

Vom Leisten und vom Lohnen

Egon W. Kreutzer, 19. Januar 2017

Zwei Themen gaben den Anstoß zu diesem weitausgreifenden Artikel. Einerseits die erste der beiden jüngst veröffentlichten Oxfam-Studien zur Verteilung des Reichtums auf der Welt, andererseits die Gesetzesinitiative aus dem Arbeitsministerium zur Verbesserung der Transparenz über Löhne und Gehälter.

Es ist die augenfällige Diskrepanz, zwischen der großen, globalen Ungerechtigkeit und den daneben bedeutungslos lächerlich erscheinenden Ankündigungen des sozialdemokratischen Flügels der Großen Koalition, die geradezu nach einer Erklärung schreit, warum auch in einem der wirtschaftlich potentesten Staaten der Welt von Seiten der Politik nur die Nagelfeile zum Einsatz kommt, um kleine Unebenheiten zu glätten, wo es doch eigentlich darum gehen sollte, massive Ketten wirtschaftlicher Abhängigkeiten zu sprengen.

Einleitung

Es ist unumgänglich, vor allem anderen die Begriffe Arbeit und Leistung sauber auseinander zu halten. Physikalisch wird Arbeit als „Kraft x Weg“ definiert. Gleiche Arbeit heißt, dass es identisch viel Arbeit macht, ein Gewicht von 1kg um 1 Meter zu heben oder ein Gewicht von 2 kg um 0,5 Meter zu heben. *Leistung* bezieht die Arbeit auf die Zeit – und gibt dem Ergebnis der Arbeit damit eine vollkommen andere Qualität, denn es ist nicht gleichgültig, ob das Heben des Gewichts 1 Stunde oder eine Sekunde dauert. Es ist nicht gleichgültig, ob an der Scanner-Kasse im Supermarkt 30 Artikel pro Minute erfasst werden oder nur fünf. Es ist nicht gleichgültig, ob die Lösung einer komplexen konstruktiven Aufgabe im Maschinenbau einen Monat oder zwei Tage benötigt, und es ist nicht gleichgültig, ob die Sekretärin auf einen klaren Satz hin selbständig den gewünschten Brief schreibt, oder ob ihr der Brief von der Anrede bis zur Grußformel Wort für Wort, Satzzeichen für Satzzeichen diktiert werden muss. Dabei wird erkennbar, dass da, wo die Physik mit ihrer „Kraft-mal-Weg-Formel“ nicht mehr ausreicht, die Begriffe „Fähigkeit“ und „Qualität“, aber auch „Motivation“ Einzug halten müssen, wobei – bei gleicher Motivation - mindere Fähigkeiten entweder mehr Zeit benötigen, um das gewünschte Ergebnis hervorzubringen, oder innerhalb der vorgegebenen Zeit nur ein Ergebnis minderer Qualität erwartet werden kann. Von daher sollte - von gut-durchschnittlicher Leistung,

wie sie üblicherweise erwartet werden kann – nach oben und unten ausdifferenziert werden, in unzureichende und mäßige, bzw. überdurchschnittliche und außerordentliche Leistungen.

Wenn der Satz, Leistung muss sich lohnen, einen Sinn haben soll, dann kann er nur so verstanden werden, dass die mäßige Leistung mehr einbringen muss als die unzureichende, die gut durchschnittliche mehr als die mäßige, die überdurchschnittliche mehr als die durchschnittliche und die außerordentliche mehr als die überdurchschnittliche.

Gleiche Arbeit – gleicher Lohn, das ist eine hübsche Parole, die aber letztlich nur bedeutet, dass der Arbeiter oder Angestellte einen Stücklohn erhält, ohne dass ihm dabei eine Mindestleistung abverlangt wird. Wo der Arbeiter oder Angestellte mit seiner „Arbeit“ teure Betriebsmittel blockiert, oder wo verderbliche Güter schnell verarbeitet werden müssen, wird diese nicht zu Ende gedachte Forderung jedoch für jedermann erkennbar problematisch.

„Leistung soll sich lohnen“, ist eine wesentlich verständlichere und klügere Forderung als „Gleiche Arbeit, gleicher Lohn“. Ja, Leistung sollte sich lohnen, also ein Einkommen hervorbringen, das dem Wert der erbrachten Leistung entspricht, ihr also adäquat ist. Das zu bestreiten, wäre engstirnig und auf eine bestürzende Weise gleichmacherisch, weil Leistung, wenn sie sich nicht mehr lohnt, auch nicht mehr auf jenen Feldern erbracht würde, wo sie für die Gemeinschaft notwendig und nützlich ist, sondern nur noch da, wo sie ganz und gar und ausschließlich egoistischen Zielen dient, wozu auch jede Form ansonsten zweckfreier Selbstverwirklichung gezählt werden muss.

Der Wert der Leistung

Wie kann Leistung gemessen werden, wie kann Leistung gerecht entlohnt werden, wer misst welcher Leistung welchen Wert zu?

Die Welt, in der wir leben, gibt vor, eine Leistungsgesellschaft zu sein, und wenn es auch nicht zu hundert Prozent so ist, so wird doch in den meisten Fällen die Leistung nicht an der in einer bestimmten Zeit erbrachten Arbeit gemessen, sondern an jenem Geldbetrag, der dafür bezahlt wurde, statt – wie es richtig wäre - den Geldbetrag nach der tatsächlichen Leistung zu bemessen.

Dieser Satz mag sich im Kopf zuerst querstellen, unverständlich erscheinen, den Widerspruch, den er aufdecken soll, erst nach einigem Grübeln preisgeben, doch am Ende wird klar:

Viel Geld zu verdienen heißt nicht zugleich auch, viel zu leisten, und viel zu leisten, bedeutet nicht zugleich auch, viel Geld zu verdienen.

Sozialökonomien und Betriebswirtschaftler reduzieren dieses Problem, wenn eine Erklärung (noch nicht einmal eine Lösung) angeboten werden soll, auf das Knappheits-Prinzip. Das heißt, so wie die Kartoffelpreise bei hohen Erträgen sinken und bei niedrigen Erträgen steigen, lässt eine hohe Anzahl an Personen mit gleichen Fähigkeiten deren Lohn – unabhängig von der Leistung – sinken, während die Einkommen derjenigen steigen, die sich ihre Qualifikation nur mit wenigen teilen, und das ebenfalls fast unabhängig von der Leistung.

Weil eben praktisch jeder einen Topf mit Wasser zum Kochen bringen kann, ist diese Leistung so gut wie nichts wert, während diejenigen, deren Ausbildung und Erfahrung sie befähigt, als Anwalt ein Unternehmen wie Amazon gegenüber Steuernachforderungen des Finanzamts erfolgreich zu verteidigen, nicht nur gesucht werden, sondern – vielleicht sogar aus moralischen Gründen – so selten sind, dass ihre Leistung fürstlich honoriert wird.

Hiermit eröffnet sich ein zweiter Aspekt, nämlich derjenige der Veränderlichkeit der Nachfrage. Während die Nachfrage nach Kartoffeln langfristig zwar tendenziell nachlässt, in der kurzfristigen Betrachtung jedoch im Wesentlichen von Jahr zu Jahr gleich bleibt und die Befriedigung der Nachfrage über den Preis reguliert wird, ist die Nachfrage nach „Spezialisten“ relativ „volatil“. Das heißt, wenn sich die Prozesse gegen Unternehmen mehren sollten, wenn nicht nur VW und die Deutsche Bank aus den USA mit Prozessen überzogen werden, sondern sich dieser Trend zur Lawine auswächst, wird die Nachfrage nach erfahrenen Prozessbevollmächtigten steil ansteigen. Dies wiederum führt zu einem steilen Anstieg der Honorare der wirklichen Spitzenkräfte – und ganz selbstverständlich auch zu einem Anstieg der frei vereinbarten Honorare derjenigen Juristen, die erst in der zweiten, dritten und vierten Reihe stehen.

Unter Umständen führt eine solche Prozesswelle jedoch auch dazu, dass die Unternehmen erkennen, dass der Ertrag ihrer Unternehmen leichter sicherzustellen ist, wenn sie sich grundsätzlich mehr an Regeln halten, statt sie in Bereicherungsabsicht zu brechen, nur um den vermeintlichen Gewinn anschließend in langwierigen und teuren Rechtsstreitigkeiten wieder aufs Spiel setzen zu

müssen. Ein solcher (wenn auch wenig wahrscheinlicher) Trend könnte dazu führen, dass die teuren Unternehmensanwälte ein Mandat nach dem anderen verlieren, was sich in sinkenden Honoraransprüchen niederschlagen würde.

Ähnliches ist auch auf dem Gebiet der Technik zu beobachten. So mancher Ingenieur, der sich zum unverzichtbaren bestbezahlten Spezialisten hochqualifizierte, muss feststellen, dass er (gerade deswegen) von der rasanten technischen Entwicklung überholt wurde, dass sein gesamtes Knowhow praktisch über Nacht wertlos geworden ist, weil sein „Thema“ durch eine andere Technologie über Nacht substituiert wurde.

