordistischen Modells einer teilhabeorientierten Entwicklung

(Dieser Abschnitt ist auch im Anhang 3 Ressourcen enthalten)

Der fordistische Typ wirtschaftlicher Entwicklung hat bezogen auf die Ressource „Arbeit“ eine *intensiv* erweiterte Reproduktion etabliert, die *an sich* eine von bornierten Schranken befreite Teilhabe der Bevölkerung am gesellschaftlichen Reichtum in Form wachsenden Konsums und verbesserter Arbeits- und Lebensbedingungen möglich macht. Dieser Typ wirtschaftlicher Entwicklung war aber mit einer überwiegend *extensiven* Nutzung von Naturressourcen verbunden. Früher oder später musste die wirtschaftliche Entwicklung an die Tragfähigkeitsgrenzen der industriellen Nutzung der Natur geraten. Diese aus heutiger Sicht nicht mehr überraschende Diagnose war in den 1970er-Jahren nur sehr wenigen Menschen klar, die damals allesamt als Außenseiter galten.

Unsere Hypothese ist, dass die Erosion des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells zwar durch das Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen der Naturressourcen ausgelöst wurde, aber die Erosion der fordistischen Verhältnisse eine *Folge der Reaktionen der verschiedenen mit- und gegeneinander handelnden Akteure* auf den Weltmärkten bzw. in Deutschland war. Diese Reaktion wies zunächst und weist im Wesentlichen bis heute in die falsche Richtung, hat das Problem daher nicht gelöst, sondern verschleppt und verschärft. Es waren zwei zentrale Elemente: Erosion des „Klassenkompromisses“, der fordistischen Lohn- und Sozialstaatsregulierung und zweitens Übergang zu einem Weltwirtschafts- und Welthandelssystem des Standortwettbewerbs.

Fast alle Akteure haben von den 1970er-Jahren bis in die Gegenwart auf die Öl-, Energie- und Rohstoffkrisen, die Halbierung der Produktivitätsentwicklung und der Wachstumsraten und die zunehmenden weltwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Konflikte nicht mit Strategien des Umbaus der Industriegesellschaft reagiert, sondern mit einer Strategie der Abwehr von Bedrohungen und der Stabilisierung der gegebenen Verhältnisse. Versuche der Veränderung und des Umbaus, nicht zuletzt auch diejenigen, die ansatzweise in die richtige Richtung gezeigt hätten, wurden sehr lange Zeit als zusätzliche Bedrohung wahrgenommen und abgewehrt.

Zwar entstand mit den Ölkrisen und den bewusst werdenden Umweltproblemen, dem Waldsterben, der Luftverschmutzung oder den Schäden an Flüssen und Seen das Bewusstsein einer ökologischen Krise, die allerdings nicht im Zusammenhang mit den wachsenden ökonomischen Problemen gesehen wurde, denn dieser Zusammenhang war nicht ohne Weiteres zu erkennen, er ist über Weltmärkte und globale Preisentwicklungen vermittelt. Eher erschienen

die Gier der Ölscheichs, die Macht der Konkurrenten, Fehler der Politik oder überzogenen Forderungen der Gewerkschaften als Grund wirtschaftlicher Schwierigkeiten. Das Bewusstsein eines bevorstehenden und zu gestaltenden gesellschaftlichen Umbruchs gab es anfangs weder in der Bevölkerung noch bei den Eliten – von wenigen Ausnahmen abgesehen. Der kalte Krieg spaltete die Wahrnehmung in die Extreme von fundamentalistischer Apologie und radikaler Kritik. Die Sichtweise einer kritische Revision der an sich wirtschaftlich und sozial erfolgreichen Entwicklung, die begonnen hatte, den Klassengegensatz in einen Kompromiss zum gegenseitigen Vorteil zu transformieren, war im kalten Krieg fast unmöglich. Die Anerkennung des Erfolgs schloss Kritik aus, die Kritik galt nur als Kritik, wenn sie an die Wurzel ging, also mit einem Wort von Marx „radikal“ war. Und einen radikalen Umgang mit den Wohlfahrtsökonomien der Nachkriegszeit wollte weder die europäische noch die deutsche Bevölkerung unterstützen. Der in den 1970er-Jahren beginnende Umbruch begann daher in einer grundsätzlich konservativen und zugleich gespaltenen politischen Diskurskonstellation und es gab keine relevanten Teile der Eliten, die anders agierten.

Im Folgenden sollen einige widersprüchliche Reaktionen und ihre Folgen des Umbruchs skizziert werden.

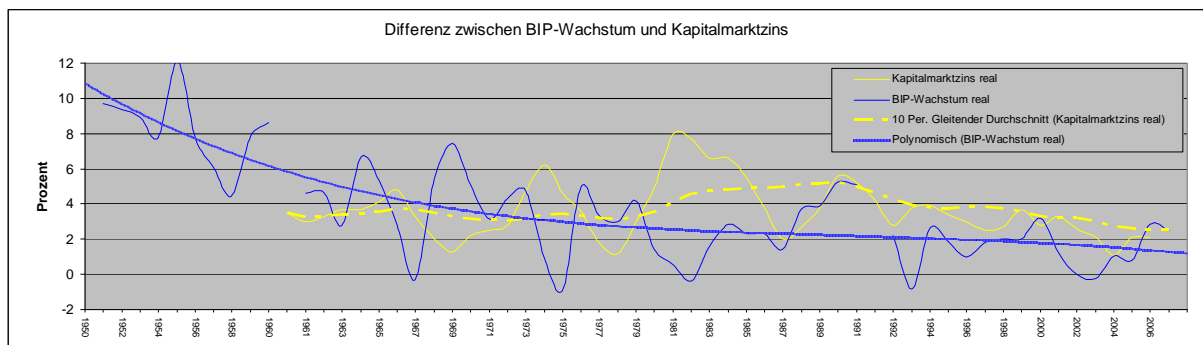
- Das Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen der Naturressourcen löst bekanntlich eine Reihe wirtschaftlicher Krisen (*Ölkrisen* der 1970er-Jahre) und anhaltender Probleme aus: Kostensteigerung, zunehmende Verunsicherung hinsichtlich der *Investitionsrisiken* und Verschlechterung der Kapitalverwertungsbedingungen. Darauf reagieren die Akteure vor allem, indem sie versuchen, die Preisentwicklung und die Energie- und Rohstoffversorgung unter Kontrolle zu bekommen – wirtschaftlich, politisch und notfalls militärisch. Das war zunächst auch erfolgreich, wie die Grafik vorn zeigt. Nach 1986 sanken die Energiepreise (nicht so sehr die Rohstoffpreise) für ca. 15 Jahre wieder. Diplomatie, Ölkriege, Finanzmärkte aber auch die Forschungslaboratorien der Ölkonzerne, der Wissenschaft, der Industrie überhaupt waren die Schauplätze dieser Schlacht um Spielraum für weiteres wirtschaftliches Wachstum, was immer bedeutete, Fortsetzung auf Basis des gegebenen Typs wirtschaftlicher Entwicklung. Dieser Kreislauf von Energie-, Rohstoff- und Umweltkrisen und kompensatorischen Gegenaktionen setzt sich bis heute fort, der Umstieg auf ein anderes Modell der Ressourcenversorgung spielt erst in jüngster Zeit eine relevante Rolle.
- 1971 kündigen die USA die Einlösepflicht für den Dollar, 1973 gab es die erste Ölkrise, der Wechselkurs des Dollar wurde freigegeben und das Währungssystem von Bretton Woods brach zusammen. Damit war die noch während des 2. Weltkriegs entstandene geldpolitische Grundlage des fordistischen Weltwirtschaftssystems aufgehoben, die die

