Zeitschrift: Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes

Herausgeber: Schweizerischer Gewerkschaftsbund

Band: 66 (1974)

Heft: 9

Artikel: Zur Problematik des Investivlohnes

Autor: Schelker, Markus

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-354698

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Zur Problematik des Investivlohnes

Markus Schelker

1. Einleitung

Der holländische Nationalökonom J. Pen hat die Ungleichheit der Einkommensverteilung in einem Aufsatz, welcher den Titel «Parade der Zwerge (und einiger weniger Riesen)» trägt, sehr eindrücklich dargestellt[1]:
Er nimmt an, dass die Menschen eine Körpergrösse erreichen, welche ihrem Einkommen entspricht, und lässt alle Einkommensempfänger – die Kleinsten zuerst, die Grössten zuletzt – während einer Stunde in einer grossen Parade vorbeimarschieren. Zuerst kommen Leute mit einer negativen Höhe – Geschäftsleute, die Verluste erlitten haben und die gewissermassen mit dem Kopf nach unten marschieren. Dann marschieren während etwa fünf Minuten kleine Leute in der Grösse eines Streichholzes bis etwa zu einer Zigarette vorbei (Teilzeitbeschäftigte, Schüler usw.). Ihnen folgt während 5–6 Minuten eine Gruppe von bis zu einem runden Meter (Rentner, sehr junge, schlechtbezahlte Arbeitnehmer usw.). Nach einer halben Stunde ziehen noch immer Zwerge von vielleicht 130 cm vorbei, und erst zwölf Minuten vor Schluss der Parade tauchen die ersten Menschen von normaler Körpergrösse – also die Empfänger durchschnittlich hoher Einkommen – auf. Die Anfangsphasen der letzten sechs Minuten der Vorstellung bringen uns noch durchaus normale, wenn auch etwas grossgewachsene Zeitgenossen zu Gesicht (Gymnasiallehrer, Abteilungsleiter, leitende Beamte usw.). Die wirklich grossen Verdiener kommen erst in den letzten Sekunden vorbei. Den Abschluss bildet der Milliardär J. P. Getty, dessen Grösse so zwischen 20 und 40 Kilometer betragen dürfte.
Der Zweck dieser Geschichte soll es sein, zu demonstrieren, wie ungleich die Einkommen in den meisten modernen Industriestaaten verteilt sind.
Wenn in einer Volkswirtschaft drei Viertel aller Einkommensempfänger Zwerge sind, so hat dies offenbar Gründe, die nicht nur mit dem Niveau der Löhne und Gehälter in Zusammenhang stehen.
Vielmehr ist es die extrem einseitige Verteilung privaten Vermögensbesitzes, welche die Verteilung des Volkseinkommens auf die verschiedenen Haushalte so nachhaltig beeinflusst. Im Kanton Zürich beispielsweise, dessen Zahlen für die ganze Schweiz tendenziell als repräsentativ betrachtet werden dürfen, kontrollieren die reichsten

[1] J. Pen, A Parade of Dwarfs, in A. B. Atkinson (ed.) Wealth, Income and Inequality, Penguin Economics Readings, 1973.

541 Familien – was einem Promille aller Steuerpflichtigen entspricht – Vermögen in der Grössenordnung von fast 7 Milliarden Franken oder 20,3 Prozent aller versteuerten Vermögen[2].
Wir werden uns nachher noch eingehender mit der Frage der Vermögensverteilung auseinandersetzen, doch dürfte allein die zitierte Zahl genügen, um zu zeigen, dass es sich bei der Frage der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand um mehr als bloss ein theoretisches Problem handelt.
In diesem Zusammenhang wird immer wieder vom Investivlohn gesprochen. Dessen mögliche Formen sind sehr differenziert. (Wir werden nachher noch darauf zurückkommen.) Im Sinne einer allgemeinen Definition möchten wir unseren Ausführungen folgende Interpretation des Begriffs voranstellen:
Unter Investivlohn versteht man die gesamtarbeitsvertraglich oder gesetzlich vereinbarte Verwendung eines Teils der Löhne und Gehälter der Arbeitnehmer zum Erwerb von Beteiligungen am Produktivvermögen einer Volkswirtschaft.
«Um den Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt zu erhöhen, muss den Gewerkschaften der verteilungspolitische Einbruch in den nicht konsumierbaren Teil des Sozialprodukts durch die Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögen gelingen.»[3]

2. Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen des Investivlohnes

Wenn hier von den volkswirtschaftlichen Auswirkungen des Investivlohnes gesprochen wird, so gilt es vorab einschränkend festzuhalten, dass diese Wirkungen in ihren quantitativen und qualitativen Dimensionen sehr stark von der Höhe des Investivlohnes und von der Struktur einer Volkswirtschaft abhängen. Die nachstehend aufgeführten Punkte sind deshalb als generelle Hinweise zu verstehen.

2.1. Auswirkungen auf den privaten Konsum von Gütern und Dienstleistungen

Wird der Investivlohnanteil voll auf die normale Lohnerhöhung, welche sich meist in der Grössenordnung von Teuerung und Produktivität bewegt, angerechnet, so tritt zweifellos ein gewisser Nachfrageausfall nach Gütern und Dienstleistungen in Erscheinung. In einer Phase der von einer überhöhten Konsumnachfrage her angeheizten Teuerung mag ein solcher Effekt durchaus erwünscht sein; in einer Phase stagnierender Umsätze aber könnte eine so verstandene Investivlohnpolitik nachteilige Folgen haben und zu einem Rückgang der Beschäftigung führen.