Es bleibt für den Augenblick festzuhalten, dass nicht nur die Leistung zählt, wenn es um den Lohn geht, sondern dass das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage eine zumindest ebenso wichtige Rolle spielt.

Gut, das ist die bereits angesprochene Erklärung der Wissenschaftler, doch erscheint diese Erklärung ebenso unbefriedigend, wie unzulänglich.

Muss Leistung „nützlich“ sein?

Aus einer anderen Perspektive betrachtet, besteht „Leistung“ doch gerade aus dem, was für die Gesellschaft notwendig und nützlich ist.

Notwendig für die Gesellschaft ist

- saubere, sauerstoffreiche Atemluft,
- die zuverlässige Versorgung mit sauberem Trinkwasser,
- die Erzeugung von Nutzpflanzen und -tieren zur Lebensmittelversorgung,
- die Versorgung mit Energie,
- die Errichtung und Einrichtung von Wohnungen,
- Werkzeuge, Instrumente und Hilfsmittel, auch für Künstler,
- die Bereitstellung medizinischer Dienstleistungen,
- die Herstellung von Straßen und Fahrzeugen und
- die Bereitstellung industrieller Strukturen, die dies erst ermöglichen.
- Dazu kommen Sicherheitsdienste, wie Polizei und Armee,
- ein funktionierendes Bildungswesen
- sowie ein funktionierendes Rechts- und Justizsystem.

In diesem „Leistungsmilieu“ sind alle Anbieter zugleich auch Nachfrager, die im Sinne des arbeitsteiligen Wirtschaftens – jeder auf seinem Gebiet – so viel zu

leisten haben, dass alle anderen mit der jeweiligen, spezialisierten Leistung mindestens ausreichend versorgt werden können.

In diesem „Leistungsmilieu“ ist es leicht, tatsächliche „Marktkräfte“ und ihr neutrales Wirken festzustellen. Unterversorgung lässt neue Absatzchancen erkennen und folglich Unternehmen der entsprechenden Branchen wachsen oder neue entstehen. Überversorgung führt zu Preisverfall, zu Kapazitätsanpassungen, auch zu Unternehmensschließungen.

In diesem „Leistungsmilieu“ ist das wichtigste Kriterium für Über- oder Unterversorgung jedoch stets zunächst die Bevölkerungsentwicklung, erst danach folgen negative äußere Einflüsse (Naturkatastrophen, Missernten, Krieg, Seuchen, etc.), während reine „Gewinninteressen“ zum Zwecke der Vermögensansammlung keine – und wenn, dann eine störende - Rolle spielen, was zur gesellschaftlichen Isolation und Ächtung der „Wucherer“ und „Pfeffersäcke“ führt.

Natürlich kann auch der Außenhandel, wenn er ein geringfügiges Maß an der Wirtschaftsleistung überschreitet, Einfluss auf die Versorgungssituation der Volkswirtschaft haben, doch soll eben dieser Einfluss vorläufig ausgeklammert bleiben. Wir kommen später darauf zurück.

Produktivitätsfortschritt und Luxusgüter

Ein weiterer, wichtiger, zumeist allerdings allmählich auftretender Einfluss auf die Versorgungssituation wird durch die Produktivität, bzw. ihre Veränderung ausgeübt. Ein Einfluss, den genauer zu betrachten, allerdings ausgesprochen aufschlussreich ist.

Je effizienter die Unternehmen der einzelnen Branchen arbeiten, d.h., je weniger (menschliche) „Leistung“ pro erzeugter „Einheit“ erforderlich ist, desto mehr Kapazitäten werden frei.

Bevorzugt betrachtet und kritisiert wird dabei die Freisetzung von Mitarbeitern, deren Arbeit letztlich von „Technik“ übernommen wurde. Hier wird „Leistung“ schlicht nicht mehr abgenommen und folglich auch nicht mehr entlohnt. Diese Entwicklung ist volkswirtschaftlich sehr bedenklich, weil sie – statt zu allgemeiner Arbeitszeitverkürzung – fast vollautomatisch und ohne nennenswerten Widerstand den Weg in eine Klassengesellschaft ebnet, in welcher zwischen dem abgehängten Prekariat und den noch Beschäftigten und Entlohnten ein gigantischer Graben aufgerissen wird.

Die daneben und gleichzeitig stattfindende Entwicklung wird seltener betrachtet, doch sollte auch sie nicht aus den Augen gelassen werden, weil auch das, was sich da vollzieht, ausgesprochen aufschlussreich ist.

Frei werdendes menschliches Leistungsvermögen muss nicht unbedingt in die Arbeitslosigkeit wandern. Im Gegenteil, es kann genutzt werden, um über den Standard des vorbeschriebenen „Leistungsmilieus“ hinaus, das ab sofort als „Leistungsmilieu 1“ bezeichnet wird, all das zu erzeugen, was man sprachlich zwischen „Tand“, „Wohlstand“ und „Luxus“ ansiedeln kann. Die Bandbreite ist immens, umfasst Millionen von Artikeln und Dienstleistungen, und reicht – um nur drei anzusprechen - vom Geschenkpapier über spezielle Kaffeemaschinen bis zum großen Privatflugzeug.

Geschenkpapier, am untersten, billigsten Ende dieser Kategorie angesiedelt, ist als reines Wegwerfprodukt zwar im Grunde überflüssiger Tand, steht jedoch als Leistung der spezialisierten Papierhersteller nahezu einschränkungslos allen anderen Leistungserbringern zur Verfügung. Es hat die Grenze Leistungsmilieus 1 gerade überschritten und könnte gut und gerne auch noch dort eingeordnet werden.

Mit dem Privatflugzeug sieht es hingegen ganz anders aus. Die Leistung einer großen Zahl von Spezialisten wird hier über einen längeren Zeitraum eindeutig für eine sehr geringe Zahl einzelner Solitär-Abnehmer erbracht.

Der „Rest der Gesellschaft“ ist von dieser Leistung abgeschnitten, **obwohl** dieser „Rest der Gesellschaft“ die existenziellen Grundlagen auch für diese Leistungserstellung bereitstellt, ohne im Gegenzug dafür auch nur einen Cockpitscheibenwischer zu erhalten.

Im Marketing hat man so genannte „Zielgruppen“ definiert. Damit sortiert man „Haushalte“ in eine Matrix ein, in der sich am Schnittpunkt von Haushaltseinkommen und Bedürfnissen sowohl mögliche Verkaufszahlen als auch maximale Preise „ablesen“ lassen, was wiederum eine zielgruppengerechte Produktgestaltung und zielgruppengerechte, werbliche Ansprache ermöglicht. Primäres Unterscheidungsmerkmal der Zielgruppen ist dabei jedoch stets die dort jeweils vermutete Kaufkraft. Erst innerhalb der Kaufkraftklassen findet die Differenzierung in Bedarfe, Vorlieben und Interessen statt.

Nehmen wir als Beispiel die Kaffeezubereitung.

Um 2 Tassen italienischen Espresso zuhause (fast) perfekt zubereiten zu können, wird die hochwertige Ausführung des klassischen Espresso-Bereiters, jene Kanne, in die man, durch einen Filter getrennt, sowohl Wasser als auch Kaffee einfüllt, um dann auf einer Herdplatte per Dampfdruck Kaffee zu erzeugen, immer noch angeboten. Selbst die Edelausführung aus hochwertigem Aluminium in bester Verarbeitung ist derzeit schon für unter 15 Euro zu haben.

Zielgruppe: Nostalgiker, Puristen und Kaffeeliebhaber an der Armutsgrenze.

Mit der fragwürdigen Erfindung der Kaffee-Pads wurde eine bis dahin nicht erreichte Zielgruppe geschaffen. Hier beginnt die Preislage bei etwa 40 Euro und schraubt sich hoch bis auf über 250 Euro.

Zielgruppe: Singles mit schmalem Budget und ausgeprägter Bequemlichkeit.

Vor den Pads-Maschinen gab es bereits diverse Modelle von mehr oder minder „Voll“-Automaten für einen breiten privaten Anwendungsbereich in der Preisklasse von 500 bis 1.200 Euro. Diese werden immer noch angeboten.

Zielgruppe: Leute, die sich gerne mit Statussymbolen schmücken - Monatseinkommen in der Regel ab 3.000 Euro aufwärts.

Doch damit ist das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht. Es gibt Kaffeemaschinen, die sich auch in Privathaushalten oder kleinen Büros ansiedeln können, deren [Anschaffungspreis nahe bei 20.000 \\$](#) liegt. Und selbst bei Amazon wird der teuerste Kaffeeautomat derzeit mit rund 3.500 Euro ausgeschrieben, was für viele Durchschnittsverdiener mehr als ein Netto-Monats-Einkommen bedeutet, also nicht mehr zu finanzieren ist.

Zielgruppe: Leute, für die Luxus keine Frage des Geldes mehr ist, sondern nur noch eine Frage des Geschmacks. Jahreseinkommen >300.000 Euro.

Die letztgenannte Kaffeemaschinen-Zielgruppe überschneidet sich sicherlich mit dem unteren Rand jener Zielgruppe, deren „Mitglieder“ sich Privatflugzeuge „leisten“ können und die bei Armbanduhren den Preisbereich unterhalb 100.000 Euro gar nicht erst in Erwägung ziehen.

