

Zur Problematik der Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer als Mittel der Vermögenspolitik*

Von Klaus Jaeger, Konstanz

I. Der gegenwärtige Stand der vermögenspolitischen Diskussion in der BRD

Die nun schon über 15 Jahre andauernde vermögenspolitische Diskussion in der BRD bewegte und bewegt sich auch noch heute mehr oder weniger gleichzeitig auf zumindest vier — zum Teil interdependenten — Ebenen. Sie werden im folgenden kurz charakterisiert.

1. Die Vermögensverteilung als Funktion des Vermögensbegriffs

Hier geht es darum, zu ermitteln, wie sich die Vermögensposition der Wirtschaftssubjekte (Haushalte) in der BRD im Zeitablauf entwickelte bzw. zu bestimmten Zeitpunkten eigentlich darstellt. Neben den bei einer solchen Bestandsaufnahme auftretenden Erfassungs- und Bewertungsproblemen (bei letzteren z. B.: Einzel- und Gesamtbewertung; Wertansätze, sog. „Ertragswerte“, Tageswerte), die immer wieder Anlaß zu Kritik an diesen Berechnungen gegeben haben, entzündete sich die Diskussion auch immer wieder an den unterschiedlichen Begriffsinhalten, die dem Wort Vermögen im täglichen Sprachgebrauch, aber auch in der Literatur gegeben werden¹.

Strittig ist hierbei zunächst die Zurechnung der vier folgenden Vermögensteile zum Gesamtvermögen einer Person oder eines Haushalts:

* Leicht geänderte Fassung eines Vortrages vor der Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Konstanz.

¹ Vgl. z. B. Gerhard Weisser: Art. Vermögen und Vermögenspolitik. In: HdSW. 11. Bd. Göttingen. S. 163 ff. — Carl Föhl, Manfred Hennis: Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. Politik in unserer Zeit. Bd. 2. Pfullingen 1966. S. 2 ff. — Wilhelm Krelle, Johann Schunck, Jürgen Siebke: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. 1. u. 2. Bd. Tübingen 1968. S. 13 ff. — Karl Heinrich Pitz: Korrektur der Vermögensverteilung durch Erhebung einer Abgabe von den Unternehmengewinnen. Frankfurter Diss., 1968. S. 15 ff. — Ders.: Über die potentiellen Gefahren der „großen Lösung“ des Vermögensproblems für die gewerkschaftliche Lohnpolitik. Gewerkschaftliche Monatshefte, 21. Jg. (1970), S. 577 ff. — Waltraud Bohlen: Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von Vermögensbildungsplänen. Hannover 1969.

- a) das Arbeitsvermögen, d. h. der Wert der Fähigkeit einer Person, Erwerbseinkünfte zu erzielen, und
- b) Rentenansprüche gegen Sozialversicherung und Pensionsansprüche der Beamten.

Da beide Vermögensteile nicht kapitalisierbar und beleihbar sind, werden sie häufig außer Ansatz gelassen. Andererseits dienen jedoch die Rentenansprüche zur Aufrechterhaltung eines bestimmten Lebensstandards in Zeiten verminderter Erwerbseinkünfte (z. B. im Alter) und müßten damit, nach Meinung vieler, einem zu gleichen Zwecken angesammelten Sach- oder Geldvermögen gleichgestellt werden. Zumindest dieser Vermögensteil sollte somit einbezogen werden. Faßt man Vermögen als diskontiertes, zukünftig erwartetes Einkommen auf, dann müßte andererseits aber auch das Arbeitsvermögen in der Vermögensrechnung mitberücksichtigt werden.

- c) Ähnlich kontrovers liegt es mit dem in öffentlichem Besitz befindlichen Reinvermögen (Sachvermögen + Nettoforderungen) wie z. B. öffentliche Betriebe, Straßen, Kanäle usw., das zwar in einer Volksvermögensrechnung enthalten sein sollte, jedoch bei der Frage, wie gleichmäßig die Vermögensverteilung in einer Volkswirtschaft ist, häufig unberücksichtigt bleibt, da der Mangel an geeigneten Zurechnungsverfahren der direkten Nutzungen aus diesem Vermögen die Annahme einer Gleichverteilung nahelegt. Andererseits werden natürlich die Anteilsätze des Vermögensbesitzes einzelner Personengruppen, bezogen auf das gesamte Volksvermögen, entsprechend geringer und damit in der tagespolitischen Diskussion weniger brisant.
- d) Schließlich bleibt auch die Einbeziehung des individuellen Ge- und Verbrauchsvermögens nicht unbestritten. Da dieses — anders als Erwerbsvermögen — häufig — wenn überhaupt — nur unter sehr erheblichen Verlusten liquidiert werden kann, ist es weniger geeignet, zum Ausgleich schwankender Einkommenshöhen zu dienen. Aus diesem Grund — so wird argumentiert — sollte es nicht berücksichtigt werden. Während man dies für einen Teilbereich dieses Vermögens (insbesondere das Verbrauchs- und kurzfristige Gebrauchsvermögen) ohne weiteres akzeptieren könnte, ist diese Begründung offenkundig nicht mehr so eindeutig hinsichtlich des Grund- und Wohnungsvermögens.

Läßt man die genannten Vermögensteile unberücksichtigt, bleiben schließlich nur noch das privatwirtschaftlich genutzte Produktionsvermögen sowie die Nettoforderungen der privaten Wirtschaftssubjekte gegenüber dem Staat als Vermögen, um dessen Verteilung bzw. Umverteilung dann letztlich diskutiert wird, übrig.

Welche unterschiedlichen Ergebnisse durch die Anwendung verschiedener Abgrenzungskriterien erzielt werden, zeigen vielleicht am besten die Ergebnisse einiger Untersuchungen.

Eine im Jahre 1968 von *Krelle* und Mitarbeitern veröffentlichte Studie über die Vermögensverteilung in der BRD gipfelt in dem — nun schon bekannten — Satz, daß 1960 1,7 % aller privaten Haushalte rd. 70 % des Produktivvermögens besessen hatten².

Siebke ermittelte ein paar Jahre später, daß diese Quote im Jahre 1966 schon auf rd. 73,5 % gestiegen war. Daß diese Zahlen nicht ohne Widerspruch hingenommen wurden, ist nicht erstaunlich. So wurde wiederholt betont, daß es bei Fragen der Vermögenskonzentration wenig sinnvoll sei, allein auf das Produktivvermögen abzustellen. Selbst *Krelle* und Mitarbeiter hatten schon ermittelt, daß das Geld- und Grundvermögen weniger stark konzentriert war als das Produktivvermögen und dieses außerdem 1960 nur rd. 1/3 des gesamten privaten Vermögens ausmachte. Bis 1966 sank dieser Anteil auf fast 1/4. Da im gleichen Zeitraum aber eine Verdoppelung des Grundvermögens und eine Verdreifachung des Geldvermögens, also der breiter gestreuten Vermögensarten festgestellt werden konnte, verbesserte sich — so die Argumentation — die Vermögensverteilung.

Das neueste Zahlenmaterial stammt von einer Studie von *Engels, Sablotny* und *Zickler*³. Danach beläuft sich das zu Marktpreisen berechnete westdeutsche Volksvermögen (ohne Rentenversicherungsansprüche und Arbeitsvermögen) Ende 1970 auf rd. 3 Bio. DM⁴. Nur rd. die Hälfte dieses Vermögens war zu diesem Zeitpunkt im Besitz privater Inländer. Der Staat und andere kollektive Vermögensträger (Gewerkschaften, Kirche usw.) sowie Ausländer (ihr Anteil beträgt rd. 17 %) kontrollierten die andere Hälfte (genauer: 44 %).

Das Produktivvermögen wiederum betrug nur rd. 1/4 des Volksvermögens und von diesem Viertel befanden sich wiederum nur 57 % im Besitz privater Inländer. *Krelles* brisante Zahl, daß 1,7 % aller privaten Haushalte rd. 70 % des Produktivvermögens besitzen, hätte hiernach bedeutet, daß diese 1,7 % „nur“ rd. 13 % des Volksvermögens kontrollierten.

² Vgl. *Krelle, Schunck, Siebke*: S. 381.