[2] Hans Kissling, Die Umverteilung bestehender Vermögenswerte als Mittel der Vermögenspolitik, Diss. Zürich 1973.
[3] Vgl. Gewerkschaftliche Monatshefte Nr. 2/1972, S. 73.

Wollte man deshalb den Investivlohn als Instrument zur Konjunkturstabilisierung einsetzen, so müsste man ihn mit variablen Sätzen ausgestalten: hohe Sätze im Boom, niedrige in der Rezession.
Da das wichtigste Anliegen des Investivlohns jedoch in der Korrektur der Vermögens- und damit der Einkommensverteilung liegt, wäre es verfehlt, den Investivlohn primär als Instrument der Konjunkturpolitik verwenden zu wollen.
Wird der Investivlohn dagegen als echte zusätzliche Leistung zu den «traditionellen Lohnerhöhungen» (Teuerung und Produktivität) gewährt, so bleibt die private Konsumnachfrage unberührt, sofern man annimmt, dass die freiwillige Spartätigkeit der Haushalte sich nicht verändert.

2.2. Auswirkungen des Investivlohns auf die Investitionen

Die Investitionen, welche die Unternehmer vornehmen, hängen in erster Linie von den Absatz- und Gewinnerwartungen der Zukunft ab.
Nun spielen natürlich auch die erwarteten Lohnstückkosten für die Beurteilung der Zukunft eine Rolle. Für den Unternehmer stellen auch Investivlohnanteile Kosten dar, und er wird versuchen, diese Kosten entweder durch eine gesteigerte Produktivität aufzufangen oder auf die Preise seiner Produkte zu überwälzen, um seine Profitquote konstant zu halten. Gelingt ihm das, so wird er auch seine gewohnte – und im Falle der Schweiz meist hohe – Selbstfinanzierungsquote beibehalten.
Kann er die erhöhten Lohnkosten nicht auf die Preise überwälzen und auch nicht voll durch den Produktivitätsfortschritt auffangen, so werden seine Profite und damit zwangsläufig auch seine Selbstfinanzierungsquote sinken und er wird gezwungen sein, beispielsweise sein Eigenkapital zu erhöhen und/oder sich auf dem Kapitalmarkt zu verschulden.
Da aber gerade die hohen Selbstfinanzierungsquoten in unserem Lande zur hohen Kapitalkonzentration beigetragen haben[4], wäre eine solche Entwicklung nur zu begrüssen: wahrscheinlich lässt sich eine breite Streuung des Eigentums überhaupt nur erreichen, wenn man vorübergehend eine niedrigere Selbstfinanzierungsquote in Kauf nimmt.
Volkswirtschaftlich ist von Bedeutung, dass dem Investitionsvolumen eines Jahres ein entsprechendes Sparvolumen gegenübersteht. Nur so können Investitionen inflationsfrei finanziert werden. Ob diese Ersparnisse in den einzelnen Unternehmen oder bei den

[4] Der Gegenwert der Selbstfinanzierung verbleibt ja im Unternehmen selber und kommt wiederum der schmalen Schicht jener zugute, die schon heute die Mehrheit des Produktivkapitals kontrollieren.

Arbeitnehmerhaushalten als Investivlohn anfallen, spielt für die Höhe der volkswirtschaftlich möglichen Investitionen keine Rolle, ist jedoch für die Vermögensverteilung von entscheidender Bedeutung.
Die vielverbreitete Meinung, die Einführung von Investivlohnbestandteilen – namentlich wenn diese über den traditionellen Lohnspielraum von Teuerung und Produktivität hinausragen – müsse zwangsläufig zu einem Absinken der Investitionsquote und damit des wirtschaftlichen Wachstums führen, lässt sich volkswirtschaftlich nicht bestätigen.

2.3. Auswirkungen auf die Vermögensverteilung

Wie intensiv sich Investivlohnpläne auf die Verteilung der privaten Vermögen eines Landes auswirken, hängt von zahlreichen Faktoren ab, wobei festzuhalten ist, dass alle Investivlohnpläne die Vermögensverteilung durch eine gleichmässigere Verteilung des privaten Vermögens*zuwachses* korrigieren wollen, die bereits bestehenden Vermögens*bestände* aber ausser acht lassen.
Es ist deshalb klar, dass eine Korrektur nur über den Vermögenszuwachs allein – wenn überhaupt – doch wohl auf nur sehr lange Sicht Erfolgschancen haben könnte.
Voraussetzung einer Korrektur der Vermögensverteilung über den Zuwachs der Vermögen wären folgende Punkte:

a) Sämtliche Arbeitnehmer müssen über langfristig gebundene Vermögenswerte verfügen (und nicht nur über Sparhefte, deren Zweck in vielen Fällen darin besteht, zielbewusst auf den Erwerb bestimmter Konsumgüter hin zu sparen).
b) Kleine und mittlere Vermögen – etwa in der Grössenordnung zwischen 10 000 und 250 000 Franken – müssen über Jahre hinweg rascher wachsen als grosse Vermögen.