Handelspartner zu Strategien komparativer Vorteile motivierte und wenig Raum für Umverteilungsstrategien und Standortwettbewerb ließ. Die Ursache für den Zusammenbruch waren die Außenhandelsdefizite der Vereinigten Staaten, die mit dem Ressourcenproblem und der Weltmachtrolle zu tun haben. Da die USA inzwischen Nettoimporteur von Energieressourcen und Rohstoffen waren, machten ihnen die steigenden Preise für Energie und Rohstoffe und die Verschlechterung der Terms of Trade zu schaffen. Hinzu kam, dass die europäischen Länder ihre Konkurrenzposition im Verhältnis zu den USA in den vergangenen 20 Jahren laufend verbessert hatten, sich die Handelsbilanz der USA entsprechend verschlechterte und die USA wegen ihrer Rolle als Supermacht und Weltpolizist – nicht zuletzt zur Sicherung der weltweiten Rohstoff- und Energiereserven – hohe Kosten für Rüstung und lokale Kriege (in diesem Fall Vietnam) aufbringen mussten. Sie konnten die mit der Sicherung des Weltwährungssystems verbundene Einlösungspflicht von Dollar in Gold gerade in dem Moment nicht mehr gewährleisten, in dem sie massenhaft zur Anwendung gekommen wäre. Die anderen Länder waren unter diesen Bedingungen umgekehrt nicht bereit, ihre Währungen am Dollar zu orientieren und die Interventionskosten dafür zu tragen. Insbesondere die deutsche Bundesbank träumte davon, endlich eine vom Dollar unabhängige eigene Geldpolitik machen zu können und „geldpolitische Souveränität“ zu gewinnen. Der Weg aus der USA-dominierten währungspolitischen Kooperationspflicht in den Standortwettbewerb war frei!

- Die Verschlechterung der Verwertungsbedingungen unter den neuen Weltmarktbedingungen löste im Verein mit weiteren Ursachen eine Reihe von Krisen und Veränderungen im Finanzsystem aus, die ihre eigene Dynamik entwickelten und die insgesamt inkonsistente Wirkungen hatten: Entstehung des europäischen Wechselkurssystems und später des europäischen Währungssystems mit dem Euro, neue Börsenpapiere, eine merkantilistische Haushaltspolitik in Deutschland, eine geplatzte Börsenblase 2000, aber auch die Immobilienkrise des Jahres 2008 könnte man exemplarisch nennen. Diese Krisen und die dabei entstehenden „Finanzinnovationen“ kompensieren teilweise die Wirkungen der Energie- und Rohstoffpreisentwicklung, regulieren und nutzen sie aber auch für spekulative Zwecke. Meist aber sind sie keine unmittelbaren Folgen der Ressourcenprobleme. Der zentrale Inhalt der Finanzmarktinnovationen ist, unter den Bedingungen geschwächter Wirtschaftsdynamik *neue Verwertungsfelder außerhalb der realen wirtschaftlichen Entwicklung zu finden* – ebenso aber des Bemühens anderer Akteure, dies zu begrenzen und unter Kontrolle zu halten.

- Mit dem *Finanzmarktkapitalismus* entstand ein Verwertungsmodell, das Gewinne nicht zuerst und letztlich aus der finanziellen Vermittlung *realwirtschaftlicher*, d.h. *industrieller Entwicklungen* (Dienstleistungen und Landwirtschaft eingeschlossen) schöpft, sondern aus *Umverteilungen* zwischen Kapital- und Geldanlagen und der Entwertung eines Teils der Anlagen zugunsten anderer. Ein wichtiger Ausdruck dieses Paradigmenwechsels in einem fehlgeleiteten Umbruch ist der Anstieg des Kapitalmarktzinses über die Wachstumsrate des BIP. Ein Zins unterhalb der Wachstumsrate kann im Mittel aus dem Wachstum refinanziert werden, das die mit dem Kredit finanzierten Investitionen in der Zukunft einbringen sollten. Ein Zins über der Wachstumsrate kann nicht aus erwartbaren Erträgen der Investitionen refinanziert werden. Das in den 1970er-Jahren erreichte Zinsniveau markiert also den Übergang aus einer auf Produktivität und industrieller Entwicklung beruhenden Kapitalverwertungsstrategie in eine, die Gewinne aus Umverteilung und selektiver Kapitalentwertung zu ziehen sucht.

Abb. 8: Differenz zwischen BIP-Wachstum und Kapitalmarktzins 1950 - 2007



- Standortwettbewerb statt eines Welthandelssystems, das den Wettbewerb (wenigstens zwischen den entwickelten Ländern) auf Kooperation zur Nutzung komparativer Vorteile gründete. Dieser Übergang erschien den Akteuren als „Globalisierung“, obwohl das fordistische Weltmarktsystem ebenso „global“, nur weniger auf Nutzung globaler Differenzierung für singuläre Vorteile der „Gewinner“ ausgerichtet war. Während das fordistische System auf die Nutzung der economy of scale durch internationale Arbeitsteilung zielte, funktionalisiert das durch Deregulation entstandene neue System den *Standortwettbewerb*, also die reguläre Möglichkeit, Gewinne durch Umverteilung von Marktanteilen zu Lasten der Verlierer zu machen. Mittel dazu ist die Nutzung differenter Lohn-, Steuer- und Sozialabgabenniveaus, unterschiedlicher Sozial- und Umweltstandards, die vor allem dazu dienen, Druck auf die Beschäftigten und deren Löhne und Arbeitsbedingungen auszuüben. Gewinne durch Umverteilung – dies wird es im Kapitalismus immer geben, aber es ist

nicht normal, wenn dies ins Zentrum der Strategien wirtschaftlicher Entwicklung rückt. Das nach dem 2. Weltkrieg entstandene Welthandelssystem mit WTO, Bretton Woods, Weltbank und IWF hatte auch den Sinn, Rent-seeking und Umverteilung als Gewinnquellen einzuschränken, um die Anstrengungen auf den Kern des fordistischen Modells, die industrielle Entwicklung, zu konzentrieren.

- Der dritte große Bereich der Reaktionen auf die Entwicklungsgrenzen betrifft den Druck auf Löhne, Arbeitsbedingungen und die Kosten des Sozialsystems, also die Entwicklungen, die in Deutschland mit dem Lambsdorf-Papier begannen und in der Agenda 2010 ihren vorläufigen Höhepunkt hatten. Im Zuge einer 20-jährigen Entwicklung gelang es, eine Strategie der Umbruchbewältigung durch Druck auf die Löhne und die Sozialausgaben durchzusetzen. Dabei wurde die im Fordismus entstandene Machtposition der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen erheblich untergraben. In den 1970er-Jahren war die Macht der Arbeitnehmer noch groß, Druck auf die Löhne und die Sozialleistungen konnten damals kaum erfolgreich sein.