³ Vgl. *Wolfram Engels, Herbert Sablotny, Dieter Zickler*: Bildung und Verteilung des Volksvermögens in der Bundesrepublik Deutschland 1950 - 1970. Vorbericht über die Ergebnisse eines laufenden Forschungsvorhabens.

⁴ Je nach den Annahmen über die zukünftige Lohnentwicklung (konstante Rendite unterstellt) liegt das Arbeitsvermögen nach dieser Untersuchung zwischen dem Vier- bis Neunfachen des Volksvermögens!

2. Umverteilung des periodischen Vermögenszuwachses als Ansatzpunkt einer langfristigen Vermögenspolitik

Ob angesichts dieser Zahlen von einer ungerechten und damit durch eine aktivere Vermögenspolitik zu ändernden Vermögensverteilung gesprochen werden kann oder nicht, wollen wir einmal dahingestellt sein lassen. Entscheidend ist: Strebt man eine Änderung der Vermögensverteilung an, so kann dies auf zwei Wegen erreicht werden: durch Umverteilung des bestehenden und/oder des in jeder Periode neu hinzukommenden Vermögens. Praktisch alle auf der zweiten Ebene der vermögenspolitischen Diskussion entwickelten Pläne (nach einer Zählung von *Bohlen*⁵ gab es 1969 schon über 30 solcher Pläne) streben — zumindest explizit — den zweiten Weg an und sind damit mehr langfristig orientiert. Gemeinsam ist diesen Vermögensbildungsplänen weiterhin, daß sie — wie auch immer motiviert — durchweg auf die Bildung von *individuellem* Vermögensbesitz abstellen.

Das den Plänen zugrunde liegende theoretische Gerüst ist dabei denkbar einfach: Da in einer geschlossenen Volkswirtschaft — nur diese wollen wir betrachten — ein Vermögenszuwachs insgesamt gleich dem Zuwachs an Sachvermögen ist und bei Beschränkung des Vermögensbegriffs auf das Erwerbs- oder Produktivvermögen der volkswirtschaftliche Vermögenszuwachs der gesamtwirtschaftlichen Ersparnis entspricht, kann eine Umverteilung der so definierten Vermögenszuwächse nur erreicht werden, wenn die Vermögensärmeren ihre (niedrige) Ersparnis relativ zur (hohen) Ersparnis der Vermögenden steigern. Diesen trivialen Sachverhalt bringt *Bombach*⁶ auf die Kurzformel: „Wer nicht spart, kann auch kein Vermögen bilden.“ Da aber nur Sparwille und Sparfähigkeit zusammen einen Erfolg garantieren können, läßt sich das vermögenspolitische Problem in der Frage zusammenfassen: Durch welche Maßnahmen kann man erreichen, daß die Bezieher niedriger Einkommen *langfristig* einen größeren Anteil aus ihrem Einkommen sparen (deswegen auch die in praktisch allen Vermögensbildungsplänen zu findenden mehrjährigen Sperrklauseln für die freie Verwendbarkeit der zusätzlich gebildeten Ersparnis), gleichzeitig aber die Wachstumsrate der Investition und damit die des Volkseinkommens zumindest nicht negativ beeinflußt wird?

Aus dieser Fragestellung heraus entwickelten sich die verschiedenen Vermögensbildungspläne, aus denen die folgenden drei Hauptkategorien unterschieden werden können (wobei nur auf die noch aktuellen eingegangen und auf Detailschilderungen verzichtet wird).

⁵ Vgl. *Bohlen*, S. 13.

⁶ *Gottfried Bombach*: Zur Problematik des Sparlohns. Flawil 1972. S. 9.

(a) Staatliche Förderung des freiwilligen Sparens durch Prämien-gewährung. — Es wird allgemein anerkannt, daß dieses fiskalisch ge-förderte Sparen allein nicht ausreicht, eine Vermögensbildung auf Seiten der einkommensschwächeren Gruppen in wirklich nennenswertem Um-fang in Gang zu setzen, da hierbei nur der Sparwille angereizt, nicht jedoch die Sparfähigkeit, an der es den Armen primär mangelt, ge-fördert wird; ganz ähnlich liegen die Dinge bei dem Gesetz zur Förde-rung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer („624-DM-Gesetz“). Wir wollen daher im folgenden auch nicht weiter auf diese Art der Förde-rung der Vermögensbildung, die letztlich auf eine Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen privaten Sparquote abzielt und daher auch nur im Umfang der *freiwilligen* privaten *Zusatzersparnis* wirkungsvoll sein kann, eingehen.

Die beiden anderen Gruppen von Plänen, nämlich

(b) die Investivlohnsysteme und

(c) die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer

sind hinsichtlich ihrer gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen und Er-folgschancen in gewisser Weise einander sehr ähnlich. Während die Investivlohnpläne darauf abzielen, einen Teil des Arbeitslohnes bzw. des Lohnzuwachses nicht mehr den Arbeitnehmern zur freien Verfügung zu überlassen, sondern der Bildung von produktivem Eigentum zuzu-führen, wird bei den Gewinnbeteiligungsplänen angestrebt, die — eben-falls zwangsweise erfolgende — Vermögensbildung der Arbeitnehmer durch direkte Beteiligung am Unternehmensertrag zu erreichen, sei es durch gesetzliche oder tarifvertragliche Vereinbarungen; beide Arten von Vermögensbildungsplänen können auf Betriebs-, Branchen- oder gesamtwirtschaftliche (generell überbetriebliche) Ebene abgestellt sein. Wir betrachten im folgenden nur die letzte Möglichkeit.

Anders als bei dem unter a) genannten Förderungssystem gehen diese beiden Pläne wegen ihrer Koppelung an bestimmte Funktional-einkommenskategorien von der fast „klassischen“ sozioökonomischen Zweiteilung der Wirtschaftssubjekte in Unselbständige, d. h. Arbeit-nehmer (Arbeiter und Angestellte sowie Beamte), die nur Lohn und Gehalt beziehen, und selbständige Gewinnbezieher, d. h. Kapitalisten, aus. Freiberuflich Tätige — sofern sie kein Gewinneinkommen beziehen — bleiben dabei z. B. von einer solchen Regelung ebenso ausgeschlossen, wie umgekehrt — wegen der bestehenden Querverteilung des Produk-tivvermögens — Wirtschaftssubjekte mit geringerem Einkommen und Vermögen im Falle einer Verwirklichung dieser Pläne betroffen wären. Durch bestimmte technische und organisatorische Ausgestaltung beider Plantypen könnten zwar einige dieser unerwünschten Nebenwirkungen vermieden werden, es bleiben jedoch letztlich bestimmte Probleme be-

stehen, die in der Grundstruktur dieser Pläne, nämlich nur an bestimmten Einkommenskategorien und nicht am Gesamteinkommen der Wirtschaftssubjekte anzusetzen, begründet liegen. Wir werden darauf zurückkommen.

Als Rechtfertigung für das Zwei-Klassen-Denken lassen sich allerdings auch einige empirische Belege anführen. Nach *Krelles*⁷ Untersuchung verteilt sich das zwischen 1950 - 1963 in der BRD gebildete Vermögen wie folgt:

Es entfielen insgesamt etwa 49 % des Vermögenszuwachses auf die Gruppe der Selbständigen, rd. 34 % auf den Staat, und nur 17 % blieben demnach für die Unselbständigen. Bedenkt man, daß bei den Unselbständigen — im Gegensatz zu den Selbständigen — verstärkt Gebrauchsvermögen und nicht Erwerbsvermögen akkumuliert wurde und daß unter Unselbständige statistisch auch hochbezahlte Angestellte wie z. B. Manager eingereiht sind, dann scheint eine Zerteilung der Wirtschaftssubjekte in Gewinnbezieher und (nach oben einkommensmäßig begrenzte) Lohnbezieher als Synonym für Vermögende und Nicht-Vermögende gar nicht so ungerechtfertigt. Allerdings zeigen sich auch hier im Zeitablauf bis 1970 entgegengesetzte Tendenzen. Die Sparquote der Arbeitnehmer stieg nach einer Untersuchung von *Kaiser* und *Zerwas* von 1950 - 1968 von einem Wert nahe bei Null auf fast 13 %. Demgegenüber war die Sparquote der Selbständigen im Durchschnitt dieser Jahre bei annähernd 27 % konstant. Die Vermögenszuwächse und damit auch die Bestände weisen also eher eine Tendenz zur Gleichverteilung auf. Auch hier zeigt sich aber nach der schon erwähnten Untersuchung von *Engels*, *Sablotny* und *Zickler* für die Jahre 1968 - 1970 — hauptsächlich bedingt durch Wertsteigerungen am ruhenden Vermögen — wiederum eine umgekehrte Tendenz.