Punkt a) liesse sich durch Investivlohnpläne relativ leicht verwirklichen, während die zweite Bedingung – jene des schnelleren Wachstums – zwar in den ersten Jahren wegen der kleinen Ausgangsbeträge[5] automatisch verwirklicht wäre, später jedoch aus verschiedenen Gründen gefährdet erscheint: Besitzer grosser Vermögen können ihr Kapital in der Regel nicht nur wesentlich ertragsintensiver anlegen, sondern darüber hinaus einen erheblich grösseren Teil ihres Erwerbseinkommens freiwillig sparen als der durchschnitt-

[5] Hat jemand im Jahr 1973 ein Vermögen von Fr. 1000.– und spart im folgenden Jahr Fr. 1000.– dazu, so beträgt der Zuwachs 100 Prozent. Spart er im folgenden Jahr zu den bereits vorhandenen Fr. 2000.– wiederum Fr. 1000.–, so beträgt der Zuwachs noch 50 Prozent usw.

liche Arbeitnehmer. Deshalb lässt sich eine wesentliche Verbesserung der Vermögensverteilung langfristig nur erreichen, wenn

a) dafür gesorgt wird, dass dem Arbeitnehmer privilegierte Anlagemöglichkeiten am Produktivkapital zur Verfügung gestellt werden, die es ihm ermöglichen, sein Geld zu ähnlich profitablen Bedingungen anzulegen wie der Reiche[6];
b) durch fiskalische Massnahmen dafür gesorgt wird, dass grosse Vermögen auch langfristig langsamer wachsen als kleine und mittlere Vermögen (stärkere Progression der Besteuerung von Vermögen und Vermögenserträgen).

3. Zur Statistik der Vermögensverteilung

In der Schweiz existieren sowohl über die Einkommens- als auch über die Vermögensverteilung nur unzureichende Angaben: einige Kantone besitzen zwar recht gut ausgebaute Steuerstatistiken, die interessante Zahlen liefern. Doch darf man nicht übersehen, dass die Aussagen der Steuerstatistik sowohl aus Gründen der Bewertung von Vermögenswerten als auch wegen der bedeutenden Hinterziehung von Vermögen unvollständig sind. Was Atkinson für England festgestellt hat, gilt wohl in besonderem Ausmass auch für die Schweiz: «Die Angehörigen gehobener Schichten sind eher bereit, über ihr Sexualleben Auskunft zu erteilen als über ihre Gehälter.»[7]
Die Vermögensverteilung hat sich im Kanton Zürich gemäss den Berechnungen von Hans Kissling von 1945 bis 1969 kaum verändert, wie aus der untenstehenden Tabelle hervorgeht[8]:

Die Entwicklung der Verteilung der privaten Vermögen im Kanton Zürich von 1945 bis 1969

Die reichsten x% der Steuerpflichtigen	*besassen ....% des Volksvermögens*				
	1945	*1952*	*1959*	*1967*	*1969*
1‰	18,61	20,75	21,05	19,14	20,31
1%	44,25	47,07	48,53	45,34	46,52
2%	56,00	57,90	59,26	56,00	56,82
5%	72,35	73,46	74,29	71,27	71,40
10%	84,88	85,30	85,33	82,67	82,61
25%	97,46	97,28	96,86	95,40	95,07

[6] Dies setzt die Schaffung von Anlagefonds für Arbeitnehmer voraus, denen zudem das Recht eingeräumt werden muss, Aktien und andere Wertpapiere zu besonders günstigen Konditionen zu erwerben. Möglich ist auch die direkte Abführung von Wertpapieren an solche Fonds, wie das etwa in Deutschland vorgesehen ist.
[7] A. B. Atkinson, Wealth, Income and Inequality, a. a. O., S. 9.
[8] Hans Kissling, op. cit., S. 147.

Die ärmsten x% der Steuerpflichtigen	*besassen ....% des Volksvermögens*				
	1945	*1952*	*1959*	*1967*	*1969*
75%	2,54	2,72	3,14	4,60	4,93
90%	15,12	14,70	14,67	17,33	17,39
95%	27,65	26,54	25,71	28,73	28,60
99%	55,75	52,93	51,47	54,66	53,48

Quelle: Statistische Mitteilungen des Kantons Zürich, verschiedene Hefte.