Verteidigung von Arbeitnehmerinteressen in den 1970er-Jahren hieß vor allem, Löhne durchzusetzen, die die gestiegene und weiter steigende Inflation kompensierten *und* der bisherigen Produktivitätsentwicklung folgten. Dass die Produktivitätssteigerung seit Mitte der 1970er Jahre nur noch halb so hoch war wie in den 1960er-Jahren, kam erst nach 1982 zu Bewusstsein. Im Jahr 1969 wurden nominal 12% Lohnerhöhung durchgesetzt, danach waren es sogar 19, dann 14, 11, 14, und wieder 11 (1974). Natürlich waren auch die Preise in diesen Jahren erheblich gestiegen, die Inflationsraten betragen bis zu 6,5% und lagen im Zyklus 1968-1975 bei immerhin 4,6% bzw. 1976-1982 auch 4,5% jährlich (Verbraucherpreisindex für einen 4 Personenhaushalt). Inflationsbereinigt lagen die Lohnerhöhungen also bei bis zu 11%, im Mittel 5,6% jährlich für den Zyklus 1968-1975 bei einer Produktivitätssteigerung von nur 3,5% (real pro Erwerbstätigem bzw. 4,5% real pro Stunde). Die korrekte Marke einer ausgeglichenen Lohnentwicklung – Produktivität plus Zielinflationsrate – hätte damals bei nominal etwa 5 Prozent jährlich gelegen, tatsächlich war die Lohnsteigerung mehrere Jahre fast doppelt so hoch. Dies ist auch an der zwischen 1971 und 1982 steigenden bereinigten Lohnquote zu erkennen. (Siehe im Makrokapitel).

Dass die Arbeitnehmer damals und auch in den späteren Jahren einem ökologischen Umbau der Industriegesellschaft weitgehend skeptisch gegenüberstanden, ist nicht unverständlich. Die Verbindung eines ressourceneffizienten Entwicklungstyps mit einer teilha-beorientierte Weiterentwicklung der Lage der Lohnarbeiter kam erst 20 Jahre später auf die politische Tagesordnung. Aus der Sicht der entstehenden grünen Bewegung ging es

darum, den umweltfeindlichen Massenkonsum abzubauen. Die Arbeiter und die Gewerkschaften sahen darin eine Bedrohung ihres Einkommens und ihrer Arbeitsplätze und standen daher lange Zeit, stehen teilweise bis heute, eher auf der Seite der herrschenden Strategie, die einen Umbau der Industriegesellschaft durch „Rückschnitte“ zu Lasten anderer zu verhindern sucht. Nur in der Frage, wer die Dritten sind, zu deren Lasten Rückschnitte durchgesetzt werden könnten, wird von den Arbeitern, den Arbeitgebern und Politikern jeweils etwas anders beantwortet.

Waren die Arbeiter und die Gewerkschaften in den 1970er-Jahren noch in der Lage, die Zumutungen des beginnenden Umbruchs bezogen auf Löhne und Arbeitsbedingungen abzuwehren, so gelang dies nicht bezogen auf die Entwicklung der Arbeitslosigkeit. Anfangs hielt man eine lange Periode anhaltend hoher Arbeitslosigkeit für undenkbar, später meinte man, diese Frage mit Arbeitszeitverkürzungen, Vorruhestandsregelungen und öffentlich geförderter Beschäftigung bei abgesenkten Standards angehen zu können. Es schien so, als könne die Gewerkschaft auch bei einer moderaten Massenarbeitslosigkeit die Interessen der Arbeitnehmer ganz gut verteidigen. Auf diesem Weg konnte aber kein neuer gesellschaftlicher Ansatz zur Regulierung der Erwerbsarbeit angegangen werden. Das entstehende Arbeitslosenheer, besonders nach der deutschen Einheit und besonders in Ostdeutschland, brachte die Macht der Gewerkschaften und der Arbeitnehmer in den 1990er-Jahren zum Zusammenbruch. Spätestens mit der deutschen Einheit gab es kein Gleichgewicht im Kräfteverhältnis von Kapital und Arbeit mehr. Es entstand ein sekundärer Integrationsmodus (zunächst im Osten), ein Regulationssystem der sozialen Frage, das auf der Segregation der Erwerbsbevölkerung beruhte und das sozioökonomische Fundament der fordistischen Regulation der Erwerbsarbeit, die Sozialpartnerschaft bzw. den Klassenkompromiss auflöste.

Das in den 1990er-Jahren in Ostdeutschland faktisch und mit der Agenda 2010 auch formell entstandene System sozial differenzierter und nicht nur differenzierter, sondern vor allem segregierter Integrationsmodi hat die fordistische Regulation des Verhältnisses von Kapital und Arbeit abgelöst und entspricht damit der schon in den 1980er-Jahren eingeleiteten Bearbeitung des Umbruchs durch Rückschnitt, durch Druck auf Löhne und Sozialausgaben. Die Parole seit 2000 lautete: Senkung der Lohnnebenkosten, was im Interesse der Beschäftigten scheint, als ob die Senkung der Lohnnebenkosten nicht auch eine Lohnsenkung wäre. Die „Aktivierung“ der Arbeitslosen schloss sie aus einer Teilhabe am *wachsenden* Reichtum aus und funktionalisierte die Überflüssigen zu einem Druckmittel gegen die Beschäftigten und gegen den „übertriebenen“ Sozialstaat. Auf diese Weise ist



die fordistisch geprägte Arbeiterbewegung untergegangen. Einige Wachstumskritiker, manche „progressive“ Sozialdemokraten und „zukunftsorientierte“ Intellektuelle feiern den Abschied von der miefigen fordistischen Industriearbeiterschaft mit ihrer Fixierung auf Lohnsteigerungen und spießigen Konsum als überfälligen Abschied von einer rückständigen Gesellschaft. Sie übersehen, dass dieser Abschied im Interesse einer rückwärts-gewandten Umbruchsbewältigung erfolgte, also nicht im Zuge der Entwicklung neuer Formen sozialer Teilhabe, die mit einer ressourceneffizienten Entwicklung Industrie, der Arbeit und des Konsums vereinbar wären. Denn der Druck auf Löhne und Sozialausgaben verbindet sich nicht zufällig mit der Abwehr des ökologischen Umbaus und der Verteidigung der alten Industrie gegen Forderungen zu ihrer umweltgerechten Reorganisation.

Die bisher genannten Umbruchsreaktionen kann man „Dialektik des Umbruchs“ nennen. Die Erosion des Fordismus ist das Ergebnis des Versuchs seiner Rettung durch Rückschnitt und „Abbau der Übertreibungen“. Sie lösen das auf, was die historische Errungenschaft sein könnte, der Übergang des Kapitalismus aus einem Regime der Subsumtion in eines der Teilhabe, trotz aller bornierten Beschränkungen, die damit zunächst noch verbunden gewesen waren. Es sind nun Reaktionen zu nennen, die auf eine nicht rückwärts gewandte Transformation zielen, sondern Visionen eines neuen Entwicklungspfades darstellen.

- Mit dem Umbruch entstehen neue soziale Bewegungen, die *achtundsechziger* Bewegung mit einer Kritik der aus ihrer Sicht bornierten kapitalistischen Nachkriegsgesellschaft, und die *Umweltbewegungen*, die Umweltzerstörung, Ressourcenverschwendung und Grenzen des Wachstum thematisierten und mit politischen Aktionen gegen die vorgefundene Art der Industrieentwicklung, vor allem gegen die Atomkraft, vorgehen. Beide Bewegungen sind hinsichtlich der Transformation in einen neuen Typ wirtschaftlicher Entwicklung ambivalent. Die spezifischen Grenzen des fordistischen Typs wirtschaftlicher Entwicklung werden in der dominanten Sicht der Umweltbewegung lange als Wachstumsgrenzen *überhaupt* behandelt und viele sehen bis heute Wachstumsbeschränkungen als Lösung. Aber nur durch solche sozialen Bewegungen gegen den Status quo und eine Politik der Stabilisierung durch Rückschnitt entstand die Chance, aus der Falle rückwärts-gewandter Reaktionsweisen herauszufinden und die Suche nach einem neuen, über die fordistische Wirtschaftsweise hinausgehendes Modell wirtschaftlicher Entwicklung in Gang zu bringen.
- Unspektakulär aber langfristig entscheidend ist, dass neuartige *Innovationsprozesse*, neue Entwicklungsrichtungen in Gang kommen. Ein Strang umfasst die Entwicklung ressour-

ceneffizienter Produkte, Verfahren und entsprechender Kreislaufsysteme für Rohstoffe, Wasser und Abwasser, Abfall und Biomasse. Dazu gehört vor allem auch die Strategie der Substitution endlicher durch regenerative Ressourcen und eine ökokonsistente Kopplung von Produktions- und Naturkreisläufen, die noch ganz am Anfang stehen.