3. Problematik der Beteiligungsfonds

Wie schon betont, beinhalten alle Vermögensbildungspläne kürzere oder längere Sperrfristen hinsichtlich der freien Verfügung über die Ersparnisse. Will man bei den auf gesamtwirtschaftlicher Ebene angelegten Investivlohn- bzw. Gewinnbeteiligungsplänen eine ungleichmäßige Behandlung der in verschiedenen Branchen oder Betrieben Beschäftigten vermeiden, dann müssen die von den Unternehmen abgeführten Mittel in einem hierzu begründeten Fonds akkumuliert und später an die Bezugsberechtigten wieder aufgeteilt werden. Auf der dritten Ebene der vermögenspolitischen Diskussion geht es nun gerade darum, wie die sich bildenden Vermögen (einschließlich der Erträge

⁷ Vgl. *Krelle*, *Schunck*, *Siebke*: S. 313 ff., u. S. 488 ff.

aus diesen Vermögen) abgeführt, wie und von wem administriert, verzinst, angelegt, wiederverteilt und wie lange sie gebunden sein sollen, d. h. in welchem Alter bzw. für welche Zwecke die Bezugsberechtigten die Vermögen auflösen dürfen. Die Vielzahl von Plänen zur Vermögensbildung erklärt sich zum Teil aus den verschiedenen kombinierten Vorschlägen zur Beantwortung dieser Fragen. Wir werden darauf im folgenden nicht weiter eingehen.

4. Individuelle versus kollektive Vermögensbildung

Während auf der zweiten Ebene auf Individualbesitz abstellende Vermögenspläne diskutiert werden, geht es auf der vierten Ebene schließlich um sog. „echte“ Alternativen, d. h. um eine stärkere kollektive Vermögensbildung. Der Ausgangspunkt dieser Überlegungen ist dabei wie folgt⁸: Für die Verfechter einer gleichmäßigeren individuellen Vermögensverteilung sind ausschließlich die ungleichen Verteilungsziffern maßgebend; diese Sicht führt dann zu der kurzgeschlossenen Folgerung: Durch Umverteilungsmaßnahmen muß das Ergebnis des Produktionsprozesses mehr oder weniger stark korrigiert werden. Vom Standpunkt der Verteidiger einer kollektiven Vermögensbildung kann man damit aber bestenfalls die Symptome (nämlich das Prozeßergebnis) kurieren, nicht jedoch die Ursachen selbst verändern. Die Ursache der gegenwärtigen schiefen Vermögensverteilung in der BRD ist aber dieser Ansicht nach ausschließlich die Tatsache, daß es Privateigentum an Produktivvermögen mit der damit verbundenen Verfügungsmacht gibt und der institutionellen Regelung, daß Kapitaleigentum auch Profiteinkommen ermöglicht. Daneben, so wird argumentiert, gibt es überhaupt keine überzeugenden Gesichtspunkte für umverteilten individuellen Vermögensbesitz an Produktivkapital. Die in der Literatur⁹ genannten — recht verschwommenen — gesellschaftspolitischen Ziele, deren Erreichen man sich durch Individualbesitz erhofft, faßt Pitz¹⁰ etwa wie folgt zusammen: die Menschen zu starken, selbstverantwortlichen Persönlichkeiten zu machen, ihnen mehr Eigenständigkeit zu geben, ihren Freiheitsbereich zu erweitern, ihnen Sicherheit zu geben, den Stolz der Besitzenden zu mehren, einen höheren Grad von Startgleichheit zu gewährleisten, die Arbeitsfreude zu heben usw. Hier stellt sich tatsächlich die Frage, ob nicht ein großer Teil dieser Zielvorstellungen auch auf einem anderen Weg wie z. B. über eine stärkere Kollektivvermögensbildung, Erziehung usw. erreicht werden könnte.

⁸ Vgl. Pitz: Über die potentiellen, S. 586 ff.

⁹ Vgl. z. B. Föhl, Hennis: Vermögensbildung, S. 7. — Bohlen: S. 12 ff.

¹⁰ Vgl. Pitz: Über die potentiellen, S. 584.

Schließlich wird als letztes Argument für eine stärkere Kollektivvermögensbildung noch auf die relativ hohe gegenwärtige Konsumquote der Arbeitnehmer verwiesen; da deren Reduktion auch in Zukunft als nicht wahrscheinlich angesehen wird, ist es — dieser Auffassung entsprechend — schlicht unmöglich, dauerhaften und frei disponiblen Produktivvermögensbesitz bei den Arbeitnehmern zu erzielen. Als Konsequenz dieser Überlegungen werden dann Forderungen nach einer teilweisen oder vollständigen Sozialisierung des Produktivvermögens erhoben oder — in abgeschwächter Form — entsprechend weit angelegte Mitbestimmungspläne entwickelt, wobei die Mitentscheidungsbefugnis in den Unternehmen unabhängig vom Kapitalbesitz oder der Tätigkeit in diesen Unternehmen ist; auf diese Weise will man zu einer Demokratisierung der Wirtschaft gelangen, also nicht nur die Allokation der Produktionsfaktoren, sondern auch die Verteilung des Produktionsergebnisses einem demokratischen Abstimmungsprozeß unterwerfen. Hier sind u. E. letztlich auch die in der Vermögensdebatte vorgebrachten Auffassungen einzuordnen, nach denen über die Veränderungen der Ausgabenstruktur des Staates und eine entsprechende Erhöhung der Steuerlastquote der Bezieher höherer Einkommen der Teil des Sozialproduktes, der über die öffentlichen Haushalte läuft, zu steigern ist, um eine Verbesserung der „Lebensqualität“ oder des Verhältnisses zwischen privatem Reichtum und öffentlicher Armut zu erreichen.

II. Die Bemessungsgrundlage bei einer Gewinnbeteiligung

Nachdem die verschiedenen Dimensionen der vermögenspolitischen Diskussion kurz umrissen wurden, wollen wir jetzt wieder zurück zur Ebene 2 und dort zu den Gewinnbeteiligungsplänen gehen. Hierbei muß zunächst klargestellt werden, welches die Größe ist, an der eine Umverteilung ansetzen soll. Eine weitgehende Einigung scheint dabei bei den Befürwortern solcher Pläne zu bestehen¹¹. Bemessungsgrundlage einer überbetrieblichen Ertragsbeteiligung sollte sein, was sich als Residuum nach Besteuerung, Abzug von Unternehmerlohn, Verzinsung des Betriebskapitals einschließlich einer Risikoprämie und der kontraktbestimmten Verzinsung des Fremdkapitals (sowie anderer Einkommen) ergibt. Dadurch soll vermieden werden, daß

1. die Vermögensumverteilung teilweise zu Lasten des Staates geht,
2. das investierte Eigen- und Fremdkapital nach Abzug der Ertragsbeteiligung keine ausreichende Verzinsung erbringt und

¹¹ Vgl. Krelle, Schunck, Siebke: S. 130, S. 154 u. S. 205 ff. — *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1972/73*. Bundesratsdrucksache 612/72. Bonn 1972. S. 162.

3. Arbeitseinkommen betroffen werden, deren Beeinflussung durch Maßnahmen zur Einkommensumverteilung anzustreben wäre¹².

Hier ergeben sich schon die ersten Schwierigkeiten, denn bei der Fixierung des Unternehmerlohns müßten a priori Vorstellungen darüber bestehen, was als angemessen zu betrachten ist. Die Entlohnung in vergleichbaren Tätigkeiten läßt sich dabei kaum heranziehen, da bei der Einführung der Gewinnbeteiligung alle Unternehmer in vergleichbaren Tätigkeiten sich eine entsprechend höhere Entlohnung zugestehen würden. Überläßt man andererseits die Festlegung der Höhe des Unternehmerlohns vollständig der freien Entscheidung des Unternehmers, ist damit zu rechnen, daß das verbleibende Residuum stark reduziert würde, so daß wenig zum Umverteilen übrig bliebe.