Der Zuwachs des reichsten Prozents ist deshalb besonders bedeutungsvoll, weil sich in dieser Gruppe der Reichsten auch jene Leute befinden, denen die Grösse ihres Vermögens nicht nur Freiheit von materiellen Sorgen, sondern auch ein gewaltiges Mass an wirtschaftlicher Macht sichert.
Die Vermögensverteilung dürfte in der Schweiz einen höheren Konzentrationsgrad aufweisen als in allen anderen modernen Industriestaaten. 1954 besassen in den USA die zum reichsten einen Prozent der Steuerzahler gehörenden Vermögensbesitzer 24 Prozent aller Vermögen, während in England auf das reichste Prozent immerhin noch 43 Prozent entfielen[9].
In der Bundesrepublik Deutschland entfielen auf 1,7 Prozent der Reichsten rund 31 Prozent aller Vermögen[10]. Gerade in Deutschland, das zwar eine schwächere Vermögenskonzentration als die Schweiz aufweist – vor allem eine Folge des zweiten Weltkrieges – hat sich deutlich gezeigt, dass auch dort die Vermögenskonzentration zunimmt: entfielen 1950 noch 40,5 Prozent der gesamten Vermögensbildung auf Arbeitnehmer, so reduzierte sich dieser Anteil bis 1967 auf 23,9 Prozent, während im gleichen Zeitraum der Anteil der Selbständigen von 53,5 auf 72,5 Prozent stieg[11].
Mit anderen Worten: die Arbeitnehmer haben durch ihren Konsumverzicht in den ersten Nachkriegsjahren massgeblich zum Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft beigetragen und durch ihre Arbeit eine gewaltige Realkapitalbildung ermöglicht, deren Früchte nun andere ernten.
Es ist kein Zufall, dass sich die deutsche Bundesregierung eine Korrektur der herrschenden Vermögensverteilung zum Ziel gesetzt hat.
Obwohl in der Schweiz die Vermögenskonzentration noch viel weiter fortgeschritten ist als in den anderen Ländern, wird das Problem von den meisten Leuten bagatellisiert (der erwähnte «Tages-Anzeiger»-Artikel bildet eine der wenigen Ausnahmen) oder ganz einfach

[9] Atkinson, a. a. O., S. 240.
[10] Hans Kissling, in «Tages-Anzeiger-Magazin» vom 25. Mai 1974, S. 8.
[11] Gewerkschaftliche Monatshefte Nr. 2/1972.

mit Stillschweigen übergangen. Dabei kann man doch zur Tatsache, dass die reichsten 5 Prozent zwei Drittel des privaten Volksvermögens besitzen, nicht einfach schweigen!
Bei der Beurteilung der Resultate der Vermögensstatistik, wie sie sich aus den Unterlagen der Steuerbehörden ergeben, ist noch ergänzend dazu zu bemerken, dass diese Angaben sich natürlich auf sämtliche steuerbaren privaten Vermögenswerte beziehen und nicht etwa nur auf das Eigentum am Produktivvermögen in Form von Aktien oder anderen Beteiligungen. Untersucht man die Verteilung allein dieser Komponente des Volksvermögens, ergibt sich ein noch einseitigeres Bild!
Das Problem der Machtkonzentration stellt sich hier mit besonderer Schärfe. Wer ein grosses Vermögen besitzt, beherrscht unter Umständen eines oder mehrere Unternehmungen und übt in ihnen einen massgeblichen Einfluss aus.
Wer sind diese 541 Familien, die in Zürich den Ton angeben? Man kennt nur einige davon, doch viele bleiben der Öffentlichkeit zeit ihres Lebens verborgen. Je stärker die Unternehmenskonzentration wird, desto bedeutsamer wird auch der Einfluss der wenigen Grosskapitalisten, die oft nicht einmal direkt in den Verwaltungsräten der Unternehmen sitzen, die sie kontrollieren, sondern sich durch Anwälte vertreten lassen. Diese mittelbare, unkontrollierte Macht aus dem Hintergrund könnte sich möglicherweise als noch gefährlicher erweisen als der sich klar nach aussen hin manifestierende Einfluss der grossen Unternehmungen selber. In zweiter Linie gilt es auch, den Auswirkungen der Vermögensverteilung auf die Einkommensverteilung Rechnung zu tragen[12].
Immer von neuem hat sich gezeigt, dass die Lohnpolitik der Gewerkschaften allein nicht ausreicht, um die Einkommensverteilung zu verbessern, weil die einseitige Vermögensverteilung die Erfolge der Gewerkschaften an der Lohnfront stets wieder kompensiert hat: Lohnerhöhungen wurden durch Produktivitätsfortschritte und Preiserhöhungen aufgefangen und dadurch die Profitquote, das heisst der Anteil der Gewinne am Bruttosozialprodukt, stabilisiert oder gar leicht erhöht.
Zugegebenermassen hat sich das Niveau, auf dem der Lohnanteil stabilisiert wurde, ständig erhöht, doch sind die Profite pro Kopf der selbständig Erwerbenden und die unverteilten Gewinne wesentlich stärker gestiegen als die Löhne.
Das Ziel einer arbeitnehmerorientierten Vermögenspolitik muss es sein, dem Arbeitnehmer einen gerechten Anteil am Eigentum jener Produktionsmittel zu verschaffen, deren Herstellung oder Erwerb er mit seiner eigenen Arbeit ermöglicht hat.

[12] Vgl. J. E. Meade, Efficiency, Equality and the Ownership of Property, London 1964, sowie M. Schelker, Probleme der Gewerkschaftspolitik im Zeitalter des technischen Fortschritts, Basel 1971.

4. Formen der Vermögenspolitik

Gemäss der von uns eingangs erwähnten Definition des Investivlohnbegriffs wollen wir uns bewusst auf solche Formen der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand beschränken, welche sich ausschliesslich oder doch mindestens zur Hauptsache auf eine Beteiligung der Arbeitnehmer am privatwirtschaftlich genutzten Produktivvermögen einer Volkswirtschaft beziehen. Reine Sparprogramme wie etwa das von den meisten dem SGB angeschlossenen Verbände propagierte Gewerkschaftssparen wollen zwar ebenfalls die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand im weitesten Sinne des Wortes fördern, sind jedoch lediglich auf die Bildung von Geldvermögen ausgerichtet und lassen keinerlei Ansprüche auf das Miteigentum am Produktivkapital entstehen. Zwischen solchen Sparprogrammen, deren Existenzberechtigung in keiner Weise bestritten werden soll, und effektiven Investivlohnsystemen muss aber klar unterschieden werden[13].