- Ebenso wichtig wie die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren sind aber Innovationen der *sozioökonomischen Verhältnisse*, nämlich solche, die einen Regulationskreis aufbauen, der systematisch Ressourceneffizienz positiv an Kapitalverwertung rückkoppeln könnte und den fordistischen Arbeitsproduktivitäts-Kapitalismus in einen postfordistischen Ökokapitalismus transformiert. Zu solchen Entwicklungen gehören neben den derzeit noch dominanten administrativen Regulierungen vor allem Umweltzertifikate, Öko-steuern, Umweltinvestitionsfonds (vgl. Land 1994, 1996). Dazu mehr im anschließenden Abschnitt.

Die eigentliche Alternative, die Entwicklung eines *ressourceneffizienten* Typs wirtschaftlicher Entwicklung – bei Beibehaltung der sozioökonomischen Stabilitätsbedingung, den fordistischen Teilhabeformen Lohnsteigerung, Konsumgesellschaft und Sozialstaat<sup>10</sup>, Vergesellschaftung der Sozialtransfers und ihrer Weiterentwicklung durch Teilhabeformen, die mit Ökoeffizienz und Ökosuffizienz vereinbar sind – hätte eine grundlegende „Redigierung“ (Lyotards 1988), eine Überarbeitung der Verfasstheit moderner Gesellschaften, eine „Aufhebung“ des fordistischen Modells sozioökonomischer Entwicklung bedeutet. Sie war in den 1970er- und 1980er-Jahren kaum in Sicht, vor allem aber waren tief greifende wirtschaftliche und soziale Reformen in der Endphase des kalten Krieges nicht durchsetzbar und für die herrschenden Eliten auch nicht denkbar. Politisch waren alle handlungsmächtigen Akteure darauf aus, das bestehende Wirtschafts- und Sozialsystem zu stabilisieren und die Krise durch Maßnahmen zu überwinden, die an den Grundstrukturen nichts ändern. Die Dialektik der Geschichte besteht darin, dass gerade die Versuche, den gegebenen Entwicklungspfad festzuhalten

---

<sup>10</sup> Um nur drei zu nennen, denn natürlich gehören auch verbesserte und der gesellschaftlichen Kontrolle unterworfenen Arbeitsbedingungen, Transfereinkommen Vergesellschaftung von Risiken wie Krankheit und Arbeitslosigkeit, Bildungsexpansion, Ausbau einer sozialen und kulturellen Infrastruktur für die Masse der Erwerbstätigen, standardisierte Mitbestimmungsmöglichkeiten dazu. Die Kehrseite davon ist Herrschaft des Kapitals über die Betriebe und über die Entwicklungsrichtungen des Innovations- und Investitionsprozesses. Stabilitätsbedingungen sind diese Teilhabeverhältnisse insofern, als sie mit Mitwirkung der abhängig Beschäftigten an einem durch Kapitalverwertung strukturierten Prozess wirtschaftlicher Entwicklung sicherstellen, der als je nach Perspektive als Klassenkompromiss (Teilhabe gegen Akzeptanz der Subsumtion der Arbeit unter das Kapital) oder als Sozialpartnerschaft (Koevolution von Teilhabe und Kapitalverwertung) verstanden werden kann und der immer beides ist, Konflikt und Kooperation.

ten, zur Erosion des fordistischen Entwicklungsregimes und seinem letztendlichen Niedergang führten.

Wirkungsmächtig werden in den 1980er-Jahren Strategien, die mit Reagonomics und Thatcherismus in die Geschichte eingegangen sind und die in Deutschland mit dem berühmten Lambsdorff-Papier aus dem September 1982 Eingang in die politische Agenda fanden. Der Paradigmenwechsel ist in Deutschland mit dem Wechsel der SPD-geführten Regierung Helmut Schmidt zu der CDU-geführten Regierung Kohl verbunden. Wissenschaftlich wird dieser Paradigmenwechsel mit der Dominanz des neoklassischen Ökonomiekonzepts verbunden, ideologisch mit dem „Neoliberalismus“.

Vermutlich war eine „zielführende“ rationale Reaktion auf die ökologischen Ursachen der Krise des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells schon in den 1970er- und frühen 1980er-Jahren nicht möglich. Die Ursachen der Krise waren weitgehend verborgen in einem Gestrüpp vielfältiger Vermittlungen, Interessen und Strategien verschiedener Akteure.

Anpassungsstrategien, die das eigentliche Problem nur zu kompensieren suchen, es aber nicht lösen können, sind möglicherweise politisch unvermeidbar. Ob der Zeitraum von 1975 bis 2008 aber nötig war, um zu lernen, dass nur eine Strategie des ökologischen Umbaus der Industriegesellschaft in der Lage ist, Bedingungen für wirtschaftliche und soziale Entwicklung durch Teilhabe und sozialen Ausgleich zu schaffen, muss dahingestellt bleiben. Das Maß an Zerstörung sozialer „Errungenschaften“ scheint unnötig.

Betrachtet man die politische Entwicklung vom Lambsdorff-Papier bis heute und die Aktionen der Unternehmen zur Abwehr ökologischer Strategien, so kann man auch ohne detaillierte Beweise sagen, dass die Anstrengungen, die Effizienzverluste der fordistischen Ökonomie durch Umverteilung insgesamt ein Vielfaches der Anstrengungen ausmachen, die aufgewendet wurden, um das Problem durch Steigerung der Ressourceneffizienz zu lösen. Die entwickelten Industrieländer könnten heute schon ohne Öl und fossile Brennstoffe auskommen, wenn sie in den 1980er-Jahren mit dem Umbau der Industrieentwicklung begonnen hätten. Andererseits ist ein globaler Krieg um die Neuverteilung der Ressourcen bislang ausgeblieben. Seit einigen Jahren jedenfalls bestehen realistische Chancen, dass die Strategieentwicklung wichtiger und handlungsmächtiger Akteure künftig in höherem und zunehmendem Maß das wirklich entscheidende Problem angeht: die Bildung eines ressourceneffizienten Typs wirtschaftlicher Entwicklung und dazu passender erweiterter und neuer Teilhabeformen sowie eines entsprechenden globalen Regulationssystems.