Es liegt also der Schluss nahe, dass sich im Zuge der Ausdifferenzierung von Zielgruppen, die es, seit die Menschen aus den Höhlen gekommen sind, in veränderlichen Formen vermutlich schon immer gegeben hat, ein sich als relativ unabhängig darstellender Wirtschaftskreis entwickelte, dessen Leistungen nicht

für die Allgemeinheit zugänglich sind. Und dies, obwohl sowohl die Leistenden als auch die Abnehmer nur aufgrund der Leistungen der Allgemeinheit (Leistungsmilieu 1) existieren können.

Undurchdringliche Verflechtungen

Dieser Wirtschaftskreis schafft Beschäftigung, er schafft auch Einkommen, erzeugt Produkte und stellt Dienstleistungen bereit, doch:

Obwohl aus diesem Wirtschaftskreis, der hier ab jetzt mit „Leistungsmilieu 2“ bezeichnet wird, sogar Geldmittel ins Leistungsmilieu 1 fließen, schließlich müssen die Flugzeugtechniker auch Brot essen und einen Arzt besuchen, fließt neben dem Geld *keine Leistung* dorthin.

Herrschte im Bereich des Leistungsmilieus 1 bis dahin ein gut eingependeltes Verhältnis zwischen Leistung und Lohn, was nahe am Optimum, also an der wohlorganisierten „Markträumung“ durch leistungsgerechten Lohn für jeden ermöglicht wurde, wird dieses Verhältnis nun gestört.

Diejenigen, denen als Händler, Handwerker und Dienstleister dieses Geld aus dem Leistungsmilieu 2 zufließt, können sich deshalb noch immer nicht die 20.000 Euro Kaffeemaschine, die 100.000 Euro Armbanduhr oder den 20 Millionen teuren Privatjet leisten.

Es entsteht die Mutter allen Übels: Eine Blase. Geld, das eingenommen wird, aber nicht mehr ausgegeben werden kann, weil kein entsprechendes Angebot auf dem Markt ist. Die Wirkungen können vielfältig sein, am ungefährlichsten sieht zunächst das Sparen aus. Doch natürlich kann dieses Geld auch die Basis für einen kleinen Geldverleiher werden und es kann genutzt werden, um im gleichen Leistungsmilieu Sachwerte, Grund und Boden, z.B., aufzukaufen. Letztlich bleibt dieses Geld aber dann beim Verkäufer, der es wiederum nicht ausgeben kann, weil das Angebot fehlt – außer: Er kauft zu überhöhtem Preis eine ganze Wochenproduktion des Bäckers auf, eröffnet einen eigenen Verkaufstand und bietet das Brot noch teurer an, als er es eingekauft hat. Die Geburtsstunde der (Nahrungsmittel-) Spekulation.

Zugegeben, diese Überlegung ist theoretisch. Die Entwicklung des Leistungsmilieus 2 geht wohl zurück bis vor die Zeit der Pharaonen, und die Verflechtungen zwischen 1 und 2 sind überaus komplex und vielfältig, scheinbar unentwirrbar – doch daher war es wichtig, dieses Prinzip, die Einteilung in Leistungsmilieus zu betrachten, um wenigstens „im Prinzip“ zu wissen, dass hier eine Problemzone

existiert, die dazu beiträgt, dass die aus dem Tauschhandel herrührende Idee, einen möglichst perfekten Ausgleich zwischen Leistung und Gegenleistung anzustreben, wo also „Leistung“ und „Lohn“ wie zwei Züge auf parallelen Gleisen mit gleicher Geschwindigkeit dahinfahren, beschädigt wird. Die Züge fahren nicht mehr mit gleicher Geschwindigkeit und, vor allem, sie fahren nicht mehr parallel in die gleiche Richtung, sondern benutzen Gleise, die in spitzem Winkel auseinander laufen, so dass sich die Züge stetig weiter voneinander entfernen.

Woher kommt das Geld für den Luxus?

Könnten die End-Abnehmer von Luxusuhren und Privatjets eventuell doch selbst Leistungen für die Allgemeinheit erbracht haben, die diese in Anspruch genommenen Gegenleistungen aufwiegen?

Oder: Wie sind sie zu ihrem Geld gekommen?

Um nicht jeden Einzelfall untersuchen zu müssen, erscheint hier vorerst eine Einteilung dieser Endabnehmer in drei klar unterscheidbare Gruppen, deren „Leistung“ grob kategorisiert werden kann, zweckmäßig und ausreichend.

1. **EEE-Menschen**, die durch wertvolle Entdeckungen und Erfindungen, oder hervorragende Einzelleistungen in unterschiedlichsten Bereichen (von Architektur bis Kampfsport, von Literatur bis Zauberkunst) die Gesellschaft nachhaltig bereichert haben und daher aus Lizenzen und Honoraren weit überdurchschnittliche Einnahmen erzielen, aber auch jene, deren Organisations- und Motivationstalent erfolgreiche Unternehmen entstehen und wachsen ließ, die wesentlich zur Befriedigung der Bedürfnisse der Allgemeinheit beigetragen haben.
2. **KoL-Menschen**, die alleine (oder ganz überwiegend) aufgrund bereits vorhandenen Kapitals ohne wesentliche eigene Leistung, die Leistungen der EEE-Menschen verwerten.
3. **KoLz-Menschen**, die als Dienstleister der Gruppe der **KoL**-Menschen erfolgreich zuarbeiten, bzw. ausschließlich/überwiegend/primär für diese Gruppe produzieren.

EEE-Menschen scheinen die Voraussetzungen der Forderung: Leistung soll sich lohnen, zu erfüllen. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass der wirtschaftliche Erfolg nicht unbedingt dauerhaft auf der Attraktivität der einmalig oder konti-

nuierlichen Leistungen beruhen braucht. Wenn es gelingt, eine marktbeherrschende Stellung einzunehmen und den einmal geweckten Bedarf durch eine unangemessene Preisgestaltung über Gebühr zum eigenen Nutzen auszuschlachten, wie das z.B. bei Bill Gates oder Marc Zuckerberg vermutet werden kann, findet ein schleichender Übergang von EEE zu KoL statt.

KoL-Menschen erfüllen diese Voraussetzungen nicht. Ihre messbare Leistung für die Allgemeinheit steht in krassem Widerspruch zum Lohn, der ihnen dafür zufällt.

KoLz-Menschen erfüllen die Voraussetzungen ebenfalls nicht, da ihre messbare, und bisweilen sehr bemerkenswerte Leistung, ebenfalls nicht der Allgemeinheit zu Gute kommt.

Hier scheint der Casus knacksus sich zu offenbaren, doch ganz so einfach ist es nicht. Sicherlich: Wenige Familien auf dieser Welt (62, sagt Oxfam) besitzen so viel Vermögen, wie die ganze ärmste Hälfte der Menschheit (3,7 Milliarden) zusammen, und so ähnlich sieht das Bild im kleineren Maßstab auch in allen Staaten für sich genommen aus, doch was bedeutet das konkret?

Zunächst einmal sagt diese Formel

$$\text{Vermögen}_{62} = \text{Vermögen}_{3.700.000.000}$$

nur aus, dass das Vermögen der betrachteten Superreichen exakt dem Vermögen der betrachteten Ärmsten entspricht. Haben die Ärmsten kein Vermögen, haben auch die Superreichen keines. Verfügen die Ärmsten 3,7 Milliarden Menschen durchschnittlich über einen Dollar Vermögen, dann besitzen die 62 reichsten Familien jeweils knapp 60 Millionen Dollar. Damit die 62 reichsten Familien über jeweils 6 Milliarden Dollar verfügen können, müssen die Ärmsten im Durchschnitt, nach Abzug aller Schulden, immer noch mindestens 100 Dollar auf der hohen Kante haben.

Diese Betrachtung ist amüsant, bringt aber nicht weiter.

[Eine jüngere Oxfam-Studie¹](#) besagt, dass das Vermögen der ärmeren Hälfte der Weltbevölkerung im letzten Jahr um eine Billion Dollar (41%) gesunken ist, was

¹ Die allerjüngste spricht von nur noch 8 Personen, die knapp einer halben Billion USD über ebenso viel Vermögen verfügen, wie die ärmere Hälfte der Menschheit.

bedeutet, dass vorher noch 2,44 Billionen Dollar in den Händen der Ärmere waren, während es jetzt, trotz Bevölkerungswachstum, nur noch 1,44 Billionen sind. Da ist es rein mathematisch kein Wunder, dass eben diese 1,44 Billionen jetzt im Besitz von nur noch 62 Superreichen sind, während es vor einem Jahr noch 80 waren, die der ärmeren Hälfte gegenübergestellt werden mussten. Auch wenn das Vermögen dieser 62 im Vergleichszeitraum um eine halbe Billion zugenommen hat, heißt das doch nicht, dass das Vermögen der 18 Ausgeschiedenen deswegen verdampft sein muss.

Es ist, im Gegenteil, davon auszugehen, dass die früheren 80 Superreichen insgesamt jetzt über deutlich mehr als die ursprünglichen 2,44 Billionen verfügen.