In den letzten Jahren sind in verschiedenen europäischen Ländern Vermögensbildungspläne diskutiert und teilweise sogar bereits verwirklicht worden, vor allem in Deutschland, Frankreich und den skandinavischen Ländern. Alle diese Pläne stecken aber noch in den Kinderschuhen, obwohl sie teilweise schon seit ein paar Jahren existieren.

In der Schweiz bestehen gewisse Ansätze in der Uhrenindustrie (Prevhor), und einige Dutzend grössere Unternehmen sind dazu übergegangen, ihren Mitarbeitern Aktien oder andere Beteiligungspapiere (z. B. Partizipationsscheine) gratis oder zu Vorzugsbedingungen zu überlassen.

Wir müssen es uns hier versagen, auf die verschiedenen Vermögensbildungspläne im einzelnen einzugehen und auf die entsprechende Spezialliteratur verweisen[14].

Immerhin möchten wir doch kurz auf die wesentlichen Merkmale der beiden Grundsysteme vermögenspolitischer Konzeptionen, der betrieblichen und der überbetrieblichen Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, eingehen.

4.1. Betriebliche Vermögensbildung

Bei der betrieblichen Vermögensbildung erhält der Arbeitnehmer einen beispielsweise in Form von Aktien oder Partizipationsscheinen verbrieften Anspruch auf das Produktivkapital des Unternehmens, in dem er selbst arbeitet.

[13] So wurde im Zusammenhang mit dem bekannten Leber-Plan in der deutschen Bauwirtschaft von Investivlohn gesprochen, obwohl es sich hier um ein – allerdings gesamtarbeitsvertraglich abgesichertes – Sparlohnprogramm handelte.

[14] Nützliche Hinweise finden sich beispielsweise im Literaturverzeichnis der bereits erwähnten Dissertation von Hans Kissling.

Der Anspruch auf eine solche Beteiligung kann gesetzlich geregelt sein, wie etwa in Frankreich, wo unter dem Plan des «Actionnariat» Mitte 1973 4 Millionen Arbeitnehmer in 9309 Betrieben Beteiligungen im Wert von 5 Milliarden Francs besassen oder – wie im Falle der Schweiz – auf freiwilligen Leistungen einzelner Firmen beruhen. Gesamtarbeitsvertragliche Vereinbarungen sind selten, weil die meisten Gewerkschaften betriebliche Vermögensbildungspläne sehr skeptisch beurteilen, da sie sich, betrachtet man sie etwas genauer, als problematisch erweisen:

- Sie sind praktisch nur in grösseren Unternehmen, welche als Kapitalgesellschaften organisiert sind, durchführbar.
- Bei einem Zusammenbruch oder ernsthaften Schwierigkeiten des Unternehmens trägt der Arbeitnehmer das doppelte Risiko des Verlustes des Arbeitsplatzes und von Vermögenswerten.
- In vielen Fällen können Mitarbeiteraktien mit Nebenbedingungen verknüpft werden, die sich als goldene Fesseln erweisen.
- Arbeitnehmer in ertrags- und kapitalintensiven Branchen werden bevorzugt (wobei diese in der Regel erst noch die höheren Barlöhne verdienen).
- Was geschieht mit den Arbeitnehmern im öffentlichen Dienst?

Dies sind nur einige der gewichtigen Einwände, die gegen eine unternehmensinterne Vermögenspolitik sprechen. Vom gewerkschaftlich-organisatorischen Standpunkt her könnte man noch ergänzend beifügen, dass durch betriebliche Vermögensbildungspläne – besonders wenn sie nicht gesamtarbeitsvertraglich geregelt sind – die überbetriebliche Solidarität der Arbeitnehmer in Gefahr gerät: firmenbezogene, gruppenegoistische Interessen könnten leicht über gesellschaftspolitisch wichtige gewerkschaftliche Ziele die Oberhand gewinnen.

4.2. Überbetriebliche Vermögensbildung

Es gibt heute die verschiedensten Varianten überbetrieblicher Vermögensbildungspläne. Die meisten gehen jedoch auf ein Modell zurück, das Professor Bruno Gleitze im Jahre 1957 als Leiter des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts des Deutschen Gewerkschaftsbundes entwickelt hat. Gleitze forderte, dass alle grösseren Unternehmen einen Teil ihres jährlichen Vermögenszuwachses als Sozialkapital bilden müssten. Das Vermögen selbst bleibt im Unternehmen, doch werden die Rechtsansprüche auf dieses Vermögen – etwa in Form von Aktien – an überbetriebliche Fonds übertragen. Die Arbeitnehmer ihrerseits erhalten – unabhängig davon, wo sie arbeiten – vom Fonds Zertifikate, die je nach dem Ertrag des Fonds verzinst werden.