## Exkurs: Zum Mehrwertgesetz bei Marx aus heutiger Sicht

Mehrwert ist die Differenz zwischen Wertprodukt der Arbeit und den Reproduktionskosten des Arbeiters, bei Marx dem Wert der Ware Arbeitskraft, der definiert ist durch die Summe der Werte aller zur Reproduktion des Arbeiters und seiner Familie notwendigen Konsumgüter, also eigentlich der Arbeiterklasse als Einheit der arbeitenden und der heranwachsenden Generationen. Mehrwert entsteht, weil der Arbeiter pro Zeiteinheit mehr Wert schafft, als er zu seiner eigenen Reproduktion in der gleichen Zeiteinheit verbraucht, alle Arbeiter einer geschlossenen Volkswirtschaft also sachlich mehr Produkte schaffen, als sie zu ihrer Reproduktion einschließlich der nächsten Generation verbrauchen. An der Feststellung dieser Differenz ist nun nichts Besonderes, denn die gibt es immer. Solange gearbeitet wird, muss aus dem Produkt der Arbeit neben den Arbeitern auch ein wachsender Investitionsfond bezahlt werden, müssen Reserven gebildet, allgemeine Funktionen (Religion, Fürst, Wissenschaft) bezahlt werden. (In modernen Gesellschaften, wo der Zusammenhang zwischen Individuum und Gesellschaft nicht mehr oder nur noch eingeschränkt ständisch durch Sippe und Familie vermittelt wird, kann auch ein Teil der Aufwendungen für den nicht erwerbstätigen Teil der Bevölkerung (Heranwachsende und Alte) als Mehrprodukt erscheinen, auch wenn diese Aufwendungen unmittelbar als Teil der Reproduktionskosten der Erwerbsbevölkerung aufzufassen sind. Ein großer Teil dieser Kosten wird über staatliche Umverteilungen reguliert).

Der entscheidende, der dynamische Gesichtspunkt ist die Feststellung, dass die *Veränderung der Produktivität* (bei Marx die Entwicklung der Produktivkraft) durch das Kapital angeeignet wird, die Entwicklung der industriellen Produktionsweise den Arbeiter ausschließt, und zwar in zunehmendem Maße. Industrielle Entwicklung ist nach Marx wachsende *reelle Subsumtion der Arbeit unter das Kapital* in drei Hinsichten: a) Unterordnung hinsichtlich des quantitativen Ergebnisses, weil die Produktivitätsentwicklung zu einer steigenden Mehrwertrate und damit zu einem sinkenden Anteil der Arbeit am Ertrag führt, b) wachsende Unterordnung der Arbeitsverrichtung unter den vom Kapital organisierten Produktionsablauf der „großen Maschinerie, der Inhalt und Tempo der Arbeit vorgibt, c) wachsende Abhängigkeit der Arbeiterschaft vom Verlauf der Akkumulation, vom Tempo des technischen Fortschritts im Verhältnis zum Wachstum der Größe des Kapitals, durch deren Verhältnis die Größe der industriellen Reservearmee und der Druck des Kapitals auf die Löhne und die Lohnarbeit reguliert werden. Die Disziplinierung des Arbeiters erfolgt also durch den Lohn, die Arbeitsorganisation und die Arbeitslosigkeit.

Um die Bedeutung der in der Mitte des 20. Jahrhunderts erfolgten Veränderung der Kapitalverwertung richtig zu verstehen, sei hier knapp auf die Geschichte des Problems verwiesen. Karl Marx entwickelt den Begriff des Kapitalismus als ein System von Begriffsbestimmungen. Nach dem Kapital als sich selbst verwertender Wert sind der absolute und der relative Mehrwert die zweite und dritte Bestimmung des Kapitals. Der absolute Mehrwert ist bestimmt durch die Differenz zwischen dem Wert der Ware Arbeitskraft und dem Wertprodukt des Arbeitstages und entsteht durch die Verlängerung des Arbeitstages über die zur Reproduktion der notwendigen Konsumtion des Lohnarbeiters notwendige Arbeitszeit. Der relative Mehrwert entsteht, weil eine Steigerung der Arbeitsproduktivität (durch Industrialisierung bzw. die Entwicklung der Industrie) zu einem sinkenden Wert der Ware Arbeitskraft führt. Dabei geht Marx davon aus, dass der Wert der Ware Arbeitskraft sachlich durch die zur Reproduktion erforderlichen Konsumgüter bestimmt ist und dass diese Menge nicht notwendig steigt, wenn die Produktivität steigt. Das bedeutet, dass der Effekt der Produktivitätsentwicklung dem Kapital in Form relativen Mehrwerts zugute kommt. Marx relativiert diese zunächst strenge Bestimmung, indem er historische und kulturelle Komponenten einführt, die zu einer Steigerung des Werts der Ware Arbeitskraft führen können. Das ändert aber an der Konstruktion nichts Grundsätzliches. Denn es gilt nach wie vor: Ob der Lohn steigt oder nicht hängt systematisch nicht von der Produktivitätsentwicklung, sondern von bezogen auf den Reproduktionszusammenhang externen Faktoren – besonderen Umständen ab, eben diesem ominösen historisch-kulturellen Faktoren ab. Das Prinzip des relativen Mehrwerts – Produktivitätserhöhung steigert den Mehrwert und nicht den Lohn – bleibt das Gesetz, dass durch externe Faktoren relativiert werden kann oder nicht. Es besteht aber bei Marx keine systematische Abhängigkeit des Lohnes von der Produktivität. Im Gegenteil, bei der Entfaltung dieses Zusammenhangs im „Lohngesetz“ wird klargemacht, dass steigende Löhne eher bei schwacher Produktivitätsentwicklung zu erwarten sind (Akkumulation bei gleichbleibender organischer Zusammensetzung des Kapitals), während ein beschleunigter Produktivitätsfortschritt zu hohen Freisetzungseffekten und einer wachsenden industriellen Reservearmee führt, die den Lohn drückt und dafür sorgt, dass der Effekt der Produktivkraftentwicklung in Form steigender Mehrwerte dem Mehrwertgesetz entsprechend vom Kapital angeeignet wird. Das Marx'sche Lohngesetz besagt also schlicht, steigende Produktivität führt zu einer steigenden Mehrwertrate bei einer gleichbleibenden Menge an zur Reproduktion benötigten Konsumgütern, was der Definition nach also gleichbleibenden Reallöhnen entspräche. Lohnsteigerungen sind keine immanente Komponente der kapitalistischen Wirtschaftsentwicklung, weshalb dieser

Typ wirtschaftlicher Entwicklung auch zur absoluten „Verelendung“ der Lohnarbeit *relativ zu Kapital* führt. (Man muss diese Terminologie mit Bezug auf Hegel deuten, um zu verstehen, dass es nicht um absolute versus relative Verelendung geht, der Begriff lautet *absolute Verelendung relativ zum Kapital*. Verelendung ist Tendenz der Entwicklung eines Produktionsverhältnisses (Arbeit und Kapital).

Nun mag dies aus heutiger Sicht absurd erscheinen, damals war es nicht nur eine konsistente theoretische Konstruktion, es entsprach den empirischen Tatsachen. Die Annahme konstanter Reallöhne jedenfalls unterschied Marx nicht von anderen Wirtschaftstheoretikern der Industrialisierung, der Unterschied bestand in der wissenschaftlichen Erklärung des Lohngesetzes, dessen Inhalt damals mehr oder weniger alle in konstanten Reallöhnen gesehen haben („ehernes“ Lohngesetz).

Eine Ironie der Wissenschaftsgeschichte aber ist, dass wir heute den eigentlichen Grund kennen, der zur Tendenz konstanter Reallöhne in der Industrialisierung geführt hat – und der stimmt durchaus *nicht* mit der Marxschen Theorie überein. 1984 formulierte Burkart Lutz (Lutz 1984) in seinem grandiosen Buch die Hypothese, dass es der traditionelle Sektor ist, der die Löhne auf dem Niveau der Reproduktionskosten der Arbeitskraft festhält. Lutz hat die Differenz zu Marx dabei nicht herausgestellt, vielleicht hat er sie selbst nicht mal gesehen, denn er beruft sich positiv auf das Marxsche Lohngesetz.