Belegbar ist nur, dass die ärmere Hälfte der Weltbevölkerung im vergangenen Jahr 1 Billion Dollar an die reichere Hälfte abgeführt hat, was gemeinhin als die globale Umverteilung von unten nach oben bezeichnet wird.

Innerhalb der oberen Hälfte sind von dieser Billion – nach Oxfam - mindestens 500 Milliarden bei den 62 Superreichen angekommen.

Das heißt: Jedes Neugeborene auf den Philippinen, jeder Greis in Kenia, jeder Händler auf dem Basar in Aleppo, jeder syrische Maurer in Libyen, jeder Reispflanzer in Südkorea, jeder Rikscha-Fahrer in Saigon und jeder Hartz-IV-Bezieher in Deutschland hat im letzten Jahr netto 270 Dollar zum Vermögenswachstum der reicheren Hälfte der Weltbevölkerung beigesteuert, wovon wiederum mindestens 135 Dollar direkt an die 62 Reichsten durchgereicht wurden.

Auch das ist aber noch nicht korrekt. Unter den 3,7 Milliarden Ärmsten sind ja nicht nur Erwerbstätige, die auch etwas erwirtschaften könnten. Nehmen wir an, dass sich davon etwa 60 Prozent im erwerbsfähigen Alter und Gesundheitszustand befinden, verbleiben noch 2,22 Milliarden – und davon dürften mindestens 50 Prozent arbeitslos oder „nicht beschäftigt“ sein, was die Zahl derjenigen, die den Gewinn erwirtschaften, auf 1,11 Milliarden sinken lässt, was umgerechnet bedeutet, dass jeder Erwerbstätige aus der ärmsten Hälfte der Weltbevölkerung den Reichtum der reicheren Hälfte um gut 900 Dollar jährlich erhöht, wovon 450 Dollar direkt an die Superreichen durchgereicht werden.

Was das bedeutet, wird schon anhand der nachstehende Werte deutlich, die allerdings ab Staat Nr. 89 (es gibt derzeit knapp 200 Staaten) keine Angaben mehr aufweist.

Durchschnittliches Einkommen in der unteren Hälfte der 88 Länder mit den höchsten Einkommen (pro Jahr/pro Monat)

Tabelle übernommen von:

<https://www.laenderdaten.info/durchschnittseinkommen.php>

44	Malaysia	9.527 €	794 €
45	Costa Rica	9.202 €	767 €
46	Türkei	8.968 €	747 €
47	Brasilien	8.878 €	740 €
48	Mexiko	8.752 €	729 €
49	Rumänien	8.562 €	714 €
50	China	7.048 €	587 €
51	Montenegro	6.525 €	544 €
52	Bulgarien	6.507 €	542 €
53	Kolumbien	6.426 €	536 €
54	Belarus	5.822 €	485 €
55	Peru	5.588 €	466 €
56	Südafrika	5.453 €	454 €
57	Thailand	5.065 €	422 €
58	Serbien	4.957 €	413 €
59	Iran	4.930 €	411 €
60	Namibia	4.696 €	391 €
61	Mazedonien	4.633 €	386 €
62	Algerien	4.389 €	366 €
63	Kuba	4.224 €	352 €
64	Bosnien und Herzegowina	4.218 €	352 €
65	Albanien	3.867 €	322 €
66	Sri Lanka	3.425 €	285 €
67	Philippinen	3.191 €	266 €
68	Indonesien	3.100 €	258 €
69	Ägypten	3.010 €	251 €
70	Bolivien	2.776 €	231 €
71	Marokko	2.740 €	228 €
72	Nigeria	2.542 €	212 €
73	Ukraine	2.361 €	197 €
74	Moldawien	2.001 €	167 €
75	Vietnam	1.785 €	149 €
76	Indien	1.433 €	119 €
77	Syrien	1.357 €	113 €
78	Ghana	1.334 €	111 €

79 Pakistan	1.298 €	108 €
80 Kenia	1.208 €	101 €
81 Bangladesch	1.073 €	89 €
82 Mali	712 €	59 €
83 Nepal	658 €	55 €
84 Afghanistan	568 €	47 €
85 Äthiopien	532 €	44 €
86 Madagaskar	379 €	32 €
87 Demokratische Republik Kongo	370 €	31 €
88 Gambia	346 €	29 €

Ich greife immer wieder gerne die Volksrepublik Vietnam heraus, weil sie in vielen Aspekten, wie Fläche, Bevölkerung und auch Produktionsausstoß (Menge), der Bundesrepublik Deutschland ähnelt. Dort verdient man also durchschnittlich 1.785 Euro pro Jahr.

Ein Hartz-IV-Bezieher in Deutschland erhält, einschließlich Miete und Heizkostenzuschuss, in etwa den sechsfachen Betrag als Grundsicherung, zum Ausgleich dafür, dass er wegen betriebswirtschaftlicher Überlegungen der Arbeitgeber zur „Nichtleistung“ verdammt ist.

Der Hartz-IV-Bezieher in Deutschland kommt damit kaum zurecht, während der vietnamesische Beschäftigte mit einem Durchschnittseinkommen, das gerade ein Sechstel der hiesigen Grundsicherung ausmacht, ungefähr so gut zurechtkommt, wie der deutsche Durchschnittsverdiener mit seinen 41.300 Euro/Jahr.

Selbst wenn man beim Lebensstandard einen Abschlag von knapp 50 Prozent berücksichtigt, würde der Deutsche – um in Deutschland nach vietnamesischen Standards leben zu können – immer noch das 12-fache seines vietnamesischen Kollegen verdienen müssen.

Hohe Löhne - hohe Preise

Hier offenbart sich ein gar nicht so geheimnisvolles Prinzip, nämlich die Einteilung der Welt in so genannte Hochpreisländer und solche, in denen es sich gar nicht lohnt, Waren oder Leistungen anzubieten.

Dabei sind Hochpreisländer stets auch Hochlohnländer und andererseits Niedriglohnländer auch Niedrigpreisländer.

Die Einkommensstruktur ist jedoch über alle Staaten hinweg, egal ob Hochlohn- oder Niedriglohnland, auf eine frappierende Weise ähnlich.

Wohin man auch schaut, auf der Welt:

Die unteren 20% der Einkommensbezieher teilen sich 6 bis 8 Prozent des Gesamteinkommens, während die oberen 20% der Einkommensbezieher 35 bis 45 Prozent des Gesamteinkommens beanspruchen. Bleiben in der Mitte 60 Prozent mit rund 50 Prozent des Gesamteinkommens. Verhältnis: $\sim 1 : 2 : 7$

Hier gibt es übrigens eine durchaus interessante Möglichkeit, diese Überlegungen spielerisch nachzuvollziehen: [Google, Public-Data](#)

Was hier zutage tritt, könnte auch als eine neue Variante der Zielgruppenbildung im internationalen, globalisierten Wirtschaften betrachtet werden.

An der Basis erzeugen arme Volkswirtschaften bei niedrigem Lebensstandard zu geringsten Löhnen, jedoch bei einer weltweit ähnlichen Einkommensverteilung, den Großteil der von den etwas reicheren und reichen Volkswirtschaften benötigten Produkte, bzw. Vorprodukte, bzw. erbringen sie virtuelle Dienstleistungen im WWW.

In der nächsthöheren Stufe der Rangreihe werden diese Produkte und Leistungen - um Gewinne und Distributionskosten verteuert - wieder an den Mann bzw. an ein Unternehmen gebracht, wofür auch etwas höhere Löhne gezahlt werden, bis auf der obersten Stufe die höchsten Löhne gezahlt werden, während höchste Preise gefordert werden.

Diese „Ausbeutungskaskade“ funktioniert schon alleine deshalb beinahe perfekt, weil die Menschen in den jeweiligen Wirtschaftsräumen überall das annähernd gleiche Einkommens- und Wohlstandsgefälle wahrnehmen, das so austariert ist, dass es zwar als wenig gerecht, aber irgendwie als „gottgegeben“ wahr- und hingenommen wird, während die Unterschiede im Niveau zwischen den Staaten vom täglichen Erleben im nahen Umfeld weitgehend überdeckt werden und nur von wenigen wahrgenommen werden. Es gibt also eine als noch tragbar „gerecht“ empfundene Einkommensstruktur sowohl in Indien, wie auch in Frankreich und Russland. Solange nicht Leistung UND Lohn zwischen den Supermarktkassiererinnen über die Landesgrenzen hinweg verglichen werden, ist alles im gerade noch grünen Bereich.

Zudem erscheinen die jeweils abgegriffenen Gewinne, seien es nun fünf oder 12 oder 18 Prozent, auf jeder einzelnen Stufe noch als moderat, sie wachsen jedoch auf jeder Stufe jener „Wertschöpfungskette“ (die oft genug nur noch aus dem Weiterversenden voretikettierter Waren frisch aus dem Hochseecontainer oder in der Verteilung an eine der wenigen Supermarktketten besteht) immer wieder immens an.

Letztlich dienen alle Lohnzahlungen – ob an den ärmsten Nigerianer oder den reichsten Norweger ausgezahlt – nur dem Ziel, über alle Export-Import-Schritte hinweg einen maximalen, kumulierten Gesamtgewinn zu erzielen.