Dieser Plan wurde anfänglich nur in Fachgremien diskutiert und blieb ohne grosses politisches Echo. Die Szene belebte sich jedoch, als Mitte der sechziger Jahre Professor Wilhelm Krelle in einem vom Staat angeregten Gutachten[15] zeigte, wie extrem ungleich die Vermögensverteilung sich in Deutschland seit der Währungsreform entwickelt hatte. Seine nüchterne Feststellung, dass 1,7 Prozent der Haushalte mehr als 70 Prozent aller Produktivvermögen kontrollierten, schlug wie eine Bombe ein und führte zu einer wahren Inflation von Vermögensbildungsmodellen, an der sich alle politischen Parteien, die Gewerkschaften und die Regierung beteiligten. Die heute im Vordergrund stehenden Modelle der Bundesregierung und des DGB, welche sich in einigen Nebenpunkten unterscheiden, stellen im wesentlichen Weiterentwicklungen und Präzisierungen des Gleitze-Planes dar.
Grundsätzlich funktionieren alle überbetrieblichen Modelle nach dem Gleitze-Prinzip:

Die Unternehmen werden verpflichtet, einen Teil ihres Vermögenszuwachses in Form von Beteiligungspapieren entweder unentgeltlich oder zu Vorzugsbedingungen für die Bildung von Arbeitnehmervermögen an eigens dafür geschaffene Anlagefonds zu übertragen. Die Arbeitnehmer ihrerseits erhalten von Fonds – abgestuft nach ihren persönlichen Einkommens- und Vermögensverhältnissen – Zertifikate (gratis oder gegen einen nach Einkommen abgestuften Preis). In einfacher graphischer Darstellung lässt sich das Funktionieren des Modells folgendermassen beschreiben:

Unternehmen A ↘ ↗ *Arbeitnehmer A*
Unternehmen B → *Aktien* → *Fonds* → *Zertifikate* → *Arbeitnehmer B*
Unternehmen C ↗ ↘ *Arbeitnehmer C*
usw. *usw.*

Anstelle von Aktien können die Unternehmen in einigen Modellen auch Bargeld überweisen. In diesem Fall erwirbt der Fonds mit den ihm zufliessenden Geldmitteln Aktien, wobei allerdings dafür gesorgt werden muss, dass er dies ausserhalb der Börse tun kann, da sonst die Börsenkurse der gewünschten Aktien bald ins Uferlose steigen müssten. (Vgl. Abschnitt 2.3.)
Folgende Probleme stellen sich bei allen auf dem Gleitze-Plan basierenden Konzepten der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand:

- Soll ein zentraler Fonds für ein ganzes Land gebildet werden oder sind dezentrale Fonds zu bilden (nach Branchen oder Regionen)?

[15] Krelle W., Schunck J., Siebke J.: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer mit einer Untersuchung über die Vermögensstruktur in der Bundesrepublik Deutschland, Tübingen 1968.

- Sollen die Arbeitnehmer ihre Zertifikate gratis erhalten oder aus dem eigens dafür bestimmten Investivlohnanteil kaufen?
- Sollen die Arbeitnehmer ihre Zertifikate
  a) frei verkaufen,
  b) nach einer gewissen Sperrfrist frei verkaufen,
  c) überhaupt nicht oder nur in bestimmten, klar festgelegten Notfällen verkaufen können?

  Wir möchten daran erinnern, dass eine effektive Umverteilung der Vermögen nur dann erreicht werden kann, wenn die Arbeitnehmer die ihnen zufliessenden Vermögensanteile auch behalten und nicht zu Bargeld machen, das wieder in den Konsum und damit in die Kassen der Unternehmer zurückströmt.
- Wie kann dafür gesorgt werden, dass die Arbeitnehmer die Fonds, die für sie geschaffen werden, mitverwalten können (Mehrheit der Arbeitnehmervertreter in der Fondsverwaltung)?
- Soll der Erlös des Fondsvermögens an die Arbeitnehmer ausgeschüttet oder kapitalisiert werden?

Gesellschaftspolitisch ist vor allem die Frage der Fondsverwaltung von Bedeutung: hier müssen Formen entwickelt werden, die es den Arbeitnehmern – nicht nur auf dem Papier – ermöglichen, die Tätigkeit der Fondsleitung wirksam zu überwachen und zu beeinflussen, sonst verlagert sich nämlich die wirtschaftliche Entscheidungsmacht teilweise von der kleinen Minderheit der Industrie- und Bankenmanager zu der ebenfalls kleinen Minderheit der Fondsmanager. Genau das ist jedoch nicht der Zweck der Übung.

5. Einwände gegen die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand

In einem kürzlich erschienenen Taschenbuch wird die Vermögenspolitik kurzerhand als «abgebranntes Irrlicht in der gesellschaftspolitischen Auseinandersetzung»[16] apostrophiert. Der Autor dieser scharfen Formulierung ist keineswegs ein isolierter Vertreter einer linken Splittergruppe, sondern einer der führenden Volkswirtschafter der IG Metall, und seine ablehnende Haltung zur Vermögenspolitik ist die offizielle Stellungnahme der grössten Einzelgewerkschaft der Welt. Zwar konnte sich die IG Metall mit ihrer Haltung im DGB nicht durchsetzen, doch hat ihre Kritik zweifellos manche Befürworter der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand verunsichert. Die IG Metall fordert statt dessen eine Verbesserung der Qualität des Lebens, u. a. durch eine wesentliche Verbesserung der öffent-