Problematischer ist jedoch die Festlegung der Risikoprämien auf das Eigenkapital. Der Gewinn vor Abzug der Verzinsung des Eigenkapitals und der Risikoprämie ist gleich der Differenz zwischen Erlösen und der Summe aller durch Kontrakt bestimmten Einkommen pro Periode. Die Höhe dieser Differenz hängt für jedes einzelne Unternehmen davon ab, wie erfolgreich es bei der Einschätzung der Absatzchancen der von ihr heute und in Zukunft angebotenen Produkte sowie der Kombination der zur Herstellung und zum Absatz notwendigen Produktionsfaktoren ist. Sind die Wirtschaftssubjekte im Durchschnitt risikoaversiv, dann wird das mit der Durchführung eines solchen Produktionsprozesses und damit mit der Erzielung eines Residualeinkommens verbundene Risiko in der Regel nur dann übernommen werden, wenn erwartet wird, daß das Residualeinkommen höher ist als das durch Kontrakt erreichbare Einkommen. Folglich wäre das *gesamte* Residualeinkommen Risikoprämie, und zu verteilen gäbe es dann nichts mehr. Wird trotzdem eine erfolgreiche Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer eingeführt, dann würde dies nicht nur die Verteilung zwischen Arbeit und Kapital betreffen, sondern als primärer Effekt gleichzeitig auch eine Verschiebung der Verteilung zwischen Kapitalisten generell und den Besitzern von Risikokapital zuungunsten der letzteren bedeuten. Wir werden gleich auf diesen wichtigen Punkt noch zurückkommen.

Die vorstehenden Ausführungen — dies ist offenkundig — treffen in vollkommener Reinheit natürlich nur zu, wenn in einer Wirtschaft ein funktionierender Wettbewerb besteht. Diese Annahme läßt sich nun allem Anschein nach nicht für die Wirtschaft der BRD aufrechterhalten. Die hohen Gewinne größerer und Großunternehmen sind viel eher aus ihrer Monopol- oder Oligopolstellung am Markt heraus zu erklären als aus der größeren und erfolgreichen Bereitschaft, Risiko zu übernehmen. Vielmehr sind es häufig die kleineren und mittleren

¹² Vgl. Karl Heinrich Pitz: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. *Fin.Arch. N.F.*, 28. Jg. (1969), S. 149.

Betriebe, die das Risiko der Neueinführung neuer Produkte und Verfahrenstechniken auf sich nehmen (müssen), um gegen die marktherrschende Stellung der Großunternehmen und die Konkurrenz alt eingeführter und bekannter Produkte anzukommen. Gelingt dies den kleineren Unternehmen, so fallen dort meist recht erhebliche — jedoch aus der Anerkennung des Konkurrenzprinzips tolerierbare — Gewinne an, und häufig stellen diese Unternehmen dann ein geeignetes, mit geringem Risiko behaftetes Kaufobjekt für Großunternehmen dar.

Das mit Fehlinvestitionen verbundene Kapitalverlustrisiko ist andererseits bei Großunternehmen auch deswegen niedriger, weil der Staat aus beschäftigungspolitischen Gründen häufig eine — wie auch immer geartete — Hilfe zu günstigen Konditionen anbietet, also praktisch eine Teil- oder Ganzsozialisierung der Verluste durchführt.

U. a. aus diesen Überlegungen heraus¹³ wird bei den Plänen für eine Gewinnbeteiligung meist eine (nicht objektivierbare) Untergrenze für die Unternehmensgröße festgelegt, von der ab Unternehmen einbezogen werden sollen. So schlägt etwa *Krelle*¹⁴ als Kriterium die Beschäftigtenzahl vor und sieht rd. 50 Beschäftigte als nicht unterschreitbare Untergrenze an. Nach seinen Berechnungen wären bei einer solchen Abgrenzung 1961 jedoch nur rd. die Hälfte der Besitzeinkommen betroffen¹⁵. Es ist kaum anzunehmen, daß sich dieser Prozentsatz bis heute stark verändert hat. Andere vorgeschlagene Kriterien verstärken diese Vermutung. Auf dem SPD-Parteitag in Hannover 1973 wurde z. B. ein Steuerbilanzgewinn von 400 000 DM als Untergrenze für die abgabepflichtigen Unternehmen vorgeschlagen. Damit wären jedoch nur rd. 12 % aller Kapitalgesellschaften und nur rd. 1,5 % aller sonstigen Unternehmen oder zusammen rd. 2 % aller Unternehmen mit einem geschätzten Steuergewinn für 1974 von rd. 47 Mrd. DM betroffen¹⁶. Will man keine prohibitiv hohen und politisch kaum durchsetzbaren Verteilungssätze einführen (5 % - 20 % werden hier als akzeptabel genannt), dann erkennt man daraus schon, wie begrenzt letztlich die Verteilungswirkung einer Gewinnbeteiligung sein wird.

¹³ Andere Argumente sind: Kosten des Verwaltungsapparates; ordnungspolitische Vorstellungen, die das Postulat der Erhaltung und Förderung der Klein- und Mittelbetriebe implizieren; Vermögensbildung in Klein- und Mittelbetrieben geschieht aus einem Quasi-Arbeitseinkommen und erscheint mit den Vorstellungen über eine angemessene Vermögensverteilung noch vereinbar (vgl. hierzu: Jürgen Siebke: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. *Fin.Arch. N.F.*, 28. Jg. [1969], S. 156). Gegen die Festlegung einer Untergrenze argumentiert Pitz (vgl. Pitz: Überbetriebliche, S. 149 f.).

¹⁴ Vgl. *Krelle, Schunck, Siebke*: S. 111 ff.

¹⁵ Die andere Hälfte verteilte sich auf Zinseinkommen, Selbständigeneinkommen in Landwirtschaft und Freien Berufen, Wohnungswirtschaft und statisch nicht zu ermittelnde freiwillige Sozialleistungen (vgl. ebd.: S. 112).

¹⁶ Nach einer Berechnung der Stuttgarter Zeitung vom 21. 4. 1973.

III. Kapitaltheoretische Implikationen einer nicht überwältigten Gewinnbeteiligung

Selbst die Befürworter von Gewinnbeteiligungsplänen anerkennen — neben der möglichen politischen Nichtdurchsetzbarkeit — eine entscheidende Gefahr, die alle Versuche, die Arbeitnehmer am Gewinn zu beteiligen, eventuell scheitern läßt. Diese Gefahr besteht in den mit der Einführung der Ertragsbeteiligung einsetzenden Über- oder Rückwälzungsprozessen, denn aus der Sicht der Unternehmer stellt die Einkommenserhöhung der Arbeitnehmer natürlich eine zusätzliche Kostenbelastung dar, und sie werden sie einfach wie alle anderen im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Arbeitnehmern auftretenden Kosten zu einer Einheit zusammenfassen und versuchen, sie entweder über Preiserhöhungen weiterzugeben oder durch Abbau (bzw. geringere Steigerung) bisher freiwillig gezahlter Sozialleistungen und geringere Zugeständnisse bei zukünftigen Lohnerhöhungen zu neutralisieren; ein solches Verhalten kann selbstverständlich unabhängig davon erwartet werden, wie die Zusatzeinkommen der Arbeitnehmer ausgewiesen werden, sei es als ein mit der Gewinnhöhe schwankender Lohnzuschlag (Gewinnbeteiligung), oder — wie bei dem Investivlohn — als ein gewinnunabhängig festgelegter, jedoch aus dem Gewinn zu zahlender direkter Lohnzuschlag. Je weniger aus den Zusatzeinkommen aufgrund der Gewinnbeteiligung (oder des Investivlohns) gespart wird, um so eher werden solche Über- bzw. Rückwälzungen bei einer auf die Erhaltung der Vollbeschäftigung ausgerichteten Wirtschaftspolitik gelingen. Letztlich zahlen dann die Arbeitnehmer ihre eigene Vermögensbildung durch Reduktion ihres (realen) Gegenwarts- bzw. Zukunftskonsums.