Der Leistungsstrom ist wie der Zeitpfeil, er weist stets in eine Richtung

Der so genannte Siegeszug der Globalisierung ist also in Wahrheit ein Schachzug der Gewinnoptimierung, der auf der Staffelung der unterschiedlichen Volkswirtschaften nach Einkommens- und Preisniveau aufbaut.

Damit ist auch sichergestellt, dass der Warenstrom grundsätzlich die Richtung von Arm nach Reich nimmt.

Gibt es Gegenströme, so sind dafür klar erkennbare Auslöser erkennbar, die nichts mit „Freiem Welthandel“ zu tun haben:

- Überproduktion, oft gezielt subventioniert, wird gegen frische Kredite exportiert und ruiniert zugleich die Erzeugungsstrukturen im Importland, wodurch das Lohngefüge dort nochmals nach unten gezogen werden kann.
- Entwicklungshilfe, oft auch in Form von Krediten „gewährt“, ermöglicht zusätzliche Umsätze eigener Unternehmen in ärmeren Volkswirtschaften und sichert zudem strategisch Marktanteile ab.
- Korruption ermöglicht Exporte auch in die ärmsten Länder, Kredite werden durch Privatisierungen/Nutzungsrechte etc. abgelöst.
- Es herrscht Mangel an lebenswichtigen Rohstoffen und Gütern, für welche, der Not gehorchend, fast jeder Preis gezahlt werden muss, was oft genug auch für Waffen gilt.

Die Pumprichtung ist eindeutig klar – und wenn es einen geringen Gegenstrom gibt, unterstützt der im nächsten Schritt nur eben diese Pumprichtung.

Wege zur Leistungs- und Lohngerechtigkeit

Spätestens an dieser Stelle ist es erforderlich auf die Ausgangsfrage zurückzukommen:

Sollte Leistung sich lohnen, und wie wäre das „gerecht“ zu bewerkstelligen?

Festzuhalten ist, dass vergleichbare Leistung im Vergleich unterschiedlicher Volkswirtschaften zum Teil **total** unterschiedlich entlohnt wird.

Festzuhalten ist, dass dies durch eine über alle Volkswirtschaften weitgehend **identische** Einkommensstruktur kaschiert wird (20-60-20 Prozent-Konstante)

Festzuhalten ist, dass die Grenzlinie zwischen den beiden eigenständigen, wenn auch interagierenden Leistungsmilieus, die Ursache für eine Stagnation – und unter Berücksichtigung der Sondereffekte – sogar für eine negative Einkommensentwicklung in Leistungsmilieu 1 ist.

Es ergibt sich als erster Schluss, dass Luxusproduktion den Wohlstand der nicht privilegierten Schichten mindert, oder zumindest das Wohlstandswachstum unterhalb des Leistungswachstums hält, obwohl auch dadurch Arbeitsplätze und Einkommen geschaffen werden.

Es ergibt sich als zweiter Schluss, dass Globalisierung ohne Herstellung gleicher Einkommens- und Rechtsverhältnisse stets zu Lasten der Ärmeren Gewinne abwirft, was im Übrigen auch das Prinzip der EU, jener Mini-Globalisierung im europäischen Maßstab ist.

Es ergibt sich zwingend als dritter Schluss, dass der so genannte „Freihandel“ stets nur die Starken stärken und die Schwachen schwächen wird, solange auf unterschiedlichen Wohlstandsniveaus gehandelt wird.

Ein Nebenergebnis von geringem Belang ist, dass die Versuche von Andrea Nahles, mehr Lohngerechtigkeit durch horizontale Gehaltstransparenz in großen Unternehmen herzustellen, gegenüber dem eigentlichen Problem nicht

mehr Relevanz hat, als das Vorstandsgehalt des Herrn Winterkorn (einige Millionen pro Jahr) gegenüber denn Gewinnabführungen an die Porsche SE und die Familie Piech (einige Milliarden pro Jahr).

Gerechter Lohn wäre nur in einem „reinrassigen“ Leistungsmilieu 1 zu verwirklichen. Dieses Milieu ist jedoch vom Wurzelwerk des Leistungsmilieus 2 so durchwuchert, dass eine Trennung nicht mehr möglich ist.

Arbeitskampf

Gerechter Lohn könnte also – gleichgültig ob im Unternehmen, in der Volkswirtschaft oder im globalen Maßstab - nur in einem unerbittlichen Arbeitskampf erreicht werden, der die materiellen Abhängigkeiten des Leistungsmilieus 2 von den Hervorbringungen des Leistungsmilieus 1 ausnutzt – und ausnutzen kann, weil in der anderen Richtung nur eine finanzielle Abhängigkeit besteht, die von den Beschäftigten jederzeit durchbrochen werden könnte. Denn niemand braucht ein Privatflugzeug – und was der Arbeitnehmerhaushalt braucht, wird von den Mitgliedern der Arbeitnehmerhaushalte (Leistungsmilieu 1) sowieso erwirtschaftet.

Für einen solchen Streik fehlen jedoch ausreichend gefüllte gewerkschaftliche Streikkassen und/oder ausreichenden Ersparnisse der potentiellen Kämpfer, hauptsächlich aber fehlt den Streikenden aufgrund des herrschenden Eigentumsrechts der Zugriff auf die Produktionsmittel.

Mit Zugriff auf die Produktionsmittel wäre es dem Leistungsmilieu 1 möglich, statt in einen absoluten Leistungsstreik zu treten, lediglich die Belieferung derjenigen einzustellen, deren Gewinnansprüche die Zahlung gerechter Löhne verhindern.

Es zeigt sich hier ganz klar die Achillesferse des Systems, die von einem starken, nationalen (oder internationalen) Gewerkschaftsbund mit fähigen Führungsfiguren als Einfallstor für die wirksame Forderung nach gerechterer Entlohnung genutzt werden könnte.

Mit einer Vielzahl sauber aufeinander abgestimmter, punktueller Streiks, könnte die Funktionsfähigkeit der Unternehmen des Leistungsmilieus 2 zweifellos erheblich gestört werden.

Dass ein Teil dieser Streiks vom geltenden Recht her als illegal angesehen werden würde, dürfe dabei allerdings nicht als Hinderungsgrund angesehen werden. Das deutsche Streikrecht stellt vermutlich sowieso eine eklatante Verletzung gleich mehrerer Menschenrechte dar und stützt letztlich nur den Erhalt jener Strukturen, die das Streben nach gerechter Entlohnung verhindern.

An knappen Beispielen, die eher die Fantasie anregen sollen, statt als alleinige Möglichkeiten angesehen zu werden, soll dies erläutert werden_

- Eine Handvoll Gebäudetechniker und Ingenieure oder eine Handvoll von Systemadministratoren, oder auch nur die Beschäftigten der Putzkolonnen und Cateringunternehmen wären z.B. in der Lage, den Betrieb der Frankfurter Börse innerhalb kurzer Zeit zum Erliegen zu bringen. Noch schneller könnte es gehen, würden die drei Berufs- und Einkommensgruppen gleichzeitig in den Ausstand treten.
- Gäbe es eine funktionierende Gewerkschaft der Berufskraftfahrer könnte die Belieferung jedes beliebigen Unternehmens mit Material und Teilen für Stunden, Tage oder Wochen unterbunden werden. Es würde reichen, wenn die Gewerkschaftsführung bestimmte Zieladressen als „bestreikt“ ausweist.

Ob ein großes Logistikunternehmen auch nur einen Fahrer auf die Straße setzt, nur weil alle sich weigern, ein bestimmtes Unternehmen anzufahren, müsste noch ausgelotet werden. Die Chance, dass der Chef lieber weiter fahren lässt, statt ganz auf Fracht und damit auf Umsatz und Gewinn zu verzichten, ist nicht gering.

Je höher der Organisationsgrad, desto geringer auch die Gefahr, dass die Unternehmer für horrendes Geld Streikbrecher anheuern. Doch auf vielen Jobs ist es heutzutage sowieso gar nicht mehr so einfach, ohne eine umfangreiche Einweisung im Streikfall sofort einspringen zu können.

Die Schaltfelder der Klimaanlage, der Trafostationen, die Licht- und Jalousiensteuerung tief in den Kellergeschossen der Hochhäuser sind für den Neuling erst einmal ein Buch mit sieben Siegeln. Er kann die Instrumente zwar ablesen, er kann Schalter und Regler betätigen, er kann die gesamte Haustechnik in

schematischen Darstellungen am Laptop vor sich sehen, doch verstanden hat er sie deshalb noch lange nicht.

Auch ein Rechenzentrum mit hunderten von Servern und zwei oder drei Großrechnern kann nicht einfach so übernommen werden, wenn diejenigen, die das System kennen, einfach nicht mehr da sind.

Ein Büro, in dem die Papierkörbe nicht mehr geleert werden, eine Kantine, deren Schalter geschlossen bleiben, das scheint weniger wirksam – doch wer weiß in diesen riesigen Türmen schon noch, wo er seinen Papierkorb selbst ausleeren könnte? Wer schafft es schon, in der halben Stunde Mittagpause einen freien Tisch beim Italiener im Basement zu finden, wenn das alle 2.000 dort Beschäftigten gleichzeitig versuchen?