[16] K. H. Pitz (Herausgeber): Das Nein zur Vermögenspolitik, rororo aktuell, Reinbek bei Hamburg 1974.

lichen Infrastruktur und die Realisierung eines Konzeptes der umfassenden sozialen Sicherheit.
Die Kritik der IG Metall an Investivlohnprogrammen lässt sich in folgende Punkte zusammenfassen:

1. Die Konzentration der Produktivvermögen ist unbestrittenermassen sehr ausgeprägt. Die Hauptgefahr liegt jedoch weniger bei der Konzentration der Vermögen an sich als vielmehr bei der extremen Ballung wirtschaftlicher Entscheidungsmacht. So fällen nach Angabe des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts des DGB (WSI; früher WWI) in Deutschland rund 600 Personen die wichtigsten Entscheide in der Wirtschaft. Dieser Machtkonzentration lässt sich nur durch eine Demokratisierung der Wirtschaft entgegenwirken: als Instrumente bieten sich dazu die Mitbestimmung und gegebenenfalls auch die Überführung wichtiger Schlüsselindustrien in Gemeineigentum an.
2. Da die Bereitstellung der Mittel für die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand die Unternehmen belaste, würde dadurch der Spielraum für andere wichtige Reformmassnahmen (Ausbau der Altersversicherung, Infrastrukturinvestitionen usw.) eingeschränkt. So müsste unter Umständen auch mit einem relativen Rückgang des Steueraufkommens der Unternehmen gerechnet werden.
3. Eine expansive, das heisst über den Produktivitätsfortschritt hinausgehende Lohnpolitik würde durch die Vermögenspolitik praktisch verunmöglicht.
4. Eine wirksame Umverteilung des Volksvermögens lasse sich nur erreichen, wenn die den Arbeitnehmern übertragenen Vermögensansprüche nicht oder nur nach langen Sperrfristen (und dann höchstens teilweise) zu Bargeld gemacht werden können. Es muss als fraglich bezeichnet werden, ob der Arbeitnehmer daran interessiert ist, Vermögen zu erhalten, über das er nicht verfügen kann[17].

Zweifellos trifft es zu, dass mit einer besseren Vermögensverteilung der Problemkreis der Machtkonzentration nicht aufgebrochen werden kann. Deshalb darf Vermögenspolitik niemals als Ersatz für die Mitbestimmung der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen verstanden werden. Umgekehrt lässt sich aber mit der Mitbestimmung allein das Problem des Einflusses der Vermögensverteilung auf die Einkommensverteilung ebenfalls nicht lösen.
Wenn die IG Metall ihre Hoffnungen in dieser Hinsicht auf eine expansive Lohnpolitik setzt, so muss sie sich sagen lassen, dass

[17] Vgl. E. Loderer, Qualität des Lebens statt Vermögenspolitik, in: K. H. Pitz, Das Nein zur Vermögenspolitik, a. a. O., S. 24.

eine solche wegen der Überwälzungsmöglichkeiten der Unternehmer noch nie funktioniert hat. Das Konzept der expansiven Lohnpolitik wurde in Deutschland bekanntlich schon anfangs der fünfziger Jahre vom damaligen (und später entlassenen) «Chefideologen» des DGB, Victor Agartz, propagiert, doch erwies es sich als Fehlschlag.
Ob die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand die sozialpolitische Belastbarkeit der Unternehmungen einschränkt, hängt davon ab, in welcher Weise die Unternehmen zur Vermögensbildung herangezogen werden.
Der von der IG Metall befürchtete Konflikt zwischen sozial- und vermögenspolitischen Zielen ist keineswegs zwingend: wenn die Unternehmen beispielsweise Kapitalerhöhungen unter Ausschluss der traditionellen Aktionäre durchführen, um «Material» für die Arbeitnehmerfonds bereitzustellen, so ändert sich nicht die Ertragslage der Unternehmung, sondern jene der klassischen Aktionäre...
Ernster zu nehmen ist die Frage nach dem individuellen Nutzen von Vermögen, über das der Arbeitnehmer ja möglichst nicht verfügen können sollte.
Tatsächlich dürften die meisten Arbeitnehmer prima vista eine besser gefüllte Lohntüte einem fast unverkäuflichen Vermögenszertifikat vorziehen. Hier stellt sich aber den Gewerkschaften die Aufgabe, ihren Mitgliedern klar und deutlich zu sagen, dass es mittel- und langfristig nicht um eine Alternative zwischen höheren Barlöhnen und Vermögenspolitik geht; vielmehr lautet die Frage schlicht und einfach: wollen wir uns mit Lohnpolitik im traditionellen Sinn und damit auch mit einer konstanten Einkommensverteilung begnügen oder sollen wir zusätzlich zu dieser Lohnpolitik – welche weitergeführt werden muss – eine Strategie zur Umverteilung der Vermögen ergreifen und damit eine Korrektur der Einkommensverteilung im Sinne eines höheren Anteils der Arbeitnehmer am Volkseinkommen erreichen?