Die Gefahr, daß solche Über- bzw. Rückwälzungsprozesse das Erreichen des angestrebten Ziels teilweise oder vollständig vereiteln, wird von allen Theoretikern und zumindest einem großen Teil der Politiker gesehen und anerkannt. Außerdem ist sie kein Spezifikum der Gewinnbeteiligung; mutatis mutandis tritt sie bei allen Vermögensbildungsplänen, die nicht allein auf einen Anreiz des Sparwillens abstellen, auf. Aus diesem Grund wollen wir auch hier nicht weiter darauf eingehen, sondern uns im folgenden mit einigen interessanten Auswirkungen der Gewinnbeteiligung befassen, wenn das angestrebte Ziel erreicht wird, d. h. wenn ein von der Höhe der Gewinne abhängiger Lohnzuschlag aus den Gewinnen tatsächlich gezahlt wird.

Kreislaufmäßig kommt in diesem günstigen Fall die redistributive Wirkung eines solchen gewinnabhängigen Lohnzuschlages dadurch zustande, daß dieser Lohnzuschlag *ceteris paribus* gespart wird und die Investitionsneigung der Unternehmer trotz sinkender Gewinne bzw.

Gewinnzuwächse konstant bleibt. Wie sich die Eigenkapitalrendite, also die Profitrate (G/K) der Unternehmer dabei verändert, hängt ganz davon ab, wie sich der Kapitalkoeffizient verändert ($G/K = \frac{G}{Y} \cdot \frac{Y}{K}$). Bleibt dieser konstant, sinkt die Profitrate, d. h. der Ertragswert des Kapitals nimmt ab, und zwar offenkundig auch dann, wenn den Unternehmern das von den Arbeitnehmern gesparte Kapital wieder angeboten wird, so daß kein Liquiditätsentzug auftritt.

Im Zusammenhang mit diesem günstigen Fall werden in der Literatur u. a. die folgenden Konsequenzen einer gelungenen Gewinnbeteiligung behauptet:

1. Eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer trifft nur die Vermögenszuwächse, nicht jedoch das bestehende Vermögen; dies bleibt völlig unberührt.
Dahinter steckt offenbar die Vorstellung, daß Vermögen, insbesondere auch das Produktivvermögen, einen Wert an sich darstellt und die Gewinne beliebig aufgeteilt werden können, ohne die Vermögensposition der Eigentümer von Gewinne kreierenden Vermögengstiteln zu beeinflussen.
2. Eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer trifft nur die Betriebe oder Unternehmen, die Gewinne machen. Dies scheint unmittelbar einzuleuchten und wird häufig auch als entscheidender Vorteil der Gewinnbeteiligungssysteme gegenüber den Investivlohnplänen herausgestellt.
3. Das Auftreten möglicher Substitutionsvorgänge, d. h. in diesem Zusammenhang: Aktivtauschvorgänge zwischen Vermögengstiteln, wird nicht diskutiert, d. h. mit anderen Worten, alle aus der Preistheorie bekannten (oder zumindest unterstellten) Zusammenhänge werden abgeleugnet.

Daraus resultiert dann

4. die Behauptung, daß aufgrund des durch die Gewinnbeteiligung implizierten Rückgangs der Profitrate (Konstanz des Kapitalkoeffizienten vorausgesetzt) die Investitionen bzw. deren Zuwachsraten zurückgehen und folglich negative Auswirkungen für das Wachstum als Konsequenz der Durchführung solcher Pläne zu erwarten sind.

Diesen Behauptungen wollen wir die folgenden Gegenthesen gegenüberstellen, die es im weiteren zu begründen gilt. Wir abstrahieren dabei von möglichen außenwirtschaftlichen Einflüssen.

- a) Eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer trifft zunächst einmal auch die *bestehenden* Vermögensbestände, d. h. ihr *primärer* Effekt ist gleichbedeutend mit einer Teilenteignung aller Be-

sitzer des durch die Gewinnbeteiligung betroffenen Produktivvermögens, also auch — wegen der bestehenden Querverteilung des Produktivvermögens — der weniger vermögenden und nicht so einkommensstarken Wirtschaftssubjekte.

- b) Unabhängig davon, ob ein Betrieb oder Unternehmen Gewinne macht oder nicht, wird das darin enthaltene Produktivvermögen durch die Einführung einer Gewinnbeteiligung negativ betroffen, allerdings in unterschiedlichem und bis heute quantitativ nicht exakt voraussagbarem Umfang.
- c) Wegen der unter a) und b) behaupteten Auswirkungen hat die Gewinnbeteiligung zur Folge: 1. eine arbiträre Vermögensumverteilung in Form unterschiedlich hoher Kapitalwertverluste zwischen den Produktivkapital besitzenden Wirtschaftssubjekten. 2. Es werden — wegen der geringeren Rendite des von der Gewinnbeteiligung direkt betroffenen Produktivvermögens — Substitutionsprozesse einsetzen, d. h. es werden verstärkt solche Vermögenstitel nachgefragt, deren Erträge nicht der Gewinnbeteiligung unterliegen. Hier wären zu nennen: insbesondere festverzinsliche Wertpapiere, Haus- und Grundvermögen, aber auch das Gewinn kreierende Produktivvermögen, welches — wie auch immer begründet — von der Gewinnbeteiligung ausgenommen ist. Die Besitzer dieser Aktiva machen folglich Kapitalgewinne. Dies kann — muß aber nicht — im Sinne der Zielsetzung einer gleichmäßigeren Vermögensverteilung sein. Entscheidend hierfür ist (bei gleichem Informationsstand der Wirtschaftssubjekte) die Verteilung der einzelnen Vermögenstitel auf vermögende und weniger vermögende Wirtschaftssubjekte.
- d) Die Wertsteigerung der Zins- bzw. Renteneinkommen erbringen den Aktiva bedeutet, daß die Effektivverzinsung sinkt, d. h. daß mehr oder weniger gleichlaufend alle Zinssätze und damit die gesamte Zinsstruktur sich auf einem niedrigeren Niveau einpendeln. Dies hat zur Folge, daß die unter a) und b) angeführten primär auftretenden Kapitalwertverluste des durch die Gewinnbeteiligung direkt betroffenen Produktivkapitals zum Teil wieder kompensiert oder sogar überkompensiert werden. Drei Fälle sind hier denkbar.
 - a) Per saldo bleibt der Kapitalwert vor und nach Einführung der Gewinnbeteiligung und nach Abschluß der Substitutionsprozesse unverändert. Diese Annahme wird offenbar — zumindest implizit — von denjenigen getroffen, die davon ausgehen, daß die Gewinnbeteiligung *nur* den Vermögenszuwachs, *nicht* jedoch das *bestehende* Vermögen berührt. Eine solche Situation wäre jedoch ein reiner Zufall.

- β) Der Kapitalwert sinkt per saldo. In diesem Fall ist nicht nur der primäre, sondern auch der langfristige Effekt einer Gewinnbeteiligung gleichbedeutend mit einer Teilenteignung des *bestehenden* Produktivvermögens. Falls man diese Wirkung erwartet, dann sollte man ganz offen diskutieren, ob nicht eine direkte, einmalige Teilenteignung das bessere Mittel zur Erreichung einer gleichmäßigeren Vermögensverteilung darstellt als eine Gewinnbeteiligung.
- γ) Per saldo steigt der Kapitalwert. Hier würde das angestrebte Ziel der Vermögenspolitik zumindest kurzfristig konterkariert, denn die Besitzer von Produktivkapital wären *nach* Einführung der Gewinnbeteiligung reicher als vorher.

Welche dieser drei Situationen tatsächlich eintreten wird, kann aufgrund unserer heutigen Kenntnisse über das Ausmaß dieser Einzel-Effekte, d. h. über die Richtung des sog. Preis-Wicksell-Effektes nicht gesagt werden.