Es sind nicht nur die Piloten, die eine ganze Airline zwingen können, am Boden zu bleiben. Es gibt überall diese Schwachstellen, bei denen das Funktionieren eines ganzen Unternehmens davon abhängt, dass einige wenige Schlüsselpositionen aus dem Leistungsmilieu 1 besetzt sind.

Es sind nicht nur die Lokomotivführer, die es schaffen den bundesweiten Fahrplan zu Makulatur werden zu lassen. Doch Lokführer und Piloten sind leuchtende Beispiele dafür, wie man mit ein bisschen Fantasie, Mut und Standhaftigkeit auch die totale Abhängigkeit aufzeigen könnte, mit der das Leistungsmilieu 2 auf das Leistungsmilieu 1 angewiesen ist.

Diese Strategie trifft das Raubtier „Kapitalismus“ da, wo es sich nicht wirklich wirksam zur Wehr setzen kann, denn auch der durstigste Löwe kann es nicht regnen lassen.

Es wäre eine durchaus zielführende Strategie für eine starke Interessenvertretung der Arbeitnehmer. Die gibt es leider nicht (mehr).

Demokratische Rechtsentwicklung

Der Weg über die Demokratie erscheint aussichtslos.

Seit 1949 ist in unserem Grundgesetz der Grundsatz verankert:

Eigentum verpflichtet.
Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.

Doch seit 1949 hat sich keine demokratisch legitimierte Regierung gefunden – und demokratisch legitimiert waren sie alle – die aus diesem Grundsatz konkrete gesetzliche Normen geschaffen hätte, welche die Schutzmauern, die um das Eigentum errichtet sind, auch nur im Geringsten zum Wohle der Allgemeinheit durchlässig gemacht hätte.

Ich meine: 67 Jahre Erfahrung mit der so genannten „Sozialbindung des Eigentums“ lassen keine Hoffnung darauf mehr aufkeimen, dass der „gerechte Lohn“ dem berechtigten Interesse der „Vermögensmehrung“ irgendwann gleichberechtigt gegenübergestellt werden könnte.

Wo selbst eine der ältesten, probatesten und heilsamsten Formen der Besteuerung, nämlich die Besteuerung von hohen und höchsten Vermögen aufgegeben wurde und hohe und höchste Einkommen nach wie vor in den Genuss steuerlicher Privilegien (Abgeltungssteuer) und weit offener Steuerschlupflöcher kommen, ist das Maß an Umverteilung, das über gerechten, oder zumindest gerechteren Lohn erreicht werden könnte, selbst bei wohlwollendster Würdigung der Charaktere der involvierten Akteure nur ein schöner Wunschtraum, dem täglich das Erwachen in der Realität folgt.

Die sozialistische Internationale

Der Weg über die sozialistische International erscheint ebenfalls aussichtslos.

Überall, wo es im Einflussbereich der kapitalistischen Gesellschaft gelingt, sozialistische Regierungen zu installieren, werden diese, kaum dass sie mit dem Umbau der Gesellschaft beginnen, wieder gestürzt, weggeputscht oder ermordet.

Dort, wo Sozialismus und/oder Kommunismus Staatsideologie waren, bzw. sind, entstanden Diktaturen, deren Kollateralschäden den Nutzen, so denn einer verzeichnet werden konnte, bei weitem übertrafen. Dies sei so bemerkt, ohne darauf einzugehen, welchen Kräften innerhalb und außerhalb der jeweiligen Gesellschaft die Schuld am Versagen zugeordnet werden muss. Ausschlaggebend ist, dass die geschaffenen Strukturen den Gegenströmungen nicht standhalten konnten.

Bleibt der Weg über die kreative Kooperation

Dazu ein kleiner Ausflug in die Welt des Gruppenverhaltens.

Der Erfolg einer Gruppe hängt direkt davon ab, in welchem Maße alle Mitglieder das gleiche Ziel mit den gleichen, bzw. kongruenten Erwartungen im Falle der Zielerreichung anstreben.

Ist dies nämlich der Fall, wird jedes Gruppenmitglied akzeptieren, ja fordern, dass jedes andere Gruppenmitglied seine speziellen Erfahrungen in den Arbeitsprozess einbringt und sich über die „besseren Einsichten“ des/der anderen freuen, statt beleidigt auf eigenen Vorstellungen zu beharren, weil die Einsicht vorhanden ist, dass damit das Projekt schneller und zielsicherer vorangebracht wird.

Natürlich erfordert das Diskussionen und Abstimmungen, in denen es jedoch nicht ums Rechthaben, sondern um die Optimierung der Prozesse zur Zielerreichung geht. Natürlich wird sich in diesem Abstimmungsprozess auch immer wieder herausstellen, dass gemeinsam Irrtümer begangen und Fehler gemacht wurden, doch auch dies führt nicht zu Schuldzuweisungen und Verunglimpfungen, sondern zu gemeinsamen Entscheidungen, wie diese Irrtümer bereinigt und Fehler korrigiert werden können.

Im Grunde handelt es sich bei diesen Ausführungen um das platonische Ideal des Parlamentarismus, die allerdings, überall, wo wir hinschauen, in ihr krasses Gegenteil verkehrt worden ist. Es herrschen gnadenloser Parteienegoismus, Futterneid und Schuldzuweisungen, was darauf hindeutet, dass die gemeinsame Zielvorstellung nur ein Lippenbekenntnis ist und die Erwartungen an die Zielerreichung diametral auseinander laufen.

Dennoch gibt es solche Gruppen. Manche entstehen spontan aus zwingenden äußeren (Not-)Zuständen heraus, manche bilden sich in Vereinen und Organisationen im Laufe der Zeit – doch ist es auch möglich, solche Gruppen durch „Training“ so aufzubauen, dass sie im vorbeschriebenen Sinn arbeitsfähig werden.

Was hat das nun mit gerechtem Lohn zu tun?

Sehr viel. Denn wo kongruente Erwartungshaltungen mit der Zielerreichung verbunden sind – und die erfüllte Erwartung ist der Lohn – da ist der gerechte Lohn entstanden.

Wenn früher ein Segelschiff zum Walfang auslief, war für die komplette Besatzung schon beim Einschiffen klar, wer nach der glücklichen Heimkehr welchen Anteil am Gewinn der Fahrt erhalten würde. Hier handelte es sich um Vereinbarungen, bei denen jeder Beteiligte seinen eigenen Wert für das Unterfangen einzuschätzen wusste, und ein Kapitän, der seine Mannschaft nicht im üblichen Rahmen am Fang hätte beteiligen wollen, wäre mit den schlechtesten Matrosen und Harpunieren erst dann ausgelaufen, wenn die Konkurrenz längst in den Fanggebieten angekommen war.

Es versteht sich von selbst, dass vom Kapitän bis zum Schiffsjungen jeder sein Bestes tun würde, um den Heimathafen mit großer Beute möglichst schnell wieder zu erreichen.

Sicherlich ist das aus der heutigen Zeit heraus eine überaus idealisierende Darstellung der damaligen Wirklichkeit, doch das Beispiel soll auch nur zu der Frage anregen, ob etwas Ähnliches nicht auch heute noch realisierbar wäre.

Das gemeinsame Ziel: Abhängigkeiten abbauen.

Können ein Steuergehilfe, ein Elektriker, ein Heizungsmonteur, ein Arbeitsloser, eine Altenpflegerin, eine alleinerziehende Mutter auf Hartz IV und eine Supermarktkassiererin, die zufällig im gleichen Wohnblock wohnen, Abhängigkeiten abbauen?

Wenn die das alle wollen, dann bieten sich dafür ganz erstaunlichen Möglichkeiten. Und das trifft nicht nur auf die hier zufällig konstruierte Gruppe im Wohnblock, sondern auf beliebig viele, beliebig zusammengesetzte Gruppen zu, die sich auf Grund räumlicher Nähe oder auf Grund von verbindenden Interessen zusammenschließen können, um gemeinsam Abhängigkeiten abzubauen.

Eine der einfachsten Möglichkeiten dazu ist die Einkaufsgruppe.

Warum sollen sieben Personen/Haushalte unabhängig voneinander zwei bis dreimal in der Woche mit dem jeweils eigenen Auto zum Einkaufen fahren,

wenn der gesamte Wocheneinkauf für alle sieben auch von zwei Personen mit einer Fahrt mit einem Auto erledigt werden kann?

Warum sollen sieben Personen unabhängig voneinander die im Briefkasten vorgefundenen Werbezettel und –Zeitungen nach interessanten Sonderangeboten durchflöhen, wenn das auch eine für alle erledigen kann?

Warum sollen sieben Personen unabhängig voneinander im Internet nach den günstigsten Angeboten für bestimmte benötigte Dinge suchen, auch wenn jeder nach etwas anderem sucht, wenn diese Suche von einer Person für alle nach deren Vorstellungen schnell und gut, ja mit wachsender Erfahrung sogar optimal bewältigt werden kann?

Warum sollen sechs von sieben Personen ihre Sendungen abends von der Post abholen, wenn doch eine Person regelmäßig zuhause ist und alle Sendungen an sie adressiert werden könnten?