6. Elemente einer Vermögenspolitik in der Schweiz

Es kann und soll nicht das Ziel dieses Aufsatzes sein, bereits ein fixfertiges vermögenspolitisches Konzept für die Schweiz vorzulegen. Wohl aber möchten wir den Versuch unternehmen, zu skizzieren, wie eine Vermögenspolitik in der Schweiz etwa aussehen könnte.
Vorab scheint es einem Gebot der Vernunft zu entsprechen, wenn auch in der Schweiz eine überbetriebliche Lösung gesucht wird, wobei sich das Gleitze-Modell als Diskussionsgrundlage empfiehlt. Da eine entschädigungslose Übertragung von Beteiligungspapieren an Anlagefonds und die damit verknüpfte Gratisabgabe von Zertifikaten an Arbeitnehmer in der Schweiz politisch nur schwer durch-

setzbar sein dürfte, müsste wohl auch der etwas elastischere Weg des Verkaufs von neu ausgegebenen Aktien zu den normalen Emissionsbedingungen, aber unter Ausschluss des Bezugsrechtes der traditionellen Aktionäre in die Diskussion miteinbezogen werden. Dabei müsste auf gesetzlichem Wege dafür gesorgt werden, dass das Aktienkapital innert eines gewissen Zeitraumes so lange in dieser Weise aufgestockt wird, bis die Arbeitnehmerfonds einen bestimmten Anteil am gesamten Aktienkapital besitzen. Den Fonds würden aus Investivlohnprogrammen jene Mittel zufliessen, derer sie zum Erwerb dieser Aktien bedürfen.

Ausser dem Investivlohn sollten aber auch die Mittel der zweiten Säule teilweise dazu benützt werden, die Vermögensverteilung zu korrigieren. Das Argument, es könne aus Gründen des Risikos nicht verantwortet werden, Mittel der zweiten Säule in Unternehmen zu investieren, kann wohl kaum ernst genommen werden: von den 35 Milliarden, welche Ende 1970 als Bilanzsumme aller Pensionskassen ausgewiesen wurden, entfiel ein knappes Drittel auf Guthaben beim eigenen Arbeitgeber[18].

Da ein paritätisches Mitbestimmungsrecht der Versicherten bei der Anlagepolitik ihrer Kassen im Entwurf zu einem Ausführungsgesetz zur zweiten Säule vorgesehen ist, gilt es gerade in dieser Frage, rechtzeitig die Weichen zu stellen.

Zwischen der Anlagepolitik der zweiten Säule und jener der aus Investivlohnprogrammen gespiesenen Arbeitnehmerfonds muss eine enge Koordination angestrebt werden. Gerade weil wir sowohl hinsichtlich des Investivlohns als auch des Obligatoriums der zweiten Säule noch am Anfang einer Entwicklung stehen, bietet sich uns die einzigartige Chance, beide Instrumente aufeinander abzustimmen und durch Querverbindungen miteinander zu verknüpfen. So wäre es beispielsweise möglich, dass sich auch Anlageinstitutionen der zweiten Säule direkt an Anlagefonds beteiligen könnten, welche auch aus Investivlohnmitteln gespiesen würden.

Da die aus der zweiten Säule stammenden Mittel wohl die Summe der aus Investivlohnprogrammen zusammengetragenen Gelder bei weitem übersteigen dürften, lässt sich mit ihrer Hilfe das Ziel einer gleichmässigeren Vermögensverteilung wesentlich schneller und vor allem auch ohne ins Gewicht fallende zusätzliche Belastung der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber erreichen.

Schliesslich lässt sich im Interesse einer gerechteren Verteilung der bereits kumulierten Alt-Vermögen auch eine zugriffigere Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen zwischen Privaten verantworten.

Die nachstehenden Thesen zu einer schweizerischen Vermögenspolitik erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, könnten jedoch

[18] Vgl. B. Kappeler, Die zweite Säule von Fragezeichen umgeben, «Tages-Anzeiger» vom 27. April 1974, S. 49.

als Basis für eine intensive Diskussion dieses vielleicht wichtigsten wirtschaftspolitischen Traktandums der nächsten Jahre dienen:

1. Die Vermögenskonzentration ist in der Schweiz besonders ausgeprägt. Eine kleine Minderheit kontrolliert den grössten Teil des privaten Vermögensbesitzes. Daraus ergeben sich eine Konzentration der wirtschaftlichen Verfügungsmacht auf der einen und eine Neutralisierung der gewerkschaftlichen Lohnpolitik auf der anderen Seite.

2. Die Ermöglichung einer wirksamen Kontrolle der wirtschaftlichen Entscheidungsmacht ist das Ziel der Mitbestimmung auf Unternehmensebene. Sie allein ermöglicht jedoch die ebenfalls notwendige Korrektur der Einkommensverteilung nicht.

3. Eine Korrektur der Vermögensverteilung lässt sich erreichen, wenn folgende Instrumente eingesetzt werden:

   a) Anlagepolitik der Einrichtungen der zweiten Säule,
   b) Investivlohnprogramme,
   c) stärkere Besteuerung grosser Vermögen und ihrer Erträge,
   d) starke Progression der Erbschafts- und Schenkungssteuern.

4. Alle grösseren Unternehmungen müssen verpflichtet werden, ihr Kapital innert eines festzusetzenden Zeitraumes unter Ausschluss des Bezugsrechtes um einen noch zu bestimmenden Prozentsatz zu erhöhen, um Material für die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand und im Bereich der kollektiven Alters- und Hinterlassenenvorsorge zu schaffen.

Dies setzt eine entsprechende Reform des Gesellschaftsrechtes voraus.