- e) Investitionsentscheidungen hängen u. a. nicht von der absoluten, sondern von der relativen Höhe der erwarteten Rendite ab. Da die opportunity-costs einer Investition nach Ablauf der oben angedeuteten Substitutionsprozesse gesunken sind, ist nicht einzusehen, wieso die Investitionstätigkeit wegen der durch die Gewinnbeteiligung reduzierten Rendite auf Realkapital mittel- und langfristig notwendig zurückgehen sollte, zumal andere Determinanten der Investitionsentscheidungen (wie Absatzerwartungen, Liquidität usw.) durch die Gewinnbeteiligung nicht negativ beeinflusst werden.

Nun zur Begründung der aufgestellten Gegenhypothesen. Ausgangspunkt ist dabei eine Wirtschaft im Gleichgewicht, und der Grundgedanke unserer Argumentation besteht darin, die Interdependenzen zwischen den verschiedenen Vermögens Titeln, hier insbesondere zwischen den der Gewinnbeteiligung unterliegenden und allen übrigen Vermögensobjekten sowie die Beziehungen zwischen Beständen und ihren Veränderungen aufzuzeigen¹⁷. Gleichgewicht bedeutet somit, daß in der Ausgangslage alle Wirtschaftssubjekte ihre Vermögensbilanz den relativen Preisen und Erträgen dieser Objekte optimal angepaßt haben¹⁸.

Jede Änderung dieser Preise oder Erträge bewirkt nun eine Anpassung der Vermögensstruktur bei den Wirtschaftssubjekten, d. h. sie

¹⁷ Dieser Ansatz ist typisch für die neuere preistheoretische Analyse monetärer Impulse. Vgl. dazu z. B. Karl Brunner: Eine Neuformulierung der Quantitätstheorie des Geldes. Kredit u. Kapital, 3. Bd. (1970), S. 1 ff., insbes. S. 6 ff.

¹⁸ Die Annahme hinsichtlich der Ausgangslage ist berechtigt, da wir nur die Effekte einer gelungenen Gewinnbeteiligung *isoliert* analysieren wollen und es dafür unerheblich ist, ob sich die Wirtschaft im Gleichgewicht befindet oder nicht. Die Annahme eines Gleichgewichts vereinfacht jedoch die Argumentation.

werden eine Substitution einzelner Vermögenstitel gegen andere vornehmen. Wie stark diese Reaktion sein wird, hängt von der Enge der Substitutionsbeziehungen (der Substitutionselastizität) zwischen den einzelnen Vermögenstiteln und diese wiederum von den Informations- und Transaktionskosten solcher Vermögensumschichtungen ab. Letztere können wir in der folgenden Argumentation als gegeben voraussetzen. Um nun den bei einer Einführung der Gewinnbeteiligung einsetzenden Substitutionsprozeß zu verstehen, muß man sich jedoch zunächst über den Kapitalbegriff und damit über die Determinanten des Wertes des Produktivvermögens Klarheit verschaffen.

Das Produktiv- oder Realkapital einer Wirtschaft umfaßt alles von dauerhaften Werkzeugen bis hin zu halbfertigen und im Entstehen begriffenen Maschinen. Güter, die mit diesen dauerhaften Kapitalgütern erzeugt werden, werden in verbundener Produktion hergestellt, d. h. dasselbe dauerhafte Kapitalgut bildet die Quelle eines ganzen Stroms von Outputmengen, die zu verschiedenen Zeitpunkten in der Zukunft anfallen. Die Produktion selbst ist folglich ein zeitlicher Prozeß (wie sonst sollte der Zinssatz als Zeitphänomen überhaupt eine Rolle spielen), und das fixe Kapital ist ein Ausdruck dieser zeitlichen, in die Zukunft gerichteten Produktionsabfolge. Hat aber die Produktion und damit das Kapital eine Zeitstruktur, dann muß der Produktionsprozeß als ein zeitlicher Strom von inputs definiert werden, der einen zeitlichen Strom von outputs hervorbringt¹⁹.

Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit ein solcher Prozeß verlustfrei ist, oder — was dasselbe bedeutet — damit ein Kapitalgut (sei es halb oder ganz fertig) einen positiven Preis hat²⁰?

Das Denken in Marktvorstellungen impliziert, daß der mittels eines Kapitalgutes ermöglichte Produktionsprozeß zumindest — wegen des größeren Risikos bei der Produktion meist mehr als — den Marktzinssatz bzw. einen Index aus den verschiedenen Marktzinssätzen erbringen muß. Andernfalls würde es sich lohnen, das Geld zu eben diesem Marktzinssatz auszuleihen und nicht in Realkapital zu investieren. Dies bedeutet aber mit anderen Worten, daß die zu dem (eventuell um einen Risikofaktor korrigierten) Marktzinssatz auf die Gegenwart abdiskontierte Summe der erwarteten Nettoerträge (Differenz zwischen

¹⁹ Diese Sicht der Produktionsprozesse ist typisch für die österreichische oder — wenn man so will — „moderne“ Kapitaltheorie. Sie wird u. a. vertreten von Joan Robinson, John R. Hicks, Domenico Mario Nuti und spielt in der kapitaltheoretischen Diskussion zwischen Cambridge (Mass. USA) und Cambridge (England) die entscheidende Rolle. Eine gute Zusammenfassung dieser Kontroverse mit ausführlichen Literaturhinweisen gibt Geoffrey C. Harcourt: *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge 1972.

²⁰ Vgl. zum folgenden z. B. John R. Hicks: *Die österreichische Kapitaltheorie und ihre Wiedergeburt in der modernen Wirtschaftswissenschaft*. Z. f. Nationalökonomie, 32. Bd. (1972), S. 91 ff.

Erlösen und Produktionskosten) größer (im Grenzfall gleich) Null sein muß; andernfalls wird für das betreffende Kapitalgut oder auch Unternehmen kein positiver Preis bezahlt werden. Es ist wichtig, sich klar zu machen, daß der so ermittelte Preis- oder Kapitalwert eines Prozesses, einer (dauerhaften) Maschine oder Unternehmung zu *jedem Zeitpunkt* positiv oder zumindest nicht negativ sein darf, denn die Alternative zur Fortführung des Prozesses ist sein Abbruch oder die Verschrottung der Maschine, die im Falle eines negativen Ertragswertes gewählt wird. Der Besitzer der Produktionsmittel muß und wird sich daher in jedem Zeitpunkt für eine dieser Alternativen entscheiden, und der Entschluß zur Fortsetzung der Produktion ist dabei ebenso eine Investitionsentscheidung wie der Beginn der Produktion. Rechnet man folglich die Unterbrechungskosten der Produktion in dieses Kalkül mit ein, dann läßt sich die Bedingung für die Verlustfreiheit einfach formulieren: Der Ertragswert einer Maschine oder eines Prozesses darf während der gesamten Lebensdauer nicht negativ sein, denn kein Wirtschaftssubjekt (gleiche Erwartungen und Informationen vorausgesetzt) wird einen positiven Preis für eine Maschine bezahlen, wenn es nicht erwartet, daß diese Maschine zumindest eine gleich hohe Verzinsung des investierten Kapitals ermöglicht, wie sie am Kapitalmarkt (relativ risikolos) garantiert wird.

Dieses eben entwickelte Modell paßt nicht nur auf einzelne Maschinen, sondern auch auf den Extremfall, in dem ein Betrieb in bereits betriebsfertigem Zustand gekauft wird. Der Preis dieses Betriebes bzw. der in ihm enthaltenen Kapitalgüter, d. h. der Kapitalwert ist nicht so sehr abhängig von der *momentanen* Gewinnsituation; er wird vielmehr von dem Ertragswert bestimmt, d. h. von der abdiskontierten Summe der *erwarteten* Nettoerträge (Gewinne) dieses Betriebes.