Lutz erklärt nun, warum die Löhne in Industrialisierungsphasen und bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts nur sehr gering gestiegen sind, jedenfalls nicht im Maße der Produktivität steigen konnten, mit der *latenten Übervölkerung in einem traditionellen Sektor* (Bauern, Handwerker vor allem im ländlichen Raum), in dem zunächst vor allem für den Eigenbedarf produziert wird (Subsistenz) und nur Überschüsse marktwirtschaftlich verwertet werden. Die zur Erhaltung erforderlichen Lebensmittel werden also überwiegend mit eigener Arbeit und zu vergleichsweise geringen Kosten, vor allem aber fast ohne Einsatz monetärer Mittel produziert. Die Reproduktionskosten der Arbeitskraft im traditionellen Sektor werden also nicht durch die Grenzkosten der auf dem Markt gekauften notwendigen Konsumgüter bestimmt (bei welchen Löhnen und Kosten der Konsumgüter wäre ein rationaler Akteur gerade noch bereit, erwerbstätig zu werden und bei welchen würde er lieber verhungern als zu arbeiten ;-). Die Reproduktionskosten werden durch den Arbeitsaufwand der Reproduktionsgemeinschaft, im Kern einer Familie (Großfamilie mit umgebender Dorfgemeinschaft) bestimmt, in den nur zu einem kleinen Teil monetäre Kosten eingehen. Gekaufte Konsumgüter spielen in diesem Fonds eine untergeordnete Rolle.

Die Zahl der im traditionellen Sektor lebenden Menschen ist größer, meist sogar sehr viel größer als die Zahl der unbedingt benötigten Arbeitskräfte, und sie wächst wegen der hohen Geburtenrate der ländlichen Bevölkerung in den meisten Zeiten. Wenn nun in einer Volkswirtschaft mit einem starken traditionellen Sektor, der bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts noch ein Drittel der Bevölkerung umfasste, im 19. Jahrhundert aber über die Hälfte, industrielle Entwicklungen in Gang kommen, dann werden die dafür benötigten Arbeitskräfte aus der latenten Überbevölkerung des traditionellen Sektors stammen. Es sind die Söhne und Töchter der Bauern und Handwerker des traditionellen Sektors, die in die Stadt gehen, ihr Geld teilweise nach Hause schicken und nach wie vor einen Teil ihres Lebensunterhaltes (Lebensmittel, Kleidung, teilweise Wohnung) aus der familiären Subsistenzwirtschaft decken. Das ist, wie Burkart Lutz erkannt hat, von fundamentaler Bedeutung für die Regulation der Lohnhöhe. Bei welcher Lohnhöhe sind Menschen bereit, in die Fabrik arbeiten zu gehen? Genau dann, wenn das zusätzliche Einkommen aus der Fabrikarbeit kombiniert mit der Subsistenzwirtschaft die Familie besser stellt als vorher. Der minimale Lohn wird also nicht durch die Kosten der zur Reproduktion der Arbeitskraft bestimmten industriell produzierten Konsumgüter bestimmt, sondern durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft im traditionellen Sektor. Die sind aber nicht nur deutlich geringer und sie steigen auch nicht, solange es latente Übervölkerung gibt. Der Verlust einer Arbeitskraft in einer Bauernwirtschaft mit latenter Übervölkerung hat faktisch keine negative Wirkung auf die Menge an produzierten Gebrauchsgütern. Solange also der zusätzliche Arbeitskräftebedarf der Industrie durch Zuwanderung aus dem traditionellen Sektor gedeckt werden kann und die wirtschaftliche Verbindung der Fabrikarbeiter zur Familie im traditionellen Sektor nicht abreißt, wird die Lohnhöhe völlig unabhängig von der Produktivitätsentwicklung der Industrie durch die Reproduktionskosten der Arbeit in der subsistenzorientierten traditionellen Wirtschaft bestimmt. Die Reproduktionskosten der Arbeit im traditionellen Sektor regulieren die Reproduktionskosten der Industriearbeit.

Ironischerweise läuft diese Lutzsche Erklärung nun aber darauf hinaus, dass ein „vor- oder frühkapitalistischer Rückstand“ zum Grund der kapitalistischen Lohnregulation gemacht wird – und konsequenterweise erklärt Burkart Lutz auch, dass eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung genau dann möglich wurde, als der traditionelle Sektor keine Rolle mehr spielt, was zunächst in den USA der Fall war und erst nach dem 2. Weltkrieg in Europa, wo er binnen 10 Jahren verschwand, die Betriebe in marktwirtschaftlich – genauer kapitalwirtschaftlich funktionierende – transformierten. Danach wäre allerdings erst der nach dem 2. Weltkrieg entstandene Kapitalismus hinsichtlich der „Ausbeutung der Lohnarbeit“ der eigentliche, auf

seiner eigenen Grundlage funktionierende Kapitalismus. Gerade für diesen auf seiner eigenen Grundlage funktionierenden Kapitalismus aber gälte das Marxsche Lohngesetz nicht mehr, denn der Lohn in den entwickelten kapitalistischen Nachkriegsökonomien wird nicht durch den Wert der Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt, sondern durch proportionalen Anteil an der Produktivitätsentwicklung. Unter diesen Bedingungen gibt es keinen relativen Mehrwert mehr.

Die Mehrwertrate würde nicht durch das „Naturgesetz“ des Kapitals, sondern durch Aushandlungsprozesse zwischen Kapital und Arbeit bestimmt, die freilich von Kräfteverhältnissen abhängen. Wesentlich aber ist, dass systematisch und der Tendenz nach die Löhne genauso schnell steigen wie die Produktivität, was logisch bedeutet, dass auch die Gewinne nicht schneller steigen können als die Löhne.

Der Marxsche Kapitalismus und der relative Mehrwert wären hingegen ein „Früh“-Kapitalismus, sein Lohngesetz wäre durch den Einfluss starker vorkapitalistischer Produktionsformen bestimmt. Empirisch spricht viel für die Richtigkeit der Lutzschen Hypothese. Nun finden sich bei Max zwar auch Hinweise darauf, dass ihm die Wirkung des traditionellen Sektors und der latenten Übervölkerung auf die Lohnhöhe bekannt waren. Allerdings hat er diese m. E. eher als zusätzliche Verstärkung der Subsumtion gesehen, die den temporären *Fall der Löhne unter den Wert der Ware Arbeitskraft* erklären kann. Die Wirkungsweise des Lohngesetzes erklärt er aber ganz unabhängig vom traditionellen Sektor – und dieser Teil des Kapitals ist eines der bedeutendsten Stücke sozialwissenschaftlicher Modellbildung, auch wenn es wahrscheinlich nicht stimmt. Es gibt nur wenige Texte, an denen man den Zusammenhang von theoretischer Modellbildung und empirischer Messung besser demonstrieren könnte, denn hier wird klar, dass die zu messenden Größen nicht aus einer eigenständigen „Methodik“ des Messens folgen, wie die Soziologie bis heute glaubt, sondern die Methodik der Messung ist die Theorie, die die zu messende Größe modelliert. Ohne Theorie keine Empirie, ohne Lohngesetz keine Messung des Lohnes. Die Lohnregulation entsprechend dem Wert der Ware Arbeitskraft funktioniert bei Marx gerade erst unter der Bedingung permanenter Produktivitätssteigerung und zwar so: Die Akkumulation benötigt zusätzliche Arbeitskräfte, während die relative Mehrwertproduktion Arbeitskräfte freisetzt. Es ist das Verdienst meines Lehrers, Hans Wagner, die Reproduktion und Regulation des Kapitalverhältnisses als Einheit von intensiver und extensiver Reproduktion auf der Basis des Marxschen Kapitals herausgearbeitet zu haben.

