

Der volkswirtschaftliche Wert der Arbeit

Leonhard Dobusch

Freie Universität Berlin und stiftung neue verantwortung

Wir leben in einer arbeitsteiligen Gesellschaft. Innerbetriebliche und zwischenbetriebliche Arbeitsteilung bilden im Guten wie im Schlechten den Kern unseres Wirtschaftens. Die arbeitsteilige und über Märkte vermittelte Produktionsweise erlaubt nicht nur enorme und kontinuierliche Produktivitätssteigerungen, wie sie Adam Smith und Karl Marx gleichermaßen begeistert haben, sondern sie führt auch zu Entfremdungserfahrungen, Ungleichverteilung und systemimmanenter Instabilität.

Dabei ist in einer ausdifferenzierten und arbeitsteiligen Gesellschaft nicht nur der gesellschaftliche, sondern gerade auch der individuelle Wohlstand immer ein Gemeinschaftsergebnis. Produktivitätsfortschritte in einzelnen Branchen sind nur deshalb möglich bzw. nur dann nachhaltig, wenn der so erwirtschaftete Wohlstand nicht nur diesen Branchen, sondern auch allen anderen zu Gute kommt. Erst eine gesamtgesellschaftliche Nachfrage – und deren Wachstum – macht aus gesteigerter Produktivität gesteigerte Umsätze, Löhne und Gewinne. Das zeigt sich auch daran, dass die Unterschiede zwischen Lohnniveaus und Lohnsteigerungen einzelner Branchen kaum mit differenten Steigerungen der Branchenproduktivität zusammenhängen – sonst müssten ÄrztInnen wenig und FließbandarbeiterInnen viel verdienen.¹ Plakativer drückt es der Vater von Bill Gates aus, der als Mitglied der Organisation „Responsible Wealth“ für Vermögenssteuern eintritt: „Wenn einer meint, er habe es alles alleine geschafft, sollte er nach Westafrika ins Exil geschickt werden.“²

Aus dieser sehr fundamentalen Einsicht in die gemeinschaftlichen Wurzeln gesellschaftlichen Wohlstands lassen sich eine Reihe von Schlüsse für den volkswirtschaftlichen Wert von Arbeit ziehen. So ist die individuelle Einkommenshöhe eben kein Indikator für Produktivität der dahinterliegenden Arbeit. Mindestlöhne

¹ Vgl. Busch, U./Land, R. (2012): Teilhabekapitalismus. In: Forschungsverbund Sozioökonomischer Berichterstattung (Hrsg.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Teilhabe im Umbruch. Wiesbaden: VS Verlag, S. 111-151, Online: <http://www.rla-texte.de/texte/2%20a%20SOEB/Kap04%20Busch-Land.pdf>

² Vgl. http://www.zeit.de/2003/20/USA_Reiche_fuer_Steuern

wiederum verhindern deshalb nicht nur destruktiven Lohndumping-Wettbewerb sondern folgen auch aus gesamtwirtschaftlichem Denken. Und Fantasiegehälter in manchen Branchen und Vorständen lassen sich eben nicht als „Markteinkommen“ rechtfertigen.

Auf den Punkt, oder besser gesagt, auf das Pfund gebracht hat das vor einiger Zeit die britische New Economic Foundation (NEF). In einer Studie³ hat sie für verschiedene Professionen den gesellschaftlichen Mehrwert pro Arbeitsstunde berechnet. Ihr ernüchterndes Fazit: Während Investmentbanker Gehälter zwischen 500.000 und 10 Millionen Pfund erhalten, verursachen sie 7 Pfund an sozialen Kosten für jedes Pfund das sie verdienen. Umgekehrt schaffen Reinigungskräfte in Krankenhäusern mit jedem Pfund ihres geringen Einkommens das Zehnfache an sozialem Mehrwert.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht gibt es somit keinen Widerspruch zwischen fairer Bezahlung und gesellschaftlichem Wohlstand. Eher im Gegenteil. Bleiben die Einkommen weiter Teile der Bevölkerung hinter den gesellschaftlichen Produktivitätssteigerungen zurück, destabilisiert die dabei anwachsende Einkommensungleichheit Wirtschaft und Gesellschaft gleichermaßen. Es gilt deshalb am Tabu der Spitzengehälter zu rütteln und das Verhältnis von Median- zu Spitzeneinkommen zum Maßstab für gerechte Gestaltung von Einkommensdifferenzialen zu machen. Denn das Medianeinkommen ist der Maßstab für leistungsgerechte Bezahlung in einer arbeitsteiligen Wirtschaft, wo der Wert von Arbeit immer ein gesellschaftlicher ist.

³ NEF (2009): A Bit Rich: Calculating the real value to society of different professions. Online: http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_Bit_Rich.pdf