Die vorstehenden Überlegungen bilden die Grundlage für die folgende Argumentation. In jedem Zeitpunkt hat das privatwirtschaftlich genutzte Produktivvermögen einen Wert, der sich am Ertragswert orientiert. Dieser ist natürlich abhängig von der erwarteten Absatz- und Kostenentwicklung (den Gewinnen) sowie dem Marktzinssatz bzw. der Zinsstruktur (gegebene und konstante Risikoeinschätzung und Marktposition vorausgesetzt). Betrachten wir nun die Situation nach Einführung einer gelungenen Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer und vergleichen sie mit der vorher herrschenden Situation. Da durch die Gewinnbeteiligung nicht nur die gegenwärtigen, sondern auch die in Zukunft erwarteten Gewinne reduziert werden, folgt unmittelbar, daß bei zunächst *unverändertem* Kapitalmarktzins der Ertragswert des *bestehenden* Produktivvermögens reduziert wird. Dies gilt unabhängig von der gegenwärtigen Gewinnsituation der einzelnen Unternehmen oder Betriebe, in denen sich das Produktivkapital befindet, denn auch

wenn momentane Verluste auftreten, werden ja die zukünftig *erwarteten* Gewinne und damit auch der Ertragswert durch die Gewinnbeteiligung reduziert. Würden die Preise der Kapitalgüter und der Marktzinssatz nun gleich bleiben, können potentielle Käufer dieser Güter (wegen der verringerten Perioden-Gewinne) nicht mehr die gleiche Verzinsung ihres in der Produktion investierten Kapitals wie vor Einführung der Gewinnbeteiligung erzielen bzw. erwarten. Anders ausgedrückt: Die Relation zwischen Profitrate und Marktzins sinkt. Daher wird die Nachfrage zurückgehen bzw. das Angebot an diesen Gütern steigen, damit werden die Preise für das *existierende* Kapital fallen, bis — trotz reduzierter Gewinne — die Eigenkapitalrendite des bestehenden Kapitalvermögens im Extremfall auf das vor der Einführung der Gewinnbeteiligung erreichte Niveau gestiegen ist. Gleichzeitig wird aber bei unverändertem Marktzins (Zinsstruktur) und geringerer Summe der erwarteten Gewinne der Ertragswert einer neu zu produzierenden Maschine negativ oder zumindest niedriger sein als vor der Einführung der Gewinnbeteiligung, was nichts anderes bedeutet, als daß die Investitionsnachfrage zunächst absinkt (im Extremfall auf Null).

Die durch Gewinnbeteiligung verursachten Kapitalwertverluste am bestehenden Produktivvermögen sind abhängig vom Alter der jeweiligen Kapitalgüter, ihrer Restlebenszeit und der Höhe der erwarteten Perioden-Gewinne. Eindeutige Aussagen darüber, wie sich die Kapitalwertverluste auf die Maschinen unterschiedlichen Alters verteilen, lassen sich nicht machen. Da wir darüber hinaus keine Kenntnis davon haben, wie sich das nach seinem Alter aufgegliederte Produktivkapital auf die Vermögenden verteilt, und gleichzeitig noch das Produktivkapital sehr heterogen und mit unterschiedlichen Risiken sowie Gewinnerwartungen behaftet ist, kommt es zu der unter c) behaupteten arbiträren Umverteilung des bestehenden Vermögens zwischen den Produktivkapital Besitzenden in Form unterschiedlich hoher Kapitalwertverluste.

Bleibt der Marktzins unverändert, dann wird sich die Nachfrage nach solchen Vermögenstiteln, die nicht der Gewinnbeteiligung unterliegen, wegen ihrer im Vergleich zum Realkapital höheren Rentabilität (festverzinsliche Wertpapiere, Haus- und Grundvermögen) verstärken, d. h. es wird *zeitlich parallel* zum Absinken der Realkapitalgüterpreise eine Umschichtung der Struktur der Vermögensbilanz der Wirtschaftssubjekte in Richtung auf die nicht betroffenen Vermögenstitel stattfinden. Da kein Grund für ein höheres oder schneller wachsendes Angebot besteht, werden sich die Kurse bzw. Preise dieser Aktiva erhöhen mit der Konsequenz, daß hier Kapitalwertgewinne und eine entsprechende Reduktion der Effektivverzinsung auftreten. Wie stark dieser Effekt ist, hängt natürlich von den Substitutionselastizitäten zwischen den einzelnen hier relevanten Aktiva ab. Je größer diese Elastizitäten

sind, um so stärker werden die Kursgewinne sein, d. h. um so stärker werden die Effektivzinssätze sinken (und v. v.). Sind diese Substitutionselastizitäten nicht gleich Null, werden folglich Kapitalwertgewinne bei den Wirtschaftssubjekten auftreten, die diese nicht von der Gewinnbeteiligung betroffenen Aktiva besitzen. Nur eine genaue Kenntnis der Verteilung dieser Vermögenstitel kann Aufschluß darüber geben, ob dieser Vermögenszuwachs im Sinne einer auf gleichmäßigere Vermögensverteilung ausgerichteten Vermögenspolitik ist.

Nach Ablauf dieses soeben geschilderten Portfolio-Anpassungsprozesses bei den Wirtschaftssubjekten wird der Index der Marktzinssätze niedriger sein als vor Einführung der Gewinnbeteiligung. Dies bedeutet, daß sich die Preise der existierenden Kapitalgüter wiederum nach oben anpassen werden. Wie der Per-saldo-Effekt (zunächst Reduktion aufgrund geringerer Gewinne, dann Erhöhung aufgrund sinkender Zinssätze) bei dem Produktivvermögen insgesamt ist, läßt sich a priori nicht eindeutig sagen. Allgemein kann hier nur festgestellt werden:

Je geringer bei gegebenem Gewinnbeteiligungssatz die Zinssatzsenkungen — und das heißt letztlich: die Substitutionselastizitäten — sind, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit dafür, daß durch Einführung einer Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer per saldo die Besitzer des bestehenden Produktivvermögens einen Kapitalwertverlust hinnehmen müssen, also quasi teilentzogen werden; ebenso gut könnte jedoch auch — dies sei hier nochmals betont — die Situation eintreten, daß der Primäreffekt der Gewinnreduktion durch den Sekundäreffekt der Zinssenkung überkompensiert wird, mit der Folge, daß die Besitzer des bestehenden Produktivkapitals insgesamt letztlich sogar noch von einer Gewinnbeteiligung profitieren würden.

In jedem Fall aber werden die Besitzer anderer Aktiva sicher nicht schlechter, wohl aber möglicherweise besser gestellt sein. Ob somit durch eine Gewinnbeteiligung, die sich in akzeptablen Grenzen hält, also die, mit anderen Worten, die allmähliche Andersverteilung der Vermögenszuwächse anstrebt, eine gleichmäßigere Verteilung des Vermögens in absehbarer Zeit zu erreichen sein wird, scheint — auch wenn man einmal von dem vergleichsweise geringen Aufkommen aus der Gewinnbeteiligung absieht — mehr als zweifelhaft.

Zum Schluß noch eine Bemerkung zum Investitionsverhalten nach Einführung der Gewinnbeteiligung²¹. Keiner der uns bekannten Pläne zur Gewinnbeteiligung verpflichtet die Unternehmer zur Barableistung,

²¹ Über die Auswirkungen der Gewinnbeteiligung auf das Investitionsverhalten ist viel geschrieben worden, ohne daß eine einhellige Meinung erzielt wurde. Wir wollen daher im folgenden nicht nochmals alle Argumente und Gegenargumente aufführen und gegeneinander abwägen, sondern nur ganz kurz drei Gründe dafür aufzeigen, warum man u. E. keine Beeinträchtigung

jedoch stellen es viele Pläne in das Ermessen der Unternehmer, in welcher Form sie die an den Fonds zu leistenden Beiträge abführen. Wird unter diesen Bedingungen die Barableistung gewählt, dann kann aus Liquiditätspolitischen Erwägungen heraus sicherlich keine Beeinträchtigung der Investitionsmöglichkeiten durch die Einführung der Ertragsbeteiligung erwartet werden²².

Dagegen könnte eingewendet werden²³, daß insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen die Barableistung an den Fonds nicht aus gewinnorientierten rationalen Erwägungen heraus wählen, sondern deswegen vorziehen, weil sie ihre Eigenständigkeit und Unabhängigkeit wahren wollen; außerdem könnte besonders bei ihnen das Gefühl vorherrschen, daß an sich gewinnbringende Investitionen jetzt nicht mehr lohnend seien, da bei einer Ertragsbeteiligung noch andere am Gewinn partizipieren. Man wird nicht ausschließen können, daß solche Unternehmer existieren. Die negativen Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit werden insgesamt jedoch nicht sehr stark ins Gewicht fallen, denn kleinere Unternehmen sind ja sowieso aus dem System der Ertragsbeteiligung ausgeklammert, und die Barableistung könnte schließlich auch — wie in einigen Plänen vorgesehen — verboten werden.