Im Kern hängt also die Größe der Freisetzung vom Tempo der Arbeitsproduktivitätsentwicklung als intensiver Größe ab, während die Bindung von der extensiven Größe „Verwandlung



von Mehrwert in zusätzliches Kapital“, also der Größe des Investitionsfonds abhängt. Wenn nun die extensive Komponente so groß wird, dass Arbeitskräfte fehlen, steigen die Löhne bis zu dem Punkt, wo die Mehrwertrate merkbar zu fallen beginnt. Dann würden die Erweiterung der Produktion durch Zusatzkapital gedrosselt und der technische Fortschritt beschleunigt, um Lohnstückkosten zu senken. Die steigende Arbeitsproduktivität führt dagegen zu hohen Freisetzungseffekten, die industrielle Reservearmee wächst, die Löhne sinken. Sinkende Löhne beschleunigen die Akkumulation, weil die Lohnstückkosten niedrig sind und genügend billige Arbeit verfügbar ist. Der Wirkungsmechanismus des Lohngesetzes funktioniert also so, dass intensive und extensive Komponenten im Mittel so ausgeglichen werden, dass die Freisetzung der Bindung entspricht und eine zyklisch schwankende industrielle Reservearmee den Lohn in den Grenzen des Werts der Ware Arbeitskraft hält. Der Wert der Ware Arbeitskraft wird also regulationsseitig davon bestimmt, in welchem Tempo Unternehmen einerseits rationalisieren und andererseits wachsen, wann sie expandieren oder kontrahieren. Die Marxsche Wirtschaftstheorie ist die erste evolutionäre, wie Schumpeter (1918) würdigte.

Die Marxsche Lohnregulation, also die Beschränkung des Niveaus des Lohnes auf den Wert der Ware Arbeitskraft und die Aneignung der Produktivkraftentwicklung durch das Kapital in Form relativer Mehrwertproduktion ist also bei Marx das Ergebnis der industriellen Entwicklung, des Verhältnisses von technischem Fortschritt und Akkumulation oder, wie es bei ihm heißt, von Akkumulation bei steigender organischer Zusammensetzung des Kapitals. Marx hat also eine dem Wert der Ware Arbeitskraft entsprechende Lohnregulation nicht für eine Folge der Existenz vorkapitalistischer Reste, sondern als Folge der spezifisch kapitalistischen Industrieentwicklung gesehen.

Empirisch aber scheint Lutz' These richtig: mit dem Verschwinden des traditionellen Sektors verschwindet 100 Jahre nach Marx' Kapital die Beschränkung der Lohnentwicklung auf konstante Reallöhne bzw. auf Löhne, die deutlich geringer steigen als die Arbeitsproduktivität. Allerdings reicht das wohl nicht aus, denn auch in den USA, wo es keinen starken traditionellen Sektor gab, funktioniert eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung erst nach dem Ende des 2. WK, auch wenn die Lohnentwicklung auch vorher schon besser war als in Europa.

Der skizzierte Zusammenhang von Lohngesetz und Akkumulation hat einen weiteren Aspekt. Im 2. Band des Kapitals stellt Marx die zu Beginn des 20. Jahrhunderts debattierten Reproduktionsschemata dar. Rosa Luxemburg (sie war sicher nicht die Einzige) fiel auf, dass diese Schemata nur bei einfacher bzw. rein extensiver Reproduktion (gleich bleibender organischer Zusammensetzung des Kapitals) aufgehen. Bei steigender organischer Zusammensetzung

steigt der Mehrwert exponentiell und es ist bald unklar, wie seine Verwandlung in Kapital erfolgen soll, weil keine inneren Investitionsmöglichkeiten vorhanden sind. Damals wurden drei Möglichkeiten debattiert. Erstens der Mehrwert kann nur akkumuliert werden, solange externe Industrialisierungsfelder vorhanden sind. Kolonialisierung und Krieg sind daher notwendige Akkumulationsbedingungen, wenn diese erschöpft sind, muss der Kapitalismus zusammenbrechen. Für diesen Standpunkt von Rosa Luxemburg gab es in der Zeit des 1. Weltkriegs genügend Indizien.

Der zweite mögliche Standpunkt ist eine endlose Kette intensiver Reproduktionskreisläufe mit exponentiell steigender organischer Zusammensetzung des Kapitals, ein Standpunkt, den Bucharin mit Unterstützung von Lenin gegen Luxemburg ins Feld zu führen suchte. Jürgen Kuczynski hat noch 80 Jahre später mit einer exponentiell steigenden organischen Zusammensetzung versucht, eine vollautomatische Produktion ganz ohne Arbeiter als Konsequenz der Kapitalentwicklung darzustellen, als den Punkt, an dem Kapitalismus notwendig in Sozialismus umschlagen muss, weil es keinen Mehrwert mehr geben kann.

Der dritte mögliche Standpunkt, der der Revisionisten (den ich im Übrigen teile, wenn auch nicht so naiv), war, dass das Kapital, wenn es den Mehrwert nicht mehr akkumulieren kann, ihn eben an die Arbeiter auszahlen muss. Die Transformation des Kapitalismus in einen „Verteilungssozialismus“ mit Hilfe der Sozialdemokratie und des Staates würde jedenfalls auch die Kapitalverwertung retten. Alle drei Lösungen des „Realisierungsproblems“ sind logisch konsistent und in diesem Sinne richtig, und sie sind zu bestimmten Zeiten und in bestimmten Konstellationen auch empirisch relevant. Allerdings sind sie nicht universell (alle drei können auch nicht universell sein, da sie sich ausschließen). Bis zum zweiten Weltkrieg hängt von externen Umständen ab, ob das Kapital Verwertungsstrategien der intensiven Reproduktion, der äußeren Expansion oder des Kompromisses mit der Lohnarbeit verfolgt. Erst im und nach dem 2. Weltkrieg wird ein institutionelles System etabliert, das die relative Mehrwertproduktion durch eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung ersetzt.

Da damit nicht nur die Lohnregulation verändert ist, sondern ebenso die Arbeitswelt und die Lebensweise, die Konsumwelt der Arbeiter neue Entwicklungsrichtungen einnehmen, eine andere Welt der Arbeit wie des Lebens binnen ca. 20 Jahren entsteht, ist die Frage, was aus der Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital geworden ist.

Die drei möglichen Antworten sind ganz einfach: Erstens: Die Marxsche Darstellung der Lohnregulation war schon immer falsch. Das scheint empirisch kaum haltbar.

Die Marxsche Darstellung stimmt immer, auch für die Zeit nach dem 2. Weltkrieg. Es bleibt bei der Marxschen Regulationsweise, die Veränderungen der Lohnentwicklung sind nur ex-

tern bedingte temporäre Modifikationen, wobei meist das sozialistische Lager und der kalte Krieg als Grund für diese Modifikationen angegeben werden. Was logischerweise bedeutet, dass mit Ende des kalten Krieges und Zusammenbruch des Staatssozialismus die Voraussetzungen für die Abkehr von einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik gegeben wären, wie sich aus Sicht der Vertreter dieser These empirisch an den neoliberalen Trendwenden der 1990er-Jahre zeigen lässt.