Wie man so eine Gruppe startet?

Klein anfangen. A setzt sich mit B zusammen. Beide überlegen, wo gemeinsame Nutzung von Ressourcen und Aktionen „einer für beide“ einen Sinn machen könnten. Wenn das funktioniert, können A und B auf C zugehen, C erklären, was schon alles wie toll funktioniert, und dass man C gerne mit ins Boot holen möchte, weil C hat oder kann, was A und B nicht haben oder nicht so gut können. Vermutlich wird C unmittelbar auf die Idee kommen, auch D anzusprechen.

Nach zwei oder drei Monaten kann sich so eine in sich runde Gruppe bilden, in der sich Menschen auf dem Level des Leistungsniveaus 1 gleichberechtigt austauschen und sich gegenseitig sehr viel Zeit und etliches an Geld ersparen und sich damit von früheren Zwängen, die sich aus dem isolierten Dasein ergaben, befreien.

So eine Gruppe ist im Grunde nichts anderes als die Nachbildung der früheren Großfamilien – und sie kann mit der Zeit ebenso stark werden und sogar mit gruppeninternen Konflikten vernünftig umgehen.

So eine Gruppe intensiviert nachbarschaftliche Beziehungen und bietet so auch Schutz vor sozialer Kälte, weil die von allen in Anspruch genommenen Leistungen als Wertschätzung an jeden einzelnen zurückgegeben werden.

Auch wenn so eine Einkaufsgruppe bereits viele Vorteile bringt, ist sie andererseits doch nur die Basis für weiterreichende Möglichkeiten, durch Nutzung von Synergie-Effekten die Gruppen-Autonomie zu verstärken.

Ein regelmäßiges Treffen aller Gruppenmitglieder bietet die Möglichkeit anstehende Aktivitäten zu besprechen und zu koordinieren. Es gibt darüber hinaus aber auch die Möglichkeit, die individuellen „Herausforderungen“, die jeden einzelnen treffen können, in der Runde zu besprechen. Es ist immer wieder überraschend, wie viel Wissen und Erfahrung schon in einer so kleinen, heterogen zusammengesetzten Gruppe zu finden ist, wenn nur danach gefragt wird.

Außerdem spricht nichts dagegen, auch einmal gemeinsame Aktionen ins Auge zu fassen. Ob es nun mit fünf Leuten in einem Auto über die Grenze geht, um unter Ausnutzung der maximalen Zollfreigrenzen günstig Zigaretten (und mehr) für alle zu beschaffen, ob man gemeinsam 20 Liter - mehr oder minder hochprozentigen – Likör ansetzt. Möglichkeiten gibt es wie Sand am Meer.

Der Weg dahin mag weit erscheinen, doch könnte es möglich sein, dass so eine Gruppe zu dem Schluss kommt, dass sieben Personen (oder Familien) gut und gerne auch mit drei oder noch weniger Automobilen auskommen könnten, ja dass sogar eine Person grundsätzlich als „Fahrer“ fungieren könnte.

Drei Leute zur Arbeit, zwei Kinder zur Schule und in den Kindergarten bringen – und auch pünktlich wieder abholen. Da kann man mit einem Auto zwei „Touren“ planen und abfahren, statt fünf Hin- und fünf Rückfahrten mit fünf Autos zu absolvieren. Das spart! Kfz-Steuer, Kfz-Versicherung und vor allem auch Sprit. Für die verbleibenden Kosten kann man ein einfaches Abrechnungsmodell entwickeln, das sie nach Nutzungsintensität (gefahrte Kilometer) aufteilt.

Die Krönung könnte sein, dass der Verkaufserlös der überflüssigen Autos in eine Gruppenkasse fließt, aus welcher dann z.B. Reparaturen oder die Neuanschaffung eines Autos finanziert werden können. Das heißt ja nichts anderes, als dass die Gruppe nicht nur die verbliebenen Autos weiter nutzt – und zwar viel sinnvoller und effizienter als vorher, sondern dass sie auch die vorher vorhandenen Autos - nach deren Umwandlung in Geld - gemeinsam weiter nutzt.

Für gemeinsame Nutzung bieten sich allerdings eine Fülle weiterer Gerätschaften an, die unterhalb der schmerzhaften Schwelle „Ohne mein Auto fühle ich mich nur als halber Mensch!“ liegen.

Das beginnt bei den immer wieder benötigten Heimwerkergerätschaften (7 Haushalte, 35 Bohrmaschinen???) und endet bei Waschmaschine und Trockner noch nicht. Rasenmäher, Hoch-Entaster, die fünf-Meter-Leiter, das sind alles nur beispielhaft genannte Teile, die es nicht noch X-mal extra braucht, wenn sie einmal schon vorhanden sind.

Unternehmenskooperationen

So, wie sich Familien aus der Nachbarschaft durch kreative Kooperation Vorteile schaffen können, ist das auch für kleine Unternehmen möglich. Man muss dazu nur zusammenkommen und sich gemeinsam die Frage stellen, wie man sich untereinander helfen könnte.

Wo sich heutzutage spezialisierte Verleih-Unternehmen, vom Gerüst-Verleih über den Baggerverleih bis zum Hebebühnen-Verleih, oder größere Akteure, mit gleich einem ganzen Baumaschinenverleih gegründet haben, um den Kunden Investitionen mit hohen Stillstandzeiten zu ersparen, könnte ein genossenschaftlicher organisierter Maschinen-Ring, wie es ihn ja durchaus schon gibt, die Vorteile nochmals erweitern. Niemand weiß besser als die Genossen, die gemeinsam Geräte und Maschinen nutzen wollen, wie hoch der gemeinsame Bedarf ist, wie hoch der gleichzeitig anfallende Spitzenbedarf sein könnte und wie man sich abstimmen kann, um diesen Spitzenbedarf niedrig zu halten.

Noch einfacher sind Angebots- und Werbe-Kooperationen zu schaffen. Wo unterschiedliche Gewerke mehr oder minder stark miteinander verflochten sind, kann ein gemeinsamer Werbe-Auftritt allen deutlich mehr nutzen, als wenn sich jeder einzelne seine Homepage zimmern lässt und per Kleinanzeige in den Käseblättern auf Kundenfang geht.

Die nächste Stufe wäre eine Angebots-Gemeinschaft. Fragt ein Kunde beim Dachdecker an und der erkennt vor Ort, dass auch Spengler-Arbeiten erforderlich werden, dann kann ein gemeinsames Angebot vorgelegt werden. Unter Umständen sogar unter Federführung eines der beiden Unternehmen. Weil man nicht nur kooperiert, sondern sich auch koordiniert, sinkt der Aufwand und die Kundenzufriedenheit wächst. Empfehlungen bleiben nicht aus.

Gemeinsame Beschaffung und ggfs. gemeinsame Lagerhaltung ist wieder mehr etwas für Unternehmen der gleichen Branche. Das ermöglicht die Bündelung von Aufträgen, das Ausreizen der Rabattstaffeln der Lieferanten und zugleich die Minimierung der Lagerbestände, also des im Lager gebundenen Kapitals.

Kooperation kann auch eine gemeinsam genutzte IT-Infrastruktur hervorbringen. Fast alle „Business-Programme“ für kleine und mittlere Unternehmen können mit der gleichen Software mehrere „Mandanten“ unabhängig voneinander bedienen. Von der Auftragsverwaltung bis zur Buchhaltung reicht die Palette und die individuellen Eigenarten des einzelnen Unternehmens lassen sich leicht über unternehmensspezifische Parameter einpflegen.

Genutzt werden diese Synergie-Effekte bisher überwiegend von eher größeren Unternehmen, dabei sind die Spielwiesen gerade für die kleineren noch viel interessanter und nutzbringender. Wo die Großen Zehntelprozente an Kostenvorteilen ausquetschen, können kleinere Firmen in vielen Bereichen durch kooperative Zusammenarbeit manche Kostenblöcke immer noch glatt halbieren.

Es ist nicht die Absicht dieses Aufsatzes, jede mögliche Kooperation, sowohl zwischen natürlichen Personen als auch zwischen kleinen und mittleren Unternehmen darzustellen und sozusagen Kochrezepte zu liefern. Abgesehen davon, dass dies gar nicht möglich ist, würde damit auch die für eine kreative Kooperation unabdingbare Neugier und die Experimentierfreude der Kooperationsbereiten soweit zurückgedrängt, dass sie kaum mehr im erwünschten Umfang wirksam werden könnten.

Es ist jedoch die Absicht dieses Aufsatzes, die Forderung nach dem gerechten Lohn von den bestehenden Abhängigkeitsverhältnissen zu lösen und auf der Ebene freiwilliger Kooperationen neu stellen. Es ist die Absicht, darauf hinzuweisen, dass auch auf der Ebene freier Vereinbarungen zwischen gleichberechtigten Kooperationspartnern die Frage nach der gerechten Teilhabe am Erfolg und der gerechten Teilhabe an den aus der Kooperation erwachsenden Arbeit, nicht formelhaft beantwortet werden kann.