Da schließlich die Nachfrageerwartungen, die „vornehmlich die Richtschnur für die langfristige Unternehmenspolitik“²⁴, sprich Investitionen, bilden, durch die Einführung der Ertragsbeteiligung nicht negativ (eher positiv) beeinflusst werden, bleibt noch das Rentabilitätsargument. Hier kann auf die obigen Ausführungen verwiesen werden. Kurzfristig — während der Anpassungsprozeß abläuft — mag es sein, daß die Investitionstätigkeit wegen der sinkenden Kapitalrendite zunächst zurückgeht. Mittel- und langfristig ist es jedoch entscheidend, wie sich das *Verhältnis* von Realkapitalverzinsung, also der Profitrate und den Zinssätzen bei anderen, nicht der Gewinnbeteiligung unterliegenden Anlagemöglichkeiten verändert, und hier ist die Antwort völlig offen. Dies hängt u. a. von den schon erwähnten Substitutionselastizitäten ab, und wenn nach Einführung der Ertragsbeteiligung die Marktzinssätze — wie oben ausgeführt — per saldo niedriger sind als vorher, kann die Relation zwischen Profitrate und den anderen hier in Frage kommenden Zinssätzen größer, kleiner oder gleich sein. Eine Notwendigkeit oder auch nur eine hohe Wahrscheinlichkeit für eine Reduktion der mittel- und langfristigen Investitionstätigkeit besteht daher u. E. nicht.

Aufgrund der vorstehenden Überlegungen kommen wir zum Schluß zu folgender Synthese:

der Investitionsnachfrage in nennenswertem Umfang durch die Einführung der Gewinnbeteiligung zu befürchten braucht.

²² Vgl. hierzu auch Pitz: S. 150 f.

²³ Vgl. etwa Krelle, Schunck, Siebke: S. 195 f.

²⁴ Ebd., S. 199.

Will man eine gleichmäßigere Vermögensverteilung erreichen und betrachtet man eine stärkere Vermögensbildung der Arbeitnehmer durch Erhöhung ihrer Sparquote aus einem gegebenen oder wie bisher wachsenden Einkommen als indiskutabel, dann ist ein solch partieller Eingriff in eine einzelne Einkommenskategorie, wie ihn die Gewinnbeteiligung darstellt, ein wenig geeignetes Mittel zur Erreichung dieses Ziels, und zwar hauptsächlich deswegen, weil

1. wegen der bestehenden Querverteilung des Vermögens auch Wirtschaftssubjekte mit geringerem Einkommen und Vermögen betroffen werden (ob negativ oder nicht, hängt von der *Art* des Vermögens ab) und
2. die per saldo resultierenden Kapitalwertveränderungen heute nur zum Teil in ihrer Richtung, jedoch gar nicht in ihrem Ausmaß abgeschätzt werden können und es daher durch eine solche Maßnahme einmal zu einer arbiträren Vermögensumverteilung zwischen den Vermögenden, zum anderen aber — viel entscheidender — möglicherweise zu einer Verbesserung der Vermögensposition der Besitzenden insgesamt kommt, die letztlich das angestrebte Ziel der Vermögenspolitik konterkariert.

Beschränkt man sich bei dem Versuch, die Qualität alternativer Plantypen zur Vermögensbildung mittels bestimmter Diskriminierungskriterien abzuschätzen, ausschließlich auf die Aufbringungsseite der zu verteilenden Mittel, dann erscheint uns allein schon wegen dieser Unsicherheit hinsichtlich der qualitativen und quantitativen Neben- und Auswirkungen einer Gewinnbeteiligung diese als ungeeignet und eine Verschärfung der Einkommenssteuerprogression ein besseres Mittel zu sein, um eine gleichmäßigere Vermögensverteilung (sei es auf individueller oder kollektiver Basis) zu erreichen. Eine solche Maßnahme würde

- a) weniger Verwaltungskosten verursachen,
- b) wegen ihrer Bemessungsgrundlage allein die einkommensstarken und damit in aller Regel aber auch die vermögenden Wirtschaftssubjekte in *gleicher* Weise treffen; die bestehende Querverteilung des Vermögens würde in diesem Fall kein Problem mehr darstellen,
- c) keine der oben aufgezeigten Substitutionsprozesse mit ihren nicht eindeutig abzuschätzenden Vermögenseffekten auslösen, da alle Einkommen unabhängig von ihrer Entstehung betroffen wären, und
- d) schließlich wäre dies eine klare und eindeutige Maßnahme, die nicht so sehr mit den Erfassungs- und Abgrenzungsschwierigkeiten wie die der Gewinnbeteiligung zu kämpfen hätte, da die Bemessungsgrundlage relativ leicht zu ermitteln ist.

Eine solche Maßnahme wäre, kurz gesagt, eindeutiger im Hinblick auf die Wirkung, weniger aufwendig bei der Durchführung und hätte

weniger Substitutionseffekte im Gefolge als die Gewinnbeteiligung. Darüber hinaus ließe sich hierbei die Trennungslinie zwischen arm und reich, also zwischen den Wirtschaftssubjekten, die letztlich gegenüber allen anderen relativ besser gestellt werden sollen, leichter ziehen.

Gegen diese Lösung könnten alle Argumente angeführt werden, die allgemein gegen eine zu hohe Einkommensbesteuerung sprechen. Es ist jedoch nicht einzusehen, wieso diese Argumente mutatis mutandis nicht auch gegen eine Gewinnbeteiligung vorgebracht werden können, denn diese stellt im Endeffekt doch nichts anderes dar als eine Erhöhung der Steuer auf eine ganz bestimmte Einkommenskategorie, mit der man eine ganz bestimmte Gruppe von Wirtschaftssubjekten treffen will, die man — ausgesprochen oder nicht ausgesprochen — zu den einkommensstarken (privilegierten) Wirtschaftssubjekten zählt. Solche partiellen Eingriffe zeitigen aber stets — dies zeigen andere Beispiele — unvorhergesehene und meist nicht erwünschte Nebenwirkungen.

Zusammenfassung/Summary

Zur Problematik der Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer als Mittel der Vermögenspolitik

Es wird zunächst ein kurzer Überblick über die noch heute — nach nunmehr fast 20jähriger Diskussion — bestehenden Probleme der Vermögenspolitik in der BRD gegeben. Ein genaueres Eingehen auf die Schwierigkeiten der Abgrenzung und Ermittlung der Bemessungsgrundlage bei einer Gewinnbeteiligung schließt sich an. Schließlich wird gezeigt, daß im Gegensatz zu einer häufig vertretenen Auffassung eine nicht überwältigte Gewinnbeteiligung auch die Vermögensbestände unmittelbar betrifft, und zwar unabhängig von der Höhe der gegenwärtig erzielten Periodengewinne in den Unternehmen. Diese Effekte treten deswegen auf, weil nach der Einführung einer Gewinnbeteiligung Substitutionsprozesse zwischen verschiedenen Vermögenstiteln einsetzen und von der — aus der kapitaltheoretischen Diskussion bekannten — Unterstellung ausgegangen wird, daß der Produktionsprozeß eine Zeitstruktur hat und das Kapital folglich ein Ausdruck dieser zeitlichen Produktionsabfolge ist. Hauptsächlich wegen der Unkenntnis über die *Richtung* dieser Vermögenseffekte sollte einer Verschärfung der Progression der Einkommensteuer der Vorzug vor einer Gewinnbeteiligung gegeben werden.

Profit-Sharing as an Instrument of Ownership Policy

The main problems of ownership policy in the Federal Republic of Germany are briefly discussed. Subsequently, the concept of profits, the main factor in any policy aiming at participation of employees, is dealt with in detail. Assuming that the production process possesses a time dimension, it is shown that the introduction of participation would — due to substitution effects — influence the *existing* distribution of wealth independent of the volume of present profits. The *direction* of such influences being unknown, equality of wealth distribution could be achieved better by increasing the progression of income tax than by introducing profit participation.