Drittens: Mit a) dem New Deal, b) dem 2. Weltkrieg und c) der Konstruktion des Fordismus als globalem Wirtschaftssystem unter Führung der USA nach dem 2. Weltkrieg ist eine Transformation des Verhältnisses von Kapital und Arbeit in Gang gekommen, die eine institutionell und sachlich-gegenständlich neue Gestalt der Arbeits- und Lebensweisen erzeugt hat und die man als Übergang aus der Subsumtion der Arbeit unter das Kapital in eine *teilhabeorientierte Koevolution von Arbeit und Kapital* bestimmen könnte. Entscheidend dafür ist aber nicht einfach nur die Lohntendenz, sondern die *institutionelle* Verankerung der Lohnentwicklung (Arbeitsrecht, Tarifsysteme, einschließlich Sozialstaat), der Entwicklung der Arbeit (Arbeitsschutz, Mitbestimmung, neue Arbeitsformen) und der Lebensweise (Verbraucherschutz u.ä.) und die Veränderung der raum-gegenständlichen Gestalt der Welten, in denen Arbeiter agieren, also der Fabrik, der Wohnungen, Infrastrukturen, Konsumgüter usw. Es ist kein Geheimnis, dass ich die Welt des Kapitalismus nach dem zweiten Weltkrieg als Transformation des Kapitalismus sehe, der aus einem Subsumtions- in ein Teilhabesystem übergeht – bei vielen Mängeln und Einschränkungen also auf einem neuen Pfad ist.

Wenn die Unterordnung der Lohnarbeit unter das Kapital als Einheit von 4 Kernelementen gefasst wird, der Subsumtion in der Arbeit (Maschinerie und Fabrik), der Subsumtion des Lebens (Reproduktion der Arbeitskraft als Funktion des Kapitals, 21. Kapitel Bd. 1), als Aneignung der Produktivitätsentwicklung durch das Kapital (Lohnregulation) und als absolute Abhängigkeit von der Akkumulation des Kapitals (Reservearmee), dann ist diese Subsumtion spätestens dann zu Ende, wenn die Veränderung der Lohnregulation auf die Veränderung des Arbeitsprozesses und die Lebensweise der Arbeiter durchschlägt. Dann nämlich ist die Lohnregulation institutionell und gegenständlich irreversibel. Man kann die Löhne zwar wieder drücken, aber nur temporär und eingeschränkt, man kann nicht mehr zu einer früheren Form der Lohnregulation zurückkehren, weil man nicht zu dem früheren Typ der Fabrik, der Lebensweise und der kulturellen Identität der Arbeiter zurückkehren kann. Deshalb sind die neoliberalen Lohndruckmittel eben Regression.

Eine andere Frage ist, ob eine weitere Transformation denkbar ist, also nach der fordistischen Teilhabegesellschaft eine wiederum neue Bewegungsweise des Verhältnisses von Kapital und

Arbeit denkbar ist – was ich auch annehme. Theoretisch ist es natürlich denkbar, dass dabei eine neue Lohnregulation entsteht, die nicht mehr teilhabeorientiert ist. Dies scheint mir allerdings eine theoretische Möglichkeit, ich kann mir schlecht vorstellen, dass der Pfad einer teilhabeorientierten Entwicklung wieder verlassen werden kann, wenn er einmal eingeschlagen ist, weil es kaum denkbar ist, dass weltweit und anhaltend soziale Stabilität durch Unterdrückung von Mehrheiten erhalten werden kann.

Mir scheint daher, dass weitere Transformationen des Kapitalverhältnisses eine teilhabeorientierte Entwicklungsweise nicht wieder aufheben können, sondern andere Elemente, vor allem das Naturverhältnis und die globale Organisation der Kapitalverwertung betreffen werden. Dabei werden sich die Inhalte und die Art und Weise der Entwicklung der Lohnarbeit im Verhältnis zum Kapital verändern, aber nicht das Prinzip einer teilhabeorientierten Entwicklung, die institutionell verfasst ist und kommunikativ verhandelt werden muss. Insofern kann man Habermass folgen.

Kurz und gut: die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung stellt zwar schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts 1900 eine der theoretisch möglichen Lösungen des Realisierungsproblems dar, aber eine voraussetzungsvolle. Praktisch wird sie erst nach dem 2. Weltkrieg.

Übergang zu einer teilhabeorientierten Modernisierung. Teilhabe bedeutet, dass Arbeiter Anteil an der Produktivkraft- und Konsumententwicklung bekommen, erstens natürlich im Lohn. Wenn das Maß des Lohnes nicht mehr die Reproduktion der Arbeitskraft ist, dann sind Teile seiner Verwendung durch Zwecke außerhalb der Funktion als Lohnarbeiter bestimmt, d.h. die Lohnarbeiterklasse bekommt nicht nur an sich, sondern wirklich Raum für einen eigenen Lebenssinn, für neue Funktionen außerhalb der Kapitalverwertung. Zwar bleibt die Funktion der Erwerbsarbeit und alle anderen gesellschaftlichen Eigenschaften müssen sich damit vereinbaren lassen. Aber zumindest temporär ist auch ihre Trennung denkbar. Wenn Lohn, dann natürlich auch Konsuminhalte und Arbeitsinhalte. Das bedeutet, dass die Lohnarbeiterklasse eine Lebensweise entwickelt, die über die Funktion der Kapitalverwertung hinausgeht und dass sie eine Arbeitsweise entwickelt, bei der die Funktion der Kapitalverwertung kontrolliert wird.

Fordismus als Übergang der sozioökonomischen Entwicklungsweise von der „Subsumtion der Arbeit unter das Kapital“ zu einer „teilhabeorientierten Modernisierung“

Kommen wir zur fordistischen Entwicklung zurück. Damit es zu einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik kommt, die eine der möglichen Lösungen des „Realisierungsproblems“ darstellt, müssen zunächst einmal die Lohnarbeiter stark genug sein und organisiert auftreten, um eine gleiche Verteilung des Produktivitätsgewinns zwischen Kapital und Arbeit zu erzwingen. Man kann davon ausgehen, dass die Entwicklung zwischen 1840 und 1945 bei allen Wechselfällen zu einer solchen Veränderung der Kräfteverhältnisse geführt hat, insbesondere nach dem gescheiterten Experiment der deutschen Wirtschaft mit dem Faschismus.

Für die Veränderung der Kräfteverhältnisse hat der New Deal offensichtlich die Weichen gestellt. Es zeigte sich aber, dass zwei weitere Bedingungen erfüllt sein mussten, ehe eine dynamische Entwicklung, eine lange Welle zustande kommen konnte. Erstens die Kombination der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung mit der Massenproduktion und zweitens die innere Landnahme. Innere Landnahme (Lutz 1984, Wittemann 1996) wird verstanden als eine Entwicklungsweise, bei der neue, mit der Massenproduktion kompatible Konsumformen entstehen, indem die private Eigenarbeit der Haushalte als Reservoir für die Entwicklung neuer Produkte erschlossen wird. So wie die handwerkliche Arbeit Basis der ersten industriellen Revolution war, insofern eine Werkzeugmaschine als technische Rekonstruktion der Tätigkeit des Handwerkers definiert werden kann, ist die Produktentwicklung im Fordismus im Wesentlichen auf die Technisierung der Haushaltsarbeit orientiert.