Auch eine wahrhaftige Win-win-Situation wird unter den Beteiligten stets unterschiedliche Auffassungen über den Grad der jeweils vom Einzelnen erlangten Begünstigung hervorrufen und damit selbst in dieser besten aller denkbaren Formen des arbeitsteiligen Wirtschaftens Zweifel am „gerechten Lohn“ aufkommen lassen.

Der Perfektionismus, der durch gesetzliche Regelungen und innerbetriebliche Vorschriften in dieser Frage erreicht werden soll, ist eine bloße Fiktion. Der Kampf dafür ist ein sinnloser Kampf gegen Windmühlenflügel – und er wird, von starken Interessen so gelenkt, dass er ausschließlich zwischen den Angehörigen der Klasse der abhängig Beschäftigten ausgetragen wird.

Dies mag den Frauenrechtlerinnen nicht einleuchten, die ganz korrekt erkennen, dass Frauen fast durchweg für vergleichbare Arbeit schlechter entlohnt werden als ihre männlichen Kollegen und dies ändern wollen.

Dass – sollte dies gelingen – die volkswirtschaftliche Lohnsumme nicht steigen, sondern eher sinken wird, weil die Unternehmen diese Kostensteigerung an anderer Stelle wieder kompensieren werden, wird nicht bedacht.

Solange die Abhängigkeitsverhältnisse es ermöglichen, dient jegliche Form abhängiger Arbeit primär dazu, das Vermögen des Eigentümers des arbeitgebenden Unternehmens zu erhöhen.

Erst wenn aus den „Lohnabhängigen“ von heute einst Menschen geworden sein werden, die ihren Lebensunterhalt in gleichberechtigter Kooperation erwirtschaften, wenn sich Unternehmen als „Projektpartnerschaften“ verstehen, wie einst die Walfänger, in denen vom Chef bis zum Auszubildenden jeder seinen Anteil an der Beute kennt und jeder den ihm zugewiesenen Platz engagiert ausfüllt, wird der Traum vom gerechten Lohn ansatzweise in der Realität erscheinen.

Dazu ist es jedoch erforderlich, dass sich immer mehr Menschen aus Abhängigkeiten befreien, indem sie durch kreative Kooperationen Kosten sparen und damit zugleich die Kapitalerträge der Anteilseigner der Großunternehmen senken.

Es wäre verheerend für die Autobauer, wenn der Bestand an Pkws um die Hälfte zurückginge, weil die Menschen erkennen, dass ein Auto pro Erwachsenem nicht etwa Luxus, sondern eine vollkommen unsinnige Belastung darstellt, die durch Kooperation, ohne nennenswerten Verzicht auf Flexibilität, leicht auf das für die Mobilität erforderliche Maß reduziert werden könnte.

Für die Bevölkerung eines Wirtschaftsraumes, in dem sich eine solche Entwicklung vollzieht, würde das bedeuten, dass die Lebenszeit, die für den Bau und den Betrieb der vielen überflüssigen Automobile, sowie für die damit generier-

ten Multimilliardengewinne der Anteilseigner aufgewendet werden musste, nun als Freizeit zur Verfügung steht.

Ein unglaublicher Effekt!

Der Witz dabei ist, dass der Gewinn an Freizeit, der ja gleichzeitig mit dem Verlust des Lohnes verbunden ist, unter dem Strich ein finanzielles Plus für die Gesamtbevölkerung bedeutet, denn:

Kein Neuwagen wird billiger verkauft, als die dafür – über alle Produktionsstufen – gezahlten Löhne.

Das heißt: Wenn die Automobilarbeiter kein Auto bauen und dadurch brutto auf 15.000 Euro Lohn verzichten, sich aber auch kein Auto kaufen, und dadurch, alleine für den Kaufpreis, 25.000 Euro nicht ausgeben, beträgt ihre Netto-Ersparnis aus diesem doppelten Verzicht glatte 10.000 Euro, die sonst in die Taschen von Aktionären und Grundbesitzern geflossen wären.

Das heißt, ein Auto nicht zu bauen und ein Auto nicht zu kaufen, bedeutet – über alle Konsumenten hinweg – und trotz des Lohnverlustes der Beschäftigten der Automobilindustrie - eine Ersparnis von 10.000 Euro, die noch dadurch steigt, dass auch die Betriebskosten für dieses Auto entfallen.

Diese 10.000 Euro wären sonst aus dem Bereich derjenigen, die sowohl leisten als auch konsumieren, in den Bereich derjenigen geflossen, die nichts leisten, was ihren Vermögenszuwachs rechtfertigen würde.

Dies gilt für jeglichen überflüssigen Konsum in gleicher Weise. Die massive Werbung, mit der uns Großunternehmen überschütten, ist nur dazu da, Scheinbedürfnisse zu wecken, mit deren Hilfe Gewinne generiert werden können.

Die Regel, nichts zu kaufen, was massiv beworben wird, weist ansatzweise in die richtige Richtung, führt aber auch zu Fehlentscheidungen.

Etwas besser fährt, wer auf Qualität stets da setzt, wo technische oder modische Einflüsse gering sind, weil der Mehrpreis der Qualität in der Regel durch die sehr viel längere Nutzungsdauer mehr als ausgeglichen wird.

Es muss an dieser Stelle der Vollständigkeit halber noch auf den Export eingegangen werden.

Ein Auto zu bauen, und dafür 15.000 Euro Lohn zu erhalten, davon aber kein Auto kaufen zu können, weil es im Inland ja nicht angeboten wird, vermehrt die inländische Kaufkraft mit inflationärer Tendenz – d.h., die Herstellung des Autos erhöht den Lebensstandard nicht, weil dem zusätzlich verdienten Geld kein zusätzlich erzeugtes Produkt gegenübersteht.

Es läuft am Ende alles wieder auf die Unterscheidung in zwei Leistungsmilieus hinaus. Jenen Bereich, in dem die Grundversorgung der Bevölkerung sichergestellt wird, und jenen Bereich, der auf der gegenleistungsfreien Abschöpfung der für die Grundversorgung nicht benötigten Potentiale beruht.

Ein kurzer Blick auf die jüngste Geschichte zeigt, wie leicht es ist, die Grenzlinie zwischen beiden Bereichen willentlich zu verschieben, wenn die Regierung meint, den Interessen des Kapitals den Vorrang einräumen zu müssen.

Ein bisschen Agenda 2010, ein bisschen Hartz, ein bisschen Deregulierung – und schon wird das Grundversorgungsniveau nach unten in Bewegung gesetzt, während zugleich die Lebensarbeitszeit verlängert wird, um auch noch die sicher gewährnten Rentenansprüche kürzen zu können.

Ein Großteil dessen, was die Gewerkschaften im Aufschwung der 60er Jahre des letzten Jahrhunderts auf ihre Fahnen geschrieben haben und bis in die 80er hinein schrittweise erstreiten konnten, ist längst wieder Makulatur. Dafür wachsen die Zahlen der Millionäre und Milliardäre!

Leistung lohnt sich nur da wirklich, wo sie direkt in Form von nutzbaren Erzeugnissen dem Leistenden, bzw. der Gemeinschaft der Leistenden zugutekommt – im klassischen, kooperativen Leistungsmilieu 1.

Der Weg dahin scheint ungangbar. Viele hochkomplexe, aus unserem täglichen Leben nicht mehr wegzudenkende Produkte lassen sich vom Einzelnen nicht mehr selbst herstellen. Doch das gilt eben nicht grundsätzlich und nicht überall.

Da wo „Eigenleistung“ möglich ist, wo im „Do-it-yourself-Verfahren“ gute, nützliche und schöne Dinge entstehen können, sollte man sie grundsätzlich der fremdgekauften Massenware vorziehen, und wo sich über kreative Kooperationen die Fähigkeiten und Erfahrungen unterschiedlicher Menschen bündeln lassen, bleiben immer neue Erfolgserlebnisse nicht aus – und manchmal entsteht daraus sogar ein gut florierendes kleines Unternehmen.

Nachwort

Auch 29 Seiten reichen nicht aus, um jeden Gedanken bis ins Detail auszuführen und möglicherweise widersprüchlich erscheinende Folgerungen so weit zu begründen, dass sich jeder Einspruch ausräumen ließe.

Nehmen Sie hier gewonnene Einsichten und auftretende Zweifel daher bitte zum Anlass, die nur angerissenen, mit wenigen Beispielen illustrierten Gedanken weiterzuspinnen und, wenn irgend möglich, für sich daraus ein sinnvolles Handlungsmuster zu entwickeln.

Nichts ist einfach.

Wenn Sie allerdings verinnerlicht haben, dass ein nicht gebautes und nicht gekauftes Auto, solange die Mobilitätsbedürfnisse mit dem vorhandenen Bestand vernünftig befriedigt werden können, sowohl Freizeit als auch finanzielle Freiheit beschert, werden sich Ihnen viele Chancen von selbst erschließen.

Automobile werden für die Aktionäre der Automobilindustrie gebaut.

Welches Interesse haben Sie an deren Wohlergehen?

... und Autos stehen hier nur stellvertretend für viele, viele andere Dinge, von denen wir zu unseren Ungunsten viel zu viel haben, ohne uns dies bewusst zu machen.